

Alfonso Vázquez. *De la societat industrial a la societat del coneixement. Persona i organització*

Carles Ibáñez Martí. *La sostenibilitat i la nova cultura de l'aigua*

Josep Parcerisa. *Les seccions de crèdit a les cooperatives agràries de Catalunya*

Marcos Arruda. *Construint l'economia solidària*

Enrique del Río, Ana Montoro, Eduard Lucas i Albert Barbé.
Treball i desenvolupament personal

Xavier Montagut i Engràcia Valls. *Consum responsable*

Jordi Garcia i Albert Recio. *Autogestió empresarial*

Toni Pons, Giovanni Aquatti i Valentí València. *Diner ètic i solidari*

Marcos Arruda. *L'emancipació del treball humà*





Les fotos originals que il·lustren aquest número 14 són de Carles Castro.

Consell de redacció:

Xavier Culleré, Mercè Fluvià, Mireia Franch, Héctor Galvany, Xavier Gallofré, Jordi Garcia, Josep Parcerisa, Jordi Via, Ester Vidal

Coordinació:

Héctor Galvany - Arç cooperativa

Maquetació, traducció i revisió lingüística:

L'apòstrof, SCCL

Impressió i enquadrernació:

Gramagraf, SCCL

Edita:

Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya

Redacció, publicitat i subscripcions:

Telèfon: 93 318 81 62

Pg. de Gràcia, 6 2n 2a, 08007 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

Articles

De la societat industrial a la societat del coneixement. Persona i organització
Alfonso Vázquez 7

La sostenibilitat i la nova cultura de l'aigua
Carles Ibáñez Martí 21

Les seccions de crèdit a les cooperatives agràries de Catalunya
Josep Parcerisa 25

Dossier

**Jornada d'Economia Solidària
(Barcelona, 14 de febrer de 2004)**

Construint l'economia solidària
Marcos Arruda 49

Treball i desenvolupament personal
Enrique del Río, Ana Montoro, Eduard Lucas
i Albert Barbé 59

Consum responsable
Xavier Montagut i Engràcia Valls 75

Autogestió empresarial
Jordi Garcia i Albert Recio 83

Diner ètic i solidari
Toni Pons, Giovanni Aquatti i Valentí València .103

Entrevista

Marcos Arruda
L'emancipació del treball humà
Jordi Panyella i Jordi Garcia 113

Il·lustracions

Ferdinand
Martí Pey. 57, 74, 101, 124

De la societat industrial a la societat del coneixement

El pas de la societat industrial a la societat del coneixement propicia una transformació radical del treball, que esdevé treball intel·lectual en el sentit més ampli del terme. El desplegament de les potencialitats d'aquest canvi pot fer trontollar el domini del capital sobre el treball, en la mesura que allò que crea valor ja no és la força mecànica llogada per diners i sotmesa a la disciplina dels qui els tenen, sinó la capacitat de construir coneixement col·lectiu, una tasca complexa que requereix cooperació, voluntarietat i llibertat. Alfonso Vázquez, a qui ja vam entrevistar al **nexe** 10, aprofundeix en les implicacions d'aquest paradigma emergent.

Les seccions de crèdit a les cooperatives agràries de Catalunya

En aquest article, Josep Parcerisa ens demostra la importància de les seccions de crèdit per finançar les cooperatives agràries catalanes i els seus socis i, tot seguit, analitza les dues estratègies possibles a què s'enfronten les seccions de crèdit si volen sobreviure en un sector com el financer, marcat per la concentració empresarial i la competència més ferotge.

La sostenibilitat i la nova cultura de l'aigua

La retirada del projecte de trasvassament de l'Ebre pel nou govern espanyol constitueix, sens dubte, un motiu d'alegria. Però aquesta justificada i merescuda satisfacció no hauria de fer-nos oblidar altres agressions al medi -com la construcció del pantà d'Itoiz (Navarra)- emparades en la mateixa excusa: la necessitat de portar l'aigua als territoris considerats «assedegats». I no hauria de fer-nos oblidar tampoc la reivindicació que batejava darrere la defensa d'aquests indrets: implantar una nova cultura de l'aigua que gestioni de manera sostenible aquest bé cada dia més escàs. En aquest article, Carles Ibáñez, doctor en biologia i membre de la Fundació per a la Nova Cultura de l'Aigua i de la Plataforma per a la Defensa de l'Ebre, ens explica els fonaments d'aquesta nova cultura de l'aigua.

Construint l'economia solidària

El 14 de febrer d'enguany, la Xarxa d'Economia Solidària va fer la seva presentació pública amb l'organització d'una Jornada d'Economia Solidària al CCCB de Barcelona. Durant tot el dia, dos centenars llargs de persones van participar en diversos actes (taules rodones, conferència, presentació d'experiències...) per reflexionar sobre les diverses dimensions de l'economia solidària.

L'interès dels temes tractats ens ha decidit a dedicar una bona part d'aquest número de **nexe** a reproduir la major part de ponències que s'hi van presentar i comencem amb la conferència que el brasiler Marcos Arruda.

Malauradament, el llenguatge escrit és incapaç de transmetre el vendaval d'emocions que aquestes mateixes paraules, dites oralment per l'autor, van suscitar a la sala. Perquè Marcos Arruda, amb qui vam mantenir una entrevista que publiquem en aquest mateix número, viu amb especial intensitat allò que diu; l'economia que propugna té una calidesa que la situa als antípodes de la gèlida, inhumana economia dels encorbatats gurus neoliberals.

Treball i desenvolupament personal

El concepte de treball té mala premsa, i no ens n'hem estranyar si pensem que acostuma a anar embolcallat de l'explotació de les nostres capacitats en benefici d'altri. No és casualitat que el mot provingui del llatí «Tripallium», instrument de tortura de tres pals. Però el treball no hauria de ser això. El treball hauria de ser un mitjà per desenvolupar-nos com a societat i com a persones. Durant la Jornada, Enrique del Río, Ana Montoro, Eduard Lucas i Albert Ballbé van explorar les possibilitats de transformar el treball per tal que llevar-nos els dilluns al matí per anar a la feina deixi de ser una tortura i esdevingui, ni que sigui un mica, motiu de plaer.

Consum responsable

Darrerament el consum responsable està en voga. Cada vegada som més les persones que entenem que el consum no és un acte gens trivial, sinó que comprant a l'un o l'altre -o no comprant- estem afavorint un tipus de societat o un altre. Xavier Montagut i Engràcia Valls, ponents en la taula rodona de Consum responsable, van reflexionar entorn de les virtuts però també de les limitacions i els perills en què es troben les botigues de comerç just i les cooperatives de consum de productes agroecològics, dues de les manifestacions de consum responsable més significatives actualment.

Autogestió empresarial

Un dels principis bàsics de les empreses de l'economia solidària és que s'organitzen de manera democràtica i autogestionària. Però hi ha diferents formes organitzatives que apliquen aquest principi en més o menys mesura, que són, segons Jordi Garcia, un dels ponents d'aquesta taula rodona, el model delegatiu, el model assembleari i el model participatiu. En qualsevol cas, la seva plena realització topa amb molts obstacles dins la societat capitalista, tal com recorda el segon ponent, Albert Recio, per a qui l'autogestió sola no immunitza cap organització ni cap empresa de caure en l'egoisme de grup, una pràctica oposada al comportament solidari que ha de regir la nova economia que volem.

Diner ètic i solidari

Treball, consum..., i a la Jornada no hi podia faltar també el crèdit. Sense institucions potents de finançament alternatives a la banca i les caixes convencio-

nals, l'economia solidària no podrà créixer. La taula rodona de diner ètic i solidari va comptar amb la presència de Toni Pons, que parlà a propòsit de l'experiència de la Caixa Colonya de Pollença; Giovanni Aquatti, que explicà com funcionen les mútues autogestionàries Mag2 d'Itàlia, i de Valentí València, que centrà la seva explicació en el naixement i les característiques de Coop 57, una cooperativa de serveis financers radicada a Barcelona, coneguda ja pels nostres lectors perquè n'hem parlat en números anteriors.

Marcos Arruda: L'emancipació del treball huma

Aprofitant la seva presència a la Jornada d'Economia Solidària, Jordi Panyella i Jordi Garcia van entrevistar l'economista i educador Marcos Arruda. Durant la conversa, Arruda repassa l'evolució de l'economia solidària, tant al Brasil com al món en general, al mateix temps que fa una valoració sobre el darrer Fòrum Social Mundial celebrat a Mombay i, semblava inevitable, entorn del primer any de govern del Partit dels Treballadors al Brasil, del qual és precisament un dels fundadors.

Fotos

Gent a l'aire lliure podria ser el lema de les onze fotos que il·lustren el present número de **nexe**, persones en actitud distesa o potser no tant, ocupades en la seva vida quotidiana, captades per en Carles Castro en aquells moments definitius que l'observador fotògraf té l'habilitat d'aconseguir. Són fotos que provoquen les ganes de mirar si hi ets, si coneixes algú, un atzar que ha enriquit l'instant en donar-li forma i que parla de nosaltres.

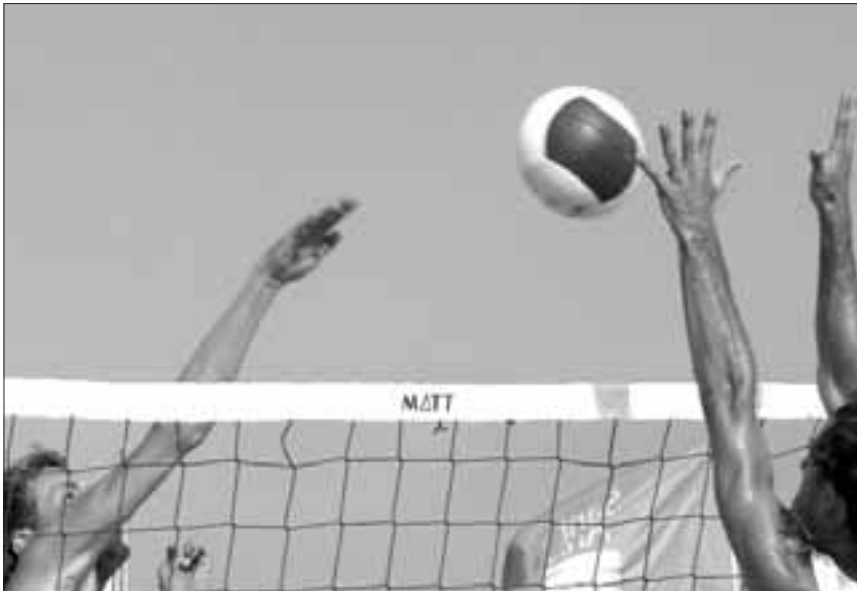
Il·lustracions

Des que va nàixer, fa vint-i-vuit anys, en Ferdinand ha hagut de viure força peripècies... En aquest número de **nexe** se'l veu com tocat pel vent, perquè el seu amo i senyor (no creiem que hi hagi una relació democràtica entre en Martí i ell) fa que li bufin tots els vents. En Martí assegura que això de fer-lo anar segons com bufa el vent no té cap connotació política, i ho sentim per als qui els agrada malpensar, però ell diu que només ho ha fet per esperit juganer... i de passada per recordar-nos els setze vents del món.

De la societat industrial a la societat del coneixement. Persona i organització

Alfonso Vázquez

Soci director de Hobest Consultores



El *desenvolupament sostenible* es constitueix tant en necessitat imperiosa com en preocupació estesa, davant la constatació de la greu deterioració del nostre hàbitat produït pel consum irresponsable dels seus recursos en forma massiva. Però no podem ignorar que darrere d'aquesta irresponsabilitat envers el planeta es troben maquinàries organitzatives (industrials, socials, polítiques) i, per tant, persones que les habiten.

La voluntat de protegir la sostenibilitat de la vida en el planeta no pot derivar-se de la lògica de les organitzacions *màquina*, ja que les seves finalitats són específiques d'un sistema d'acumulació (el capitalista) i no serien el que són si no les perseguissin activament; només pot derivar-se de la voluntat de poblacions i multituds que perceben el risc a què són sotmeses, i que desenvolupen *afecte* pels seus semblants i pels seus descendents, els *bereus* del planeta. És des de la seva mobilització i pressió com pot constituir-se la inflexió de les tendències destructives imperants.

Per tant, considero fonamental aprofundir en els enfocaments de l'estructuració de les organitzacions i del paper que les persones que les habiten desenvolupen en i des d'aquestes mateixes. Com llegia recentment, potser la pregunta fonamental no sigui "*quin món deixarem als nostres fills?*", sinó "*quins fills deixarem al nostre món?*"

Perquè aquest procés de sensibilització global amb el desenvolupament sostenible s'insereix al seu torn –i hi contribueix de manera destacada– al turbulent trànsit des de la societat industrial cap a la societat del coneixement, marcat per transformacions complexes en els conceptes de treball i treballador, d'educació i de ciutadania, per citar alguns dels més rellevants. Entendre aquestes transformacions és determinant per poder abordar l'acció futura, per poder-la emmarcar en un programa de superació de l'empantanegament actual a què han abocat les nostres organitzacions i institucions. Sobre això tractem, amb la brevetat exigida per una ponència d'aquest tipus, en les pàgines següents.

Factors de transformació

El pas del model industrial al sistema emergent, a la societat postindustrial, no és evolutiu en el sentit tradicional del terme, com va poder ser-ho el trànsit del taylorisme al fordisme i del fordisme al postfordisme. En aquest trànsit es produeix una mutació revolucionària del nucli vital de les societats, del seu sistema de creació i difusió de valor, dels seus sistemes de treball i producció. En aquest sentit, tot el sistema –productiu, social i polític– se submergeix en una crisi; crisi d'identitat i, per tant, crisi sostinguda dels instruments de reproducció de la identitat. El sistema sembla *deixar de ser el que era* per expandir-se i contreure's, desterritorialitzar-se i reterritorialit-

zar-se en formes múltiples de trànsit, en una **transformació** continuada i impredecible en el seu abast final.

Durant els segles XIX i XX –almenys, fins als anys seixanta i setanta d'aquest últim– la *base definitòria* –i massiva– del treball ha estat el **treball simple**, connectat cap a la complexitat a través de capes de supervisors, capatassos, caps i directors, representant aquests un percentatge aclaparantment escàs –eren els *privilegiats*– de la *força de treball*. Aquest treball simple, mesurable, de tipus manual, quedava connectat, al seu torn, a través de les cadenes de muntatge o les cèl·lules productives. El *treballador massiu*, intercanviable, substituïble, d'un sol ús, constituïa la massa anònima de generació de valor en la seva activitat com a *mà d'obra*, en la seva capacitat reproductiva de força de treball i en el seu paper de consumidor de (part de) els béns que produïa.

Aquest nucli del treball (de la generació de valor) tenia (té) certes característiques que convé ressaltar:

- És essencialment manual.
- És fonamentalment repetitiu i procedimentat.
- És simple com a condició bàsica.

— Tota interacció del treball de la persona amb els seus companys s'estableix a través del ritme de la màquina o cadena productiva, dels procediments, de les ordres o accions dels supervisors i capatassos: No existeix cooperació més enllà de l'*ordenat* pel mecanisme (és a dir, **no** existeix cooperació).

— Tot el sistema de treball és simple, previsible en els seus resultats, dominable, excepte en el paper que correspon als màxims directius, que assumeixen com a pròpia i de manera única la potencial complexitat del desenvolupament empresarial.

— Així, la màquina regeix i dirigeix el desenvolupament massiu del treball, la generació massiva de valor traduïda en productes i serveis.

Propietat, poder i organització, connectats sota la mateixa lògica, determinen, doncs, l'ordenació i dominació del treball i, més enllà d'aquest –o, per ser més exactes, en la seva reproducció– l'ordenació i dominació de la vida social i la seva determinació política. Els *tòtems* sobredeterminats per l'*exterioritat del domini* imposen les determinacions socials –i, fins i tot, vitals.

Evidentment, aquesta estructura del treball viu no vol dir que no hagin existit activitats extensives i intensives de coneixement; al contrari, aquestes han estat sempre transcendents

Propietat, poder i organització, connectades sota la mateixa lògica, determinen l'ordenació i dominació del treball i, més enllà d'aquest, l'ordenació i dominació de la vida social i la seva determinació política.

en la història de la humanitat. Però, si ens referim al període industrial —encara que les característiques descrites no són, ni de bon tros, privatives d'aquest— trobem que les activitats intenses de coneixement es col·loquen a l'*exterior del pla productiu*. En efecte, ja sigui a través de la tradicional *ociositat aristocràtica* —Darwin, per exemple—, de la marginació social, obligada, provocada o elegida —com tants artistes, literats o pintors—, de la confrontació social com a forma de creació —Nietzsche, com a mostra—, o de la superposició sobre el treball —beques, subvencions, centres d'investigació pura, etc.— el coneixement es manifesta *fora* de l'àmbit productiu i és incorporat a aquest de manera derivada. Els *productors* constitueixen l'estrat més baix del context del coneixement —no del social, ja que encara altres estrats són inferiors, com la mestressa, el pastor, la prostituta, el pobre, el rodamón, etc.— i el fet de no treballar *amb les mans* —almenys, en la màquina— constitueix, encara en els nostres dies, un signe de distinció. No deixa de ser significativa l'estesa —i, en bona part, certa— assumpció que gran part dels desenvolupaments industrials en termes de coneixements aplicats s'originen i experimenten en les indústries bèl·liques i en els escenaris de la guerra.

És a dir, el pla del sistema industrial, mecànic i repetitiu, *exterioritza* el coneixement, el remet permanentment a esferes situades en els seus marges, en el seu exterior o en les seves superestructures, mai en el seu interior; l'escissió entre coneixement i treball, en el domini d'aquest, és gairebé absoluta.

Els processos d'automatització i informatització *primitiva* provocats per la constant necessitat d'elevat la productivitat en l'activitat fabril *madura* han exigut uns nivells de formació del treballador superiors als de la simple *mà d'obra*, la qual cosa s'ha vist reflectida en l'important paper concedit a la formació (tècnica) per les societats desenvolupades. El seu resultat, en el si del sistema industrial, és l'aparició del *treballador amb coneixements*; és a dir, un tipus de treballador que, més enllà del seu esforç físic, pot fer funcionar programes, autòmats o màquines d'una certa complexitat. Però l'essència del treball no varia: aquest treballador aplica coneixements adquirits a una tasca *aliena a ell mateix*, predeterminada en la cadena productiva, mancada, per tant, de variació, finalitat i significat. Es produeix tan sols una certa complementarietat d'allò après amb allò purament físic, en una organització estanca en el seu concepte productiu.

El coneixement es manifesta fora de l'àmbit productiu i s'hi incorpora de manera derivada. Els productors constitueixen l'estrat més baix del context del coneixement.

Coneixement com a crisi

El potencial per a la transformació radical del treball s'estableix en les dues últimes dècades, en convergir els nivells de formació de la població amb l'explosió de les tecnologies de la informació i de la comunicació; l'abaratiment exponencial que aquestes produeixen en els fluxos d'informació es combina amb la necessitat imperiosa de transformar informació en valor, de la seva interpretació, de l'aplicació a aquests de *coneixement massiu*. D'aquesta forma, el coneixement es constitueix, no únicament com a centre del sistema productiu, sinó, fins i tot, com a factor massiu de la producció i de la reproducció. És a dir, el coneixement —*les activitats de coneixement*— subordina a la seva lògica el conjunt del sistema productiu, al mateix temps que el treballador del coneixement (les activitats tecnicocientífiques, artístiques, assistencials, comunicacionals, etc.) constitueix, cada vegada de manera més evident, la *massa treballadora*.

Aquest fenomen imparable —llevat d'un cataclisme històric— té un pàl·lid reflex en el descobriment del treballador com a persona dins dels moderns sistemes de gestió; en realitat, el que fan aquests (a través de modes com la millora contínua, la qualitat total, la gestió del coneixement i moltes altres) és tractar de barrejar l'immiscible: integrar la parcialitat del treballador emergent, del treballador del coneixement, en les estructures organitzatives del treball mecànic, del treball manual. O, en paraules de Negri (1990), "*Les mil varietats del model japonès i del seu èxit mundial es redueixen en el fons al reconeixement més explícit de la funció immediatament valoritzant de la subjectivitat obrera, després del període d'hegemonia del taylorisme en què la subjectivitat no era reconeguda més que com a antagonista*".

O, dit d'una altra manera (Boltanski i Chiapello, 2002): "*La taylorització del treball consisteix a tractar els éssers humans com a màquines. Però el caràcter rudimentari dels mètodes emprats, precisament perquè s'insereixen en una perspectiva de robotització dels éssers humans, no permet posar directament al servei de l'obtenció de beneficis les propietats més humanes de les persones: els seus afectes, el seu sentit moral, el seu honor, la seva capacitat d'invenció. Al contrari, els nous dispositius que reclamen un compromís total i que es fonamenten en una ergonomia més sofisticada, integrant les apor-*

El potencial per a la transformació radical del treball s'estableix en les dues últimes dècades, quan convergeixen els nivells de formació de la població amb l'explosió de les tecnologies de la informació i la comunicació.

tacions de la psicologia postbehaviorista i de les ciències cognitives, precisament, i fins a cert punt, perquè són més humanes, penetren també més profundament a l'interior de les persones, de les quals s'espera que 's'entreguin' —com s'acostuma a dir— a la seva feina, fent possible així una instrumentalització dels éssers humans precisament en allò que els fa pròpiament humans."

Un intent en va, com veurem, ja que, precisament, el coneixement no pot ser subsumit —si no és destruït— en les estructures del capital industrial, sinó que, en una inversió essencial, les subsumeix i subordina —almenys, com a potència i desig— al seu propi poder, al poder del seu desplegament i recreació. Final d'acte, per tant.

El coneixement com a força generadora de valor, com a treball desplegat a gran escala, a la totalitat dels sistemes productius i socials, té certs trets que —en contrast i contraposició amb el treball manual massiu— tot seguit ressaltarem i proposarem:

—Constitueix una combinació indistingible entre pensament, emoció i acció; és a dir, integra allò intel·lectual i allò manual, allò pensat i allò actuat en un flux continu.

—Per essència, és fonamentalment creatiu, ja que la repetició i el tancament l'afebleixen fins a corrompre'l.

—A diferència del treball merament manual, que va de la complexitat d'allò produït a la simplicitat de la tasca, el treball del coneixement va d'allò relativament simple (coneixements ja existents, *dominats*) a allò complex: combinacions de coneixements en recreació i generació de nous camps de conèixer i de fer.

—Per definició, és un treball *relacional*, de manera que projecta constantment formes de **cooperació**, ja que només en interaccions i connexions en variabilitat es reproduïx el coneixement.

—El treball és complex, tant en el seu desenvolupament intrínsec com en la seva traducció a les connexions de cooperació i servei; en conseqüència, no admet mediació o representació *externa*, superior. Les interaccions es produeixen de manera directa entre les persones implicades, en la seva acció i en la seva emoció. (Per exemple, la infermera que està cuidant de nit un ancià *interactua* amb ell sobre la base dels seus coneixements i habilitats, sense mediació ni representació possibles; l'equip de químics que està desenvolupant un nou

medicament coopera en si, igualment sense mediació ni representació possibles).

—El treball del coneixement domina i utilitza l'eina, la màquina, però les seves interaccions vénen donades en el seu propi àmbit d'interès, de realització, mai queden limitades al *ritme de la màquina*. És a dir, a diferència del treball manual, limitat i dirigit pel capital, el coneixement inverteix aquesta situació, en trobar la seva realització *fora de tota limitació, més enllà de qualsevol frontera*; per tant, per ser de forma generalitzada i individualitzada, necessita *posar al seu servei els mitjans del capital* (tal com el capital va fer abans amb el sòl, al cap i a la fi).

Per tant, podem interpretar el treball impulsat pel coneixement com a *treball viu*, en generació i gestació contínua, sigui quin sigui el *lloc* on s'origina; en aquest sentit, no podem reduir el concepte del *treballador del coneixement* a activitats prèviament etiquetades com a objecte d'aquest (laboratoris, universitats, departaments tècnics...) sinó, al contrari, hem d'estendre'l al conjunt dels àmbits productius i socials. El *treball del coneixement* no es pot identificar amb *acumulacions enciclopèdiques* de sabers, sinó amb la capacitat autònoma, de l'individu o de les seves formes de coalició i cooperació, per *gestionar activament* la transformació de la realitat que ens envolta i, projectat més enllà, qualsevol realitat que pretenquem, en un esdevenir sense fi. En aquest sentit, sempre ha estat la **mare treballadora del coneixement** (del saber acumulat, de l'amor i de l'acció), com pot ser el pastor, el formatger, el paleta que construeix un habitatge, o l'obrer que gestiona la seva activitat en el taller. No hi ha *jerarquia* a l'escala de *sabers* per poder constrènyer el concepte; potencialment, el seu camp és tota activitat vital.

Però és el *treball viu*, el pensament, l'emoció i l'acció combinats de manera indistingible allò que esborra la separació entre la *fàbrica i la vida*, allò que connecta en un flux social, en un rizoma d'entrades i sortides infinites, generació de riquesa, generació de subjectivitat creativa, generació d'afectes. Tan artificial com brutal, la separació entre el treball i la vida que van marcar els murs de la fàbrica comença a caure com un castell de naips empès per la potència sense fi de les activitats de coneixement i desig, de comunicació i cooperació.

I, de nou en expressió de Negri (1990), aquí tenim la gran contradicció entre el paradigma emergent i el paradigma

El treball del coneixement domina i utilitza l'eina, la màquina, però les seves interaccions vénen donades pel seu propi àmbit d'interès, de realització, mai no queden limitades al ritme de la màquina.

imperant: "La contradicció és profunda i només pot arribar a ser cada vegada més potent a mesura que s'aprofundeixi el procés de reestructuració. En conclusió, i d'una manera general, pot dir-se que el treball viu està organitzat en el si de l'empresa **independentment** del poder capitalista i no és més que en un segon moment, i **formalment**, quan aquesta cooperació es veu sistematitzada en aquest comandament. La cooperació productiva és plantejada **prèviament** i independentment de la funció de l'empresari. En conseqüència el capital no es presenta com l'organització de les forces del treball, sinó com registre i gestió de l'organització autònoma de la força de treball."

El **poder** sobre el treball derivat –i explicat– en la **propietat** dels mitjans productius i el lloguer de la força de treball necessita, per avaluar-los, corporificar-se en unes determinades formes organitzatives –les denominades per Mintzberg com a *burocraticomaquinals*– que impregnen, al seu torn, tot concepte organitzatiu de la vida social –estalvi, parcialment, aquells camps més lligats a la vida privada. El **coneixement** com a força productiva emergent, i veloçment transformada en *dominant i massiva*, necessita destruir els lligaments organitzatius que el constrenyen com si de treball simple, parcel·lat, es tractés. És més, en la seva essència no pot reconèixer mediació ni representació, supervisió o dominació, ja que en aquests termes la seva potència queda reduïda fins a ser, no només anul·lada, sinó *corrompuda* (per recórrer a un tòpic, existeix abundant filmografia sobre els *conflictes* de l'investigador subjecte als interessos de governs i agències d'espionatge, que, en ocasions, acaba situant la *vilania* en la subjecció interessada als dissenys d'aquests). La ruptura dels lligaments organitzatius –en el seu vessant *burocràtic*, adopti les formes que adopti– i el seu obligat desafiament al poder –o, per dir-ho d'una altra manera, el seu *poder d'autovalorització*– constitueixen, al seu torn, un desafiament encara no formulat de manera clara per raons que veurem més endavant, però inevitablement potencial al concepte de propietat existent, no tant en les seves formes d'apropiació de mitjans productius com en les seves formes d'apropiació del *treball viu*.

En efecte, en transitar des del domini de la màquina sobre el treball al domini del treball viu sobre el mecanisme es produeix una inversió fonamental en els termes de propietat i apropiació: En la primera modalitat, el capital *lloga* la força de

Podem interpretar el treball impulsat pel coneixement com a treball viu, en generació i gestació contínua, sigui quin sigui el lloc on s'origina.

treball per funcionar i generar valor (per revaloritzar-se); en la segona, el coneixement *lloga* els mitjans de producció (el capital, en la seva accepció clàssica) per reproduir-se i valoritzar-se, de forma que aquests no són l'essència del seu funcionament, sinó només instruments intercanviables per realitzar els seus dissenys i els seus desitjos. [No em resisteixo a deixar d'insistir en la inversió conceptual produïda: Noti's que, en el domini del capital, *allò* intercanviable, consumible, d'un sol ús, és el treballador; ara, en el context emergent de l'economia del coneixement, ho és l'instrument, mentre que el treballador, en la seva acció, es revaloritza contínuament i de forma singular, el que, clarament, el fa no intercanviable. I un apunt més, com a curiositat: Ni tan sols l'instrument serà d'un sol ús, sinó reciclable.]

En qualsevol cas, la crisi no tindrà una solució *de cop*, en un sol acte, sinó que es perllongarà en el temps adoptant moltes formes diverses, presentant múltiples *cares*; formes i rostres que vindran *dibuixats* pels mil trànsits intentats, realitzats de vegades, altres parcialitzats, i unes altres simplement avortats o fracassats. Tampoc estem en condicions de preveure quins seran aquests trànsits i de quines formes operaran; sí sospitem que tindran certs *plans* que creuaran tots o molts d'ells, si derivem la nostra anàlisi des del **coneixement** com a força formidable de transformació productiva i social.

Expansió conceptual

Les formes de producció industrials van traspasar el seu enfocament d'eficiència maquinial al conjunt de la societat: no cal dir que van haver d'anar conformant l'educació en funció de les seves necessitats de producció i reproducció de la força de treball necessària per fer funcionar la maquinària, fins a desembocar en l'Escola de la segona meitat del segle XX, calc organitzatiu i conceptual de l'organització industrial (i dels seus valors), amb el curiós efecte de "*proletaritzar*" l'educador encasellant-lo en tasques simples, repetitives, organitzades des de "*dalt*" (Administracions) a través de programes d'obligat compliment, a canvi d'un salari en funció de l'estatus i les hores treballades. Però es van anar estenent a les burocràcies administratives, a la configuració dels sistemes de funcionament i domini de governs i institucions polítiques i va permejar cultures i formes ideològiques d'enfocar la realitat a través

de la resposta organitzacional. Els *edificis* que van definir el paisatge –no només físic, sinó ideològic, *representatiu*– de les nostres poblacions van ser l'Ajuntament, la Caserna, la Presó, la Fàbrica, l'Escola i l'Hospital.

La *transformació* del treball i del treballador exigida per les noves dinàmiques productives s'expandeix, com hem comentat, a l'exterior de la *fàbrica* –o, més exactament, connecta en un flux continu treball, vida i aprenentatge– de manera que els mateixos factors que ocupen el cor del procés productiu –informació i coneixement– es dupliquen a qualsevol nivell vital. És concebible avui una educació basada en la impartició de lliçons que qualsevol pot ja extreure de la xarxa? És concebible una ciutadania sotmesa a l'opinió dels poders públics quan accedeix a informació massiva i està massivament capacitada per formar opinió, compartir-la per múltiples mitjans i, per tant, modificar-la, en períodes de temps molt breus (com exemple a mà, val la catàstrofe del Prestige)?

Indicis per a la transformació

D'una manera o altra, les forces que són activades per promoure canvis i sostenir permanències presenten, explícitament o implícitament, *proposicions*. En la seva expressió, aquestes poden ser sinceres, però també enganyoses –i, de vegades, clarament manipuladores. Ja que la declaració del pretès suposa que, almenys durant un període, provocarà adhesions i resistències entre els afectats, la seva formulació revesteix importància, sigui quina sigui la seva connexió amb les intencions reals del declarant (altres elements, com la respectabilitat, la confiança –i les seves absències, és clar– així com el transcurs del temps, s'encarregaran de situar i resituar les forces activades).

Ja que tractem amb els fenòmens de transformació a través d'anàlisi, crítiques i prescripcions, crec que constitueix una obligació intel·lectual i moral el **declarar** des de quina intenció s'efectuen i a quina proposta temptativa contribueixen.

Tot canvi d'era històrica –i considero que podem trobar-nos en un trànsit d'aquest tipus– obre múltiples potencials, part dels quals són realitzats i uns altres romanen "adormits" –a l'espera de la seva oportunitat– quan no queden definitivament cancel·lats. Aquest resultat de les transicions no està escrit a priori en cap lloc; depèn del conjunt complex de for-

ces que actuen, perseguint uns o altres interessos, amb unes o altres intencions, i de les formes que es combinen en els moments que interactuen (noti's, doncs, que també hi juga l'atzar).

Per tant, formulo la proposició amb la qual pretenc enfocar el tractament de la transformació: "*En les actuals condicions socials i econòmiques, és possible i desitjable invertir la relació de les organitzacions amb les persones, de manera que siguin aquestes les protagonistes de l'esdevenir, contribuint aquelles al seu ple desenvolupament com éssers humans.*"

Aquesta inversió implica un canvi conceptual –i semàntic– de gran importància: El *recurs* no és la persona, *el recurs és l'organització*. (Vázquez, 2000) Sí voldria fer algunes precisions sobre com utilitzo el concepte **coneixement**, a fi de distingir-lo d'altres aproximacions generalment molt més esteses:

En primer lloc, entenc el coneixement –o, més precisament, *els coneixements*– com un **flux** constant i en constant regeneració i transformació basat en les connexions contínues que s'estableixen entre l'individu i els seus contextos socials. En aquest últim sentit, el coneixement és una combinació indisoluble entre el pensament, l'emoció i l'acció. El distingeixo, així, del coneixement com una *cosa*, alguna cosa que existeix en un cap, en una organització o en una societat. I, per descomptat, de la informació: un llibre, una base de dades, un document, constitueixen informació disponible, de major o menor qualitat, que només adquireix sentit quan *algú* –una persona– la utilitza i la dota de significat, del *seu* significat. En absència d'aquest senzill acte, *no són res* més que embalums o espai ocupat en l'ordinador. I noti's que la interpretació de, diguem, un llibre, serà molt diferent segons qui i per a què ho llegeixi, com tot autor sap.

-Des d'aquest enfocament, el coneixement té un caràcter **exclusivament** personal; és a dir, només la persona, a través, és clar, de les seves interaccions socials, té, recrea i genera coneixement. No existeix coneixement fora de la persona, tot el que pot existir sense el seu concurs és informació emmagatzemada.

-En conseqüència, el coneixement es mou essencialment en la **conversa** i en l'**acció** (que, al cap i a la fi, per als humans, és una forma de conversa). Per tant, presenta un altre tret d'importància crucial: Sempre es genera a escala **local**, en l'àmbit en el qual les converses poden donar-se com a tals. I

Un llibre, una base de dades, un document, constitueixen informació disponible, de major o menor qualitat, que només adquireix sentit quan algú –una persona– la utilitza i la dota de significat.

això val tant per al despatx del President del Govern com per a la taverna del port.

-El coneixement és, potencialment, **poder**, ja que és la manera com influïm i transformem la realitat; i això té a veure, de nou, amb l'exercici de la **paraula** i de l'**acció** (com a expressió) i amb l'abast que aquestes puguin assolir. (Recordem que, en el principi del llibre del Gènesi, Déu manifesta el seu poder dient: "3. I va dir Déu: 'Que existeixi la llum.' I la llum va existir".) Així, del que podem dir i no dir, del que podem fer i no fer, depèn la nostra capacitat d'influència, de transformació i, per tant, de generació de coneixement en els nostres contextos.

-Lògicament, a com més informació podem accedir i com més coneixement despleguem, més conscients ens fem de la nostra capacitat d'influir, de modificar la realitat i, en aquest sentit, esdevenim més lliures i menys manipulables.

-Però els fluxos de coneixements presenten una altra característica molt destacable: els seus resultats (que, entre altres coses, es modifiquen contínuament) **no són predictibles**. En efecte, qualsevol interacció que establím depèn de les persones interactuant, i el seu curs es va desplegant en connexions contínues de les quals, moltes vegades, ni tan sols som conscients. Si a això afegim el potencial d'interpretació i elecció proveït per una informació abundant i les múltiples connexions, igualment potencials, que podem establir en temps molt curts, ens trobem amb un sistema complex, l'emergència i evolució del qual no depenen de cap centre ordenador, sinó del contingut, qualitat, freqüència, amplitud i abast de les interaccions realitzades. D'aquesta manera, allò que en resulta emergeix sense planificació ni predicció possible.

Escric aquestes línies el desembre de 2002, quan les costes gallegues pateixen una catàstrofe econòmica, ecològica i humana de proporcions incalculables. A part d'altres lliçons més negatives, jo aprenc una impressionantment positiva: la magnitud de l'esdeveniment ha posat de manifest dos fenòmens *complementaris, però potencialment substitutius*. El primer, la impotència del **poder** per confrontar fets que escapen de la seva rutina, dels seus exercicis de força i amenaça, de la *re-presentació* de la parafernalia política; però, en segon lloc, la mobilització **autoorganitzada** de pescadors, mariners, població, voluntaris vinguts de múltiples latituds... per defensar el que volen, el que és seu, la seva vida, i per expressar

l'enorme capacitat de solidaritat que, més enllà de les prescripcions de la *sociologia negativa*, existeix entre les multituds. Imaginació, desitjos i afectes, voluntats i acció componen aquest impressionant quadre d'autoorganització. Per la qual cosa no és estrany que el President de la Xunta, el senyor Fraga, hagi advertit que Galícia s'enfronta, no al "chappote", sinó a *moviments anarquistes que porten a la memòria la revolució de maig del 68* (*El País*, 21 de desembre de 2002).

El coneixement és, potencialment, poder, ja que és la forma com influïm i transformem la realitat.

Bibliografia

- BOLTANSKI, L. i Chiapello, I. *El nuevo espíritu del capitalismo*. Akal, 2002.
- NEGRI, A. "De la transition au pouvoir constituant". *Futur Antérieur*, n. 2, 1990.
- VÁZQUEZ, B. A. *La imaginación estratégica*. Granica.

La sostenibilitat i la nova cultura de l'aigua

Carles Ibàñez Martí

Doctor en Biologia

i membre de la Fundació per a la Nova Cultura de l'Aigua
i de la Plataforma per a la Defensa de l'Ebre.



La nova cultura de l'aigua és un concepte però també un moviment, una manera d'entendre i d'actuar davant un problema creixent: la gestió de l'aigua i la conservació dels ecosistemes aquàtics. Aquesta nova cultura entronca plenament amb la cultura mediterrània tradicional de l'aigua, basada en l'estalvi i l'aprofitament eficient, tant de l'aigua de pluja (cisternes), com dels pous (sènies), rius i fonts. Però aquest precís cànir dels nostres avis va ser arraconat per la generació dels nostres pares, que van abraçar la cultura del consum i del malbaratament de forma entusiasta. Era la cultura de la

modernitat, la cultura definitiva, i era l'època en què la tecnologia va crear la il·lusió que no hi havia límits per al consum de recursos i per al creixement econòmic.

Però ja cap als anys 60, quan encara alguns dels nostres avis bevien del càntir de la cultura tradicional de l'aigua, alguns dels seus nets amb pinta de "hippies" van començar a predicar en el desert mental del "desarrollismo" per advertir que l'aigua, l'energia, els materials i el territori s'havien d'utilitzar i de gestionar d'una forma assenyada. Havia nascut l'ecologisme modern, i amb ell el paradigma dels límits del creixement i de la necessitat de fonamentar l'economia en l'ús renovable dels recursos. La maduració i extensió del moviment i del pensament ecologista va desembocar al anys 80 en el que podem anomenar la cultura de la sostenibilitat, que es va vestir de llarg a la Cimera de Rio del 1992, i en el sac de la qual cal posar la nova cultura de l'aigua.

Tot just l'any 1992, quan el món (en el marc de l'ONU) establia l'objectiu planetari d'avançar cap a un desenvolupament sostenible, un ministre anomenat Borrell (sota les ordres d'un president anomenat González) va impulsar un "Plan Hidrológico Nacional" que continuava la vella tradició franquista de solucionar els "dèficits" d'aigua amb grans embassaments i transvasaments. Per aquella època, ja existia la Coordinadora Antitransvasament de l'Ebre, encapçalada per Manel Tomàs, i alguns dels científics que treballàvem en temes relacionats amb l'aigua (en el meu cas, en ecologia de rius i estuaris) ja estàvem preocupats per la necessitat de fer coses en favor d'una gestió sostenible de l'aigua. Això va portar a uns quants experts, entre ells Narcís Prat, Javier Martínez Gil, Antoni Canicio i jo mateix, a iniciar una col·laboració estreta amb el moviment social. L'objectiu era reforçar els arguments científics en contra de les grans infraestructures hidràuliques i desenvolupar alternatives per a una gestió sostenible de l'aigua, que en aquella època els ecòlegs ja havíem batejat com a "gestió ecosistèmica de l'aigua". Va ser cap a mitjan anys 90 quan Javier Martínez Gil inventa l'afortunat terme de "nova cultura de l'aigua".

La nova cultura de l'aigua entronca plenament amb la cultura mediterrània tradicional de l'aigua basada en l'estalvi i l'aprofitament eficients.

Estalviar, reaprofitar i no contaminar

Els principis de la gestió ecosistèmica de l'aigua són els principis del desenvolupament sostenible aplicats a la gestió de l'aigua. Això vol dir que els recursos hídrics són limitats i que

no es poden mantenir sense la conservació dels ecosistemes aquàtics en un bon estat, de manera que cal fer una gestió eficient basada en l'estalvi, el reaprofitament i la no contaminació de l'aigua, i tot això en el marc d'una planificació sostenible del territori i una gestió integrada de les conques hidrogràfiques. Això implica veure els rius com el que realment són, sistemes naturals plens de vida, i no pas canals d'aigua per ser utilitzada i contaminada fins al límit. Però els rius i altres sistemes aquàtics, a més d'un patrimoni natural són també un patrimoni sociocultural, amb un fort contingut simbòlic, lúdic i d'identitat. Són espais públics amb un valor patrimonial molt elevat que han estat malmesos en gran part per interessos privats i per una visió economicista de curt termini. Aquesta visió es resumeix en la idea que els rius són canals d'aigua i que l'aigua són diners, i també el mitjà per diluir la "porqueria" generada per l'activitat econòmica.

Aquesta dimensió sociocultural de l'aigua i dels ecosistemes aquàtics és el valor afegit que incorpora el concepte de "nova cultura de l'aigua", tal com el va concebre Javier Martinez Gil, que entronca amb la visió filosòfica dels primers teòrics del pensament ecologista, en concebre la natura com quelcom "sagrat" o "sublim" que cal conservar per la seva bellesa i pel seu simbolisme. La nova cultura de l'aigua és també una reformulació renovadora del pensament ecologista aplicada al tema de l'aigua, que uneix els aspectes socioculturals amb els ecològics i econòmics, i que també uneix en un sol moviment els ciutadans, els científics i els moviments ecologistes. Aquesta és la força d'aquest fenomen, que ha estat capaç d'estendre una concepció sostenible de la societat a sectors cada cop més amplis de la població. Llarga vida al moviment!

***Els recursos
hídrics són
limitats i no es
poden mantenir
sense la
conservació dels
ecosistemes
aquàtics en un
bon estat.***

Les seccions de crèdit a les cooperatives agràries de Catalunya

Josep Parcerisa



El present article pretén posar en relleu la importància de les seccions de crèdit en el finançament de les cooperatives agràries i llurs socis. Les seccions de crèdit, des de sempre, han estat vinculades amb les cooperatives agràries i en molts casos han estat la llavor de les caixes rurals. L'escrit està compost per quatre grans apartats: un primer d'introductor

sobre el naixement i el concepte de secció de crèdit, bàsicament des d'una perspectiva legal. Un segon que exposa la realitat econòmica d'aquestes seccions avui a Catalunya. Una tercera part on hi ha un seguit de paràmetres que conformen l'entorn actual de les cooperatives amb secció de crèdit i que cal tenir presents a l'hora de valorar el futur. L'últim gran apartat explica les dues grans estratègies que poden seguir les seccions de crèdit, la que passa per la constitució d'una cooperativa de crèdit que aglutini les seccions de crèdit i l'altra, la d'establir col·laboracions amb entitats financeres per tal que siguin aquestes les que proveeixin a les seccions de crèdit dels serveis financers que necessitin. La primera s'ha posat en pràctica a la Comunitat Valenciana i la segona està més present a Catalunya i a altres zones de l'Estat.

1. Què entenem per secció de crèdit d'una cooperativa agrària

Les primeres caixes rurals de les cooperatives o sindicats agrícoles, avui seccions de crèdit, neixen per satisfer la necessitat que els socis d'aquestes tenen de serveis financers, bàsicament de crèdits i préstecs. A finals del segle XIX i principis del XX, que és quan apareixen les primeres cooperatives agràries, els serveis financers estan molt poc desenvolupats i difícilment en poden gaudir els pagesos amb menys recursos, que amb caràcter general eren la majoria dels socis de la cooperativa. Les primeres actuacions són merament simbòliques, donada l'escassetat de recursos dels propis socis de les cooperatives que els impedia buscar finançament i serveis financers a altres institucions. La necessària generació de confiança, el valor més important per desenvolupar qualsevol activitat financera, també va ser un retardador en el creixement d'aquestes seccions.

Al final del segle XIX i principis del XX, els bancs facilitaven llurs serveis financers majoritàriament a comerciants i empresaris. Difícilment la població menys afavorida trobava en els bancs aquella organització que li podia satisfer les seves necessitats financeres. Les caixes d'estalvi, tot i que destinaven els seus serveis a les persones amb menys capacitat econòmica, centraven la seva activitat a les ciutats i, per tant, en una població essencialment cosmopolita. Els pòsits, institució creditícia d'origen medieval clarament vinculada al

món agrari, no té en aquesta època cap brillantor. El seu moment àlgid és a partir de 1751 quan es crea la Superintendència General per coordinar i tutelar aquestes organitzacions, però comencen a decaure a partir de 1792 quan el govern se'n torna a fer càrrec i els instrumentalitza per finançar la Hisenda Pública.¹

Evolució legal del concepte

Caixa rural i secció de crèdit de les cooperatives agràries són conceptes que no han tingut cap diferenciació fins a la publicació del Real Decret 2.710/1978 que desenvolupa la Llei de cooperatives de 1974. Aquesta confusió queda reflectida a l'Ordre de 14 de juny de 1968 del Ministeri d'Hisenda que, a l'article 1, diu: "Les Caixes Rurals, segons les activitats creditícies que desenvolupin, es classificaran en tres grups: seccions de crèdit de les cooperatives del camp, cooperatives de crèdit agrícoles i caixes qualificades". Segons aquesta normativa les seccions de crèdit es podien anomenar caixes rurals com així succeeix a Catalunya. Fins fa ben pocs anys, si fèiem una passejada per les poblacions de la província de Tarragona, era fàcil veure a les façanes dels edificis de les cooperatives el nom de cooperativa agrícola i caixa rural.

L'article 2 d'aquesta Ordre diu: "Les seccions de crèdit de les cooperatives limitaran llurs operacions actives i passives al si de la cooperativa agrícola a que pertanyin i no estaran facultades per acceptar dipòsits de tercers ni per atorgar préstecs o crèdits que no vagin destinats a finançar les operacions pròpies de la cooperativa en que s'insereix, encara que podria facilitar préstecs als socis per aquests operacions i excepcionalment per altres operacions agràries." Aquest text circumscriu tota la operativa d'aquestes seccions als de la pròpia cooperativa, limitació que s'ha mantingut fins a l'actualitat.

La Llei 2/1962, de 14 d'abril, sobre Bases de l'Ordenació del Crèdit i la Banca esmenta, a la base cinquena, que les caixes rurals, en tots els seus graus, seran sotmeses a inspecció i control per part del Ministeri d'Hisenda per assegurar el compliment dels seus fins privatis i coordinació amb la política general del crèdit. Serà el Ministeri d'Hisenda l'encarregat d'autoritzar les operacions creditícies.

Les seccions de crèdit sempre han estat vinculades amb les cooperatives agràries i en molts casos han estat la llavor de les caixes rurals.

1: Lagares, Manuel; Neira, José Manuel: "Diego Medrano y Treviño, creador de las cajas de ahorros españolas". *Papeles de economía española*. [Madrid], núm. 97 (2003), p. 128-173.

El RD 2860/78, de 3 de novembre, que regula les cooperatives de crèdit en la disposició addicional primera diu: "Les seccions de crèdit de les cooperatives existents a l'actualitat, així com les que es puguin crear en el futur segons el que es disposa l'article 4.3 de la Llei, queden excloses de la regulació establerta en el present RD, regint-se exclusivament per les normes vigents per les cooperatives de que formen part. En cap cas podran acceptar dipòsits o imposicions de fons de tercers ni realitzar operacions amb ells sota cap modalitat."

Posteriorment és el RD 2.710/78, de 16 de novembre, que desenvolupa la Llei de Cooperatives de 1974 prohibeix la utilització del nom de caixa rural a les seccions de crèdit de les cooperatives. En el mateix article 102 s'especifica que la secció de crèdit d'una cooperativa no tindrà personalitat jurídica independent, que limitarà llurs operacions actives i passives al si de la mateixa i als seus socis, no podrà acceptar dipòsits de tercers i no podran donar préstecs que no vagin destinats al finançament de les activitats pròpies de la cooperativa.

Amb l'aprovació de l'Estatut d'Autonomia de Catalunya, la Generalitat gaudeix de competències exclusives sobre la legislació de cooperatives. En aquest marc apareix la Llei 1/1985, de 14 de gener, de regulació del funcionament de les seccions de crèdit de les cooperatives. La importància d'aquesta norma és que és la primera legislació específica per les seccions de crèdit que es fa a l'Estat espanyol. Amb posterioritat apareixerà la de la Comunitat Valenciana la Llei 8/1985, de 31 de maig, de regulació de l'actuació financera de les cooperatives amb secció de crèdit. Fins avui són les dues úniques comunitats autònomes que han aconseguit un major coneixement i seguiment d'aquestes seccions que contrasten amb el desconeixement que hi ha a la resta de l'Estat. Val a dir que les dues comunitats han modificat les normatives de 1985 i no sempre per afavorir la continuïtat d'aquestes seccions. A Catalunya, la Llei 6/98 és un exemple de voluntat compartida entre Administració i moviment cooperatiu per defensar la continuïtat d'aquestes seccions en el context de reforçament de les cooperatives. Dues són les principals línies que incorpora la nova normativa a diferència de l'anterior: una clara distinció entre les funcions de les cooperatives de crèdit i les seccions de crèdit i per altra que

la única raó de ser d'una secció de crèdit sigui la de donar suport financer a l'activitat econòmica de la resta de seccions de la cooperativa.

Una legislació específica implica, com hem posat de manifest en l'anterior paràgraf, un millor coneixement del col·lectiu però amb cap cas un major creixement d'aquestes seccions. Una prova d'això és que les seccions de crèdit més grans estan a les cooperatives d'Andalusia i en aquesta comunitat no hi ha una legislació específica. Un cop més es posa de manifest que el factor determinant pel creixement d'aquestes seccions és el volum econòmic de la resta de seccions de la cooperativa.

La secció de crèdit no és exclusiva de les cooperatives agràries catalanes i espanyoles. A les cooperatives angleses hi ha les *small savings accounts* —comptes d'estalvi que el soci manté a la cooperativa i que operen com un banc— com a font de finançament de la cooperativa.² També a les cooperatives agràries alemanyes hi ha figures semblants a les seccions de crèdit.

Actualment, a Catalunya hi ha 121 cooperatives amb secció de crèdit acollides a la Llei 6/1998, de 13 de maig, de regulació del funcionament de les seccions de crèdit de les cooperatives. D'aquestes, n'hi ha 37 que estan en poblacions on no hi cap entitat financera. Aquesta dada reforça la idea, esmentada al principi, sobre que la secció de crèdit majoritàriament neix per necessitat.

Una secció de crèdit avui

El concepte de secció de crèdit queda molt clar a l'article primer de la Llei 6/1998, de 13 de maig, de regulació de les seccions de crèdit que esmenta com l'objecte d'aquestes és el compliment d'alguns dels fins següents: i) contribuir al finançament de les operacions de la cooperativa, ii) contribuir al finançament d'activitats dels socis propis vinculades a l'activitat de la cooperativa, o a les necessitats domèstiques dels socis i dels adherits, iii) gestionar de manera conjunta les disponibilitats líquides dels socis i adherits.

La secció de crèdit és una "unitat econòmica i comptable interna de la cooperativa" que en cap cas no té personalitat jurídica independent de la cooperativa. L'altre element rellevant de la secció de crèdit és que aquesta ha de "limitar la

Actualment a Catalunya hi ha 121 cooperatives amb secció de crèdit.

2: Parnell, Edgar: *Reinventing the co-operative*. Oxford. Plunket Foundation, 1995, 256 p.

gestió d'operacions actives i passives al si de la pròpia cooperativa, als socis i als adherits i als membres de la comunitat familiar afectes a l'activitat econòmica dels soci."

Aquest últim apartat és especialment important per evitar confusions amb les entitats financeres que, per llei, poden exercir la seva activitat al públic en general. Aquesta evolució és interessant de veure en el si de les cooperatives de crèdit, que en un primer moment havien de limitar la seva activitat als socis, i que a l'actualitat no tenen cap tipus de limitació i poden oferir llurs serveis al públic en general. Actualment, per dur a terme l'activitat financera no hi ha diferències entre bancs, caixes d'estalvi i cooperatives de crèdit, en el nostre àmbit caixes rurals. Actualment, a Catalunya tan sols hi ha dues caixes rurals, Caixa Rural de Gissona, vinculada a la Corporació alimentària Gissona, i la Caixa Rural de Castellans. Val a dir que el funcionament és mes similar al d'una secció de crèdit que al d'una veritable caixa rural, ja que la seva activitat està molt limitada a l'àmbit de les respectives cooperatives. El que sí s'ha produït en els últims anys és una intensa campanya d'obertura d'oficines de diverses caixes rurals de la resta de l'Estat; la major intensitat, curiosament, s'ha donat a la ciutat de Barcelona i a capitals de província.

Del repàs cronològic de la normativa de les seccions de crèdit queda clar que, des de sempre, aquestes organitzacions han anat vinculades a les cooperatives agràries i han limitat la seva operativa en aquest entorn. Parlar de seccions de crèdit és parlar de cooperatives agràries. Les caixes rurals, encara que en un principi han estat vinculades a les cooperatives, amb el temps han evolucionat clarament cap a l'activitat agrària en general independentment que fos cooperativa o no i, en els últims anys de la seva existència, cap a l'activitat financera en general. Aquest, possiblement, sigui un dels motius que poden explicar la diferent evolució de les caixes rurals i les seccions de crèdit a Catalunya. En altres paraules, l'acció de les caixes rurals per obrir-se a l'activitat financera a banda de l'agrària en un intent d'augmentar dimensió, les ha obligat a competir amb organitzacions clarament més ben preparades i aquest pot ser un dels motius que hagi provocat la seva desaparició a Catalunya.

El Reial Decret Legislatiu 1298/1986, de 28 de juny, on s'adapten les normes legals en matèria d'entitats de crèdit a l'or-

denament jurídic de la Unió Europea en l'article 1 diu: "s'entén per entitat de crèdit, tota empresa que tingui com a activitat típica i habitual la de rebre fons del públic en forma de dipòsit, préstec, cessió temporal d'actius financers o altres de similars que portin aparellada l'obligació de restituir-los, aplicant-los per compte propi a la concessió de crèdits o operacions de naturalesa anàloga." D'aquesta definició es desprèn que, per considerar-se entitat de crèdit, la secció de crèdit hauria de poder rebre fons del públic en general, és a dir d'una massa indiferenciada de persones, i aquest no és el cas. La secció de crèdit ha de limitar llur activitat als socis i adherits i, per tant, no es pot considerar entitat de crèdit.

Parlar de seccions de crèdit és parlar de cooperatives agràries.

2. La realitat econòmica de les seccions de crèdit de les cooperatives agràries de Catalunya avui

L'evolució del nombre de seccions de crèdit a Catalunya és difícil de seguir, en primer lloc perquè fins al 1985 no apareix una legislació específica i un interès de l'Administració per ordenar aquest col·lectiu. En el Registre de Cooperatives, l'actualització d'informació tampoc no és òptima.

Taula 1. Evolució del nombre de les cooperatives agràries amb seccions de crèdit distribuïdes per províncies				
	1985	1990	1995	2003
Barcelona	2	2	2	3
Lleida	62	43	40	42
Tarragona	89	85	81	76
Total	153	130	123	121

Font: Document de treball de les seccions de crèdit de les cooperatives agràries de Catalunya. Exercici 2001. ASC, SCCL. Barcelona, 2003.

A les dades de la Taula 1 es reflecteix el procés en la reducció d'aquest tipus d'organitzacions, procés que també es produeix a la Comunitat Valenciana.³ La reducció en el nombre de seccions de crèdit ha anat paral·lela al reforçament de les que subsisteixen. Tal com es pot observar a la taula 2, els dipòsits a les seccions de crèdit han tingut un

3: Sanchis Palacio, J. R., i Soriano Hernández, J. E.: "Análisis empresarial y situación actual de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana". *Revista Valenciana d'Estudis Autònoms*. [València], núm. 26 (primer trimestre de 1999), p. 203-233.

increment realment important en els últims 14 anys, que quasi s'han triplicat. La importància d'aquesta dada no és tant l'import del creixement, com el que això vol dir. Aquest augment s'ha d'entendre com la consolidació de la confiança dels socis de la cooperativa en aquesta secció. Amb dades estimades, els dipòsits de les seccions de crèdit de les cooperatives de Catalunya a finals de 2003 superen els 530 milions d'euros.

Taula 2. Saldos mitjans dels recursos de les seccions de crèdit, la inversió creditícia d'aquestes i les vendes mitjanes de les cooperatives amb secció de crèdit (en milers d'euros)

Anys	Saldo creditor	Inversió creditícia	Vendes
1988	1.172	367	1.250
1989	1.280	421	1.545
1990	1.467	499	1.593
1991	1.743	565	1.587
1992	1.857	613	1.941
1993	1.941	589	2.049
1994	2.314	655	2.723
1995	2.554	733	3.005
1996	2.951	739	3.660
1997	3.275	805	3.949
1998	3.510	962	3.883
1999	3.732	1.124	3.840
2000	3.895	1.076	4.658
2001	4.533	1.245	5.751

Font: Document de treball de les seccions de crèdit de les cooperatives agràries de Catalunya. Exercici 2001. ASC, SCCL. Barcelona, 2003. Les dades presentades no inclouen tota la població de les seccions de crèdit, sinó que són una mostra que en tots els anys té una representativitat que en la majoria dels anys supera el 90%.

De les dades anteriors podem destacar que l'increment del saldo mitjà de creditors ha estat del 16% l'any 2001, un increment que podem considerar alt i que contrasta amb el d'anys anteriors: 4,3% el 2000, 6,3% el 1999, 7,1% el 1998. Per veure un increment similar, ens hem de remuntar a l'any 1994, que va ser del 20%.

L'increment de la inversió creditícia ha estat del 15,7% el 2001. La causa principal d'aquest increment és que els préstecs i crèdits a les altres seccions de la cooperativa han augmentat un 30% i als socis tan sols el 8,3%. Aquesta dada, que en un principi s'ha de valorar com a positiva en tant que indica que les cooperatives han millorat la capacitat productiva, també té una altra lectura. Aquest augment de les inversions s'ha fet en clau individual i no en projectes col·lectius, la qual cosa pot dificultar en els propers anys les fusions i actuacions conjuntes entre cooperatives. La major part de les cooperatives té i tindrà excés de capacitat productiva.

L'agregat dels estats financers de les seccions de crèdit ens permet afirmar la següent realitat per a l'exercici 2001:

-L'immobilitzat net –immaterial, material, participacions de control i els crèdits a socis per pèrdues– representa l'1,6% del balanç, enfront del 2,8% que representen els recursos propis –capital, les reserves i els resultats positius menys els negatius. Cal destacar que la partida més important dels recursos propis són les reserves que representen quasi el 100%, ja que el capital es compensa amb els resultats negatius de l'exercici 2001. Aquesta dada és molt important, perquè posa de manifest que les seccions de crèdit han portat una política d'obtenció de beneficis que ha permès una capitalització important de les cooperatives amb aquestes seccions.

-La inversió creditícia representa 26,4% dels recursos de les seccions de crèdit.

-Del total de dipòsits de les seccions de crèdit, el 55% està captat en forma d'imposicions a termini i la resta a la vista. Dels dipòsits a la vista, un 88% es materialitzen en comptes a la vista i el 12% en comptes corrents.

-El conjunt de les seccions de crèdit de Catalunya gestiona al final del 2001 uns recursos d'aproximadament 500 milions d'euros.

-A escala global es pot afirmar que les seccions de crèdit compleixen amb escreix el coeficient de recursos propis que

Les cooperatives amb més facturació són les que tenen les seccions de crèdit més grans.

estableix la Llei 6/98. Per a l'exercici 2001, els recursos propis de les cooperatives amb secció de crèdit representen més del 90% de l'immobilitzat, calculat segons el que disposa el Decret 280/2003, de 4 de novembre. Aquesta proporció supera àmpliament el mínim del 50% que fixa la Llei i que aporta un senyal important de la solvència del conjunt de les seccions de crèdit.

-Un altre coeficient que fixa la normativa és la concentració del risc de la secció de crèdit a la resta de seccions de la cooperativa. Per el 2001, aquest percentatge és del 11,14%, clarament inferior al 25% que permet l'actual normativa sense necessitat d'aprovació per part de l'Assemblea.

-El total de passiu exigible és de 6,2 vegades els recursos propis de la cooperativa, molt per sota de les 19 vegades que estableix de límit màxim la cooperativa.

Del conjunt dels estats financers de les cooperatives amb secció de crèdit hi ha una sèrie de fets que cal tenir presents a l'hora de fer valoracions sobre el paper de les seccions de crèdit a les cooperatives agràries. Un primer és que l'endeutament d'aquestes cooperatives amb institucions de crèdit representa el 5% del passiu. L'altre és que el finançament aportat pel soci a la cooperativa, en diferents capítols com capital, reserves, excedents, dipòsits a les seccions de crèdit, aportacions dels socis al finançament no incorporable a capital i els saldos creditors dels socis per conceptes comercials, representen el 80% del passiu. És evident que, a les cooperatives amb secció de crèdit, els socis assumeixen una important tasca de finançament i, en conseqüència, un nivell de risc superior a les dels socis de cooperatives sense secció de crèdit.

A les seccions de crèdit de les cooperatives de la província de Lleida, la inversió creditícia és del 30% dels seus recursos i a les de Tarragona no supera el 25%. Aquests percentatges són bastant estables en els anys.

Taula 3. Evolució percentual del nombre de cooperatives agràries amb secció de crèdit segons el volum de dipòsits.

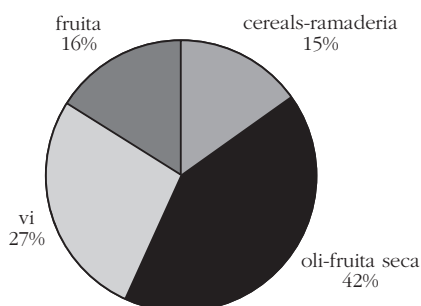
	1997	1998	1999	2000	2001
SSCC amb menys d'1 milió d'euros	12%	6%	5%	7%	5%
SSCC entre 1 i 3 milions d'euros	50%	58%	57%	55%	50%
SSCC entre 3 i 6 milions d'euros	26%	22%	23%	20%	23%
SSCC amb més de 6 milions d'euros	12%	14%	15%	18%	23%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Font: Document de treball de les seccions de crèdit de les cooperatives agràries de Catalunya. Exercici 2001. ASC, SCCL. Barcelona, 2003. Les dades són percentuals, ja que no inclouen tota la població de les seccions de crèdit sinó que són una mostra. En tots els anys té una representativitat que supera el 90%.

A les dades de la taula 3, s'observa un lleuger degoteig en el nombre de seccions de crèdit dels trams inferiors cap als superiors que corrobora el creixement dels dipòsits d'aquestes seccions esmentat més amunt. Les seccions de crèdit amb més de 6 milions d'euros de dipòsits representen el 23% del total, però aglutinen el 57% dels dipòsits. Les seccions entre 3 i 6 milions d'euros representen també el 23% del total i aglutinen el 22% dels dipòsits.

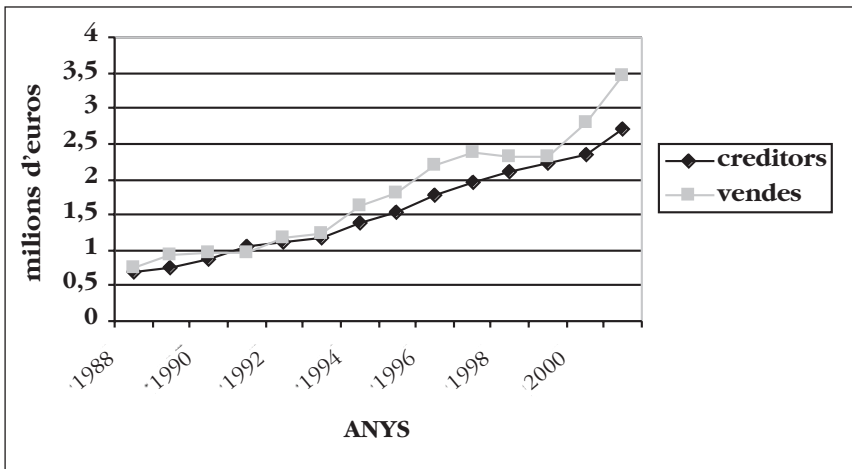
Catalunya és l'única Comunitat Autònoma que decididament ha apostat per defensar les seccions de crèdit com a instruments financers propis del moviment cooperatiu.

DISTRIBUCIÓ DE LES COOPERATIVES AMB SECCIÓ DE CRÈDIT SEGONS L'ACTIVITAT PRINCIPAL DE LES SECCIONS AGRÀRIES



Gràfic 1

Les seccions de crèdit de les cooperatives de cereals-ramaderia i les de fruita són les que tenen més dipòsits amb un saldo mitjà de 6,5 milions d'euros, les del vi tenen un saldo mitjà de 4,1 milions d'euros i les més petites són les de l'oli-fruita seca que tenen 3,2 milions. Per volum de vendes, les cooperatives de cereals-ramaderia han tingut 25 milions d'euros, les de fruita 4 milions, les de vi 2,3 milions i les d'oli-fruita seca 1,4 milions. Un cop més, es posa en relleu que les cooperatives amb més facturació són les que tenen les seccions de crèdit més grans.



El gràfic 2 relaciona les dades presentades a la Taula 2 dels saldos mitjans de dipòsits de les seccions de crèdit i la facturació mitjana de les respectives cooperatives. Hi podem veure l'alta correlació entre les dues variables, és a dir, que un augment del volum de facturació equival a un augment en el volum de dipòsits. Entenem que aquesta correlació s'ha de tenir molt present a l'hora d'establir les estratègies de futur per a les seccions de crèdit.

3. L'entorn de les cooperatives amb seccions de crèdit

El marc legal i polític

El consens que actualment hi ha a Catalunya a favor d'aquestes seccions, concretat en el marc legal que tenen les seccions de crèdit, contrasta amb la legislació de la Comunitat Valenciana, que juntament amb Catalunya són les úniques que tenen una normativa específica per a les seccions de

crèdit. A Catalunya hi ha hagut unanimitat total entre Administració, grups parlamentaris i sector per defensar l'actual marc legislatiu. A la Comunitat Valenciana, les reformes del marc legal porten cap a una desaparició d'aquestes seccions per la via de limitar-ne llurs activitats. Serà interessant de veure si aquesta estratègia significa la desaparició de la major part de les seccions de crèdit d'aquesta Comunitat. o bé es produeix un procés on aquestes seccions desenvolupin llur activitat al marge de la legislació. No podem perdre de vista que a la resta de l'Estat aquestes seccions vénen regulades per les respectives lleis de cooperatives que en cap cas no fan un desenvolupament especial per a aquestes seccions.

La legislació estatal, concretament la Llei de cooperatives de 1999, en el seu article 5, apartat 4, també prova com els defensors d'aquesta llei no demostren cap tipus d'aposta a favor de les seccions de crèdit com a instrument financer pròpiament cooperatiu. En aquest entorn, la situació que hi ha a Catalunya l'hem de considerar especialment rellevant i es pot afirmar que és l'única Comunitat que decididament ha apostat per defensar a les seccions de crèdit com a instruments financers propis del moviment cooperatiu. Un exemple explícit d'aquest suport el trobem a l'article 1 de la Llei 6/98, que introdueix la figura dels adherits i membres de la unitat familiar com a persones susceptibles de rebre serveis de la secció de crèdit. Es produeix un reconeixement a l'esforç que fan moltes seccions de crèdit per tal d'acostar els serveis financers a aquelles zones geogràfiques que les entitats financeres tenen oblidades.

La línia de la Llei de cooperatives estatal contrasta amb les actuacions del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació, que ha donat moltes mostres de suport a les cooperatives amb secció de crèdit. Un exemple d'aquesta voluntat és la signatura el 1994 d'un conveni entre el MAPA i la Federació de Cooperatives Agràries per tal que les cooperatives amb secció de crèdit poguessin oferir als seus socis els préstecs per a la millora i modernització de les estructures de producció de les explotacions agràries que estan subvencionats. Actualment a Catalunya hi ha 33 seccions de crèdit que han instrumentat 240 préstecs per un import que supera els 7 milions d'euros als seus socis. La Generalitat de Catalunya també actua en aquesta línia de manera que té en compte les

El fet que les seccions de crèdit no tinguin la consideració d'entitat financera les obliga a mantenir relacions amb entitats financeres per oferir als socis el major nombre de serveis financers i amb la major qualitat.

seccions de crèdit a l'hora d'implantar qualsevol mesura destinada al finançament agrari.

El 1984 es crea l'Institut Català de Crèdit Agrari (Llei 4/1984, de 24 de febrer), el qual té, entre les seves funcions, "... coordinar i sostenir, dins l'àmbit de les seves funcions, l'activitat de les caixes rurals i de les seccions de crèdit de les cooperatives agràries ...".

Entre les funcions específiques de l'Institut, la mateixa llei esmenta: "Desenvolupar totes aquelles actuacions que siguin adequades per a afavorir la liquiditat de les caixes rurals i les seccions de crèdit de les cooperatives agràries ...". El paper que a la Llei s'atribuïa a l'Institut és evident que no s'ha exercit pel que fa a les seccions de crèdit. Amb la realitat actual de les cooperatives amb secció de crèdit i de les caixes rurals, és evident que el paper de l'Institut s'ha de replantejar i fer una millor adaptació a aquesta realitat, una realitat que es concreta amb la quasi desaparició de les caixes rurals a Catalunya i l'existència d'un grup de cooperatives agràries amb secció de crèdit que han demostrat la seva capacitat per ser la principal font de finançament propi del col·lectiu cooperatiu agrari.

L'obligació, des de 1985, de les cooperatives amb secció de crèdit d'auditar-se ha suposat una actuació definitiva per potenciar les seccions de crèdit. Aquesta acció ha permès a les cooperatives millorar l'administració i, per tant, la gestió. No podem oblidar que els problemes de gestió han estat sempre presents a la major part de les situacions difícils a què s'han hagut d'enfrontar les cooperatives.

Les relacions amb les entitats financeres

La relació entre secció de crèdit i entitats financeres s'ha aclarit força amb la desaparició de bona part de les caixes rurals de Catalunya a la dècada del 80. L'absorció a Catalunya de les caixes rurals per les caixes d'estalvi ha suposat que pràcticament totes les seccions de crèdit tinguin relacions més o menys intenses amb aquestes entitats.

Les seccions de crèdit, com ja s'ha dit anteriorment, no tenen la consideració d'entitat financera. Aquesta situació obliga a aquestes entitats a mantenir convenis o relacions amb entitats financeres per tal de poder oferir als socis el major nombre de serveis financers i amb la major qualitat.

Les seccions de crèdit no necessiten cap conveni per desenvolupar la seva tasca bàsica, que podem considerar interna de la cooperativa, com poden ser la captació d'estalvi i la concessió de préstecs i crèdits. És quan volen facilitar millors serveis als socis, com poden ser talonaris de xecs, targetes de crèdit, domiciliació de nòmines i pensions, préstecs oficials, entre altres, que necessiten a les entitats financeres.

A Catalunya, actualment hi ha quatre entitats que majoritàriament satisfan els serveis financers específics demanats per les seccions de crèdit. El BBVA, abans Banca Catalana, va ser la primera entitat que va desenvolupar un conjunt de serveis financers específics per a les seccions de crèdit. Aquest conveni està signat entre BBVA i ASC, SCCL –cooperativa de serveis de segon grau formada per 96 cooperatives agràries amb secció de crèdit de Catalunya– i és el més desenvolupat a Catalunya. Aquest conveni ha permès desenvolupar sistemes operatius específics per satisfer les demandes de les seccions de crèdit, uns sistemes que han estat imitats per altres entitats financeres a Catalunya i a la resta de l'Estat. "La Caixa" també ha desenvolupat un programa específic per a les seccions de crèdit i és utilitzat per un grup de cooperatives. Rural Caixa, entitat que sorgeix de la fusió de Caixa Rural de València, d'Alacant i de Credicoop, és una caixa rural que està oferint serveis a seccions de crèdit sobre la base d'un contracte d'agència. Ibercaixa és l'altra gran caixa d'estalvis, que com a conseqüència de l'absorció de la Caixa Rural de Catalunya, abans Caixa Rural Provincial de Lleida, ofereix serveis a cooperatives amb secció de crèdit. Altres entitats estan oferint serveis a les seccions de crèdit, però sense cap tipus especialització.

L'increment continu de la competència en els serveis financers ha estat un fenomen clarament percebut per tot-hom en els últims anys. Aquest augment de la competència ha provocat una reducció important dels marges financers –ingressos de les inversions fetes amb l'estalvi captat menys els interessos pagats per aquest estalvi– i les seccions de crèdit no n'han estat alienes. Aquest procés ha fet que les diferències en les condicions financeres ofertes per les seccions de crèdit als seus socis i les que ofereixen les entitats financeres hagin tingut una important reducció. En aquesta línia, s'ha de posar en relleu que l'aportació que la secció de crèdit feia a la reducció dels costos generals de la coopera-

L'absorció a Catalunya de les caixes rurals per les caixes d'estalvi ha suposat que pràcticament totes les seccions de crèdit tinguin relacions més o menys intenses amb aquestes entitats.

tiva difícilment la podrà continuar fent en el futur. Assumir aquesta realitat i saber com s'hi fa front per part dels consells rectors serà un dels factors que determinarà el futur d'aquestes cooperatives.

Tot i que el procés d'augment de la competència financera ha suposat una reducció entre els diferencials de remuneració pagats per l'estalvi que capten les entitats financeres i les seccions de crèdit, les dades demostren que les seccions de crèdit continuen sent les organitzacions que millor remuneració ofereixen a l'estalvi. Amb dades de l'exercici 2001, les seccions de crèdit de Catalunya han pagat pels dipòsits captats al 3,24%, la Caixa Rural de Guissona al 2,8%, les caixes rurals al 2,57%. Els grans beneficiats han estat els socis de les cooperatives amb secció de crèdit.

Un altre factor a tenir present és que els socis de les cooperatives, com la resta de consumidors de serveis financers, utilitzen més d'una entitat financera per satisfer les seves necessitats. Fins i tot en aquelles poblacions on tan sols hi ha la secció de crèdit per satisfer els serveis financers, la major part d'aquests operen amb altres entitats financeres. La secció de crèdit presta serveis financers però en cap cas, amb caràcter general, és el més important per als socis de les cooperatives. Les caixes d'estalvi són les altres entitats que principalment satisfan els serveis financers dels socis.

El procés de concentració que hi ha entre les entitats financeres segurament provocarà una reducció de la competència, i es pot produir un monopsoni en la prestació de serveis financers. En aquesta situació, el paper de les cooperatives és especialment important per trencar aquesta situació que perjudica clarament els demandants de serveis financers. La distribució comercial tendeix també cap aquesta situació.

L'agricultura a Catalunya

La participació del sector agrari a l'economia catalana està en una clara tendència a la baixa. De la mateixa manera, el sector agrari català cada cop pesa menys en la producció de l'Estat. El moviment migratori del camp cap a la ciutat és constant, de la mateixa manera que hi ha una continua reducció en el nombre de persones que treballen a temps complet a l'activitat agrària. Tots aquests factors, juntament

amb la reducció del ajuts comunitaris, s'han de tenir molt presents a l'hora de fer qualsevol valoració sobre el futur del sector agrari cooperatiu i, per tant, de les seccions de crèdit.

A Catalunya, actualment tan sols hi ha dues caixes rurals. El procés de desaparició de les caixes rurals ha estat imparable a la dècada dels 80. Sense voler entrar a valorar els motius d'aquest procés, que serien molts i motiu de discrepàncies, sí que volem destacar un dels factors determinants: la reduïda dimensió d'aquestes. Molts dels problemes que forçaren aquest procés es van veure afavorits per la manca de dimensió. Aquesta reduïda dimensió posa sobre la taula la capacitat econòmica del sector agrícola català per defensar institucions pròpies.

Les cooperatives agràries amb secció de crèdit estan geogràficament situades a les províncies de Tarragona i de Lleida i testimonialment a la de Barcelona. És evident que una part de cooperatives, especialment les situades a les províncies de Girona i Barcelona, no preveuen la creació de seccions de crèdit entre les seves activitats. Igualment hem de tenir present que, de les més de 600 cooperatives agrícoles que hi ha a Catalunya, de les quals estimem operatives unes 350, tan sols una tercera part ha decidit crear una secció de crèdit.

La correlació entre el volum de facturació de la cooperativa i els dipòsits de les seccions de crèdit, tal com es pot veure en el gràfic 2, demostra que, per assegurar el creixement de les seccions de crèdit, cal aconseguir el creixement de la resta de seccions agrícoles de les cooperatives. Això no vol dir que no es puguin donar excepcions a aquesta regla, però aquestes són només això, excepcions.

El paper dels consells rectors i dels mateixos gestors de les cooperatives ha estat i serà un element fonamental per analitzar el sector. És evident que en un moment on tot apunta cap a una política de fusions per tal de guanyar volum i, per tant productivitat, aquests dos agents hi tindran molt a veure. No podem oblidar que, igual que a la resta d'empreses de l'economia, hi ha un conflicte d'interessos i una asimetria d'informació entre els diferents agents. La manera com afrontar aquesta realitat serà decisiva per l'establiment d'una estratègia que permeti l'enfortiment de les cooperatives.

***Les dades
demostran que
les seccions de
crèdit continuen
sent les
organitzacions
que millor
remuneració
ofereixen a
l'estalvi.***

Punts forts i febles de les seccions de crèdit

Entre els punts forts de les seccions de crèdit podem esmentar⁴:

-Els costos d'informació sobre els prestataris són molt més baixos que en altres organitzacions.

-Una reducció important dels costos de transacció, en centralitzar prestamistes i prestataris.

-Economies d'escala com a conseqüència de la seva especialització. Les necessitats dels socis són les mateixes per a tots.

-L'augment continuat de l'activitat econòmica de la resta de seccions de la cooperativa és el principal proveïdor de recursos financers.

-Les cooperatives, com a organitzacions de llarga vida i molt properes als socis, han desenvolupat un alt grau de confiança, element decisiu per al desenvolupament de l'activitat financera.

-L'aplicació de les noves tecnologies permet millorar la productivitat de la secció de crèdit.

-Estan plenament reconegudes per les administracions tant autonòmiques com central. Les seccions de crèdit poden oferir als seus socis la major part de préstecs de línies subvencionades per les administracions en igualtat de condicions amb les entitats financeres. Hi ha un reconeixement, per part de les administracions, del paper de les seccions de crèdit en el finançament agrari.

Entre les febleses podem esmentar:

-Engegar processos d'inversió a altres seccions de la cooperativa amb una baixa o nul·la taxa de rendibilitat com a resultat de disposar de recursos amb escreix. Aquesta situació, tractada per M. C. Jensen⁵ per al conjunt d'empreses, fa palesa la presència d'interessos per part de la presidència del consell rector de la cooperativa o de la mateixa direcció, contraris a l'interès general dels socis. El mateix autor anuncia que les empreses amb excés de liquiditat poden salvar els controls del mercat que en el nostre cas podrien ser els bancs. És evident que anar al banc a buscar finançament, en determinats casos, pot resultar beneficiós per a les empreses, ja que generalment fan una valoració més restrictiva dels processos d'inversió.

4: Parcerisa i Casals, Josep: "La secció de crèdit: una modalitat de finançament de la cooperativa agrària". *Revista Econòmica Banca Catalana*. [Barcelona], núm. 116 (maig 1999), p. 7-17.

5: Jensen, M. C.: "Agency Costs of free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers". *American Economic Review*. [Nashville], vol 76, núm. 2 (maig 1986), p. 323-329.

-Les gestions agosarades de les cooperatives poden fer perdre confiança en aquestes organitzacions.

-El soci, com a creditor de la secció de crèdit, veu augmentar el risc que aquest assumeix amb la cooperativa.

-L'entorn legal no és invariable i, en aquest sentit, cal tenir present el que ha passat a la Comunitat Valenciana.

4. Paràmetres de futur

Entenem que en aquest moment tan sols hi ha dues estratègies factibles per assegurar el futur de les seccions de crèdit. El marc legal no és un element neutre en el desenvolupament de les seccions de crèdit i la introducció de canvis podria condicionar l'adopció d'una estratègia o d'una altra. En qualsevol cas, cal tenir en compte que són moltes les seccions de crèdit de les cooperatives agràries a la resta de l'estat que desenvolupen seccions de crèdit al marge d'una legislació específica. La realitat ens diu que les estratègies no són excloents i, per tant, hi ha situacions que poden combinar les dues estratègies.

Estratègia d'entitat financera

Una és l'estratègia de potenciar la secció de crèdit com a entitat financera, direcció per la qual han apostat a la Comunitat Valenciana, donant suport a la constitució d'una cooperativa de crèdit que aglutini només les seccions de crèdit. Aquesta caixa rural -Crèdit València- ha integrat els actius i passius de les seccions de crèdit que la formen, actualment una trentena, i el consell rector és el responsable de la gestió financera de totes les seccions de crèdit integrades. Hi ha una política comercial conjunta i tots els empleats de les diferents seccions de crèdit de les cooperatives han passat a ser de la cooperativa de crèdit. Un element que s'ha de tenir present a l'hora de valorar aquesta estratègia és que, de les més de 130 seccions de crèdit que hi havia a la Comunitat Valenciana, tan sols una trentena s'han integrat. Una altra part ha optat per integrar-se totalment amb una entitat financera, essencialment Rural Caixa, i la resta ha desaparegut, o bé mantenen convenis amb diferents entitats financeres.

La possibilitat d'implantar aquesta opció a Catalunya, en la situació actual, entenem que és molt minsada. En una situa-

El procés de desaparició de les caixes rurals ha estat imparable a la dècada dels 80; a Catalunya actualment tan sols hi ha dues caixes rurals.

ció com l'actual, on sembla que la variable més preuada per tenir èxit empresarial és l'augment de la dimensió, l'agrupació de totes les seccions de crèdit catalanes no aconseguiria el volum de dipòsits de la caixa d'estalvis més petita. Es fa difícil pensar d'aconseguir un acord pel qual les cooperatives amb secció de crèdit catalanes decideixin aportar llur patrimoni per a la constitució d'una cooperativa de crèdit. La dificultat en els processos de fusió entre cooperatives és un clar senyal de la rèmor per engegar processos molt ambiciosos.

L'altre element de difícil superació, a mitjà i a llarg termini, és el conflicte d'interessos entre els dirigents de la cooperativa de crèdit i els de les diferents cooperatives o dels mateixos socis. Aquesta situació es va poder apreciar en els últims anys de la Caixa Rural de Catalunya. La seva dimensió impedia oferir el nivell de serveis que demanava la major part de cooperatives agràries, especialment les més grans i gestionades professionalment, que de manera imparable van anar satisfent llurs necessitats en altres entitats financeres. És evident que hi va haver un greu conflicte d'interessos entre els gestors de les cooperatives agràries, preocupats per obtenir els serveis financers en les millors condicions possibles per tal de millorar la liquidació del soci, i els interessos dels gestors de la Caixa Rural que tenia com a objectiu aconseguir llurs objectius de rendibilitat. La necessitat d'augmentar el volum porta a les caixes rurals a ampliar el seu públic objectiu i això provoca l'inici d'un procés de desvinculació del sector.

Cada cop és més normal que les cooperatives tinguin professionals a la direcció, la qual cosa implica la presència de relacions d'agència. Aquestes relacions es caracteritzen per dos factors:

i) La diferència d'interessos entre les parts. És evident que l'interès del soci, que recull el consell rector, adreçat a obtenir la màxima liquidació (objectiu a curt termini) és contrari al dels gerents, que volen maximitzar els beneficis de manera que permetin millorar l'estructura financera de la cooperativa i per tant l'estabilitat (objectiu a llarg termini).

ii) La informació de què disposen sigui asimètrica. El nivell d'informació del directiu no serà mai el mateix que el que tindrà el consell rector.

L'estratègia de la cooperativa agrària amb secció de crèdit

L'altra opció és triar perquè cada secció de crèdit marqui les seves pròpies opcions de gestió i això passa per establir relacions amb entitats financeres com a simples proveïdores de serveis financers. Cada cooperativa, en funció de llur estratègia, escollirà aquells proveïdors financers que millor satisfacin les seves necessitats. Aquesta opció preserva la independència de la cooperativa amb secció de crèdit; cada secció de crèdit estableix la seva política comercial i creditícia. Un altre fet diferencial d'aquesta opció és que la secció de crèdit continua essent una secció més de la cooperativa, és a dir, serveix els interessos generals de la cooperativa. Els objectius de la secció de crèdit estan al servei dels objectius generals de la cooperativa.

L'adopció d'aquesta estratègia passa per potenciar l'activitat econòmica de la resta de seccions de la cooperativa. Aquesta potenciació ha de permetre augmentar el volum financer i, en conseqüència, els dipòsits de les seccions de crèdit i les necessitats financeres dels socis. És evident que cooperatives amb major potencial implica socis amb superiors necessitats financeres. A Catalunya, sense la reordenació del col·lectiu cooperatiu agrari, que essencialment passa per un procés de redimensionament, és difícil que es pugui mantenir la importància econòmica de les seccions de crèdit amb caràcter general. Per garantir el futur d'aquestes seccions, els consells rectors de les cooperatives agràries han de posar tota la seva capacitat a fer augmentar l'activitat econòmica de la resta de seccions de la cooperativa i a demanar l'estabilitat de l'actual marc legal. Un cop fixat el primer objectiu, el següent seria que les seccions de crèdit implemtesin un seguit d'actuacions, entre elles:

-Iniciar accions que permetin augmentar la participació de l'activitat creditícia de les seccions de crèdit. Actualment, tan sols el 30% dels dipòsits captats es destinen a inversió creditícia.

Millorar la gestió del risc, bàsicament de tipus d'interès, de cotització dels actius financers i de crèdit. La sofisticació dels actius financers i l'augment de la inversió financera en productes de risc fa que la gestió d'aquest pugui condicionar el futur de les seccions de crèdit.

La necessitat d'augmentar el volum porta les caixes rurals a ampliar el seu públic objectiu i això provoca l'inici d'un procés de desvinculació del sector.

-Aconseguir que el soci vegi la secció de crèdit com aquell servei de la cooperativa que li soluciona qualsevol necessitat financera que tingui. Aquesta actuació ha d'anar acompanyada per part de la cooperativa amb un major desenvolupament dels convenis amb les entitats financeres. Aquests convenis han de permetre a la secció de crèdit un ampli ventall de productes financers que li generin una font d'ingressos. L'exigència del soci en la qualitat dels serveis financers cada cop serà més elevada i, per tant, l'esforç de la secció per satisfer-la també haurà de ser més gran. Les condicions econòmiques dels diferents productes cada cop influiran menys en les decisions dels socis.

-No deixar de banda la tecnologia. Molt possiblement no passarà massa temps que veurem caixers automàtics a les cooperatives on els socis podran disposar dels serveis propis d'aquest. Igualment la implantació de les noves tecnologies ha de permetre augmentar la productivitat de la mateixa manera que ha succeït a les entitats financeres.

L'aplicació d'aquestes dues grans estratègies, que en cap cas no són excloents, pot donar lloc a un ampli ventall de situacions intermèdies, que ja avui tenen lloc arreu de l'Estat. Un exemple d'aquestes situacions a Catalunya és l'existència d'un grup de seccions de crèdit que han optat per traspassar una part de l'activitat de la secció, com és la gestió dels comptes a la vista i llur operativa a una entitat financera, on tenen com a contrapartida unes comissions i s'han reservat la gestió de les imposicions a termini exclusivament. Aquesta situació està emparada legalment en un contracte d'agència. S'ha produït la integració d'una part del negoci de la secció de crèdit a una entitat financera, en aquest cas en forma de caixa rural, i s'ha reservat la resta de negoci de la secció de crèdit.

La situació dominant a Catalunya és aquella en què la major part de seccions de crèdit es proveeixen de serveis financers de més d'una entitat financera.

Amb independència de l'estratègia escollida per les cooperatives amb secció de crèdit, el degoteig a la baixa en el nombre de seccions de crèdit continuarà en els propers anys. Aquesta tendència no té en si mateixa cap connotació negativa, sempre que les seccions de crèdit que continuïn estiguin en cooperatives potents. No ens ha de preocupar tant el nombre, com la salut i capacitat de creixement de les que

romanguin. És evident que, actualment, entre les cooperatives agràries hi ha un problema de capacitat econòmica que es pot agreujar en els propers anys. Fer front a aquesta situació és la millor manera de garantir l'èxit de les seccions de crèdit.

Bibliografia

- BALAGUÉ, Àngel i PARCERISA, Josep. *Document de treball: les seccions de crèdit de les cooperatives agràries de Catalunya. Exercici 2001*. Barcelona. ASC, SCCL, novembre 2003.
- CULLERÈ, Xavier i PARCERISA, Josep. "A propòsit d'una nova llei de cooperatives a Catalunya". *NEXE quaderns d'autogestió i economia cooperativa*. [Barcelona], núm. 7 (gener 2001), p. 15-38.
- TAMAMES, Ramón, GALLEGO, Santiago. *Diccionario de economía y finanzas*. Madrid. Alianza Editorial, 1996, 711 p.
- VALDALISO, Jesús Ma., LOPEZ, Santiago. *Historia económica de la empresa*. Barcelona. Crítica, 2000, 573 p.
- ZUNZUNEGUI, Fernando. *Ordenación bancaria*. Madrid. Espasa Universidad, 1992, 561 p.

Construint l'economia solidària

Marcos Arruda

Xarxa Global de Socioeconomia Solidària



L'any 2002, el Fòrum Social va involucrar nou xarxes d'economia solidària; el 2003, 19, i el 2004 van ser 47 les xarxes de diferents països del món. Aquestes xifres mostren la força i el poder que està brollant d'aquest projecte, d'aquest somni.

El repte és: com podem creure en alguna cosa diferent vivint en un món de violència, d'egoisme, de disputes, de competència, de desigualtats, d'atur, de destrucció de la dignitat humana, que arriba a nivells tan extrems com la prostitució fins i tot de nens i nenes? Com podem creure en alguna cosa i dir que un altre món i un altre ésser humà són possibles?

Molts de nosaltres estem atrapats a buscar respostes solament racionals, a convèncer la gent amb el cap, amb arguments que això és possible. Però no n'hi ha prou; som éssers essencialment emocionals i crec que per aquí he d'entrar per arribar, després, a altres etapes de reflexió.

Començo amb una petita història que vaig compartir amb els companys i les companyes del col·lectiu Ronda fa uns dies, i que serveix d'exemple del que vull dir. Jo estava en un tren, a Suïssa, viatjant en un compartiment amb una persona, una dona jove que llegia un llibre d'economia i tecnologia. Vam començar a xerrar i, després d'intercanviar algunes paraules sobre el que ella feia i el que jo feia, li vaig fer cinc cèntims sobre l'economia solidària, les cooperatives, el comerç just, el consum ètic, la moneda social, etc., i la jove em va dir: "Molt bonic tot això, però queda tan lluny del que vaig estudiar..., és difícil d'entendre i pensar que això té algun sentit per a mi". Em vaig quedar perplex un moment i se'm va ocórrer, llavors, preguntar-li: "Si tu baixes del tren, camí de casa teva, i tens un gran dolor i has d'avisar el metge i després d'examinar-te descobreixen que tens una malaltia gravíssima i que moriràs al cap de dos dies, què t'agradaria fer?, amb qui t'agradaria estar?". Ella es va quedar xocada per la idea de morir, una jove de vint-i-pocs anys, i després d'una estona em va respondre: "Bé..., jo m'envoltaria dels meus amics, de la meva família... m'agradaria tenir amistat i amor...". Llavors li vaig preguntar: "Per què has d'esperar els dos últims dies de la teva vida per tenir aquestes coses? D'això estic parlant, aquesta és l'economia solidària".

Som éssers que tenen set d'amor, de comunicació, d'afecte, de compassió... I aquest món actual és un alienació de nosaltres mateixos, és la negació de les nostres aspiracions més profundes. Alguna cosa va malament en aquest món perquè ens nega la nostra essència. I això també passa en l'economia que tenim. El que estem construint des de l'economia solidària és una economia amb l'ésser humà que som, una economia que generi no solament benestar sinó també felicitat, amor, compassió... Una economia amorosa, cosa que és impossible d'imaginar en el cap dels qui viuen del sistema del capital, però per a nosaltres és possible.

I aquí comencem a plantejar-nos què seria una economia solidària. El llibre *Amor y juego: fundamentos olvidados de lo humano* tracta d'investigar els descamins de la humanitat, no

Aquest món actual és la negació de les nostres aspiracions més profundes.

a partir d'allò econòmic, com fem nosaltres els economistes, sinó a partir d'allò humà, d'allò psíquic i d'allò cultural. Aquest llibre em va portar a dos conceptes clau: el concepte d'un model de relació que va néixer amb la humanitat i que tenia com a base el que l'autor, Humberto Maturana, anomena una cultura que es va formar a mesura que es repetien les relacions, les converses amb la gent..., es va desenvolupar una cultura que ell anomena "matrística", i empra aquest nom intencionalment. Planteja que la cultura patriarcal neix després d'aixafar la cultura matrística. La cultura patriarcal té com a eix central el pare, i també l'ordre, que és la jerarquia, la verticalitat, l'autoritat, l'obediència, el control, el domini, la subordinació i la dependència.

A partir d'aquesta reflexió, Maturana desemboca en l'economia i en la política actuals. I reconeix que a l'arrel d'una manera matrística d'organitzar el poder hi ha una manera matrística d'organitzar l'economia. Sense economia democràtica no hi ha poder democràtic. Sense una altra economia no hi ha un altre món possible. Sense un altre ésser humà no hi ha una altra economia. Estan tots integrats, són parts de la mateixa equació, i els components d'aquesta equació tenen una influència mútua l'un amb l'altre.

Falta dir una cosa molt important per al nostre diàleg amb les persones que no creuen que un altre món i una altra economia siguin possibles. És que l'herència de l'experiència matrística que tenim als gens no és solament un fet del passat, sinó també del nostre present. En quines formes? Aquí entra Gerda Verden-Zöllner, que va contribuir moltíssim en la manera de la relació matrística que vivim en el si de les nostres famílies, en la nostra infantesa, i que reproduïm com a pares i mares amb els nostres fills i néts, etc. I el seu argument és que, quan arribem a l'adolescència, comença una guerra entre la cultura patriarcal que se'ns imposa i la vivència matrística que portem dels anys anteriors. I llavors ens tornem éssers esquizofrènics; en cadascú de nosaltres s'instal·la una guerra entre les dues posicions, però hem d'adaptar-nos al que és el món "real", entre cometes. I allà ens tornem patriarcals, homes i dones, i tenim relacions patriarcals en la feina, en la família, entre nosaltres... I, alhora, a dins, clama un altre tipus de relació. Guanyar consciència d'aquesta guerra interior que tenim és un gran pas; el segon pas és desenvolupar la nostra capacitat de fer que d'aquesta lluita surti una victòria creixent, que

Des de l'economia solidària estem construïnt una economia que generi no sols benestar sinó també felicitat, amor, compassió...

no acaba fins que morim, de l'ésser matrístic que ha de predominar i que pot predominar perquè som éssers que, per naturalesa, tenim la capacitat de gestionar la nostra pròpia evolució.

Aquí estem davant d'un desafiament molt gran i la pregunta és: quins són els factors que ens fan creure que és possible l'economia solidària? Hi ha tres motius: són dos fracassos i un tercer factor que és subjectiu, psíquic, espiritual, que viu en nosaltres...

El primer: el fracàs del sistema del capital de respondre a les necessitats materials, mentals, emocionals, psíquiques, espirituals de tota la humanitat. Perquè la natura també som nosaltres, i en destruir la natura ens estem destruint. Un sistema de mort.

El segon: el fracàs dels camins alternatius que es van intentar i que van posar l'accent en l'alternativa a l'estat. I a això van donar el nom de socialisme. Però per a mi no va ser socialisme, estatisme no és socialisme. El projecte socialista no està derrotat per la història. Però durant més de deu anys les esquerres del món estan perplexes i no saben per on caminar. I crec que nosaltres, des de l'economia solidària, podem fer una aportació molt especial en aquest sentit, que és afirmar que el subjecte de la història ni és el capital ni és l'estat, sinó la societat civil, sobretot la societat dels milions de treballadores i treballadors que som, els quals vivim no de guanys ni de rendes del capital sinó del nostre treball, tinguem o no ocupació. Aquesta és una afirmació que té un poder polític fonamental, és un altre projecte polític de societat en el qual l'estat ja no és el protagonista principal del canvi, sinó un mediador, un orquestrador de la diversitat que és la societat civil. I portem llavors la responsabilitat d'assumir aquesta consciència que ningú no farà per nosaltres. Cadascú hem d'assumir la gestió del nostre desenvolupament personal, familiar, col·lectiu, popular, nacional i d'espècie, global. Perquè tots són anells de la mateixa realitat que és aquesta existència. Som cridats a ser gestors de tot això alhora. Aquest és un gran repte. Quan mirem l'educació, veiem que, de cap manera, no està adaptada a aquest repte, ni té la consciència de totes les dimensions a què ha d'arribar.

Dos fracassos i un clam des de l'interior de nosaltres, que és la creença, la convicció que l'acumulació de béns materials i el poder sobre els altres, el poder de controlar, manipular i

La cultura patriarcal té com a eix el pare, i també l'ordre, que és la jerarquia, la verticalitat, l'autoritat, l'obediència, el control, el domini, la subordinació i la dependència.

sotmetre, no genera felicitat. La felicitat ve del compartir. Company, què vol dir? El qui reparteix el pa amb l'altre, *Cum panis*; Compartir, partir amb l'altre; Confiança, creure amb l'altre, en l'altre. I així, les "ces", que són moltíssimes, que formen part de tota aquesta altra cultura que sabem que és l'única capaç de generar felicitat.

Estic fent una connexió entranyable entre economia i felicitat. L'economia és el mitjà, la felicitat és la finalitat. El desenvolupament econòmic i tecnològic són els mitjans; el desenvolupament humà, personal, col·lectiu i social són finalitats. Nosaltres, els economistes, hem de reciclar-nos radicalment, hem de tornar-nos humils, reduir la nostra importància, perquè, si no ho fem, no es reduirà el paper de l'economia entesa com a producció de béns materials per a la mera supervivència. I a l'inrevés, els economistes que subverteixen aquesta concepció que l'economia és la ciència d'utilitzar bé els recursos escassos per a la gent segons les seves necessitats i els seus desitjos posen en el seu lloc una cosa molt senzilla: l'art de gestionar la casa, *oikonomia*, "administrar, tenir cura de la casa". I en aquest moment, qui apareix com el gran subjecte de la gestió de la casa? La dona, que ha estat exiliada de l'economia masculina del capital, està cridada a ser l'eix central de l'economia solidària. Per què? No solament perquè ella és majoria en el món, no solament perquè se l'ha estat explotant amb dues o tres jornades de treball cada dia, sinó perquè és l'ésser que ha desenvolupat una consciència eco-lògica, *oikos-logica*, en comptes de la consciència ego-lògica de l'home, que és la qual domina en la cultura actual.

Hem de rescatar aquesta percepció que dintre de la casa cada persona compta, i aquesta és la lògica del cooperativisme: tenir consciència de l'altre, acollir i incorporar l'altre, l'altra persona, com a parts essencials de mi mateix i de la meua vida i felicitat. I trobar les formes adequades per superar els conflictes, que sempre n'hi ha, començant per nosaltres mateixos. Valorar la diversitat i, alhora, descobrir a l'interior de la diversitat la complementarietat, el que cadascú porta d'únic i que pot ajuntar-se amb el que jo porto i fer alguna cosa molt més gran. Aquesta lògica ecològica de la cooperativa, de l'associació, és un verí en les venes del sistema del capital. I això és el que estem tractant de desenvolupar, en forma d'utopia i de somni, no importa; el fet és que els somnis es tornen realitat.

Sense un altre ésser humà no hi ha una altra economia.

Permeteu-me compartir dues o tres idees fonamentals sobre l'estratègia de construcció de l'economia solidària. Jo crec que és fonamental que no es desenvolupi de forma improvisada ni caòtica, sinó a partir d'un sistema planificat d'accions que s'entretreixen.

Primera idea: la visió estratègica l'he simplificada en tres moments, no en el temps, consecutius, lineals, sinó una dinàmica, un procés, que no té linealitat i que no podem preveure amb gaire precisió. Si no podem anticipar moments, el primer moment és el que vivim avui, un moment en què predominen les relacions de dominació, el sistema de capital, un projecte imperial, centrat en els Estats Units, però amb la concurrència d'un projecte imperial europeu i un projecte imperial asiàtic, que segurament tenen el Japó i també la Xina.

Què cal fer davant d'aquest monstre? Tres coses bàsiques. Una: competir, desenvolupar en les nostres empreses competència creixent per competir amb les empreses capitalistes, guanyar-se els mercats, i vendre, comprar i desenvolupar cada vegada més les nostres empreses. No es pot negar que, en aquest moment de la història, aquesta és la dimensió dominant, encara que no vulguem. Llavors cal desenvolupar-se per fer això eficaçment.

Però alhora tenim l'obligació d'estar treballant perquè aquestes relacions canviïn i, és clar, el camí més segur és el desenvolupament de la intercooperació. Aquesta és, doncs, una estratègia simultània que cal desenvolupar. Però hi ha dues maneres de fer-la: una, a través de la improvisació: fem el fons cooperatiu i ajudem econòmicament els grups que volen desenvolupar-se. És bo, però no suficient. Per què? Perquè és improvisat. La pregunta és: el que es fa, a quines necessitats respon? Té un mercat? Té una demanda? Es fa adequadament? I la resposta que podem donar és: "Hi ha una altra manera de fer això", que és una manera planificada i que nosaltres, al Brasil, vam treballar en dues dimensions: una vertical i una altra horitzontal.

La vertical és la idea de construir intencionalment, planificadament, cadenes productives cooperatives i solidàries. Això és una construcció de xarxa, però una xarxa que va des de la matèria primera fins als consumidors. I, és clar, aquí ve el desafiament d'organitzar les consumidores i els consumidors d'una manera nova, no solament per consumir i augmentar el benestar immediat meu i el de la meva família, sinó que cal

***La natura també
som nosaltres;
en destruir la
natura ens estem
destruint.***

un consum ètic i solidari amb una consciència crítica davant del model consumista actual. Cal també la visió d'un altre consum, una revolució individual, familiar, per adoptar nous estils de consumisme. I això, per fer-ho individualment, és difícil. Cooperatives, associacions de consumidors que comparteixin teoria i pràctica, que reflexionin sobre què és el consum solidari, que s'organitzin per comprar productors solidaris, comprar els bons productes, eterns de qualitat, i així, a poc a poc, anar destruint el megapoder dels grans supermercats i hipermercats que avui dominen el sistema de comerç de béns finals. Són gairebé monopolis, però els consumidors i les consumidoros organitzats podem trencar aquest monopoli. La segona dimensió, doncs, és aquesta: les cadenes productives transformades en cadenes cooperatives en què des de la producció de la matèria primera fins al consum es fa amb cooperatives, amb associacions que tenen la lògica de la reciprocitat, de la solidaritat, del compartir.

L'horitzontal és el que anomenem les xarxes que es poden dir "de mercat social" o "mercat solidari", que tenen diversos components: el consum, la producció, el comerç, les finances solidàries, l'educació cooperativa i solidària, i la comunicació. Tractar de crear xarxes que integrin totes aquestes activitats de manera mútuament alimentadora. Aquesta és una segona estratègia per fer front al món en què vivim avui.

I la tercera, que és participar en xarxes nacionals i globals que lluiten per regulacions i controls sobre el capital i per polítiques públiques que garanteixin els drets econòmics, polítics, socials, culturals, ambientals de la gent. Aquesta dimensió és molt important i molts de nosaltres no ens donem el temps necessari per entendre la dinàmica del sistema i per combatre els actors i les seves maneres d'operar. Cal participar-hi. La lluita contra l'OMC, els projectes del Banc Mundial, l'FMI, pressionar el govern d'Espanya perquè canviï les seves polítiques respecte a l'endeutament dels nostres països. Tot això és molt important.

I, finalment, una referència especial al tema de l'educació, que per a mi és clau. Es tracta de construir formes d'educar que siguin cooperatives i solidàries, que vehiculin els valors de la cooperació i la solidaritat en dos espais: l'espai de les xarxes nostres, de les nostres empreses, però igualment l'espai del sistema educatiu.

Al Brasil estem començant una petita experiència en un

El projecte socialista no està derrotat per la història.

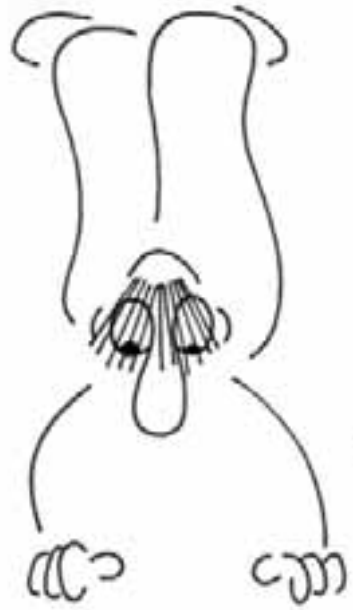
municipi amb dues escoles municipals. En elles estem plantejant organitzar l'escola en forma de petites cooperatives: cada classe és una cooperativa, rep alguns diners de l'escola i aprèn els rudiments de l'economia solidària. Manejant un pressupost, prenent decisions en conjunt, treballant en conjunt per millorar l'espai físic comú, produint coses que poden vendre a la comunitat –o a altres classes, o als mestres–, aprenent a gestionar el conflicte, aprenent a respectar i escoltar l'altre. Tota una revolució cultural que volem que passi a nens de deu, onze, dotze anys i en els joves adolescents abans que entrin en la universitat. És clar que l'ideal seria també tenir aquest espai d'experiències a la universitat. Però suposem que això és com una part del pla estratègic. I aquí entra una altra cosa molt important: la metodologia que jo anomeno "de la praxi", que és la metodologia que planteja que el coneixement no ve del cap ni dels llibres que llegeixen els acadèmics, sinó de la vivència, de la pràctica de tots nosaltres. L'educació no és el repte d'aprendre disciplines, sinó de desenvolupar cadascú la capacitat de ser subjecte del seu propi desenvolupament individual i col·lectiu. L'educació és també un mitjà.

El saber ha de ser font de més saber, i aquí entra la metodologia de la praxi plantejant pràctica, teoria, pràctica, teoria, pràctica... en una espiral creixent i ascendent permanent. Què és teoria? És estudiar el que fem, teoritzar, sistematitzar, aprendre les lliçons i, a partir d'aquesta avaluació crítica del que fem, planificar un què fer molt millor que abans, que superi errors, contradiccions i que apunti cap a un desenvolupament superior. Llavors, avaluació i planificació són indispensables per a una base segura de qualsevol procés de desenvolupament, i aquí estem parlant del desenvolupament de l'economia solidària, que parteix del desenvolupament de cada un de nosaltres.

I acabaré amb un poema que diu: *"En realitat vivim avui els nostres somnis d'ahir, i vivint aquests somnis, somiem un altre cop"*.

La dona, que ha estat exiliada de l'economia masculina del capital, està cridada a ser l'eix central de l'economia solidària.

N
TRAMUNTANA



NNE
PROVENÇAL



GREGAL (lo grec)



ENE
SALAT



Març 2004

Treball i desenvolupament personal

**Enrique del Río, Ana Montoro,
Eduard Lucas, Albert Barbé**



Enrique del Río (Proempleo de Madrid)

Abans de res, cal aclarir què és treball i què es desenvolupament personal per, després, veure com es lliguen totes dues coses.

Ens llevem a les set, entrem a les vuit i sortim a les tres a canvi d'un salari. Això no defineix el treball sinó una obligació que tenim amb la societat per obtenir diners per consumir. En canvi, el treball és més que això.

Cal tenir en compte diversos elements. El primer: el treball és un dret i un deure. No és solament un dret, és també un deure perquè la persona ha de participar en la societat. Es tracta d'una mena de condició bàsica de l'ésser humà, la capacitat que té tota persona de transformar i actuar per satisfer les necessitats personals: les pròpies i les de la família, les de l'entorn, la comunitat i la població. I tot el que no sigui això serà fer negoci, serà una altra cosa, però no és treballar. El treball és satisfer les necessitats pròpies i les de l'entorn, aquesta és la diferència fonamental. El que hauríem d'analitzar és què vol dir satisfer les meves necessitats i les dels altres, la qual cosa implica definir què és la persona per saber quines són les seves necessitats, que no solament són estomacals, sinó de tot tipus: físiques, intel·lectuals, sentimentals, relacionals, espirituals, estètiques, etc.

Una altra dimensió del treball és la consciència individual de participar en la creació i transformació de la societat, de la matèria, del món, de la història, de la vida; en resum, de participar en la construcció de la societat per damunt de les regles que imposa la llei de l'oferta i la demanda que, per cert, no existeix, però teòricament s'utilitza. I no existeix perquè no hi ha oferta i demanda, sinó simplement oferta i una escalfada de cap. Per sobre de la llei de l'oferta i la demanda hi ha el principi de transformar la societat a favor de tots, de transformar la matèria. Transformar la matèria no és abusar de la matèria, no és contaminar, no és destruir, etc.

I un altre element clau del treball, que és consubstancial també a la condició humana, és la consciència que pren l'ésser humà de si mateix en transformar les coses. Llavors, al jove que està a l'atur no solament se li treu un dret, sinó una cosa fonamental: el deure de participar en la construcció de la societat juntament amb tots. I això és tan greu com treure-li el dret, perquè una persona que no ha tingut l'oportunitat de construir res no sap què és això de participar en la història, no sap què significa participar amb els altres. Treure-li el deure de treballar és apartar-lo de la història, del conjunt. És eliminar-lo del mapa.

El concepte del deure és, doncs, igual al concepte del dret. No podem entrar gaire en aquesta idea, però volia unir-la a un altre aspecte: allò clau en el treball no és tre-

ballar, sinó com es treballa, de la mateixa manera que l'important no és viure, sinó com es viu. És més important el com que el què. No es tracta de durar i de sobreviure, sinó de viure i treure suc a la vida. En la feina passa el mateix: no es tracta de treballar, de llevar-se a una hora determinada i de sortir a una hora determinada per obtenir, a canvi, un salari. Es tracta que la feina tingui un sentit i que respongui a les meves necessitats i a les necessitats de tots.

Abans d'aprofundir en això, prendrem uns altres paràmetres que són desenvolupament en el treball i desenvolupament personal. Són coses molt semblants a les que acabo de dir de la feina. Desenvolupament personal és fer que les persones creixin i assoleixin la seva autonomia en tots els sentits —autonomia de decidir, capacitat de pensar per elles mateixes, de relacionar-se amb els altres...—, i que sigui una persona també amb autonomia per defensar-se materialment i no haver de dependre de la caritat de ningú; de la solidaritat, sí; de la fraternitat, també, però de la caritat no. I de les institucions tampoc. I de l'estat, de l'estat-papa encara menys. Així doncs podríem dir que el desenvolupament personal o integral no es pot separar del desenvolupament de tots. Estimar-nos a nosaltres mateixos és fonamental, i si no ens estimem gaire no podrem estimar els altres. Però no n'hi ha prou a estimar-me jo, necessito que els altres també m'estimin.

El desenvolupament personal i el col·lectiu van intrínsecament units, de manera que el "nosaltres", el col·lectiu, és una forma més àmplia del meu jo; per tant, no hi pot haver desenvolupament personal complet sense desenvolupament de tots, perquè em falta la meva altra part col·lectiva del "jo" i em manca la dimensió més àmplia de jo mateix per ser feliç, per ser jo, amb la qual cosa no es poden fer trampes per separar els uns dels altres. Si alguna cosa ens falla o, més ben dit, si alguna cosa no funciona per als altres al final no funciona per a mi. Perquè jo necessito que els altres m'estimin, que els altres em signifiquin, que els altres m'entenguin, i treballa amb els altres per fer les coses.

El desenvolupament de les persones suposaria que creïessin en els aspectes físics, efectius, intel·lectuals, espirituals, materials, culturals, relacionals... I aquestes dimensions, a més, s'han de desenvolupar de manera harmònica: un no pot ser un saberut i no aplicar-ho en la

***El treball és
satisfer les
necessitats
pròpies i les de
l'entorn.***

seva vida: per a això ja hi ha els contertulians de la ràdio, que saben de tot però no s'impliquen en res, i tampoc no pot ser que jo m'impliqui en tot però no tingui dades ni informació d'anàlisis. Llavors seria la Mare de Déu dels Dolors: estic preocupat per tot, però no creixo com a persona perquè necessito saber per què em motiven les coses, per què em mouen les coses i per què vull fer les coses. I tampoc no val que solament desenvolupi la capacitat de fer i de ser un activista, si no tinc la capacitat de prendre consciència i analitzar; llavors, més que l'activista, sóc el ximple a qui primer engarjolen. Cal, doncs, desenvolupar aquestes capacitats, però de manera harmònica, perquè hi hagi un equilibri en totes les capacitats: les físiques, les intel·lectuals, les afectives...

Llavors, hi ha una sèrie de dimensions que han de créixer de manera harmònica i que impliquen, a més, una capacitat per ascendir-me en la societat i de dominar la societat. Aquesta capacitat és humana, allò que els tècnics anomenen habilitats socials: les capacitats de gestionar, de relacionar-me, d'entendre el que faig.

I també cal desenvolupar unes capacitats no solament humanes sinó també tècniques, per saber gestionar les empreses, per saber gestionar les estructures, i cal, a més, una capacitat professional per desenvolupar les destreses que possibiliten que faci una màquina, un micròfon, una ampolla d'aigua, un rellotge, un bolígraf... Calen, doncs, totes aquestes capacitats, les professionals o tècniques, les tècniques en el sentit de la gestió, i les humanes que són les de relacionar-me, defensar-me i entendre la societat on visc. I tot aquest conjunt, el desenvolupament d'aquestes capacitats de manera harmònica, i amb aquests coneixements i amb aquesta formació —se suposa que la vida és un procés permanent de formació d'éssers humans—, per arribar a ser ciutadans responsables no solament de l'associació de veïns, sinó de la societat, de la gestió de la societat, ciutadans responsables i no súbdits o contribuents, o simples estadístiques de la població, sinó ciutadans que puguem gestionar l'economia, que puguem gestionar la tècnica, la informàtica, la investigació..., que ho puguem gestionar tot.

Suposant, hipotèticament, que més o menys estem d'acord en el que és treballar i què és desenvolupament personal, ara cal fer compatibles totes dues coses. Perquè sigui

possible desenvolupar les capacitats personals i, perquè el treball tingui sentit, és fonamental com es treballa, què es produeix, qui decideix allò que es produeix, quines matèries primeres utilitzem, com s'extreuen de la natura, com modelem les relacions de producció entre uns i altres, com practiquem els intercanvis, com repartim el fruit del treball... Aquesta manera d'entendre les coses suposa un altre model d'empresa, un altre model de mercat i un altre model d'economia, de manera que no es pot separar creixement personal de la manera de produir, de vendre, d'intercanviar, d'entendre l'empresa, l'economia i la societat. Perquè, si no es reinventa o reorganitza la forma d'entendre el treball, seguirem enfrontant-nos els uns als altres.

Hem d'assegurar que satisfem les necessitats pròpies de la comunitat i de la població, i llavors cal plantejar-se: què satisfà les necessitats pròpies i de la població? Doncs significa que, abans de produir, cal saber quines necessitats té la població, amb la qual cosa hauria d'estar prohibit per llei que algú muntés un negoci si abans no està demostrat a qui serveix i per a què serveix.

Hi ha un principi fonamental, que és per a qui produeixo, a què i a qui serveix, de manera que, com que les matèries primeres són de tots, en principi no tinc dret a utilitzar les matèries primeres simplement perquè tinc diners per comprar una màquina per muntar un negoci, sinó que l'ús d'aquestes matèries primeres que gasto ha de tenir una racionalitat. No s'hauria de consentir a ningú que malbaratés matèries primeres per ximpleries. Ha d'haver-hi uns criteris mínims, socials, sobre què es pot produir i a qui serveix.

És igual que siguis cooperativa o empresa privada. La responsabilitat és saber què és el que es produeix i a qui serveix, la manera de produir, la manera de decidir, com es participa en la decisió, com es reparteix el producte, com s'intercanvia... Perquè si en l'intercanvi aprofito que tinc coneixement i l'utilitzo en benefici propi resultarà que qui no tingui coneixement sempre serà el meu esclau. I si jo puc produir el que em doni la gana i intercanviar-ho amb qui vulgui perquè tinc el monopoli del mercat, ja puc ser una cooperativa que tant se val, estic participant i sent còmplice de la sobreexplotació que suposa que hi hagi un mercat que controlin els altres. I el mercat és un lloc d'intercanvi, no és

Per damunt de la llei de l'oferta i la demanda, hi ha el principi de transformar la societat a favor de tots.

un lloc d'exploració dels uns als altres, la qual cosa significa que els coneixements que adquirim han de tenir una forma lògica de transferir-se dels uns als altres per l'intercanvi, i no com està passant ara.

Si diem: "El treball és perquè la gent desenvolupi les seves capacitats", caldrà veure com desenvolupa les meves capacitats, per tant, no puc treballar en qualsevol lloc a canvi de salari, no pot ser que treballi tots els dies, no puc treballar vuit hores tots els dies a canvi d'un salari, i que, després, les coses que sé fer, allò en què sóc molt bo, les faci com a hobby els caps de setmana. Això no pot ser, perquè ens perdem les capacitats bones de tothom. El lògic és que el treball sigui adequat a les capacitats de cadascú. I com se saben les capacitats de cadascú?

Quan un va a una feina, li pregunten "I tu, de què vols treballar?" i respon: "Jo, del que sigui". "I tu per a què vals?". "Per a tot". I és veritat, valem per a tot, però el lògic és que hi hagi una bona orientació que rescati les bones capacitats, perquè tots som molt bons, i amb aquesta orientació muntem junts les empreses que responguin a una necessitat concreta en la societat, de manera que cal encaixar el que necessita la societat amb les capacitats que tinc jo. Aquestes capacitats les assumim uns quants, formem un equip, estudiem el mercat i diem: "Què fa falta al meu entorn? Això?" I ho muntem. En un altre moment caldrà crear l'estratègia possible per fer això, però en principi, per fer-ho, hem de tenir clar per què volem fer-lo. I la meva impressió és que això no està en la ment de la gent. Quan algú munta una empresa, ho fa per guanyar diners. I quan es busca feina, la busca per guanyar diners; no es planteja "Busco feina per fer realitat les meves capacitats".

La primera contradicció que tenim en l'aspecte de treball i desenvolupament personal és la falta de consciència que el treball hauria de permetre desenvolupar les nostres capacitats, i per a això fa falta una forma de produir i un tipus d'empresa determinats. Llavors cal anar encaixant tot el trencaclosques, encaixant el desenvolupament de les meves capacitats amb les necessitats col·lectives. Cal també que la manera de produir em permeti de debò desenvolupar les meves capacitats democràtiques, de participació, de respecte, de treball en equip, cosa que, evidentment, no és fàcil que ho faci una multinacional. L'important és el com i no

tant el què. El com significa posar de potes enlaire el funcionament d'una empresa en la manera de produir, en la manera de decidir allò que es produeix, i després cal que agafi dimensions més àmplies. Per exemple, què és participar en la creació i la transformació de la societat, de la història, de la matèria, del món? És servir la comunitat i servir-la amb qualitat, amb la qual cosa ha d'haver-hi una responsabilitat social. Als nanos del meu barri els he fet una enquesta i consumeixen set sabates esportives l'any. Ara es tracta de produir coses perquè es trenquin com més aviat millor perquè el concepte de qualitat no es té en compte. El principi de servir la comunitat i el de la qualitat són conceptes fonamentals. Un no pot estar en una cooperativa i jugar tranquil·lament amb les lleis del mercat per treure'n benefici. Ha de respondre amb qualitat, i aquí estan els nostres desafiaments: com traiem suficients diners per menjar a final de mes, per pagar els proveïdors i pagar-los puntualment i, al mateix temps, som honestos i venem qualitat.

Mentre no responguem aquestes preguntes, el moment cooperatiu no té futur des de la nostra perspectiva. És com s'aconsegueix, en un món capitalista, tenir prou ingressos al final de mes sense haver explotat ningú, pagant els proveïdors i venent qualitat. Per a mi, des d'ara, aquesta és la discussió, perquè si una cooperativa resulta que té beneficis a costa de fer el que fan els altres, tant és ser cooperativista que un pocavergonya. Cal produir qualitat, cal produir coses que no malbaratin la matèria primera, cal pagar els proveïdors a temps, perquè, si no, els petits proveïdors estan finançant la resta. Cal desenvolupar les capacitats de cadascú, la capacitat de pensar, la capacitat de gestionar, la capacitat de delegar, la capacitat de treballar en equip, la capacitat de comunicar-se..., aquestes són capacitats clau. Gestionar és una assignatura fonamental i una capacitat fonamental; en una empresa, en la forma de produir, cal assegurar que tothom passi obligatòriament per la responsabilitat de gestionar alguna cosa, el que sigui, però alguna cosa.

Una altra capacitat fonamental és el risc. És fonamental educar en el risc i en la incertesa, i també en la capacitat de treballar en equip. Venim d'una cultura d'ordenar i manar, no tenim el costum de treballar en equip. Hi ha una sèrie de capacitats clau que cal treballar en qualsevol cooperativa i

És més important el com que el què. No es tracta de durar i sobreviure, sinó de viure traient el suc a la vida.

en qualsevol empresa, passa que qualsevol empresa que depèn d'un patró que té l'objectiu de treure el màxim benefici no pot perdre el temps en això, però en una cooperativa es poden fer aquest tipus de coses. Cooperatives o similars: societat laboral limitada, etc.

Al costat d'aquestes capacitats s'han de desenvolupar unes actituds que tenen a veure amb les capacitats: la capacitat de pensar ha d'anar unida a l'actitud d'acceptar complicar-se la vida. La capacitat de gestionar ha d'anar unida a l'actitud d'acceptar responsabilitats... Com que tenim la capacitat de parlar, fa falta l'actitud de comunicar; com que tenim la capacitat d'escoltar, fa falta la capacitat d'escoltar. Cada capacitat correspon a una actitud, i en això hem d'aprofundir-hi molt més. Si volem que el treball sigui una forma de desenvolupar les capacitats de les persones no hi ha més remei que donar les condicions perquè fer-ho possible.

I cal que canviï el concepte de treball. Hi ha tres desafiaments. El primer perquè sigui possible combinar treball i desenvolupament personal és treballar la cultura. Ens han dit que dos i dos fan quatre, però mai no ens han explicat que algú en roba tres i nosaltres ens en repartim un. Llavors cal començar a discutir tots aquests conceptes.

Segona qüestió: cal començar a discutir, entre tots, el concepte de treball. Aquest concepte s'ha de canviar. Treball no és igual a fer un contracte. Treball és igual a fer una activitat al meu servei i al de la comunitat. Una altra cosa per canviar és el concepte d'empresa. Una empresa no és un negoci per guanyar diners. Guanyar diners és una condició sine qua non, perquè l'empresa cobreixi un servei de produir béns i serveis a tota la comunitat, però una empresa que solament tingui com a objectiu guanyar diners està falsejant el principi fonamental d'una empresa.

I aquests conceptes cal canviar-los, però per canviar-los calen emprenedors capaços de viure'ls. Si no hi ha persones capaces de viure'ls és una teoria que val per a un decàleg, per a una declaració de principis. Una altra qüestió per canviar és el concepte de mercat. El mercat no pot ser el lloc on uns s'aprofiten dels altres, sinó un espai d'intercanvi on bescanviem amb els altres en un pla d'igualtat. I en aquest pla d'igualtat, com que tenim un món molt ampli, amb sis mil milions d'habitants —per això hi ha la tecnologia i els mitjans de comunicació—, fa falta la publicitat. La publicitat

no és propaganda, la publicitat és perquè m'assabenti que als Estats Units han tret una cosa molt bona, o que hi ha un grup d'indis que encara manté un sistema d'alimentació, o un sistema d'homeopatia d'herbes naturals que permetria guarir tal cosa. Per a això necessito la publicitat, no en el sentit de propaganda sinó d'informació.

Cal, doncs, canviar el concepte de mercat, i dins d'això fa falta un altre element, s'ha de canviar també els conceptes d'organització i de formació que tenim. La formació no és que algú ens imparteixi cursos, sinó que tots junts analitzem i puguem reunir dades suficients, verídiques, confrontades, etc., que ens permetin implicar-nos. Si no canviem el concepte de formació i aquesta formació no està a les nostres mans, no hi ha manera. Cal desenvolupar capacitats, cal desenvolupar actituds i cal una metodologia adequada per a tot això. Si no fem tots aquests punts, és impossible que hagi un treball per desenvolupar les persones.

Ana Montoro (Ona Nova / AIRES)

La frase del món al revés a mi m'agrada molt perquè d'alguna manera està fent una fotografia del que està passant. Cada vegada som més llestos, cada vegada tenim més ganes de viatjar, d'aprendre, de tenir un espai realment nostre, però crec que cada vegada ens estan colpejant més fort a tots.

No ens mereixem tenir uns polítics com els que tenim: no ens mereixem un Aznar ni molts d'altres, i no solament en l'àmbit estatal sinó també mundial. Però això és el que hi ha i ens hem de posar les piles. Hem de posar-nos a treballar i gestionar directament, no solament gestionar la nostra entitat, sinó gestionar l'economia i començar a gestionar també la política. El fet que hi hagi aquests personatges grisos a la política diu molt, així com la seva manca d'humilitat.

Les persones humils que sou les que segurament esteu avui aquí no heu tingut aquesta ànsia de poder per ocupar un càrrec polític. I això jo crec que, traslladat fins i tot al sector de l'economia i al sector social, vol dir molt. De vegades nosaltres mateixos ens posem traves dient: "no serem capaços de...". L'Enrique ha dit una frase molt real quan ha comentat que tots som capaços de tot. Ara es porta un treball especialitzat, com més especialitzat millor, però si resul-

Desenvolupament personal i col·lectiu són dues coses que van intrínsecament unides, de tal manera que el "nosaltres", el col·lectiu, és una forma més àmplia que el meu jo.

ta que jo m'he especialitzat, per dir alguna cosa, en antropologia, no podré treballar com a antropòloga enlloc, perquè sempre arribo tard a tot: quan era molt jove perquè no tenia experiència, quan ja tinc experiència perquè aleshores supero la franja concreta d'edat, i de vegades no em deixen treballar perquè sóc dona.

Sempre he hagut d'estar com a col·lectiu especial. És fonamental que pensem en les idees que ha comentat l'Enrique en qüestions com el desenvolupament personal, el treball en equip, la solidaritat... Sense la força de tots, això és difícilíssim. Col·lectius especials ho som tots: ho són els joves, les dones, els més grans de 45 anys, els discapacitats, els de la tercera edat... Estem en un món de col·lectius especials. Estem jugant amb unes barreres que ens estan posant directament des de la política, però nosaltres hi juguem perquè seguim les normes. En algun moment haurem de començar a donar cops de colze a aquests homes grisos que us comentava al principi i a començar també a pensar en un altre model diferent on puguem emmarcar una altra societat totalment diferent de l'actual, perquè anem cap a un món insolidari on es prioritza generalment l'economia en detriment de les persones, i jo crec que ha de ser al revés.

Hem de canviar de xip. Cal que cada vegada tinguem més còmplices perquè siguem més i adreçar-nos, sobretot, als joves. Que avui s'hagi inaugurat aquesta jornada amb tants joves és el millor que ha pogut passar, perquè vol dir que n'hi ha molts que comparteixen la nostra sintonia. S'ha d'arribar als joves, que són els que realment tenen el futur a les seves mans, i fins i tot als infants. Hauríem de ser capaços d'intervenir en els mitjans de comunicació, en la política, en l'economia... I si realment som capaços d'intervenir en tots aquests sectors, la societat i nosaltres mateixos estarem molt més satisfets.

Eduard Lucas (Federació de Treballadors de Catalunya / Intersindical Alternativa de Catalunya)

Ser l'últim en una manifestació té els seus avantatges, perquè no et destorben. Quan estàs en una taula i has de xerrar és una mica més complicat, perquè has d'intentar dir quelcom que no s'hagi dit ja, i aquí ja s'han dit moltes coses. Malgrat tot, ho intentarem.

Primer de tot, vull dir que des de l'àmbit sindical, i especialment des de les dues organitzacions que represento, l'IAC i l'FTC, estem molt cofois de poder participar en aquesta primera jornada d'economia solidària, ja que sovint hi ha hagut poca comunicació entre el que ha estat l'àmbit sindical i l'àmbit de l'economia solidària. Penso que és importantíssim que parlem, que compartim i que ens coneguem molt més del que ens coneixem, bàsicament perquè som absolutament complementaris. Nosaltres tenim dos mots que penso que ens caracteritzen. Per una banda, del nostre model econòmic en diem economia solidària, i del nostre sindicalisme, sindicalisme alternatiu. Les paraules "solidari" i "alternatiu" han d'anar absolutament juntes, Si no, no s'entendrien les metodologies democràtiques i participatives, ni la potenciació de l'autodeterminació de les persones i els col·lectius, ni els processos autogestionaris. Sense aquestes dues paraules, no hi ha res de tot això. Per tant, hem de veure que som un tot, i això és imprescindible. A més, crec que a Catalunya som privilegiats, perquè al començament del segle XX hi havia un model que funcionava així, i l'hem de recuperar. Un model del qual ens hem de sentir no solament partícips, sinó veritablement orgullosos, i això val per a molts sindicalistes, que moltes vegades veuen les coses d'una altra manera. Hem d'entendre que l'economia solidària va ser una resposta del moviment obrer enfront del capitalisme. I aquestes coses va bé que tots plegats les anem dient de tant en tant, perquè se'ns van oblidant les arrels i això és la pitjor cosa que ens pot passar.

Per això caldrà fer molta pedagogia, parlar, treballar plegats, seure més sovint junts, evidentment, compartir, consensuar i definir espais de confluència, espais que ens permetin retroalimentar-nos els uns als altres, i alhora, i més important, formar un teixit social suficientment fort, just i solidari.

El treball, com qualsevol altra activitat, desenvolupa aspectes de les persones. El que no tinc tan clar és el que desenvolupa. Per què la gent no va cofoia a treballar? Per què la gent quan va a treballar sembla que li hagin clavat una daga? Doncs bàsicament, perquè la majoria de nosaltres fem unes tasques que estan remunerades, però que no ens satisfan. Ja no com a treballadors, sinó moltes vegades com a ciutadans, i com a persones, perquè si fos només com a

Hi ha un principi fonamental, que és per què produeixo, a què serveix, a qui serveix.

treballadors, després tindríem un espai on ser nosaltres mateixos, però moltes vegades ens afecta el conjunt de la nostra vida.

És molt difícil que en aquest sistema capitalista, basat en la competitivitat, un treballador participi en la gestió. Però compte! Últimament també et donen gestió, però el que no et donen és decisió. Tu pots arribar a gestionar un trosset, però no decidir, això no ho faràs mai. Per tant, com et sents? Et sents coartat, et sents desvinculat del projecte i, a més, ve l'empresari i et diu: "És que no fas teva l'empresa", i tu dius: "Collons, és que no és meva!".

Per no parlar de sous indignes, per no parlar de condicions absolutament precàries i de la regularització del mercat que fa que la gent no se senti protagonista absolutament de res. O, si no, la competitivitat que ens exigeix aquest món laboral, competitivitat per cobrar més primes de producció, pagaments d'objectius prefixats anteriorment per l'empresa, o comissions per les vendes fetes. Sovint, tot això comporta enfrontaments, malestars i disputes entre els mateixos treballadors, una situació que hem de tenir molt en compte.

I què han fet els sindicats, històricament, enfront d'això? Primer, sortir-nos-en, perquè no sabíem com agafar-ho, perquè, segurament, ningú no està preparat per fer-ho. Però el que fas és intentar que hi hagi una dignificació del tracte empresarial vers els treballadors, que el lloc de treball sigui tan digne com sigui possible i que els sous que es perceben també siguin més o menys dignes.

Però, és clar, quan nosaltres diem que volem desenvolupar-nos en el treball volem anomenar alguna cosa més. En tot cas, ara, imagineu-vos una empresa idíl·lica, una empresa capitalista idíl·lica, amb un tracte exquisit envers els treballadors, uns bons sous, un bon tracte... I un dia agafa i surt al carrer a manifestar-se en contra del genocidi d'Iraq. Va a fer de ciutadà. I quan arriba, un altre manifestant li reparteix una octaveta on es diu diu que aquella empresa que el tracta tan bé està participant activament en aquest genocidi; econòmicament i esponsoritzant-la. I, és clar, si tens consciència ciutadana, quan tornes a treballar dius: "Collons!, de què serveix que jo estigui bé?".

Però també ocorre d'una altra manera: si una empresa amb beneficis, amb el treballador molt ben tractat, resulta

que està també en altres països o subcontractant altres empreses que practiquen l'explotació infantil, que generen moltíssimes diferències socials, econòmiques, de condicions de treball, entre sexes, entre ètnies, entre llengües, entre nacions, entre cultures i, a més, és depredadora del medi ambient..., algun treballador es pot sentir orgullós d'aquesta empresa?

El panorama sembla que està començant a canviar. Els qui estem més vinculats als moviments socials, veiem que la ciutadania s'està erigint en protagonista. Cada vegada més es reclamen nous valors, nous mètodes, noves organitzacions on la ciutadania es pugui sentir protagonista, on sigui partícip d'un treball col·lectiu. A més, l'ús de les noves tecnologies que estalvien energia, estalvien temps i sobretot estalvien temps de treball haurien de servir per democratitzar l'economia, per emancipar els treballadors mitjançant l'autogestió, la propietat social i el salari social. Tot això és el que s'està demanant enfront de l'acumulació de riquesa, la desocupació, la precarietat laboral i la desestructura social que provoca el capitalisme.

I això està començant a fer xup-xup i ho haurem de vertebrar perquè la gent pugui anar per aquestes vies. I aquí, just aquí, és on l'economia solidària té una importància decisiva, ja que és el referent alternatiu en l'àmbit econòmic.

De mica en mica, a base d'anar repetint el discurs, la gent ho va entenent, tot i que algun sindicalista t'agafi i et digui: "escolta, molta economia solidària, però després..., pitjor que els patrons", Pot ser, i segurament hi ha coses que les hem de regular; hem d'evitar, per exemple, les falses cooperatives, que potser són les que fan més mal perquè provoquen un descrèdit que no ens mereixem. Però, per una altra banda, també des de les cooperatives, et poden dir: "els sindicalistes, molt parlar, però després no saben gestionar-se". I haurem d'ensenyar a gestionar, i haurem d'ensenyar la gent que està en l'àmbit laboral quines són les virtuts, els propòsits i les responsabilitats de l'economia solidària. És per això que els dos àmbits ens hem de trobar i treballar conjuntament amb molta força si el que volem és crear alguna cosa nova.

Al marge d'això, resulta que hi ha una sèrie de persones, col·lectius i organitzacions que ja s'ho creuen. I el primer pas ha de ser confluïr i treballar conjuntament. Com? Poten-

La formació no és que algú ens imparteixi cursos, la formació és que tots junts analitzem i tinguem l'oportunitat de tenir dades suficients, verídiques, confrontades.

ciant el consum solidari, potenciant la intercooperació, generant un espai de reflexió comuna... És imprescindible que siguem capaços de vehicular una escola de pensament alternatiu, una escola on puguem aportar els nostres mètodes, on puguem explicar-nos i on puguem formar-nos, tots plegats i conjuntament, perquè ens entengui qui no ens entén i per tal que qui ens entén estigui més format.

I, guaita, és veritat que no som gaires, però també que cada vegada som més; sí que és veritat que no tenim un duro; però en canvi comprem amb capacitat, comptem amb il·lusió, comptem amb un projecte comú i, sobretot, tenim un esperit solidari que no ens faltará mai. I això són potencials. I, com deia, caldrà treballar conjuntament i fer molta pedagogia per potenciar i retroalimentar el nostre model comú. Un model? Un model on el treball sigui un factor de desenvolupament personal però abocat a un projecte comú de la ciutadania i, sobretot, per a la ciutadania. Entre altres coses, perquè la creació d'aquest teixit social com a alternativa al capitalisme no tan sols és necessària sinó que, sincerament, és a les nostres mans fer-ho possible.

Hi ha molta gent que diu que la nostra utopia la fem dia a dia; és un aspecte que hem de tenir clar. Qui ens vol menysprear ens diu que som utòpics, que no podrem arribar mai a les nostres fites. Quan tu expliques el que fas, et diuen utòpic; perfecte, si el que estem fent és utòpic, sóc utòpic. I arribar a la utopia serà qüestió de temps, perquè l'estem construint.

Per últim, tots aquells que em coneixen saben que sempre esmento paraules d'un savi, evidentment molt més gran que jo. Vull recordar unes paraules de Bakunin que diu: *"Vull seguir essent aquest home impossible, donat que tots els que avui són possibles, no han canviat"*.

Albert Barbé (La Plana, SCCL)

Treball i desenvolupament personal és un oceà. Si podem recórrer algun quilòmetre, perfecte. Jo únicament volia afegir que em sembla que els tres heu donat un exemple que intel·ligència i cor poden anar de la mà, és a dir, poden ser solidaris o cooperants.

Crec que a la taula es respira optimisme. Per acabar, diria que em sembla que podem comptar amb un gran avantatge

que de vegades oblidem respecte als temes que estem tractant i el futur que estem acariciant. Jo diria que comptem amb la naturalesa humana, és a dir, a mi em sembla que no és que estiguem proposant quelcom de nou sinó, en el sentit platònic del terme, ens estem recordant com a humans.

Crec que tots els éssers humans són solidaris. Qualsevol ésser humà en el sentit que heu parlat vosaltres vol desenvolupar les seves capacitats: no és res, si no troba un lloc al món on intercanviar. Per tant, crec que de vegades ens oblidem que tenim el gran avantatge que anem a favor de la naturalesa humana, i no pas en contra. I qui hi està en contra ja sabem qui és.

***El gran
avantatge
és que anem
a favor de la
naturalesa
humana.***



Marti 2004 ©

Consum responsable

Xavier Montagut i Engràcia Valls



Xavier Montagut (Xarxa de Consum Solidari)

El primer que he de dir és que el comerç just no existeix. Avui, a 2004, i aquí és impossible fer comerç just. Com a organitzacions de comerç just, podem intentar aconseguir una cadena comercial tan justa i sostenible com sigui possible. Però, per exemple, quan portem un producte de lluny no podem controlar quin vaixell ho porta; probablement sigui un navilier impresentable. Dins de tota la cadena comercial, el que podem oferir és el màxim de transparència i explicar fins a quin punt hem aconseguit uns criteris ètics i alguns criteris ecològics. Però afirmar que al final el producte és just en tots els seus components, en certa manera, seria enganyar la gent.

El que em sembla fonamental del comerç just és ser, com a organitzacions, totalment transparents i explicar com s'ha lluitat per la justícia i per l'ecologia al llarg de la cadena comercial. És el que nosaltres podem oferir darrere d'un producte.

La Xarxa de Consum Solidari, com a organització de comerç just, estem especialitzats en productes que vénen de països del sud, però com a part del consum responsable ens agrada molt la idea de circuits curts. És clar, un cafè de circuit curt és difícil que ho sigui. Un cafè de circuit curt no el prengueu, perquè serà transgènic. Però podem suplantar aquesta proximitat amb transparència i informació per tal que el consumidor pugui tenir coneixement de tot el procés.

En aquest sentit, en primer lloc tenim en compte a qui comprem. Comprem a cooperatives que funcionen democràticament i que tenen criteris ecològics, i els paguem un preu més digne. Crec que el preu que paguem no és just, paguem el preu que podem pagar tenint en compte com està el mercat i tenint en compte el que necessita la cooperativa del sud. Del preu que paguem, un preu que s'ha pactat, que és superior al que paguen determinats intermediaris i determinades multinacionals, per a mi seria abusi dir-ne un preu just.

Dit això, també prioritzem aquelles cooperatives que tenen un important contingut social, però no sempre. Aquest tema és polèmic i cadascú es col·loca on vol dins d'aquest moviment tan plural que és el moviment de comerç just. Hi ha qui pensa que en el comerç just, una vegada pagat el preu, l'important és vendre més. Això normalment t'empeny cap a les cooperatives més competitives. Dins del comerç just, prioritzem els criteris ecològics, que hi hagi un projecte social interessant al darrere, etc. Per exemple, sabem que si unes cooperatives estan molt implicades amb les lluites socials, probablement no seran gaire competitives, perquè tindran una sèrie de traves polítiques i militars del govern. I això, evidentment, els farà perdre competitivitat. És clar, a l'hora de triar, en el comerç just hi ha tota una relació que no es redueix a la qüestió d'un preu. Per exemple, hi ha qui porta suc de taronja de Cuba. Nosaltres hi estem en contra; considerem que, per molt que sigui cubà i tot el que es vulgui, no té sentit dur suc de taronja de Cuba o peres de Sud-àfrica... Aquest és un dels temes objecte de polèmica. Per nosaltres, el comerç just no inclou consumir productes que no són de temporada,

Podem intentar aconseguir una cadena comercial tan justa i sostenible com sigui possible; però afirmar que el producte és just en tots els seus components seria enganyar la gent.

portats de l'altra punta de món amb no sé quantes cadenes de fred pel mig.

Nosaltres afavorim les empreses d'economia social, aquelles que tenen a veure amb el que creiem que seria un comerç i una producció ètics; però no sempre és possible, perquè de vegades aquestes empreses no les trobes. Llavors, es busca el criteri més proper. Sempre ens estimarem més una empresa familiar que una empresa gran i, evidentment, algunes les rebutgem directament. No tot el comerç just fa això. Hi ha qui pensa que el comerç just és purament donar un preu millor al sud mentre que, quan arriba al nord, l'important és vendre. La Xarxa de Consum Solidari creiem que l'ètica es projecta en tot el comerç i que també hi ha una lluita pel comerç just al nord.

Això també es planteja en el terreny de la distribució. A la Xarxa hem dubtat molt. Quan vam començar no en sabíem gaire, i hem après bastant dels ecologistes, perquè ho tenien molt més treballat. Al nostre parer, vendre un producte de comerç just a Caprabo o a Carrefour és totalment incoherent. Nosaltres donem suport a la gent que lluita precisament contra Carrefour, que és qui està destrossant les hortes de tot Europa, que aviat ho començarà a fer també al nord d'Àfrica i que ja ha anat a fer negocis a l'Equador per comprar-hi llet, congelar la fruita i portar-la cap aquí. Aquí també hem de potenciar coses tan elementals com els pagesos que hi ha als mercats. Ara tenim el mercat de Santa Caterina, que inauguraran pròximament, i no hi ha manera que hi deixin posar els pagesos perquè el que volen és posar un Caprabo, perquè les noves tendències del mercat impliquen que els mercats seran supermercats.

Crec que el més interessant que s'ha presentat a Catalunya és el creixement de les cooperatives i els grups de consum en les seves múltiples variants. Hem d'oposar-nos a determinats circuits comercials que són contradictoris amb la missió ètica i posicionar-nos també a favor de determinades maneres d'organització que afavoreixen el coneixement i la transparència, per intentar ser tan ètic i ecològic com sigui possible, sabent-ne les contradiccions.

Podríem introduir més elements, només n'afegeixo un. Ens oposem que hi hagi comerç just a McDonald's, com s'està fent a Suïssa. Estem en contra que s'utilitzi el nom de comerç just i que s'avalí Procter and Gamble, que és la quarta empresa del món de cafè, perquè ara, com que el comerç just està de

Compren a cooperatives que funcionen democràticament i que tenen criteris ecològics, i els paguem un preu més digne.

moda, vol treure al mercat un producte amb un segell de comerç just. I és que el comerç just està essent cooptat. El Banc Mundial està a favor del comerç just. A l'últim informe diu que s'ha de donar suport al comerç just, als segells de comerç just i als segells ecològics. El que no vol és regular el mercat de cafè, que és on hi ha el problema, ni posar un preu garantit. Procter and Gamble és la quarta empresa del món de cafè i està destrossant el mercat mundial del cafè. Evidentment estan totalment en contra de regular aquest mercat, estan totalment en contra d'un preu mínim garantit, però ara han agafat un segell de comerç just i l'any que ve posaran a 15.000 supermercats dels Estats Units un cafè que anomenaran de comerç just. Per nosaltres, es tracta de la barbàrie. Aleshores el consumidor responsable haurà de conèixer tot això, informar-se'n, perquè s'hi començaran a posar les multinacionals. I com que no podem estar informats de tot, el millor és fer-ho organitzadament en el consum, a través de les cooperatives de consum, a través del petit botiguer, que almenys ens pot explicar alguna cosa.

Com a organitzacions de comerç just, hem de ser totalment transparents i explicar com s'ha lluitat per la justícia i per l'ecologia al llarg de la cadena comercial.

Engràcia Valls (Cooperativa de Consum El Rebost)

Com que aquestes jornades són d'economia solidària i no de producció agrària ecològica, parlaré del producte ecològic, però emmarcat en els nostres projectes d'economia social. Utilitzaré, per començar, la introducció que es feia en el programa d'unes jornades de cooperativisme de consum on vaig conèixer en Jordi Via, a Mallorca; aquest programa diu el següent: *"Les cooperatives de consumidors promovem un model societari basat en la cooperació, la participació, la responsabilitat social i la integració de consumidors i treballadors"*. Això és comú en totes les empreses d'economia social, el que ja no és comú són els altres punts: "Som organitzacions de consumidors (consumidors i consumidoras, eh?), que tenim per objecte aconseguir productes i serveis en millors condicions, així com defensar, informar i formar el consumidor. A més, tenim un model societari de futur per a iniciatives empresarials que neixin del potencial de les persones i els col·lectius". Sabeu que el capital de les nostres empreses són les persones, no és mai el dinar, i això no és discurs sinó realitat.

En el cas de les cooperatives de consumidors de productes ecològics, caldria afegir un altre punt, i és que el tipus de producte que consumim ha de ser coherent amb els objectius de justícia social, de participació, etc. Una cooperativa de consumidors no és una empresa de distribució d'aliments. Les persones ens associem per comprar juntes, no per vendre. No tenim un preu de venda, sinó un preu de cost. Fixem un preu als productes en funció de les despeses que genera l'activitat social i l'activitat empresarial. Hi ha cooperatives, però, que tenim botiga oberta al públic per a les persones que no són sòcies. Llavors, augmentem el marge.

El nostre objecte social, per tant, és proveir-nos de manera autogestionada de productes ecobiològics i fer-ho seguint criteris de sostenibilitat. Per què en diem productes ecobiològics? Segons certifica la normativa de producció, el prefix "eco" indica un sistema de producció respectuós amb el medi ambient, i en diem biològics perquè aquests aliments (el 80% dels productes que hi ha a les cooperatives de consum són aliments) han de tenir una qualitat alta i adequada. Penseu que la certificació en producció ecològica no fa cap mena de referència a la qualitat final del producte. Ens podem trobar espinacs ecològics amb més nitrats que espinacs convencionals, depèn de quin hagi estat el sistema de producció, i això passa.

Quan parlem de "criteris de sostenibilitat" és perquè intentem que els nostres criteris a l'hora de comprar un producte es basin en la perspectiva agroecològica, és a dir, en la seva vessant ecològica però també en la social i l'econòmica. O sigui, mirem que tot plegat sigui fruit d'activitats dignes per a les persones i d'unes relacions humanes basades en la cooperació, l'entesa mútu, la transparència, etc.

Respectar en el procés de producció el medi ambient implica no utilitzar substàncies químiques de síntesi, encara que, per exemple, a vegades en el control de plagues es fan servir substàncies xenobiòtiques, que són perjudicials per a la vida. O sigui, tot i ser molt orgàniques, no vol dir que no puguin afectar la fauna silvestre o el sòl. És complex i no es pot idealitzar mai, de la mateixa manera com tampoc es pot idealitzar el pagès que produeix productes ecològics o les explotacions petites, perquè moltes vegades, en allò que és petit i en allò que és ecològic hi ha la gran excusa per fer les coses de manera improvisada.

El comerç just no inclou consumir productes que no són de temporada, portats de l'altra punta de món amb no sé quantes cadenes de fred pel mig.

Avui dia, a Catalunya els grups d'autoconsum de productes ecològics van creixent. La vessant d'organitzacions de consumidors està bastant deixada de banda, perquè la dinàmica del dia a dia se't menja, i la immensa majoria de grups, integrats com a màxim per una cinquantena de famílies, es basen en el voluntariat, és a dir, no tenen ningú cobrant. Per tant, imagineu-vos la immensa feina que significa portar un mínim control de qualitat, un mínim control de les compres, l'economia, les visites, etc.; si cada setmana s'organitza el racionament i el repartiment de productes queda molt poc temps per fer altres tasques. Ara som tretze o catorze organitzacions i només dues sobrepassen aquest nombre mitjà de famílies sòcies.

Actualment, el Rebot som 120 famílies sòcies, hi ha una persona treballant a la cooperativa i aviat n'hi haurà una i mitja com a mínim, perquè el volum de la feina ens sobrepassa i hi ha determinades tasques que és bo que progressivament es vagin professionalitzant. I així, a més a més, es creen llocs de treball.

Ja us he parlat, doncs, que hi ha dos models: el de tenda i el de voluntariat. Més o menys, jo calculo que som unes 500 famílies, ara mateix, a Catalunya, que consumim productes d'associacions de consum ecobiològiques, bàsicament radica- des a Barcelona i de l'Àrea Metropolitana, perquè en tota la província de Girona només som nosaltres, en tota la província de Tarragona només hi ha el Brot, i en tota la província de Lleida només hi ha un grup molt petit i molt militant, que fa més aviat tasques de caire social a la capital. I també cal dir, per a la gent que no ho sàpiga, que ja fa bastants anys que existim: el Brot ja en fa 20, el Rebot ja en fa 16...

La majoria de cooperatives de consumidors i consumidoras de Catalunya són associacions, o bé no estan formalment constituïdes, només quatre som cooperatives, tot i que es diuen a si mateixes cooperatives. Constituir-se com a cooperatives implica mirar-se la llei, presentar uns estatuts... Tot i així, ens coneixem, estem coordinades i intentem fer algunes coses conjuntament. A causa de la precarietat de les nostres organitzacions i de les nostres capacitats, ara mateix portem un any o més intentant fer un tríptic i encara no ho hem aconseguit...

En canvi, les cooperatives individualment sí que fan més coses, sí que editen tríptics o fan butlletins. Les cooperatives

El tipus de producte que consumim les cooperatives de consumidors de productes ecològics ha de ser coherent amb els objectius de justícia social, de participació, etc.

de la ciutat de Barcelona tenen un butlletí i es coordinen entre elles, és el Troc. O sigui, tot i que en l'àmbit català ens costi molt la coordinació, una per una les cooperatives fan coses interessants.

Una cosa que cada vegada tenim més clara entre totes és que necessitem créixer. Si realment volem aconseguir els nostres objectius, que són un canvi en els models de comercialització de productes i en el mercat, hem de tenir més protagonisme social, no tan sols a través de les nostres cooperatives, sinó també a través d'altres intervencions que permetin que un consumidor o consumidora, quan vulgui consumir productes agroecològics des de criteris de responsabilitat, ho pugui fer fàcilment i no per força a través de les nostres cooperatives. Cal que tota aquesta transparència, tot aquest coneixement de la cadena, tots aquests criteris s'estenguin arreu on es venguin productes ecològics, que de moment només són una etiqueta.

Ara han obert una fruiteria a Mollet del Vallès que té una secció de productes ecològics amb etiqueta. Però què hi ha al darrere? La gent compra aquella etiqueta, però no s'atreveix a res més. I té unes diferències de preu exorbitants respecte al producte convencional. Llavors, de què estem parlant? De productes d'elit? És consum responsable respondre a la crida d'una etiqueta? Ens ho demanem. El que passa és que, per aconseguir aquests objectius que dèiem, hem de dedicar més esforços específics en aquest tema.

El Consell Català de la Producció Agrària Ecològica, en el qual estem representats, és l'organisme de control i certificació dels productes ecològics de Catalunya. Estar-hi és molt important perquè ens permet conèixer directament moltes qüestions, ens permet veure per on van les coses en el sector de l'alimentació ecològica i, per tant, ens permet donar una informació als nostres socis i sòcies que, d'altra manera, no tindrien. Això és credibilitat. Passa que la credibilitat s'assoleix a través d'un compromís i una implicació molt forts, de dedicar-hi moltes hores.

Volia acabar amb un exemple. Aquesta setmana he llegit que els supermercats Consum s'han separat d'Eroski. Sabeu que Eroski és un conglomerat immens, però que es defineix també com a cooperativa de consumidors? Consum se n'ha separat, perquè diu que està tipa que les decisions es prenguin cada vegada de manera més jeràrquica i vertical. Què

La majoria de cooperatives de consumidors i consumidoras de Catalunya són associacions, o bé no estan formalment constituïdes, només quatre són cooperatives,

estem dient quan parlem de cooperativisme? Hi ha la necessitat de saber treballar juntes persones que som molt diferents. Vull dir que no som una colla d'amics; a vegades la gent s'ha de carregar de paciència per poder continuar endavant. Penseu que, efectivament, la certificació ha d'existir, ha d'haver-hi algú que digui a un consumidor o consumidora que allò compleix una determinada normativa, però el que realment ens pot aportar una dosi de confiança i de transparència més alta és l'autocontrol que exerceix el productor, a través de cooperatives de productors, per exemple, i el control que exercim els consumidors amb una coneixença directa d'aquest productor. Només això evitarà que, com ja està passant, ens acabem venent productes amb l'etiqueta d'ecològic que, d'ecològics, no en tenen res.

Autogestió empresarial

Jordi Garcia i Albert Recio



Jordi Garcia (L'Apòstrof, SCCL)

En una primera aproximació, autogestió vol dir "gestió de l'empresa pels seus treballadors", és a dir, les persones que treballen en una empresa prenen les principals decisions sobre aquesta empresa. I dic principals, no totes les deci-

sions, primer perquè prendre col·lectivament totes les decisions d'una empresa, les rellevants i les irrellevants, seria impossible (estaríem en assemblea permanent!), i segon perquè considero que l'entorn, és a dir, d'una banda els clients o usuaris d'aquesta organització i, de l'altra, la població local i la societat en general on aquella està radicada, també tenen dret a participar en aquelles decisions empresarials que l'afecten. De tota manera, en la meua exposició d'avui parlaré tan sols de la dimensió interna de l'autogestió, i més concretament de les diferents possibles architectures organitzatives que intenten posar en pràctica els principis democráticoautogestionaris.

El terme autogestió pertany a un camp de paraules molt ric. De vegades es parla de democràcia a l'empresa; d'altres d'autoorganització; d'altres, més sovint, d'una ambigua participació... *Grosso modo*, participació, autogestió o autoorganització, democràcia, etc., remetent a un conjunt de realitats amb força punts en comú, però en part, també, diferents. Concretament, a què ens referim quan parlem de gestió de l'empresa pels seus treballadors? D'autogestió del lloc de treball? D'autogestió de tota l'empresa? Ens referim a prendre totes les decisions en assemblea o només les més importants? I, en aquest segon supòsit, quines són les decisions més importants? Substituir el paper blanc de la fotocopiadora per paper reciclat és una decisió prou important per discutir-la en assemblea?, qui ho determina?

D'altra banda, crec que hem de distingir entre l'autogestió entesa com a element d'una futura societat no capitalista i l'autogestió entesa com a realitats presents que intenten acostar-se al concepte abstracte d'autogestió. Per la meua part, em centraré en la segona.

Només esmentaré, sobre l'autogestió com a projecte de futur, que considero que ha de formar part de qualsevol projecte econòmic alternatiu, postcapitalista l'anomeno jo, que està configurat, alhora, per altres elements; és a dir, al costat de l'autogestió, en aquest projecte econòmic postcapitalista haurem de pensar en la propietat social dels grans mitjans de producció, en la planificació democràtica de sectors estratègics de l'economia, en la reconversió ecològica de tota l'economia, acompanyada d'una reconsideració del nostre sistema de necessitats i de satisfactors d'aquestes necessitats, i en altres elements que ara no tenim temps d'esmentar.

***L'autogestió no
sols és desitjable
èticament i
antropològicament,
sinó que a més és
possible.***

Em centro, doncs, en l'autogestió com a realitat present, és a dir, com a conjunt d'experiències d'autogestió empresarial, més o menys reeixides, que tenen lloc en aquests moments dins de la societat capitalista.

Començaré reflexionant molt breument sobre per què crec que és necessari impulsar experiències d'autogestió dins d'un sistema social que hi és contrari. En primer lloc, perquè és una exigència ètica, és a dir, els treballadors tenim dret a decidir sobre el nostre treball i sobre l'excedent que reporta. En la mesura que treballem i que el treball ocupa una part molt important de les nostres vides (pot suposar, per exemple, la meitat de la nostra vida conscient, i la meitat potser més activa de la nostra vida en general), sembla raonable que ens correspongui el dret de controlar-lo.

En segon lloc, l'autogestió és una exigència antropològica, ja que permet desplegar moltes de les potencialitats humanes; estic pensant en les capacitats de participació, de comprensió de la realitat, de creació... Per tant, si volem desenvolupar-nos com a éssers humans, un requisit per fer-ho dins de l'empresa és que puguem gestionar-la.

I, en tercer lloc, a més de les exigències ètica i antropològica, resulta que existeix la possibilitat tècnica de fer-ho. És a dir, l'autogestió no únicament és desitjable èticament i antropològicament, sinó que a més és possible: la major part d'estudis que s'han fet demostren que, quan la producció de béns i serveis és autogestionada pels treballadors mateixos, el seu resultat és tan eficaç o més que quan és gestionada des dels paràmetres capitalistes. Com és això? Doncs, argumentant-ho amb una idea general per tal de no estendre'm'hi: perquè, en el fons, l'empresa només es desenvolupa si, i només si, es desenvolupen també les persones que en formen part, personalment i professionalment.

Hem vist per què havíem d'autogestionar l'organització; ara analitzarem què hem d'autogestionar. En un primer nivell, la resposta és òbvia: doncs hem d'autogestionar l'empresa. Aprofundim en un segon nivell: i què hem d'autogestionar de l'empresa? Doncs sobretot hem d'autogestionar els seus objectius, és a dir, les seves finalitats. I quines són les finalitats de l'empresa? Guanyar diners? Ser molt productius? Oferir molta qualitat en els productes i serveis? Potser algú se sorprendrà, però, per mi, aquestes no són les finalitats de l'empresa, sinó únicament els requisits que qualsevol empre-

***L'empresa només
es desenvolupa
si es
desenvolupen
també les
persones que en
formen part.***

sa ha de complir per poder tirar endavant les seves finalitats. És a dir, evidentment que si no treballem amb qualitat i amb professionalitat, si no guanyem diners per poder-nos mantenir, l'empresa deixarà d'existir. Però és un greu error que es comet molt sovint confondre el que són requisits, condicions necessàries si voleu, amb el que són els objectius.

Per tant, quines són les finalitats de l'empresa, si no són la qualitat, ni la rendibilitat, ni la productivitat? Potser us semblarà que m'escapoleixo, però, per a mi, les finalitats d'una empresa són aquelles que, lliurement, determinen les persones que en formen part. I afegeixo: les finalitats de cada empresa han de ser la concreció d'una idea general del col·lectiu humà emprenedor. Els integrants de l'empresa haurien de respondre a la pregunta: "què podem aportar a la societat que, alhora, ens permeti viure dignament i créixer com a persones?". La resposta que hi donin constituirà la principal finalitat de la seva empresa.

Si més o menys he respost per la part que em pertoca, una part petita, a la pregunta de què s'ha d'autogestionar, podem passar a parlar de quina autogestió, és a dir, com es practica l'autogestió.

A partir de les realitats més o menys democràtiques, més o menys autogestionàries que conec, infereixo tres models d'autogestió empresarial diferents. Tots tres comparteixen moltes coses, com ara que utilitzen els mateixos àmbits de gestió. Quins són aquests àmbits de gestió? Un és la reunió de tots els membres del col·lectiu humà que forma l'empresa, o sigui, l'assemblea. Un altre, una instància gestora, que pot ser el consell rector, la gerència o una persona coordinadora. Un tercer, els grups de treball. I un quart, cada persona, naturalment.

Aquests quatre àmbits de gestió —assemblea, consell rector, equips de treball i persones— existeixen en la major part d'empreses democràtiques i autogestionades que coneixem, però tenen atribucions diferents i practiquen estils igualment distintes. Aquestes divergències no són pas secundàries. Perquè les atribucions que adopta cadascun d'aquests àmbits i els estils amb què es dinamitzen poden fer que dues empreses siguin molt diferents. És en funció d'elles que identifico tres models organitzatius que intenten plasmar el concepte democráticoautogestionari: el model delegatiu, l'assembleari i el participatiu.

El model delegatiu

El model delegatiu és el més estès en aquests moments. Com els altres dos, l'analitzarem des dels diferents elements que conformen l'arquitectura d'una organització tipus.

El primer element és el focus del poder. Perquè hi ha l'individu, hi ha una gerència —adopti la forma que sigui—, hi ha una assemblea, o una reunió de tots plegats, hi pot haver equips de treball... Però qui concentra la màxima quota de poder? Per mi, el focus de poder en les empreses democràtiques delegatives resideix en la instància gestora (gerència, consell rector...). És a dir, la instància gestora és la que gestiona l'empresa, per tant, la que dissenya la política comercial, la que concep l'estratègia de producte, la que organitza el treball, i tot això ho condensa en un pla estratègic que normalment elabora aquesta instància mateix. Aquest és el document bàsic de gestió del model delegatiu; el pla pretén recollir exhaustivament els objectius de l'organització durant un període determinat (un, tres, cinc anys...), perioditzar-los i donar-los una expressió quantitativa. En teoria, permet tenir-ho "tot controlat"; a l'hora de la veritat, el futur es resisteix a ser planificat i obliga sempre a refer objectius i cronogrames.

I com participa tothom en el model delegatiu? Normalment els membres de l'empresa participen en les assemblees que es fan de tant en tant, potser una o dues l'any, i dedicades a informar i sancionar les propostes que s'hi presenten. Són assemblees on escasseja el debat i rarament s'impugnen les propostes presentades per la instància gestora.

Peter Senge explica que hi ha cinc maneres de formular els objectius estratègics en una empresa. Es poden formular per imposició, és a dir, "això es farà així perquè ho dic jo". Hi ha l'estil de la venda, a més hi ha l'estil de la verificació ("et sembla bé que ho fem així?"), l'estil de la consulta ("escolteu, què us sembla si ho féssim així?") i l'estil de la creació col·lectiva. Jo m'he deixat d'explicar-vos-en un per centrar-m'hi més. Es tracta de l'estil de venda, que és el que, al meu entendre, més s'utilitza en les empreses de model delegatiu. És allò que diem (i ho dic sense ànim pejoratiu) "vendre la moto". Va així: "Nosaltres, el consell rector, hem elaborat el millor pla possible; ara toca convèncer la resta que efectivament ho és". D'això, Peter Senge en diria "la ven-

Hi ha tres maneres de plasmar a l'empresa el concepte democrático-autogestionari: el model delegatiu, l'assembleari i el participatiu.

da", doncs bé, la instància gestora elabora l'estratègia de l'empresa que després ven a tota la resta.

És cert que formalment els treballadors o socis poden canviar els càrrecs i modificar la marxa de l'empresa. Però convindreu amb mi que, a la pràctica, passa poc sovint, i és que el poder el vas perdent a mesura que no l'exerceixes. De fet, a moltes d'aquestes empreses, siguin cooperatives o siguin altra classe d'empreses, mana una espècie de tecnocràcia.

Com funciona la informació a les empreses democràtico-delegatives? Doncs bé, la major part de la gent en té poca; la informació es concentra en la instància gestora.

I com s'organitza el treball? Depèn: pot anar des d'una separació completa entre qui planifica (la instància gestora) i qui executa (la resta), tal com correspondria a un model taylorista clàssic, fins a dotar d'una certa autonomia a cada persona o als equips de treball, mentre es compleixin els objectius marcats per aquesta instància gestora, com correspondria a un model taylorista actualitzat, també anomenat de direcció per objectius.

Quins són els resultats del model? Doncs al cap d'un temps, la major part de socis o treballadors no senten com a pròpia l'empresa, ni que sigui una cooperativa, la motivació baixa, disminueix la creativitat, la gent s'implica el just i prou, no hi ha aprenentatge ni individual ni col·lectiu. En general, se segueix el ramat, o bé s'obeeix directament al superior, i tothom mira d'"escaquejar-se". No cal dir que, de resultes d'això, l'eficàcia empresarial minva.

Quin és el paradigma conceptual, és a dir, la filosofia organitzativa que hi ha darrere del model delegatiu? Doncs el paradigma mecanicista, en virtut del qual l'empresa, per dir-ho amb una metàfora, és la suma de les peces i engranatges d'un rellotge que munta i al qual dóna corda algú, que no és altre que la instància gestora (gerència, consell rector, coordinador/a...).

El model assembleari

Hi ha un segon model, que anomeno assembleari. Tot seguit l'analitzarem a la llum dels mateixos paràmetres que el model delegatiu.

Quin és el focus del poder en el model assembleari? L'assemblea, naturalment. L'assemblea concentra, en aparença,

El poder el vas perdent a mesura que no l'exerceixes.

tot el poder de decisió. El procediment consisteix, ja ho sabeu, a convocar una assemblea i qui sigui —en teoria qualssevol, a la pràctica uns pocs i sempre els mateixos— presenta propostes, aquestes es discuteixen més o menys, són votades o consensuades i, un cop aprovades, tothom les aplica, o bé l'assemblea nomena alguna persona o comissió, permanent o ad hoc, encarregada d'aplicar-les.

Quin és el document bàsic de gestió utilitzat en el model assembleari? Doncs, com a màxim, les actes d'acords, que acostumen a reflectir decisions sobre el curt termini. En general, estem davant d'una organització que improvisa, on ningú té cap perspectiva sobre el futur de l'organització. Si en el model delegatiu qui controlava era la instància gestora, en el model assembleari l'activitat és més caòtica en el pitjor sentit del terme. O bé, pot passar, sol passar que, de sotamà, existeix una figura que sí que controla i que concentra força poder sense aparèixer en cap organigrama, que és el líder o els líders informals, encara que mai ningú de l'organització ho reconegui.

I que passa amb la informació? Doncs si es tracta d'una organització gran que funciona assembleàriament, molta informació es concentrarà en mans dels líders informals. La resta en rebrà poca. En una empresa petita, en canvi, és probable que tots acaparin molta informació; el problema, en aquest cas, és que no hi ha creades formes organitzatives per convertir aquesta informació en coneixement i, per tant, en acció. És a dir, tothom té molta informació, però tot el que provoca és saturació.

Quina és l'organització del treball en l'empresa de model assembleari? D'entrada, la que marqui l'assemblea i, si no en marca cap, que també pot ser, el criteri de cadascú, que serà més o menys encertat.

I quins són els resultats? Al llarg del temps, una organització que adopti el model assembleari, excepte si no és molt petita, sol aconseguir el contrari d'allò que explícitament pretén. És a dir, hi trobem poca iniciativa personal i grupal, poc reconeixement de la individualitat i la diversitat, una certa tirania de la majoria i cansament per la lentitud en la presa de decisions i el seu poc grau d'acompliment. L'assemblea es converteix en un parlament on uns quants exerciten l'art de l'oratòria i el poder es va concentrant en mans de líders informals, mentre que la participació d'una part del col·lec-

En les empreses del model delegatiu sol acabar manant una espècie de tecnocràcia.

tiu, si n'hi ha, adquireix tan sols la dimensió de control. És a dir, apareix gent que participa exclusivament a les assemblees per controlar; ve a ser com dir: "jo hi vaig per, si es diu alguna cosa que em perjudica, llavors bloquejar-ho".

Quin és el paradigma conceptual del model assembleari? Segons el meu parer, és paradoxalment el mateix del model delegatiu: el mecanicista. L'assemblea, i els líders informals que la controlen, són la nova jerarquia que substitueix la gerència o el consell rector propis del model delegatiu.

El model participatiu

Hi hauria un tercer model, en fase emergent, que seria el model participatiu.

Quin és el focus de poder en el model participatiu? No és el consell rector ni la gerència, com en el cas del model delegatiu. Tampoc és l'assemblea, com en el model assembleari, sinó que és el petit grup, el grup a escala humana, de tal manera que l'empresa apareix, si ho voleu considerar així, com una confederació de molts nuclis de poder interdependents, i fixeu-vos que dic interdependent, ni jeràrquics ni independents. És això factible? Naturalment. Pensem en l'organisme humà. Al nostre cos, quin és l'òrgan vital? El cor? El cervell? El pàncrees? És a dir, si pensem en metàfores extremes de la vida, diferents de les extremes de les màquines, com el rellotge, ens adonarem que, de fet, en un sistema hi ha molts elements importants, si no ho són tots, i que aquests elements no mantenen entre ells una relació de jerarquia, sinó d'interdependència.

Tornant a l'organització, el model participatiu potencia diversos focus de poder, que poden ser grups de tot tipus: equips de treball, equips de projecte, equips per millorar processos i, per què no, una instància gestora, en el cas que la cooperativa sigui més gran que una microempresa.

Però, alerta, què fa aquesta instància gestora, que, com en el model delegatiu, pot ser el consell rector, la gerència o una o unes persones coordinadores? Doncs sobretot proporciona eines i recursos a aquests grups perquè s'autoorganitzin, és a dir, la instància gestora ha de servir més que no pas ser servida; les seves funcions són facilitar l'autoorganització col·lectiva, coordinar els processos i resultats que els grups produeixin, homogeneïtzar les seves dinàmiques d'acord

A mesura que passa el temps, les organitzacions del model assembleari acaben aconseguint el contrari del que explícitament pretenien.

amb els criteris decidits col·lectivament abans i, en darrer lloc, si així ho ha delegat l'assemblea, controlar per excepció (quan les coses no van bé entre període d'assemblees).

Quin és el document bàsic de gestió en el model participatiu? Doncs el que anomenarem document de prioritats estratègiques, que no és un pla estratègic, sinó una altra cosa. El document de prioritats estratègiques seria fruit d'un procés, del qual parlarem després, en què es marquen quatre o cinc objectius generals, no més, que l'organització vol assolir a mitjà termini, que afecten tot el seu conjunt i que l'ajuden substancialment a apropar-se (o a intentar-ho) a allò que s'ha decidit col·lectivament que es volia ser o fer. Són fites, a més, d'abast prou generals perquè puguin ser adaptades, després, per cada equip de treball o, fins i tot, per cada persona.

Com funciona la participació col·lectiva en aquest model participatiu? Doncs opera per mitjà de tres canals. El primer canal és el de les assemblees formals periòdiques (per exemple, una cada mes); aquestes assemblees serveixen per prendre decisions col·lectives importants a curt termini, però abans de celebrar-les hi ha d'haver hagut una informació prèvia i, quan tinguin lloc, s'ha de produir deliberació. Debatre amb els altres ens fa ser més intel·ligents perquè ens permet generar idees noves. Podríem dir que cadascú de nosaltres és més intel·ligent quan parla amb els altres. Però, alerta, parlar amb els altres tenint voluntat d'arribar a acords i debatent amb informació prèvia i coneixement de causa, no pas parlant per parlar o parlant per demostrar que sabem més que els altres. En síntesi, necessitem bona informació i obrir processos de deliberació madura perquè la participació sigui de qualitat.

El segon canal és el de les assemblees informals espontànies que serveixen per decidir coses molt concretes. Aquest canal es pot aplicar en petites empreses. Per exemple, a la meva cooperativa hi ha un cert nombre de decisions concretes que prenem amb aquest sistema; fins i tot hem encunyat un terme per anomenar aquestes reunions, el d'"assemblees a peu dret". "Assemblea a peu dret" vol dir que en algun moment sorgeix un assumpte sobre el qual s'ha de decidir de seguida, ens ajuntem tots en un despatx, no cal ni que seiem, així evitem apoltronar-nos i allargar innecessàriament la reunió, i exposem el problema, debatem i deci-

***Darrere
l'assemblea,
acotuma a
haver-hi un o
uns líders
informals, que
concentren bona
part del poder
de l'organització.***

dim, si pot ser en deu minuts millor que en quinze. I no ha calgut convocatòria ni més preparació. Estic convençut que, com nosaltres, hi ha moltes organitzacions que les utilitzen, encara que de vegades no en siguin conscients. El tercer canal per vehicular la participació col·lectiva en les empreses participatives consisteix a fer periòdicament processos de re-creació de l'organització. Es tracta de repensar o bé el projecte empresarial o, més normalment, parts significatives d'aquest. Són processos que poden durar mesos de recerca d'informació i de deliberació, on cada membre de l'organització formula nous desitjos, on sorgeixen nous reptes col·lectius i on es perfilen noves intencions estratègiques... És a dir, "com volem ser, col·lectivament, d'aquí a X anys?", "quin sentit té la nostra organització?"... Es tracta de respondre col·lectivament aquest tipus de preguntes. I aquest procés en què desemboca? Doncs desemboca en reformulacions de la nostra raó de ser com a empresa (també dit missió) i de com volem ser a mitjà termini (també dit visió). D'aquí sortiran les prioritats estratègiques o objectius generals a mitjà termini, que són els que estamparem en el document de prioritats estratègiques que us comentava abans.

I com circula la informació en el model participatiu? Com que, de fet, es tracta d'organitzacions molt obertes a l'entorn, corre molta informació. El problema, llavors, rau no a tenir prou informació, sinó a compartir-la més enllà de la persona o el petit grup, és a dir, el punt crític és com socialitzar la informació òptima (que no vol dir màxima). El model participatiu tendeix a captar molta informació i a repartir-la desigualment; cal crear sistemes per socialitzar la informació que sigui pertinent per tal de convertir-la en útil.

Com s'organitza el treball en una empresa que segueix el model participatiu? Doncs en equips de treball o, si l'empresa és molt petita, individualment. Els equips fan tot o quasi tot allò que té a veure amb la seva feina, fins i tot poden assumir la funció comercial. És a dir, les feines es gestionen de manera completa, cosa que els dóna un sentit; a més, com que cada treballador està en contacte amb els clients i l'entorn rep molta més informació que una empresa taylorista.

Quins són els resultats? Jo diria que n'acostuma a resultar més implicació, més creativitat, més participació i, per tant, més eficàcia. Els problemes? Evidentment que n'hi ha, de

Cadascú de nosaltres és més intel·ligent quan parla amb els altres.

problemes: apareixen incoherències, en haver-hi diferents nuclis de poder que s'han de saber harmonitzar; poden aparèixer recels, algú que diu: "ostres, jo no m'havia enterat, d'això que ha passat!", etc. La condició prèvia per afrontar-los és que existeixi una cultura de la confiança mútua que és, en definitiva, allò que ens ha portat junts a fer una empresa; si no hi hagués confiança mútua, potser és que ens vam equivocar fent empresa junts.

Quin és el paradigma conceptual que hi ha darrere el model participatiu? Doncs el paradigma de la complexitat, que ens permet concebre l'empresa com un ésser viu, com una planta, posem per cas, que coevoluciona amb el seu entorn (un aspecte que no he pogut tractar), i que s'ha de regir combinant parts d'ordre, potser per a les feines habituals, amb parts caòtiques (i, per tant, creatives), per als àmbits de la innovació i els nous projectes.

Reflexions finals

I acabarem fent algunes reflexions finals sobre aquests tres models. Primera reflexió: quin model escollim?, quanta autogestió apliquem? Jo proposaria tanta com cada empresa pugui. De què depèn arribar a un estadi o a un altre? Doncs, al meu entendre, sobretot de la nostra voluntat. Podem trobar-nos en, aquests moments, en una empresa de tipus assembleari, o de tipus delegatiu, i iniciar un procés de canvi conscient que ens porti, al cap d'un temps, a ser una empresa participativa. Que hi ha obstacles? I tant que sí, com per a qualsevol projecte que valgui la pena. Ens toparem tant amb obstacles interns com amb obstacles externs.

Quins poden ser els principals obstacles externs per adoptar el model participatiu? Moltes empreses s'han de moure en un mercat molt competitiu i, a més, tenen pocs recursos econòmics, per la qual cosa van al dia i els queda molt poc temps per invertir en el procés de canvi. I, per descomptat, la participació necessita temps.

Altres obstacles? En una empresa industrial, la tecnologia pot estar concebuda perquè la gent treballi d'una manera taylorista, amb la qual cosa, si no la canviem per una altra, crearà unes persones i una organització també tayloristes.

I, evidentment, obstacles interns, els més difícils de superar, els que provenen de nosaltres mateixos i mateixes. Con-

El model participatiu entén l'empresa com una confederació de molts nuclis de poder interdependents.

dicionants col·lectius, que van des de la dimensió empresarial (com més gran sigui una empresa, més difícil és tirar endavant un model participatiu, tot i que organitzant-se en petits nuclis autònoms, és a dir, en miniempreses dins la gran empresa, podem superar l'obstacle), fins a l'edat de l'organització: a una empresa que fa molts anys que funciona amb la mateixa gent costarà més d'imprimir-li un canvi. I condicionants personals: des de la poca formació (no ens han ensenyat a participar, no ens han ensenyat a consensuar, no ens han ensenyat a gestionar...), fins als egoismes personals: la comoditat de qui diu "que participin els altres", la por de perdre estatus i poder per part dels líders formals, en el model delegatiu, o informals, en el model assembleari...

Segona reflexió: per poc que hi rumiem ens adonarem que cadacun d'aquests models organitzatius els podem transplantar del món de l'empresa al món de la política. El model delegatiu, de fet, correspon a la democràcia anomenada representativa, tot i que seria més precís dir-ne delegativa, una democràcia de baixa intensitat. El model assembleari evoca experiències de democràcia directa molt valuoses (com la Comuna de París), però que corresponen a una societat menys complexa que l'actual, però potser també a uns subjectes socials menys participatius i menys formats que els actuals. Finalment, el model participatiu correspon a la reivindicació emergent de democràcia participativa a tots nivells, una demanda que cada cop s'estén més arreu del país i del món.

I tercera i última reflexió: qualsevol dels tres models de democràcia o d'autogestió empresarial que he descrit és, per mi, qualitativament millor que l'empresa capitalista, igual que considero la democràcia més light millor que la dictadura també més light. Per tant, la majoria de cooperatives parteixen d'un mínim superior a la majoria d'empreses capitalistes, la qual cosa no ha de ser excusa per no plantejar-nos el salt cap al model participatiu, tant perquè és el més desitjable, en desenvolupar-nos més com a persones, com perquè resulta perfectament possible.

En el model participatiu, la instància gestora proporciona eines i recursos als grups perquè s'autoorganitzin.

Albert Recio (Professor d'Economia Aplicada de la UAB, membre del consell editorial de la revista *Mientras Tanto*, i està vinculat al moviment veïnal)

La meva preocupació per l'autogestió ve de fa molts anys i ve de totes les corrents que hem pensat que la democràcia forma part dels projectes igualitaris. La igualtat no és solament un problema de distribució, també és un problema de poder. Jo conec molt més el món d'empresa capitalista, que és el que porto estudiant durant molts anys, i sempre que explico les crítiques al capitalisme n'apareixen dues: una és de desigualtat quant a la distribució de la riquesa; l'altra, de desigualtat quant a distribució del poder. I a mi sempre em sembla que és més important la segona que la primera, perquè és la que marca les trajectòries socials. Si em féssiu participar en un programa de transició cap al postcapitalisme o cap al socialisme o cap a l'ecosocialisme, estaria més disposat a seguir pagant una renda a tota la "colla de lladres" perquè ens deixessin tranquils que no a deixar-los el poder.

A mi em sembla que el problema que tenim és que estem en societats enormement complexes i, per això, hem de ser molt cauts a l'hora de pensar quines propostes organitzatives concretes fem. No és el mateix una petita experiència productiva, com algunes que s'han presentat en el taller anterior, que organitzar un sistema sanitari central i, em sembla que, per poc que un hi pensi, una estructura sanitària que satisfaci amb urgència i eficiència les necessitats de molta gent, alguns elements de molta centralització ha de tenir. Crec que això també és una experiència, que en el món del capitalisme també hi ha molta reflexió; la dimensió, de vegades, també marca coses. Segurament és veritat que la tendència lògica de l'economia capitalista és anar sempre a la mida més gran i, per tant, estarem, segurament, d'acord que, si fem un canvi cap a un model econòmic diferent, possiblement hi haurà coses que resultaran massa grans i que no tindran sentit. Per exemple, en els últims anys, amb la globalització, el fet que grans empreses elèctriques gestionin a Espanya, a Argentina i a molts altres indrets, segur que no té cap sentit. Tindria molt més sentit que hi hagués sistemes elèctrics a nivell local o regional o supranacional en alguns àmbits, i podríem trobar molts exemples d'aquests.

La igualtat no és tan sols un problema de distribució, també és un problema de poder.

Per tant, segurament, la dimensió de moltes organitzacions pròpies del capitalisme, sobretot del capitalisme que coneixem ara, és excessiva; però, tot i amb això, segurament, a l'hora de pensar en solucions concretes caldrà ser molt assenyat i no caure a propugnar un sol model únic. Tinc la impressió que això, també, al món de l'empresa capitalista li ha passat. Si un mira la història de l'organització empresarial en el capitalisme, cada X temps surt algú que s'inventa un sistema organitzatiu nou que, com que és un producte per vendre, el ven com la solució i, llavors, tothom l'adopta. I és que també hi ha modes en la gestió empresarial, tothom el copia. Per exemple, l'aplicació del taylorisme en moltes indústries és un fracàs. I segur que hi ha hagut moltes empreses que s'han "fotut una patacada". La humanitat també avancem a base de proves i errors i, per això, hem de partir d'aquesta complexitat i, per tant, a l'hora de pensar, el que finalment acabem dient són quatre pinzellades o quatre elements importants, però després, a l'hora de concretar-los —i crec que també el Jordi ho ha explicat—, hi ha moltes possibilitats i moltes varietats i hem d'anar partint d'experiències i veure quines funcionen en cada camp.

Bé, entrant més en els temes que volia comentar, em sembla que la primera qüestió, la democràcia, que al cap i a la fi és l'autogestió, té dos aspectes que, des del meu punt de vista, són indissociables, que són els temes formals, de regles del joc, de formes de participació garantides, d'un cert garantisme institucional, i, l'altre, les bases materials reals. Em sembla que, en els últims anys hem avançat molt més en la primera part, és a dir, a tots els que ens preocupa la participació, hem après molt; el Jordi ho ha comentat abans i hi estic completament d'acord; hem passat de sentir una certa fascinació per l'assemblearisme fins a entendre'n els límits. Tots els que hem participat en assemblees sabem que hi ha un procés de lideratge. Però jo crec que en això hem avançat bastant i és la part que segurament tenim més treballada. Per això em volia centrar a parlar sobre l'altra part, la de les bases materials per a la democràcia.

Per mi hi ha un tema crucial que avui limita enormement la participació real, que és la informació. És clar que no hi pot haver participació sense bona informació. Passa que crec que un es pot passar d'informació per massa informació o per massa poca. I, això, de fet, la millor literatura de reflexió

Qualsevol organització que vulgui millorar la participació real ha de discutir quina participació és significativa.

organitzativa, un autor com per exemple Herbert Simon, ho explica. Si ens donen molta informació, el nostre cervell és incapaç de tractar-la i, per tant, aquesta és una de les formes com se satura molta gent; si poses qualsevol mitjà de comunicació, tens una quantitat d'informació que t'impedeix saber quina d'aquelles informacions és significativa. I, per tant, a mi em sembla que qualsevol organització que vulgui millorar la participació real de la gent ha de pensar a discutir quina participació és significativa, perquè, això és evident, no hi ha receptes; quins temes són estratègics i, per tant, és molt important que els debati tothom, i quins temes són segurament secundaris i anirem fent com puguem.

En el moviment veïnal, on em moc, aquest tema és un clàssic: l'ajuntament t'omple de piles d'informació, però normalment, la informació que t'interessa de veritat, la que finalment determina, aquesta no la veus mai. Per tant, val la pena pensar quina és la informació que és significativa per prendre decisions que tenen influència en l'organització en el futur i quina és més circumstancial.

El segon aspecte crucial, i ell també n'ha parlat, és el model de l'organització del treball i de divisió del treball. Tinc la impressió que aquesta és una de les qüestions clau en aquest moment en qualsevol organització que superi el grup del petit nucli. Per què? Doncs perquè estem en una societat on la divisió del treball que hem tingut, més enllà que el model hagi sigut més taylorista o més participatiu, té poc a veure amb els reptes organitzatius de la nostra societat actual, més complicada d'organitzar i, per tant, s'ha de pensar en muntatges organitzatius adequats.

Tercera qüestió. En la meva opinió, la major part d'experiències de democràcia empresarial d'avui dia són limitades per una altra raó. Si analitzem les lògiques organitzatives de les estructures productives actuals, d'allò que estem, gairebé sempre, parlant, no és d'empreses com a model de mercat que s'estudia en els llibres d'economia (parlant-los d'una irreal competència perfecta, d'un món de mil empreses competint entre elles...), sinó de processos que formen part d'estructures productives molt complexes, moltes vegades amb jerarquies. Abans d'entrar a la sala estava parlant amb el Xavi Montagut i m'explicava, per exemple, com moltes cooperatives agràries acaben estant lligades amb grans estructures de distribució comercial, o pensem, per exemple, en totes les

No hi pot haver participació sense bona informació, la qual no ha de ser ni massa ni massa poca.

empreses de components de les multinacionals de l'automòbil; la gent que treballa en aquestes empreses són manades, de fet, per la Volkswagen, la Ford o l'Opel.

Així doncs, el marge d'acció que té una unitat productiva concreta ve molt determinat pel lloc que ocupa en aquesta jerarquia complexa. De fet, si mirem la lògica de l'empresa capitalista dels últims vint anys ens adonem dels canvis que han sofert les grans empreses. Quan explico la globalització, molta gent sembla que identifica l'obertura de mercats com la seva característica més important, quan de fet és la més trivial. Una de les coses més importants és el canvi en el model organitzatiu de la gran empresa. La gran empresa està fent actualment el procés invers del que va fer des del 1850 fins ara. La gran empresa capitalista que jo vaig estudiar als anys seixanta era fruit d'un procés de progressiva integració d'elements en una sola estructura. Què han descobert? Doncs que això és molt pesat i que, com el que els importa és el poder, com més descentralitzes, mentre tinguis els mecanismes de control, més beneficis obtens. Per exemple, totes les indústries de consum han descobert que el nivell crucial és la comercialització final. I per això avui, si analitzes la indústria tèxtil o, fins i tot, la indústria alimentària, qui té el poder real en el sector són les grans cadenes de comercialització. En altres casos, en el cas de la indústria del cotxe, el muntatge final i la marca, etc., són els elements crucials. Això què ens està dient? Ens està dient que sota la forma d'una certa desconcentració del poder hi pot haver molt de poder. Penseu, per exemple, en Carrefour; fa quatre anys va estar a punt d'enfonsar Bimbo, i Bimbo és una gran empresa de capital. Doncs li va posar unes condicions que Bimbo va estar a punt d'anar-se'n a fer punyetes.

Per tant, què m'està dient això? M'està dient que no podem pensar només en democratització i en autogestió en termes de l'empresa local, sinó que hem de pensar, aquest és un esforç realment més difícil, a democratitzar tota la cadena. En el fons, allò que s'està discutint en les xarxes de comerç just i aquestes coses, és això, és veure quins són els mecanismes concrets que podem fer que tota l'estructura d'un procés sigui més igualitària i, per tant, més democràtica.

L'última cosa que volia assenyalar és que, a més, també hem de partir que una organització, per més autogestionària

El marge d'acció que té una unitat productiva concreta ve molt determinat pel lloc que ocupa en una jerarquia productiva, que és molt complexa.

que sigui, pot tenir un component "egoista" important. Crec que, en general, qualsevol organització de les que conec. Gairebé totes les organitzacions volen créixer i viure, i crec que és un dels problemes que la humanitat ha de resoldre. Per què? Per què aquest voler créixer i voler aguantar, que és una cosa bastant habitual, quan un munta un grup polític o algú munta una associació? Hi ha una tendència a crear mecanismes d'autoconservació.

És a dir, una de les coses més perverses que veiem a l'empresa capitalista prové també d'aquest afany d'autoconservació. Per exemple, el més terrible que té la indústria del tabac, de les que sabem, és que "com jo fabrico tabac i el vull seguir fabricant, doncs faig totes les trampes en els productes químics que puc perquè la gent es faci més addicta, és a dir, perquè un consumidor de tabac no sigui una persona que pugui triar entre deixar o no de fumar, sinó que sigui un addicte. I, a més, per fer això, compro a polítics i tal perquè em segueixin regulant bé". Aquest és un tema que tampoc té una solució automàtica, però que qualsevol model autoorganitzatiu, que jo entenc que és un model pensat no només per a un petit grup sinó per al conjunt de la societat, ha d'entendre que és important crear regles socials, regulacions socials, que eliminin o frenin aquestes tendències a l'expansió i a l'autoconservació per damunt de tot.

Imagineu que fóssim una empresa autogestionària que fabrica motos. Què haurien de fer els treballadors: votar seguir fabricant motos, o bé votar, com crec que seria raonable, deixar de fabricar motos, que és un producte insostenible ecològicament i que provoca terribles costos socials? Fa poc temps hi va haver una manifestació de treballadors de les motos, dels sindicats i de les empreses, i què demanaven? Que s'abaixessin les assegurances de les motos. Per què? Perquè, finalment, les empreses d'assegurances segur que inflen els preus, però si jo tinc una empresa d'assegurances, i he de ser rendible, o he de ser sostenible, he de posar unes quotes en funció del nivell de risc. Si jo asseguro una cosa que té un alt risc, l'única manera és apujar les quotes. I què passa amb les motos? Si poso unes quotes que són, segurament, realistes en termes del manteniment del producte, de l'assegurança, puja tant el preu de la moto que baixen les vendes, pel tipus de mercat que té, el de la gent molt joveneta. I la prova que aquest és el mercat la teniu si mireu qui surt última-

Una organització, per més autogestionària que sigui, pot tenir un component «egoista» important.

ment competint en les curses de motos. Cada mig any ens treuen un nen de setze anys que és un *crack* i això es fa clarament per crear addicció entre els joves. Per tant, és un producte insostenible i el mercat és insostenible. Què fan, llavors? Demanen ajuts, i no pas per posar fi a la fabricació de motos i reestructurar l'empresa per fabricar un altre producte...

Per això, també, em sembla que no podem pensar només en l'autogestió des del punt de vista de la pròpia empresa, sinó de l'entorn, que calen regulacions. Per això, i acabo, em sembla que una economia cooperativa i democràtica s'hauria de basar en capital públic i, per tant, els usuaris d'aquest capital paguessin una espècie d'impost a l'Estat, la qual cosa permet molta més flexibilitat, perquè si el model de la moto se'n va a fer punyetes, l'estat et deixa diners perquè muntis una altra activitat socialment més útil.

O PONENT



O SO
TERRAL



SO
GARBI O
LLEBEIG



SSO
LLEBETJOL



Marti © 2004

Diner ètic i solidari

Toni Pons, Giovanni Aquatti i Valentí València



Toni Pons (Deixalles. Balears. Caixa Colonya)

Començaré fent una breu exposició històrica d'aquests 120 anys de Caixa Colonya, perquè, si no, seria difícil d'entendre ses opcions que ha agafat darrerament.

Com moltes de ses caixes, Caixa Colonya neix ara fa 120 anys amb la vocació de lluitar contra s'usura. Neix en un poble molt concret que se diu Pollença i constitueix, sobretot, una experiència vinculada a moltes línies d'ensenyança del que seria s'escola lliure.

Es produeix un cert fracàs durant aquest temps de Caixa Colonya, i lògicament de sa ensenyança lliure, que provoca un fet enormement trist, es suïcidi a Marsella des seu fundador, en Guillem Cifra.

De Caixa Colonya sintetitzaria una cosa molt important i és que té una vocació bàsicament de servei en es poble. Aquesta fidelitat as poble passa tot es temps de s'època de "nuestro querido generalísimo" i no s'estén: se queda limitada en s'àmbit concret i específic des poble on va néixer. Llavors, entram en una altra situació política i se comença a estendre, però amb una fidelitat sempre concreta i específica en es pobles.

Caixa Colonya no entra a Palma fins fa 15 anys. És una entitat financera a la qual no s'ha pogut acusar cap vegada de fer inversions en temes urbanístics ni en complexos hotelers, cosa que a Mallorca no es pot dir de cap altra entitat financera. És s'única caixa que es nega rotundament a fer qualsevol aportació a una fundació que va constituir el senyor Cañellas –famós a tot es món per es tema des túnel– per sa recuperació de ses finques rústiques de sa nostra terra.

Aquesta seria una mica sa història i, quan nosaltres començam a treballar amb ells, aquest cabal històric que té Colonya es converteix en un cabal de desenvolupament cap a una banca ètica.

Òbviament els banquers, per molt ètics que siguin o que pretenguin ser, tenen s'element de prudència sempre a damunt sa taula. Aquesta gent comença a pensar que realment hi ha una coincidència amb es plantejaments del que pot ser una banca ètica, del que pot ser una experiència financera ètica i del que són es seus plantejaments històrics. Traiem un producte, que és es producte de s'estalvi ètic, amb unes certes característiques: una cartilla d'estalvis on no es poden fer operacions més enllà de ses concretes d'una cartilla d'ús quotidià (telèfon, nòmnes, etc.). És una cartilla d'estalvi que té dues funcions bàsiques: donar suport financer a experiències que ja hem sentit avui en aquesta taula i generar uns interessos. D'aquests interessos, el 50% són automàticament per al dipositari i de s'altre 50% el dipositari en fa una renúncia quan fa es contracte de sa cartilla. Aquest altre 50% serveix per subvencionar entitats que reuneixen ses mateixes característiques que s'han dit anteriorment.

**Caixa Colonya,
de Pollença, neix
ara fa 120 anys
amb la vocació
de lluitar contra
s'usura.**

És a dir, tenim una part per a inversions i una altra per a subvencions. Tot com a element central d'estalvi ètic. I l'innovador, l'important d'això, és sa constitució d'un comitè ètic. Aquesta entitat financera no pot utilitzar cap d'aquestes característiques sense es vistiplau des comitè ètic.

Jo estic a es comitè ètic com a Fundació Deixalles, i som els qui, en última instància, decidim si se fa aquesta inversió o no se fa. Quan prenem sa decisió la fem des de principis ètics, principis que se denominen a sa carta de s'economia solidària, que està assumida per sa Xarxa d'Economia Solidària de s'Estat espanyol. Aquest comitè se responsabilitza de donar informació a tots els dipositaris. Nosaltres partim que ses persones o entitats que han depositat es doblers en aquesta cartilla ho fan per una motivació ètica, i aquesta motivació ha de tenir una resposta ètica també, la qual cosa vol dir que han de tenir una informació precisa sobre el que se fa amb es seus doblers. Amb aquest parer s'elabora una memòria. Des de l'any passat, hem posat en funcionament ses assemblees de dipositaris, en les quals informam de tot el que s'ha fet en s'any i sa gent pot opinar.

Això seria una miqueta una segona fase; ara estam en una tercera fase en la qual volem que es nostre model superi ses barreres exclusivament de Balears, però vull dir també que entram en aquesta tercera fase per dues qüestions fonamentals.

Cal dir que Caixa Colonya, al llarg d'aquests tres anys que duu amb s'estalvi ètic, ha tingut un creixement espectacular, i no solament pel que fa as doblers sinó en es concepte de difusió. Estam parlant d'una caixa que no tenia realitat a Menorca i que avui hi té dues oficines, a part de les que té a Palma, una altra oficina a punt d'obrir i una altra a Eivissa.

Entram, doncs, en sa tercera fase, en la qual hi ha una decisió ferma de voler ser un banc ètic. Volem ser una entitat financera vinculada as moviments socials, i volem créixer perquè es moviments socials i s'economia solidària ens vegin formant part d'es riu d'economia solidària i de ses transformacions socials.

I també volem estendre es principis ètics. No volem que hi hagi dos productes ètics, sinó que tots es productes d'entitat financera tenguin aquesta concepció ètica. En aquest terreny no volem únicament dir, sinó també demostrar. Volem començar a fer auditoria social a tots els productes

Caixa Colonya és s'única caixa que es nega rotundament a fer qualsevol aportació a una fundació que va constituir el senyor Cañellas.

que tenim; analitzar-los concretament un a un. Estem convençuts que tots tenen ètica, però no basta que nosaltres n'estiguem convençuts sinó que ho volem demostrar i posar damunt es papers. I mos agradaria també desenvolupar una xarxa forta de militants de sa banca ètica.

Els bancs no fan res per a les persones que necessiten diners.

Giovanni Aquatti (Mutua Autogestionària Mag2. Itàlia)

Fa 25 anys que treballo en la banca ètica i alguns més en el món cooperatiu. Als anys setanta treballava en un banc tradicional on vaig estar deu anys, fins al 1980. En aquell moment m'adono de dues coses: primer, que els bancs no fan res per a les persones que necessiten diners, i segon i més important, que cal implicar-se personalment. La meua idea en aquest període va ser que les persones poguessin usar directament els seus diners per invertir, decidint juntes on fer-ho.

El 1980 vaig conèixer una petita experiència a Verona que es deia Mag, Mutua auto gestione. Tres mesos més tard, vaig fundar la Mag2, amb l'objectiu de crear un circuit de Mag a Itàlia. Al cap d'uns anys hi havia vuit Mags, al nord –ara n'hi ha menys, perquè va canviar la llei a Itàlia i va provocar uns quants problemes.

És necessari crear uns altres instruments financers per intervenir i donar respostes als problemes socials. Avui no solament els pobres, sinó que molta gent es queda sense feina: grans empreses que abandonen els seus treballadors, molts immigrants que no saben on recórrer per trobar diners... Davant de tot això, cal organitzar nous projectes econòmics.

Fa vint anys, ens trobàvem que els bancs no deixaven prou diners a les cooperatives, però avui ja no és així. Per exemple, la banca ètica, l'any passat, tenia molts diners, però en canvi li faltava qui els en demanés, perquè les grans cooperatives ja podien aconseguir financament en el circuit bancari tradicional.

Cal tenir en compte que el problema no és la forma, sinó la substància: què finançar? Normalment, quan es parla d'ètica es parla de persones, d'ecologia, de principis, de fons. Ara bé, quan els diners entren en joc, les persones canvien molt. Podem enraonar de tot, però ens fa por parlar de diners. Perquè amb els diners hem perdut el control: els

diners ens controlen a nosaltres, en comptes de controlar nosaltres els diners.

Malgrat tot, els diners són un instrument important. No s'han d'utilitzar malament, perquè els diners impliquen moltes coses, per exemple, molta responsabilitat. Si tenim diners, hem de decidir a qui donar-los, a quin banc donar-los, perquè decidir posar els diners en un lloc o en un altre dóna avantatge a una empresa o a l'altra. És responsabilitat nostra posar els diners en un banc, per exemple, que finança armes, que especula, que fomenta la destrucció ecològica... És una decisió social molt gran. Els diners donen la possibilitat de fer una selecció precisa.

Vist aquest panorama de responsabilitat en l'ús dels diners, va néixer la idea de començar a crear localment maneres per aplegar diners i implicar les persones directament en la decisió de com invertir-los. El principi és aquest. No es tracta d'agrupar cooperatives que posin diners; per a nosaltres, el més important és que les persones que viuen en un territori comencin a entendre la importància de dipositar els diners en un lloc ben controlat per a tots.

Les finances ètiques i solidàries són totalment diferents del sistema tradicional. Per posar un exemple, el sistema tradicional parla de garanties, d'interessos, de renda dels diners, de secret... L'economia solidària, en canvi, fa tot el contrari: no hi ha secrets, sinó transparència total; no hi ha garanties, perquè si necessito garanties no finanço res, només finanço els qui ja tenen diners. Tercera cosa, la més important: per què els diners han de ser rendibles? Per què quan un té diners es queda assegut i n'augmenta el valor? Perquè els diners han esdevingut tan importants que han creat el problema de l'acumulació, la voluntat de voler tenir molts més diners. Perquè com més diners tens menys et poden fallar les coses, i pots estar assegut sense fer res.

Quan es parla de diners cal fer una gran revolució cultural, mental, pròpia i personal abans de res. Els diners què són? Són un instrument, oi? Tothom diu que són un instrument, però aleshores per què quan tenim molts diners el primer que ens ve al cap és dur-los a algun lloc on se'n guanyin més? Jo penso que la renda dels diners que cal maximitzar és la renda social, ecològica, col·lectiva, no pas la personal.

A Itàlia, les primeres caixes d'estalvi o caixes rurals a Itàlia –creades al final del segle XIX o principis del XX– van

L'any passat, la banca ètica tenia molts diners, però en canvi li faltava qui els en demanés, perquè les grans cooperatives ja podien aconseguir financament en el circuit bancari tradicional.

néixer per agafar els diners de la gent que en tenia una mica, per combatre els usurers i per poder donar els diners a qui en necessitava, amb un control i una participació més gran. I aquesta participació i aquesta ajuda per a nosaltres és una altra cosa molt important: a mesura que passen els anys, es va entenent més la idea que els diners no són el punt de partida, sinó el punt final d'un procés. I ara afirmo clarament que, sobretot en aquests últims anys, els diners ja no són un problema, el problema és tenir persones que tinguin idees, encara que no disposin de garanties.

Aquests darrers cinc anys hem organitzat una altra societat, subvencionada per la Mag2, que fa feina d'ajuda i acompanyament en la creació d'empreses per a les persones que tenen idees, que tenen projectes. I només quan aquests projectes es manifesten importants i interessants, i econòmicament rendibles, els financem. Encara que no disposin de garanties, perquè tenim el control del projecte i coneixem la persona i el projecte.

En aquests moments, molts membres de la Mag2 (a Milà tenim 1.200 membres, amb 2.080.000 euros d'estalvi disponible) volem crear més cooperatives Mag. Aquest tipus d'iniciatives a escala local són molt importants. Aquí també cal organitzar un sistema local de recollida de diners. No és possible que els nostres diners es quedin en un banc tradicional, ja no és possible. Si no, estarem sempre lligats a aquests bancs que ens han de donar els nostres diners. No: els nostres diners han de ser organitzats autònomament, d'una manera regulada, en una cooperativa organitzada que tingui permís per utilitzar, finançar, recollir diners... Només d'aquesta manera podrem ser autònoms.

Per acabar diré que la idea de banca ètica és necessària. Quan vam veure que aquestes petites Mag locals no eren suficients per respondre a exigències com els comptes corrents, el caixer automàtic, la targeta de crèdit, etc., vam adonar-nos que era necessari posar un altre maó per entrar al sistema: crear un banc. El banc ja hi ha entrat: existeix una Banca Popular que treballa a tot Itàlia, però sobretot al nord, amb alguns punts al sud. I aquest és un problema molt gran per al banc central italià, perquè no comprèn que sigui possible un exemple d'aquest tipus: un banc que vol menys garanties —és necessari que un banc tingui garanties perquè, si no en tens un mínim, et retiren el permís— i escull finançar

Quan els diners entren en joc, les persones canvien molt; podem enraonar de tot, però ens fa por parlar de diners.

dins el camp social i ecològic. El món de les cooperatives Mag s'obre cap a altres direccions: microcrèdits locals, persones que ho tenen difícil, pobres que tenen idees per fer projectes...

El banc és la referència nacional, però el banc també entén que no és suficient com a projecte: necessita més cooperatives Mag territorials per col·laborar amb ell. I penso que és necessari crear altres eines financeres que facin altres coses. Estic pensant, per exemple, en una societat que emeti participacions en el capital de les empreses, en cooperatives sobretot. Participar en el capital, prendre el risc directament, ajudar a créixer les cooperatives per tal que, després de tres o cinc anys, la cooperativa pugui continuar sola. El sistema de serveis de finances locals és absolutament necessari; és el punt de relació entre les persones, els diners de les persones i el seu control directe per aquestes.

Fa falta, també, un sistema que surti de l'àmbit nacional. Després de les trobades del Fòrum Social Mundial i del fòrum continental, estem pensant en projectes de xarxes a escala continental i a escala mundial.

Valentí València (Coop 57)

Coop 57 és una cooperativa de serveis financers que gestiona els recursos econòmics aportats pels socis. Es regeix per principis democràtics, la qual cosa vol dir que cada soci és un vot i, per tant, té les seves assemblees, el seu consell rector. Els seus principis fonamentals són la democràcia i la participació.

Coop 57 és el resultat d'un procés de reflexió i discussió que s'inicia al començament dels anys noranta per part d'un grup de cooperatives, que en la majoria dels casos són producte de processos de reconversió: empresaris que, en un moment donat, deixen l'empresa i són els treballadors els qui es veuen capaços de continuar el mateix procés productiu gestionant-la ells mateixos.

Estem parlant de la crisi dels vuitanta, estem parlant de greus problemes econòmics a Catalunya i a Espanya i, per tant, estem parlant de processos d'autoocupació que es van registrar força sovint. Van ser processos que van iniciar-se amb moltes dificultats, perquè no hem d'oblidar que, quan un empresari se'n va, normalment deixa l'empresa descapi-

Els diners ja no són un problema, el problema és trobar persones que tinguin idees, encara que no disposin de garanties.

talitzada; amb prou feines els treballadors poden cobrar les seves indemnitzacions. Per tant, aquests mateixos treballadors topen amb seriosos problemes per prosseguir amb aquest procés.

En aquell moment, i encara avui –ara amb més limitacions– els treballadors d'aquestes fàbriques en crisi comptaven amb les capitalitzacions de l'atur, que passaven a constituir els capitals inicials d'aquelles noves empreses. Com tots sabeu, les capitalitzacions normalment tenen uns màxims i moltes vegades no eren suficients per donar continuïtat al procés econòmic. En aquell moment, les cooperatives van començar a pensar que calia crear instruments controlats per elles mateixes que facilitessin aquell procés que, en aquell moment, estaven iniciant. És quan pensen que, d'alguna manera, s'havien de buscar instruments que facilitessin aquella continuïtat i que funcionessin de manera diferent.

Com ja sabeu, la banca convencional –potser les caixes d'estalvi no tant, però d'alguna manera també– es regeix per principis econòmics de rendibilitat i una de les primeres coses que demanen són garanties. Llavors, les cooperatives van pensar que la cooperativa havia de proporcionar altres rèdits que el resultat econòmic, havien de produir un creixement personal, interessos socials, influència en l'entorn..., havien d'anar cap a una transformació social.

És a partir d'aquest enfocament que té sentit crear Coop 57, que bàsicament tindria dos elements inicials importants: com a eina per servir a les necessitats de les cooperatives, i funcionant igual que elles, és a dir, amb principis democràtics i transparència. Eren uns plantejaments que s'allunyaven absolutament de la banca convencional. I entenent que el resultat no pot ser únicament econòmic: fracassaríem si solament busquéssim que els ingressos superessin les despeses i, per tant, tenir un benefici per repartir. Pot haver-hi altres tipus de beneficis tan enriquidors o més que el benefici econòmic.

A partir d'aquesta idea, Coop 57 es va constituir l'any 1994. Neix del moviment cooperatiu, però després s'apropa també a altres sectors que funcionen igualment amb principis democràtics i amb transparència, com seria l'associacionisme i el sector de l'economia social en la seva totalitat.

Actualment, Coop 57 té 74 socis. N'hi ha de dos tipus: el

Coop 57 és una cooperativa de serveis financers que gestiona els recursos econòmics aportats pels socis i que té com a principis fonamentals la democràcia i la participació.

soci/persona jurídica, que en aquests moments està format per cooperatives, associacions i col·lectius sindicals, i també el soci col·laborador, el soci persona física, que serien les persones que, amb una petita aportació –en aquests moments de 200 euros– poden formar part del projecte.

Actualment els recursos de Coop 57 ronden el milió d'euros, i tenim, per dir-ho d'alguna manera, tres tipus de productes. Un seria el préstec a llarg termini, adreçat a aquella cooperativa, entitat o associació que necessita finançament per comprar material informàtic, adequar una nova oficina, etc. És a dir, tot allò que se suposa que necessita per tal de créixer en la seva activitat. Després, també ens vam adonar que ens havíem d'anar adequant al funcionament normal de moltes entitats. Hi havia moltes persones que ens deien: "Escolteu, estic treballant amb entitats financeres i si els he de demanar un préstec circulant m'estan cobrant tant. Vosaltres seríeu capaços de fer-ho?". A partir d'aquí vam pensar que sí que podíem oferir-los el que seria el segon, diguem-ne, gran producte. Per últim, el tercer producte es treballa preferentment amb associacions i consisteix a avançar-los la subvenció que cobraran de l'Administració al cap de sis mesos, nou mesos o un any.

L'organització de Coop 57 és com la de qualsevol altra cooperativa. Hi ha una assemblea i hi ha un consell rector, que és el que engega o tira endavant allò que es decideix a l'assemblea. I després hi ha un aspecte molt important, que són les comissions. Quan ens arriba una sol·licitud de préstec, no solament valorem l'aspecte econòmic, sinó també l'aspecte ètic. Hi ha una comissió economicotècnica que valora la viabilitat econòmica del projecte, i després hi ha una comissió ètica que també valora altres aspectes que no estan únicament lligats a l'aspecte econòmic. Per exemple, des de la comissió d'ètica valorem l'activitat mateixa de la cooperativa, el nivell d'ocupació en èpoques de molta temporalitat, la bona pràctica laboral amb els treballadors, la incidència del projecte en el seu entorn més pròxim, el nivell salarial... Valorem d'altres aspectes, a més de la viabilitat. També hem de dir que, fins a aquests moments, i això és una dada important, no hem tingut problemes de morositat.

A més d'entendre el funcionament econòmic d'una manera diferent, hem trobat afinitats no sols en el moviment cooperatiu sinó també en el moviment associatiu, sobretot a

***Amb els diners
hem perdut
el control:
els diners
ens controlen
a nosaltres,
en comptes
de controlar
nosaltres els
diners.***

Catalunya. Estem vinculats a la Federació de Cooperatives i també participem en la Xarxa d'Economia Solidària. Crec que és interessant que siguem capaços entre tots de gestionar els diners a fi que s'adeqüin millor a les nostres necessitats. Ara hi ha una mena de monopoli en l'ús dels diners, i en aquests moments hi ha sensibilitats i projectes per intentar que aquests diners no serveixin solament per a grans negocis sinó que també tinguin aquests altres beneficis que reverteixin directament en les persones i les comunitats. Perquè els diners han de ser capaços de satisfer les nostres necessitats, en comptes de servir a l'especulació.

Marcos Arruda: L'emancipació del treball humà

Jordi Panyella i Jordi Garcia



Marcos Arruda és un economista i educador brasiler. Va treballar com a geòleg, primer, i després en una fàbrica metal·lúrgica de Sao Paulo. Va ser detingut durant la dictadura militar i empresonat, i tot seguit va marxar a l'exili. Ha estat consultor per al Concili Mundial d'Esglésies, professor de Filosofia de l'Educació i creador de l'Instituto de Políticas

Alternatives del Cono Sur (PACS).

Ha escrit un munt de llibres, articles i assajos, el darrer dels quals es titula *L'Educació de l'Ésser Humà Integral*.

Des de fa anys està vinculat al moviment cooperatiu i de l'economia solidària i és un dels principals impulsors de la Xarxa Global de Socioeconomia Solidària

Què és l'economia solidària?

L'economia solidària és inherent al cooperativisme i, alhora suposa un salt endavant respecte d'aquest. El cooperativisme es va desenvolupar sobretot en el nivell de les empreses, però, a partir dels anys 80, amb l'economia solidària es va rescatar el somni d'alguns cooperativistes que no havien assolit un nivell superior al microsòcial i canviar el sistema creant una altra economia.

Així doncs, l'economia solidària és l'extensió a tota l'activitat econòmica de la lògica de la cooperació i la solidaritat que viu cada cooperativa. Per tant, l'economia solidària és la proposta d'una altra economia que té com a lògica, no la competència ni l'acumulació de béns, serveis o capital, sinó el desenvolupament social i humà, l'augment del benestar i del ben-ser de totes les persones.

L'economia solidària supera els projectes de canvi, fins i tot dels socialismes que hem vist al món fins a la caiguda del mur de Berlín, uns socialismes que van buidar de sentit aquest nom, que van reemplaçar allò social per allò estatal i que van crear

sistemes estatistes, com si l'estat pogués aportar totes les respostes en comptes del capital privat. Nosaltres rebutgem tant el camí del capital com

el de l'estatisme i confiem en la societat civil, sobretot en el món del treball, però el món del treball organitzat de forma autònoma i autogestionària, respectant la seva diversitat i tenint l'estat com un simple orquestrador d'aquesta diversitat, no sent aquest

l'actor principal de res, ni de l'economia ni del desenvolupament.

L'altre aspecte que defineix l'economia solidària és que reconstrueix un projecte de globalització. No és una economia que operi només a nivell micro, sinó que el camí que proposa s'ha de recórrer a partir de cada persona; és a dir, parteix d'una proposta de valorització de cada ésser humà, de les seves potencialitats, i busca crear les condicions perquè cada persona, comunitat, empresa, poble, es torni subjecte del seu propi desenvolupament, del desenvolupament de les seves potencialitats fins a arribar al nivell global, assumint que només l'apoderament de cada persona i poble permetrà arribar a una globalització cooperativa i solidària, justa i pacífica alhora.

De vegades et presentes dient que ets autor de projectes i llibres sobre xarxes d'economia solidària; m'ha cridat l'atenció que remarquessis el fenomen de les xarxes d'empreses, no de les empreses soles. En què

L'economia solidària és l'extensió a tota l'activitat econòmica de la lògica de la cooperació i la solidaritat que viu cada cooperativa.

consisteixen aquestes xarxes d'economia solidària?

El capitalisme s'ha basat en el concepte extrem de l'individualisme. Cada empresa, en el capitalisme, opera individualment amb l'objectiu de maximitzar els seus propis guanys. L'empresa defineix les seves prioritats: què produir, per a qui, amb què... I les altres empreses són vistes com a adversàries que cal esclafar, absorbir, sotmetre, cosa que provoca una economia totalment caòtica, que és l'economia del capital. Nosaltres diem que per desenvolupar l'economia solidària cal seguir diferents estratègies. La primera és que partim de la idea que cada organització d'economia solidària ha de ser autònoma i autogestionària, tenint com a lògica la totalitat del seu univers, que és el grup de gent que hi treballa, les famílies i la comunitat... Aquesta integralitat és un concepte important de l'economia solidària.

La segona és que una empresa solidària aïllada no té futur; l'única manera de prosperar serà generant connexions entre elles; històricament el cooperativisme ja parla d'intercooperació, però aquesta intercooperació no es va definir mai en tot el seu potencial. Hem de buscar dos tipus de desenvolupament, un que és vertical i un altre que és horitzontal.

El desenvolupament vertical consisteix a crear cadenes productives. Primer definim què demanen els consumidors, que avui han esdevingut un objecte de manipulació a mans de les empreses de propaganda i màrqueting

que treballen per convèncer-lo que els productes que ja el capitalisme està ja produint són essencials per a la seva felicitat. Nosaltres, en canvi, partim de les seves necessitats bàsiques, que cal definir en cada context, i després dels seus desitjos i aspiracions, que també cal definir, per tal de construir alguna cosa

Una empresa solidària aïllada no té futur.

més que respostes individuals a aquest mercat potencial. Aquí entra el concepte de mercat social o mercat solidari, sobre el qual voldria fer algunes reflexions.

El consumidor té un potencial de canvi que no aprofitem prou. Cal organitzar-lo en termes de consciència, de creació de cooperatives de consum i de poder d'investigació a fi de definir les seves demandes respecte al sistema dominant —per exemple, la qualitat dels aliments— i també per comprar més barat si comprem junts i a qui volem, sense dependre només dels supermercats. L'única manera que veig per trencar el poder de l'economia capitalista és organitzant el consum i definint noves direccions de demanda que siguin conscients: vull comprar productes de comerç just, vull comprar productes orgànics, vull comprar productes que augmentaran no sols la meva supervivència sinó també el meu benestar. I, a més, vull contribuir a augmentar la xarxa d'economia solidària.

D'altra banda, hem de planejar intencionalment el desenvolupament de cadenes productives solidàries que parteixin del producte que volem produir (menjar, llibres...) fins a arribar a

les matèries primeres, tractant de fer que cada vegada menys comprem aquests productes i la seva matèria primera a les empreses del sistema, sinó que ens comprem entre nosaltres, les cooperatives i associacions autogestionàries, fins que aconseguim construir tota la cadena productiva cooperativa i autogestionària. Aquesta és l'estratègia vertical d'integració per la via de la cadena productiva.

I l'estratègia horitzontal?

L'estratègia horitzontal consisteix a integrar consum, producció, comercialització, finances solidàries, educació i comunicació, sis braços d'unes xarxes que s'articulen de forma horitzontal a fi d'alimentar-se mútuament i generar de manera progressiva un altre sistema social.

Això es fa fins ara a través d'un element que és la sang que alimenta tot aquest cicle que és el diner, l'euro posem per cas. Però nosaltres també estudiem la possibilitat de desenvolupar altres monedes que multipliquin la capacitat productiva i comercial de les comunitats i famílies perquè puguin vendre i comprar sense necessitar la moneda oficial com a intermediària, sinó creant la seva pròpia moneda social, que té un valor no necessàriament d'acumulació, a través de les taxes d'interès, sinó predominantment o exclusivament de símbol del treball incorporat en els béns i els serveis, com a mitjà per fer viables els intercanvis d'aquests béns i serveis.

Aquestes xarxes aconseguixen

connectar empreses socials fins llavors aïllades. Anomenem meso a aquest nivell, que complementa el nivell macro, que és on volem arribar, i el micro, que és cada projecte d'economia solidària. Per exemple, el treball del Foro de Cooperativismo Popular de Río és tractar d'anar articulament els nivells micro, meso i macro.

El consumidor és un potencial de canvi que no aprofitem prou.

Quines experiències concretes creus que encarnen millor, en aquests moments, aquest model teòric?

Al Brasil estem començant. En aquests moments no hi ha res que s'apropi a aquest model complet; hi ha petites realitats que tenen a veure amb productes de baix valor afegit i poc elaborats, que responen sobretot a les necessitats de supervivència de la gent. Hem de passar per diverses etapes. Per exemple, les finances són molt importants; sense recursos financers no podrem alimentar la creixent complexitat i sofisticació productiva de les cooperatives individuals, igual com de les cadenes que estem construint. Estem invertint energia i temps construint algunes iniciatives de finances solidàries i trobem obstacles en la legislació brasilera de la dictadura. Estem construint baules d'algunes cadenes en parts del Brasil; per exemple, una empresa tèxtil radicada al sud del Brasil que s'articula amb productors de cotó per comprar-los la matèria primera i fer servir sistemes que comencen sent els del mercat però que busquen ser més solidaris.

Al Japó tenim l'ús de moneda social, més encara, de targetes electròniques que reemplacen la moneda i que serveixen per bescanviar productes entre empreses sense utilitzar el yen, i això ja permet el flux de béns i serveis que surten del sistema. Així mateix, Mondragón és un exemple en l'espai micro d'una empresa que es converteix en corporació i aconsegueix integrar diverses baules de productes que es noreixen l'un a l'altre, però tampoc és un ideal perquè tot passa a l'interior d'una empresa, quan, al meu entendre, s'ha d'anar més enllà i integrar diversos grups i cooperatives en espais molt més grans, construint entitats de segon i tercer grau que puguin servir per articular-les, tot respectant l'autonomia.

Estem buscant, aprenent, investigant, extraient lliçons de diferents parts.

Existeix actualment un fòrum brasiler d'economia solidària que està en diàleg amb la secretaria nacional d'economia solidària del govern de Lula, on tractem de debatre aquestes estratègies entre milers d'empreses en diferents estats del país, fent plans per tirar endavant aquestes pràctiques a nivell local, interestatal i després internacional, però això està començant.

Avui, l'economia solidària es barreja al Brasil amb l'economia popular o de subsistència?

Justament, parlem de l'economia popular com d'una economia de

supervivència orientada a superar el drama generat per l'atur. Les iniciatives de la gent no tenen estratègia, el seu objectiu és sobreviure. Nosaltres treballam amb aquesta gent per integrar-la en un projecte de més llarg termini, educar-les per als valors de la cooperació, de la solidaritat, fer que les seves iniciatives siguin viables, puguin progressar, puguin tenir recursos financers i puguin integrar-se en les xarxes i adquirir sentit estratègic, i

aquest procés l'anomenem el trànsit de l'economia popular a l'economia solidària.

Què creus que aporta l'economia solidària a la lluita contra la pobresa?

Estem vivint l'experiència del programa Fam Zero al Brasil. Aquest programa té una dimensió immediata molt urgent que és donar de menjar a qui passa gana i qui passa gana no pot fer res més perquè no li queda energia. Llavors s'ha de començar menjant. Però el problema és si el programa s'atura aquí. Tenim companys que hi estan treballant per donar-li una dimensió estratègica, que és la segona etapa; és a dir, després de començar a menjar, què? Organitzar la gent. Per a què? Per intentar trobar feina en el sistema dominant i tornar-se assalariat? Però al sistema dominant no li interessa donar feina a ningú, si està eliminant llocs de treball precisament! Llavors, de quines feines parlem? Doncs d'autoocupació, de treball cooperatiu,

L'única manera per trencar el poder de l'economia capitalista és organitzant el consum i definint noves direccions de demanda que siguin conscients.

associatiu, perquè la gent surti de la misèria i entri en la perspectiva d'una altra economia en què la cooperació és la principal forma d'organització. En aquests moments s'estan formant persones capaces d'estimular que la gent que passa gana perquè està en la misèria comenci a crear empreses cooperatives, al mateix temps que ja s'estan desenvolupant les estratègies per articular en xarxes aquestes futures empreses solidàries per tal d'anar més enllà que cada iniciativa individual.

Apliquem també una altra estratègia, que consisteix a fer que les cooperatives i les associacions brasileres perquè, en aquesta etapa, actuïn seguint dues estratègies simultàniament. Una és preparar-se per competir amb les empreses capitalistes, i això ja és molt complex, demana formació tècnica, capacitació en gestió... La segona és desenvolupar cada vegada més intercanvis a dins del món de l'economia solidària per aconseguir anar reemplaçant la dependència del mercat dominant per una creixent activitat a l'interior de l'economia solidària. Aquí apareix el concepte de l'economia solidària com bombolles en el si de l'economia del capital que tractem d'anar articulant l'una amb l'altra i fent-les créixer per anar ocupant més espais i traient energia del sistema dominant, fins que en una segona etapa assolim una economia mixta, en què ja més o menys s'equilibrin dues economies, fins que l'economia solidària, que és més eficient i genera més

Estudiem la possibilitat de desenvolupar altres monedes que multipliquin la capacitat productiva i comercial de les comunitats.

felicitat prevalgui sobre l'altra; serà el punt de mutació, quan tinguem prou massa crítica per fer un canvi històric que ens obri a una tercera etapa on predomini ja l'economia solidària, l'economia del treball emancipat.

L'economia organitzada en els assentaments de l'Mst no forma part també d'aquesta economia?

En forma part, però ells van a poc a poc per diverses raons. Una és la raó històrica: l'Mst va començar la seva trajectòria per un camí una mica dogmàtic, primer feien campanyes per la reforma agrària i després van descobrir l'estratègia d'ocupació de terres i aquestes es van tornar un instrument molt pràctic de lluita política per la reforma agrària, ja que creava fets polítics, ocupant terres i produint. Però en el moment d'ocupar la terra i organitzar-se per produir, va venir la imposició d'organitzar la terra de forma col·lectiva: tant la producció com la comercialització. Els ocupants van reaccionar negativament, perquè la gent lluitava i ocupava la terra per obtenir cada família un tros. Llavors l'Mst es va adaptar a aquesta exigència, es va adonar que havia de seguir el pas de la gent i a poc a poc va anar reconstruint la seva estratègia des de baix: van crear cooperatives de comercialització comunes a diferents famílies, cadascuna de les quals tenia la seva part de terra; van crear parts comunes on es produïa per comercialitzar cap enfora, mentre que les terres

familiars servien per produir el menjar de les famílies o per obtenir algun petit excedent. Van impulsar també cooperatives per comprar equips i obtenir crèdits. Penso que tot això ha estat molt interessant, ha diversificat els camins de l'Mst i a poc a poc han aconseguit tenir xarxes que són les centrals de segon grau per donar crèdit, per comercialitzar aliments, etc. Tot això forma part d'un gran esforç per construir una comunitat solidària.

L'Mst acudeix als encontres de la Xarxa Brasileira de Socioeconomia Solidària, però encara no ve prou a participar, integrar-se, a conèixer els altres i descobrir possibilitats d'interoperació.

Nosaltres els plantegem d'estudiar la manera de construir cadenes entre el camp i la ciutat que s'alimentin mútuament, és a dir, que els assentaments de l'Mst ens venguessin aliments i productes del camp en canvi que nosaltres els venguéssim productes de la ciutat, i potser de vegades podem fer-ho sense diners, amb el troc. Això és un projecte.

En el teu darrer llibre, L'educació de l'ésser humà integral, apuntes un triangle entre l'economia solidària (la globalització solidària de baix a dalt), el treball emancipat i la creativitat. Per què la creativitat?

La creativitat, per mi, és un component del treball. La gent redueix el treball només a l'activitat de produir béns. Jo crec que el treball és l'ésser humà; podem definir l'ésser humà com

l'ésser que treballa. I què és el treball? Doncs la transformació del món i d'un mateix a través d'una acció conscient. Això involucra intencionalitat, saber i creativitat.

La creativitat és la resposta a aquesta set que tenim d'anar sempre més enllà. La resposta està en nosaltres mateixos: és la capacitat d'investigar, de prendre

elements de la vida, de la naturalesa, els uns dels altres, i integrar-ho tot en noves formes de respondre al repte d'anar més enllà. Aquesta és la creativitat. Per mi, l'economia solidària ha de desenvolupar una àrea de ciència i tecnologia molt potent. L'economia solidària necessita un altre tipus de tecnologia que respongui de manera intel·ligent i sostenible a la necessitat d'estalviar temps de treball, augmentar la qualitat dels productes i fer-ho de manera harmònica amb la natura. Aquest és el repte de la creativitat.

L'altra dimensió és la nostra individual. Crec que no ens coneixem a nosaltres mateixos. Primer és molt important l'educació integral, és a dir, desenvolupar tots els aspectes de la nostra existència i totes les dimensions del nostre ésser. Portem dintre nostre moltes potencialitats; tan sols utilitzem una petita fracció del nostre cervell; ni a l'escola ni enlloc ens han ensenyat com activar més el nostre cervell.

A més, tenim altres potencials, el potencial de comunicar-nos sense la paraula, mitjançant la telepatia, com fan pobles anomenats primitius, com els massai, els aborígens australians, perquè ho desenvolupen des de petits.

Al sistema dominant no li interessa donar feina a ningú.

Actualment som infrahumans, som 99% genèticament primats i un 1% éssers humans. La naturalesa ens dóna la possibilitat que nosaltres fem evolucionar la nostra espècie; ja no és automàtic, està a les nostres mans fer-ho o no.

Vas estar quatre anys treballant amb Paulo Freire, què aporta l'educació popular a l'economia solidària?

La principal lliçó que vaig extreure de Paulo i de treballar amb ell va ser descobrir que cada persona, des de l'analfabeta passant per totes les altres, té el potencial de ser subjecte del seu propi desenvolupament. Aquest va ser el missatge: una educació alliberadora dels potencials, per ser subjectes de nosaltres mateixos. Si això és així, és clar que no tenen cap sentit els sistemes polítics de poder vertical, patriarcal; hem de reconstruir tota la concepció de la societat i de la política perquè sigui horitzontal, democràtica, participativa, matrística en la terminologia que faig servir a partir d'Humberto Maturana.

Matriarcal ve del grec arqué, que és ordre, i Maturana oposa a la cultura patriarcal la cultura matrística, rebutjant el concepte matriarcal com encara vertical. La idea d'allò matrístic és l'horitzontalitat, la casa, la consciència ecològica en què la mare, la dona, té la responsabilitat per cada un i per tots els que habiten l'oikos, que és la casa, d'on provenen els noms d'economia i d'ecologia.

El paradigma que encaixa amb una economia autèntica no és acumular riqueses materials, sinó augmentar el benestar, satifer les necessitats, promoure el ser de la gent; és la lògica i el paradigma matrístic, que està basat en la confiança, en l'acolliment de la diversitat, en el compartir, en la conversa, en l'un tornat cap a l'altre, en el fet de compartir el pa amb l'altre, en l'amor. Maturana diu que, durant la prehistòria, hem viscut experiències matrístiques que estan escrites en els nostres gens amb molta més força que l'experiència de la competència i l'indi-

L'economia solidària necessita un altre tipus de tecnologia que respongui de manera intel·ligent i sostenible a la necessitat d'estalviar temps de treball, augmentar la qualitat dels productes i fer-ho de manera harmònica amb la natura.

vidualisme, i que en la nostra infantesa vivim experiències matrístiques amb els nostres pares i mares, i com a pares i mares respecte als nostres fills. Aquesta herència i aquesta experiència vital clamen per predominar, perquè està connectada amb el que sentim que és la felicitat, i alhora, des de l'adolescència, comença una guerra perquè ens integrem en la cultura patriarcal i abandonem tota aquesta vivència matrística. Som éssers, per tant, que estem en lluita permanent i el que necessitem és reconquerir aquesta societat matrística. L'amor mateix no és un principi ètic, sinó una llei de la naturalesa, és part de la història del món i de l'univers, i si va desembocar en éssers amorosos com nosaltres no va ser pas per atzar sinó perquè aquesta línia travessa tota la història del cosmos.

Has participat al Fòrum Social Mundial de Mombay, com el valeres?

La meva sensació va ser, primer de tot, de molta alegria d'haver sortit del Brasil. Això significa donar l'oportunitat a altres pobles, començant pels del Sud, de viure l'experiència de cent mil persones que s'ajunten per festejar, concelebrar, compartir, pensar juntes i planejar accions més en conjunt que abans. A Mombay vaig veure carrers plens de gent, moltes marxes, grups reivindicant totes les causes imaginables.

En segon lloc, el Fòrum de Mombay va ser molt més un encontre per ocupar el carrer que no pas per debatre, això té a veure amb la gran presència de persones del Sud: dones, treballadors rurals, pobres de la ciutat... Els salons de debat estaven semibuïts.

Sobre 800 tallers, uns 120 eren sobre economia solidària, més que a les edicions anteriors, molts per tractar del comerç just i organitzats per moviments orientals. L'any passat érem 19 xarxes en els tallers; aquest any 47.

En tercer lloc, vaig participar en dos tipus d'esdeveniments: uns sobre economia solidària i uns altres sobre jubileu sud, contra la militarització, contra l'ALCA, contra el deute extern... Va sortir la proposta d'organitzar el 2005 un tribunal sobre deutes financers i deute ecològic, i portarem exemples durs com el del Brasil, on mostrarem que el deute és una cadena infinita d'esclavitud per als nostres pobles que hem de trencar si volem sortir de la fam, de la

descapitalització i de la ingovernabilitat, fins i tot havent-hi el govern de Lula.

En el camp de l'economia solidària, vam fer un pas endavant respecte de l'any passat, perquè la idea de les cadenes productives s'està fent en diferents indrets del món, perquè ja no es tiren endavant experiències aïllades sinó implicades en

contextos més amplis, i surten propostes que van més enllà, propostes de finances solidàries en xarxes nacionals i continentals per tal d'augmentar la capacitat de promoure l'economia solidària.

Finalment, el fòrum 2005 s'ha fixat en Porto Alegre. Seria millor que fos en Àfrica i s'està intentant que el del 2006 o 2007 es faci a l'Àfrica, perquè no està clar si el fòrum s'ha de fer cada any o cada dos anys.

També estem intentant canviar les dates: treure el fòrum del nostre estiu i posar-lo en alguna estació intermèdia, la tardor o la primavera, per tal de no perjudicar ni el sud ni el nord, perquè fa quatre anys que nosaltres no tenim vacances. Passem tot el Nadal preparant el fòrum!

Ja no necessitem estar connectats amb Davos; Davos és petit. Tinc una dada que és que una persona de la delegació suïssa va entrevistar el cap de policia de Mombay i li va preguntar quanta gent havia mobilitzat per defensar els cent mil participants, i va dir que 700 policies, mentre que a Davos van ser 7.000 més la força aèria, per protegir 2.000 rics!

***Actualment som
infrabumans, som
99% genèticament
primats i 1% éssers
humans.***

Canviem d'escenari, què passa amb Lula?

És una pregunta difícil. Jo sóc del Partit dels Treballadors, un economista vinculat al secretariat de relacions internacionals i fa molts anys que estic treballant per influir en l'elaboració del pla de govern. En el 1989 ja era membre de l'equip que feia el pla; era un equip múltiple, procedent de diferents racons del país, cada un pensant en una àrea (jo m'ocupava dels temes de deute, ajust...). Fa molts anys que estic treballant-hi.

Durant el 2002 em vaig passar hores i hores escrivint cartes a Lula i a Dirceu, fent crítiques i propostes: propostes de mecanismes per construir el programa de govern, propostes per crear una dinàmica dins del Pt que ens permetés construir junts el programa de govern, polítiques de negociació i construcció d'aliances amb altres partits i sectors, i gairebé tot el temps em van deixar al marge, pràcticament ni em van respondre.

Aquest 2003 també m'he passat moltes hores escrivint cartes i fent crítiques a les polítiques i aliances que ha fet el nou govern.

Explico l'arrel de la meua crítica. Hi ha dues posicions: una que diu que "s'ha de tenir paciència, perquè els enemics són molt forts i cal primer ubicar-se en el poder, guanyar pràctica, controlar la màquina, per poder començar a canviar".

L'altra, que és la que jo defenso, és: "Hem passat 14 anys preparant-nos per

guanyar. No necessitem controlar tota la maquinària de l'Estat per començar a fer canvis, o com a mínim emetre senyals de canvis, perquè és precisa-

ment després d'haver guanyat les eleccions quan tenim més força política, que és el gran condicionant del que anem a fer, és a dir, tenim base politicosocial: 53 milions de vots és molt, i un país com Brasil, que no és Nicaragua o Bolívia, amb la seva dimen-

síó, amb la seva base industrial, amb la seva potència financera, amb el seu PIB, no podem dir que som febles, que no tenim força de negociació. La meua proposta era començar marcant un nou estil de governar en els primers sis mesos, mostrant a l'FMI que les coses serien diferents: en cada entrevista amb el FMI, els funcionaris d'aquest organisme es trobaven al davant representants del govern i representants de la societat civil que portarien les seves reivindicacions. El pressupost és la clau per a l'ajust estructural. I què és, en última instància, l'ajust? Doncs adaptar les despeses estatals, federals i municipals a una prioritat: el pagament del deute intern i extern en favor dels grans bancs, que són els creditors dels dos deutes. A la pràctica, què significa? Doncs que no podem rebutjar un acord fet abans i que durava fins a l'agost del 2003. El febrer vam firmar una segona carta d'intencions amb l'FMI molt tèbia, fins i tot respectant l'acord anterior. Uns mesos després van firmar un nou acord, acceptant exigències brutals, molt pitjors que els acords que

Cada persona té el potencial de ser subjecte del seu propi desenvolupament.

va acceptar Kirchner a l'Argentina. Això ha suposat restringir enormement les inversions econòmiques i la despesa social per tenir prou superàvit que garanteixi la nostra capacitat per fer front al deute extern, en un percentatge superior encara al de l'últim govern de Cardoso.

A sobre, el govern Lula s'ha endeutat encara més amb el Fons per poder pagar-lo, la qual cosa consagra una vegada més el cercle viciós del deute. Com més pagues, més deus. On acabarà això? En Argentina. El dia que el

El Fòrum de Mombay va ser molt més un encontre per ocupar el carrer que no pas per debatre.

Brasil entri en crisi total, ja serà tard per canviar. S'ha de trencar aquesta cadena ara. I amb quina arma? L'arma més intel·ligent és, per començar, fer una auditoria pública del deute, estudiar jurídicament i preparar-se per a una negociació juridicopolítica del deute. A més, convé unir-se amb altres països endeutats, si pot ser amb Argentina. Ho tenim tot per invertir el procés de negociació amb els creditors i quan generem diners per a les prioritats que estan en el pressupost podrem començar a invertir i créixer.



O NO ORATGE



Yanir © 2004

nexe

quaderns d'autogestió i economia cooperativa

Creació d'una base documental, en llengua catalana, sobre cooperativisme.

Publicació semestral de temes actuals d'intercooperació, gestió empresarial, anàlisi política, social, econòmica i mediambiental.

Subscripció anual (2 números) 12 euros

Telèfon: 933 18 81 62

Edició de

la ***Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya***

per fomentar la reflexió, la creació i la incorporació de materials que ens serveixin d'eina per a l'evolució cooperativa.