

# ESSMANÍA

#REAS25anos

MANUAL PRÁCTICO PARA PASAR DA ECONOMÍA SOLITARIA Á ECONOMÍA SOLIDARIA



# O ADN que compartimos

## REAS Rede de Redes

Como non podemos quitarnos a manía por esta economía solidaria, pois xa temos o ADN do social e o solidario correndo polo noso sangue e impregnando cada un dos nosos órganos, adentrámonos nun novo número desta revista tan especial que quixemos regalarnos polos nosos 25 anos de traxectoria e camiño en rede.

Daquela primeira volta na que estreamos ESS Manía, centrámonos na pandemia solidaria que desatamos perante a emerxencia sanitaria da Covid-19, facendo unha lectura en clave solidaria do que estaba a acontecer, comprobando como a ESS levaba anos a presentar propostas e construíndo alternativas desde as que poder superar as crises das que viñamos e as que se avestiñan agora con aínda máis forza.

Destas sementes, aqueles brotes. Nesta ocasión convidámosvos a mirar dentro, a somerxervos no máis profundo do movemento, das nosas redes e organizacións, para coñecer as prácticas e os lazos que nos unen. Porque son xustamente estas boas prácticas a nosa mellor carta de presentación; boas prácticas que teñen rostro, pero cuxas realidades e experiencias quedan ás veces escondidas na profundidade dos nosos valores. Porén, teñen un enorme valor, pola coherencia que implican e o seu potencial divulgativo e de contaxio, e por iso quixemos que tomen corpo nestas páxinas.

Así, achegámonos a dúas entidades cuxas prácticas de intercooperación foron notables na última auditoría social. Porque diso se trata isto do «social e solidario»: de compartir con outras o noso local, o coñecemento derivado das nosas experiencias, a nosa forma de xestión ou incluso o desempeño de proxectos conxuntos. Como tamén o é consumir dentro das entidades da rede tanto como nos sexa posible e apostar por ferramentas chave como son, por exemplo, as finanzas éticas.



Estas organizacións ás que nos achegamos neste novo número ensináronnos o corazón e nós queremos compartilo con toda a rede, para pór en valor as súas prácticas, aprender delas e que se imite o seu bo exemplo.

Esa intercooperación é xustamente a base de moitas das iniciativas que dan vida a esta rede, cuxas orixes non se poden entender sen o apoio mutuo e a solidariedade doutras organizacións irmás. Este acompañamento a prol de novos emprendementos solidarios, ese compartir saberes e recursos, é o que fixo posible que poidamos iluminar e quecernos con enerxía renovable, que teñamos unha telefonía móbil ética e cooperativa ou unha Mesa de Finanzas, que artella banca, servizos financeiros e seguros baixo criterios éticos. Entre todas elas, queremos pór a atención nunha nova experiencia de emprendemento que nos resulta todo un fito para a economía solidaria. Referímonos aos *riders*, movemento que está protagonizando importantes momentos de loita e articulación e no que a economía solidaria está claramente ofrecendo un paradigma de acción e emprendemento colectivo desde o que escapar da explotación capitalista e volver así dignificar o sector.

Achegámonos así a unha destas experiencias cuxos primeiros pedaleos foron en gran parte posibles grazas ao apoio e asesoramento de organizacións locais da ESS.

## #RETROALIMENTACIÓN SOLIDARIA

Esta lóxica de «en conxunto facemos máis» é a que tamén levou a diversas organizacións de vivenda cooperativa, que viñan artellándose desde que tivo lugar un primeiro encontro estatal hai xa dous anos, a sumar os seus esforzos ao ecosistema de REAS Rede de Redes e o movemento da Economía Solidaria. Entran así formalmente a formar parte desta gran familia como Grupo de Traballo Sectorial de Vivenda Cooperativa en Cesión de Uso, presentámoslos daquela e dámoslles a benvida nestas páxinas. E aplaudimos e agradecemos poder nutrirnos do seu rico e necesario percorrido, pondo novamente de manifesto como as nosas necesidades máis básicas, como é o caso dunha vivenda digna, ten máis sentido no marco da Economía Solidaria, no que é posible desde o colectivo e a autoxestión, escapar da especulación e o privativo, e propor así alternativas que supoñen, sen dúbida, un importante cambio de paradigma.

Produción ética, xusta e democrática. Distribución cooperativa local e sustentable. Consumo responsable, autoxestionado e en colectividade. Todas estas boas prácticas, de intercooperación e intercambio de saberes, de emprendemento colectivo e satisfacción de necesidades básicas, nun marco ético, sustentable e solidario, non son senón os trazos identitarios da ESS no seu afán de crear un circuíto económico alternativo. En definitiva, iso que facemos a diario con todas estas boas prácticas é construír o noso propio Mercado Social, esa estratexia desde a que desde hai máis dunha década vimos facendo e sendo Economía Solidaria. Adentrámonos de xeito especial neste percorrido económico alternativo e en rede que vimos construíndo, para reforzar a conciencia de que imos polo bo camiño e a necesidade de seguir apostando decididamente por el.

Por todo isto, convidámosvos a consumir e producir dentro, a mellor forma de dar sentido e potenciar este circuíto, de evitar así fugas de capital, monetario e humano, que alimenten a besta decrépita deste desafiado sistema. Lembramos novamente que coñecemos o camiño, escoitemos atentamente o noso lateo, coidemos as conexións e articulacións que o bombean e ensanchemos a alma da Economía Social e Solidaria.

### CRÉDITOS:

A presente publicación é un traballo coordinado pola Comisión estatal de Comunicación de REAS Rede de Redes, que integra a representantes das redes territoriais e sectoriais. Trátase da segunda publicación de revista dixital elaborada no marco do 25.º aniversario da rede.

**\_Deseño e Maquetación:** Juan Carlos de Pablo.

**\_Adaptación idiomas:** Miguel Braña, Anna Sánchez e Ángel Urra.

**\_Tradución:** Miguel Braña, Anna Sánchez, Belaxe e Koop.E.

**\_Textos:** REAS Rede de Redes, Comisión de Mercado Social de REAS Rede de Redes, Rocío Durán Hermosilla (Arainfo), Blanca Crespo (Comisión de Comunicación de REAS Rede de Redes), David Guardia (grupo Cooperativa de Vivenda en Cesión de Uso de REAS Rede de Redes) e María Atienza (Comisión de Feminismos de REAS Rede de Redes).

**\_Fotografías e Ilustracións:** As imaxes foron cedidas polas redes territoriais e sectoriais.

**AGRADECEMENTOS:** Agradecemos as achegas de todas as personas que de forma voluntaria participaron na presente publicación; desde a redacción de textos até o seu envío e difusión.

O envío e socialización de contidos é unha acción chave para comunicar a nosa actividade e contaxiar as nosas propostas. Por iso, agradecemos de antemán a difusión deste material e, por suposto, seguimos desexándovos un feliz aniversario!

**#REAS25Anos #REAS25Años #REAS25Anys #REAS25Urte**

Os textos foron publicados, nesta orde, en: [Alternativas Económicas](#), [Arainfo](#), [La Marea](#), [Eldiario.es](#) e [Píkara Magaize](#) no marco da campaña #RetroalimentaciónSolidaria

# Que se coce a fogo lento nos mercados sociais?



## Comisión de Mercado Social de REAS Rede de Redes

Construír un mercado con outros valores. Desconectar da economía capitalista tanto como poidamos. Fomentar a intercooperación e aumentar os intercambios económicos entre as entidades da ESS. Promover formas de comercialización alternativas ademais de eficaces. Incidir no consumo da cidadanía e nas compras públicas. Escalar as propostas económicas. Influír en sectores estratéxicos... Con estes grandes retos e algunhas propostas de actuación máis concretas (arredor de como traballar a comunicación, as alianzas e as ferramentas) saímos de «subidón» en decembro de 2019 do debate estratéxico de Mercado Social, na nosa Asemblea de REAS Rede de Redes.

28 de xaneiro de 2020: preparamos un té e acendemos o Jitsi. Como cada mes, atopámonos virtualmente a Comisión de Mercado Social de REAS Rede de Redes, vémonos as caras. Aínda que non nos podemos abrazar, o calorciño entre nós está moi presente, malia que sexa inverno. Repasamos o documento de conclusións do debate de decembro.

- *Vaites!, soa ben, pero como o levamos á práctica?*

Contámonos que comezamos o ano con moita enerxía, moitas ganas de compartir estratexias entre os territorios e de debuxar un plan de traballo máis ambicioso ca outros anos, con todo o dixerido no debate estratéxico, que nos axude a darlle un empurrón ao impulso dos mercados sociais. E pómonos en marcha.

Mes a mes, durante todo este 2020 a Comisión foise atopando en Jitsi, para compartir que se coce en cada territorio a fogo lento, para aprender unhas dos outros, mellorar a coordinación dos mercados sociais e botar unha man nos procesos de constitución en novos territorios. E neste compartir bótase o tempo enriba das xuntanzas.

Este ano, malia a Covid-19, desde a ESS seguimos dando pasiños e afrontando novos retos na construción do noso propio circuito económico solidario, ao que chamamos Mercado Social. Desde marzo tivemos que reinventar para dar resposta ao contexto de pandemia e crise actual. Algunhas propostas que tiñamos enriba da mesa paralizáronse ou ralentizáronse, pero tamén esta nova situación nos serviu para reorientar estratexias, para coirar moito o interno e planificar a futuro.

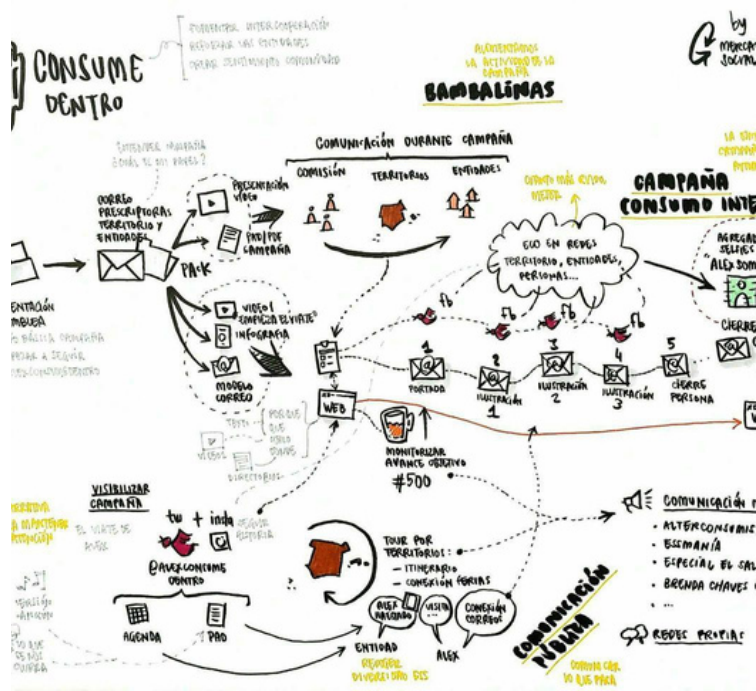
## O que se está cocendo aquí dentro

Neste sentido de mirarse cara a dentro e pararse a pensar, Blanca Boix cóntanos que desde 2019 REAS Euskadi leva somerxida nun intenso proceso de reflexión sobre o camiño que debe tomar o **Mercado Social en Euskadi**. «Realizamos un extenso estudo das entidades que compoñen o Mercado Social en Euskadi, identificando as súas necesidades e segmentándoas. Tamén realizamos unha ampla investigación para coñecer e dimensionar o público obxectivo da oferta do mercado social de Euskadi, determinando o nivel de notoriedade das marcas, os hábitos de consumo da cidadanía vasca e a súa percepción da economía solidaria e os valores ligados a ela. Con toda esta información, ao longo de outubro imos confeccionar un plan de traballo con accións concretas e segmentadas para conseguir o desenvolvemento comercial do mercado social en Euskadi».

No **Mercado Social de Madrid**, «seguimos dando un paso adiante para fomentar, agora máis ca nunca, a cultura do apoio mutuo entre actores da rede», cóntanos Luis Esteban. «O noso obxectivo: a maior grao de apoio mutuo, a maior grao de densificación da rede de produtores e consumidoras, maior grao de viabilidade económica das empresas do Mercado Social de Madrid, e, con iso, maior grao de protección das persoas traballadoras nestas empresas. Con ese obxectivo global, estamos levando a cabo unha serie de accións para cubrir as tres principais necesidades das entidades detectadas nestes meses: en primeiro lugar, proximidade para que sintan que estamos aí para todo o que estea nas nosas mans e que necesiten; en segundo lugar, visibilidade e mobilización do consumo cara aos seus bens e servizos; e por último, desenvolvemento dunha plataforma de comercio electrónico para adaptarnos de forma satisfactoria á era dixital acelerada pola pandemia».

Seguimos coas nosas conversas, compartindo estratexias de achegamento de socias consumidoras á ESS, e June San Millán fálanos do principal reto para este ano do **Mercado Social Nafarroa**: pór en marcha e manter a campaña #SoyMercadoSocial #MerkatuSozialaNaiz. Con ela, queren fomentar, a través da figura de socia colaboradora, o consumo interno e facer medrar a rede na rexión foral. «Os obxectivos son: chegar a cada vez máis persoas e máis entidades para reforzar os lazos relacionais e de apoio mutuo, politizar os nosos consumos e ofrecer cada vez máis e mellores alternativas, e atinxir unha masa crítica que goce da súa actitude e das súas decisións ofrecendo espazos de encontro e debate».

No **Mercado Social de Aragón** «estamos reforzando as vantaxes para as socias de consumo e queremos saltar á piscina da man de Madrid e comezar a pór en marcha os Etics como sistema de bonificación dentro da ESS. Este ano tamén seguimos explorando outras propostas de visibilización, aproximación á cidadanía e comercialización de produtos e servizos como un espazo físico de referencia, como Geltoki en Iruña. Tamén titorizadas pola cooperativa Opciones estamos comezando a explorar como pór en marcha un Market Place da ESS (plataforma dixital de venda para un consumo responsable). Porén, avanzamos, a modiño, que este ano aínda que as ganas non nos faltan, os recursos si», comparte Susana Ortega.



## #RETROALIMENTACIÓN SOLIDARIA

En cambio, para REAS Galicia este ano 2020 está sendo moi importante na promoción do mercado social, dinos Ana Lorenzo. «*En continuidade cos últimos anos, seguimos a colaborar coa plataforma de venda on-line conxunta Ben mercado, unha ferramenta na que facer un consumo consciente a golpe de clic, que promovemos para que se vaian sumando máis entidades. Tamén seguimos colaborando coa Mostra do Posible, que é a nosa feira de referencia. Acabamos de lanzar un novo programa de apoio e acompañamento para mellorar a comunicación das entidades da economía social e solidaria de Galicia, para que poidan comunicar mellor a súa dimensión solidaria, para que utilicen a auditoría social, para incrementar a súa presenza en Internet, para sumarse a Ben Mercado. Este programa estamos permitindo dar a coñecer REAS e o Mercado Social a moitas novas entidades. A nosa estratexia é construír mercado social en alianzas con outras entidades afíns de todo o territorio galego, pondo unha ollada no mundo rural*».

Igual ca na Rioxa, comenta Matilde Ballesteros, onde, malia que este ano está a ser moi difícil, desde REAS Rioja, en alianza con moitas outras entidades do noso territorio continuamos con todo o traballo do ano pasado na construción do **Mercado Social Rioja**: «*Soñamos cun mercado social forte, con moitas entidades, que dinamice economicamente os nosos pobos, que poida demostrar que é posible manter unha actividade económica rendible no medio rural, que é posible facer emprendementos persoais e emprendementos familiares desde a ESS nos pobos e que moitas das necesidades se poderían satisfacer no medio rural tendo un mercado social forte. Traballamos para que haxa un recoñecemento dos valores tradicionais do medio rural, como o coidado do medio ambiente, o comunitario, o colaborativo etc., que son en definitiva os valores do mercado social*».

«É o momento de defender que a economía social é a economía normal, como cantamos este verano no hit do ESStiu», di Xavier Moya. En Baleares, «*como illas, cada unha ten as súas características e fáisenos difícil estreitar o vínculo. Dalgún xeito, a insularidade impregna o carácter de moitas entidades da ESS, que nos resistimos a vestir unha identidade común. Desde **Mercat Social Illes Balears**, traballamos en tecer este vestido e fomentar a intercooperación*». A súa feira virtual de novembro e a Setmana de les economies transformadores que están a cociñar serán boa mostra disto.



Tempo despois chéganos unha mensaxe desde Canarias ao noso grupo de Telegram, na que Angie e Carlos de Anagos nos din: «*ei, ei! que estivemos un pouco desconectadas estes días, pero vos queremos contar que polas outras illas, a pesar de como se foron presentando os acontecementos ao longo deste 2020 e das nosas características xeográficas, seguimos dando pasos firmes cara á construción do noso **Mercado Social Canarias**. Difundimos desde xuño os produtos e servizos que ofrecen as nosas entidades como alternativas de consumo, tanto entre elas como en redes sociais. E, nesa liña de estreitar lazos e interconectar, estamos a traballar para converter a nosa feira presencial nunha feira virtual. Previa á feira, estamos levando a cabo unha campaña de difusión por redes sociais, na que imos mostrando –a través de vídeos– cada un dos currunchos das nosas entidades, como aperitivo do que poderán atopar o día 12 de novembro. Malia que temos ganas de poder estar nun mesmo espazo físico, sentiremos o calorciño humano na feira, cun espazo de encontro e networking que tereamos pola mañá: un espazo destinado a coñecernos, abrir as portas a outras afíns e interesadas e, en definitiva, a manter o impulso e continuar o camiño cara á construción do Mercado Social Canarias*».



## Focalicemos: ConsumeDentro

22 de maio de 2020: Repasando o plan de traballo da comisión, parámonos nun dos retos da estratexia de mercado social para este ano: fomentar o consumo interno dentro das entidades da ESS. *Imos avante sen medo e facemos unha supercampanña en común? A min chístame a que lanzou Madrid o mes pasado, a de «Consume local, consume Mercado Social ou os grandes de sempre han levar a pasta». É moi punki, ou? Con todo, gústame. O que estaría xenial sería chegar ás entidades e ás traballadoras e socias, e que esta campaña non quedase só na persoa que recibe o correo da lista da Asemblea de REAS Rede.*

*Ao choio!, pómonos con ela. E por onde comezamos?, «Abro un colaborativo», dinos Blanca Crespo. Desde ese mesmo momento fomos apuntando ideas: pór a énfase no interno, crear materiais que as redes poidan mandar ás entidades para chegar ás traballadoras, xerar comunidade, apoio mutuo, o mercado social está contigo, intercooperar, únete e consume dentro. A bo ritmo, entre todas empezamos a dar forma á campaña, acordamos sen palabras que con ela nos permitiamos xogar e experimentar. Lembramos que no debate de decembro faláramos de como traballar o sentimento de pertenza á «comunidade da ESS». Tamén imaxinamos o enorme potencial que se despregaría se todas as persoas que temos relación coa ESS acordamos resolver as nosas necesidades mediante outras entidades desta comunidade. E todo isto, sazonado coa experiencia do confinamento, levounos a crear #ConsumeDentro. As distintas pezas da campaña foron atopando o seu lugar grazas ás achegas de todas as persoas que integramos o grupo de traballo e o deseño de 7H Cooperativa Cultural. Cada vez que falamos sobre a campaña fóronse cohesionando as ideas até chegar ao que hoxe temos en marcha: unha campaña que orquestra unha acción colectiva e que quere conectar coa súa narrativa a esta comunidade tan diversa que somos.*

*Facemos un vídeo para a campaña? Non, mellor dous. Un logo?, outro?, pero se aínda non se coñece o que simboliza a marca do mercado social. Tanto ten, pómolo a frecha e que se mimeticen os dous logos.*

*Unha web para rexistrar as compras? Bufffff, vanme matar as entidades do meu territorio cando lles pida isto após a auditoría social. Que noooooon, que o faremos divertido e, cada vez que rexistren unha compra, mandarémolles algo para que se queden coas ganas de rexistrar e coñecer e mercar nunha nova entidade do mercado social. Aí! daquela cómpre deseñar algo bonito e coidado. Si, ilustracións, mailings, un conto, unha narrativa, un personaxe co que viaxemos pola ESS. Para, para! que me dá algo...*

*Cando dis que saímos? Xa! estamos no aire... [consumedentro.red](https://consumedentro.red). #ConsumeDentro @Alex\_consumeESS.*

Moito choio, pero cantas risas botamos! Porque detrás de cada pequeno fragmento desta historia está o cariño e as ganas de pasalo ben que puxemos nesta campaña. Agora estamos expectantes de tirar do fío da historia de Alex, da nosa historia, e ir vendo como enchemos esa cunca animada de té da web que visibiliza o noso consumo colectivo.

*Oes! Komando Comisión Mercado Social e, namentres imos vendo como vai a campaña, que facemos? Pois anda que non temos choio nin nada para estes meses no plan de traballo.*

Seguir compartindo estratexias territoriais entre risas e coidados, lembrar deseguido a campaña, establecer alianzas de interese estatal para os mercados sociais, crear un pack de servizos conxunto que ofrecer, renovar mercadosocial.net, traballar a visibilización e o relato, pasarnos polas feiras da ESS, brindar, bailar e continuar con esta, a nosa revolución de construír Mercado Social.

*Vaites! Isto tamén soa ben.*

*Si, xa vos contaremos no próximo número de ESS Manía...*



# Todo é máis doado se che axudan as túas amigas: o exemplo de intercooperación de Zámpate Zaragoza



## Rocío Durán Hermosilla/Arainfo

O pracer de pedir comida a domicilio a través dunha *app* sen cargo de conciencia era até o de agora un privilexio que só as grandes metrópoles como Barcelona ou Madrid podían gozar. A fenda do *delivery* ético chegou a Zaragoza e desde hai dúas semanas existe un grupo de *riders* que percorre as rúas da cidade facendo reparticións libres de explotación laboral.

Si, como o seu mesmo lema indica, outra forma de facer as cousas é posible, e, como explica Aitor, impulsor de Zámpate Zaragoza, «ademais de que é posible, debe facerse así». «A xente debe afacerse a que as persoas que repartimos, tanto *riders* como non-*riders*, debemos ter unhas condicións de traballo dignas. Noutras empresas non se teñen en conta as persoas, téñense en conta os números». Este é, sen dúbida, o gran valor desta nova cooperativa de repartición que se une a outras que apostaron por abrir a fenda da economía solidaria nun sector moi precarizado.







### «Unha das cousas máis sexys que pasaron nesta aburrida cidade»

Porque todo é máis doado se che axudan as túas amigas, e así foi con Zámpace Zaragoza, cooperativa de *riders* zaragozana, que arrincou da man doutras cooperativas aragonesas como La Veloz ou La Ciclería, bebendo da súa experiencia e utilizando os recursos que estas afianzaron durante anos. O que na economía solidaria se denomina «intercooperación» e que non é outra cousa que a alianza entre entidades para pór en común espazos, recursos e coñecementos. Para Arturo, de La Ciclería e impulsor deste proxecto de repartición, ver na rúa a *riders* cooperativistas foi «unha das cousas máis sexys que pasaron nesta aburrida cidade». Este proxecto é intercooperativo «até na compra das mochilas», como explica Arturo desde o seu obradoiro-cafetaría, e a gran rede de intercooperación que creou Zámpace Zaragoza chega até Gasteiz da man de Eraman, con quen compararon a compra das bolsas que utilizan.

O que «Zámpace [...]» está conseguindo é que haxa unha rede de redes entre comercios que se coñecían, pero que igual non traballaban uns cos outros, e conseguir un movemento que antes non existía; a xente da hostalaría que agora traballa connosco non utilizaban este tipo de empresas de repartición porque non concordaban coa explotación das persoas traballadoras e comezaron a facelo connosco», como recoñece Aitor.

Precisamente neste «valor engadido» incide Carlos Clarimón, da cooperativa de ecomensaxaría La Veloz, «Zámpace Zaragoza non só é mellorar as condicións dos *riders*, que tamén, senón que estes aprenden a ser unha canle de promoción do comercio de proximidade. Zámpace Zaragoza, xa só o nome, é iso, unha canle de venda do comercio de proximidade, comezando polos restaurantes». En definitiva, trátase dun escaparate da rede de economía solidaria e de alimentación sustentable que existe na cidade; «o valor engadido que se xera de toda esa actividade é que se ten que facer localmente, sen que interveñan multinacionais», subliña Carlos.

Até o momento, uníronse a esta rede seis establecementos (Alma Criolla, La Piparra, La Ciclería, Malteadora, Mononoke Board Game Café e Birosta) desde os que se pode pedir coa *app* CoopCycle ou desde a web de Zámpace Zaragoza. A federación de cooperativas internacional, CoopCycle, deseñou toda unha infraestrutura dixital para facilitar a creación de cooperativas éticas de *delivery*. Unha forma máis de intercooperación que estende as súas redes en máis dunha trintena de cidades francesas, alemás, polacas, belgas, inglesas e mesmo canadenses. Aquí, no Estado español, xa implantaran a súa aplicación de pedidos en Madrid, Bilbo, Gasteiz e agora, da man de Zámpace, en Zaragoza.

Do mesmo xeito que Arturo, Carlos tamén fai bromas sobre a cantidade de entidades e cooperativas locais, estatais e internacionais que participaron no proceso de creación desta empresa de reparto: «O traballo foi moi cooperativo». Cada unha das cooperativas mencionadas achegaron o seu gran de area ao proxecto, aportando informes, experiencia no sector ou mesmo material, «iso facilitou moito polo en marcha», explica Carlos. «Dunha banda, temos o valor engadido que xera a marca e as condicións para os *riders* de traballo en cooperativa, pero ademais cooperamos con outra cooperativa francesa que nos cede a tecnoloxía», sinala.

Xunto co apoio das cooperativas e establecementos mencionados tamén contan co apoio doutro proxecto ético que tamén removeu os limiares doutro gran sector industrial, os refrescos de cola. «Á parte de que somos algo alternativo na cidade, temos apoio desde o minuto un de empresas como Frixen, o refresco máis refrescante da cidade. Apóíanos desde o primeiro momento cunha promoción dunha botella de litro da súa bebida con cada pedido», anuncia Aitor, que non só é un gancho comercial, tamén demostra outra forma de colaboración e apoio entre entidades da economía solidaria.

## Aquí todos temos voz

A mesma cooperativa xurdiu, como explica Luca, impulsor do proxecto, para dar resposta ás necesidades de repartición dalgúns bares e restaurantes que non querían traballar con multinacionais como Deliveroo ou Glovo e a súa filosofía baseada na explotación do seu cadro de persoal. «Zámpate xorde un pouco das necesidades que apareceron durante a Covid dunha repartición xusta entre locais e de conseguir que empresas locais e, sobre todo da hostalaría, que durante a Covid sufriron bastante, poidan ter unha alternativa sustentable e atractiva a nivel local», asegura o *rider*.

E así o confirma Chema, do restaurante Birosta, un deses seis establecementos cos que arrincou o proxecto e que recoñece que «é marabilloso; vainos salvar a vida en parte, vainos abrir unhas portas, un novo horizonte no que traballar e no que, se a cousa se pon mal, poidamos tirar». Ademais, engade outro punto de valor, «o que si está a xurdir é unha cooperación entre os establecementos, ademais do feito da repartición, porque cooperamos á hora de facer compras conxuntas, apoiámonos e iso se nota».

Chema vai máis aló, «sérvenos non só para nós, senón para un montón de xente que fai unha hostalaría similar, que ten uns valores e que nos dá un toque de unión... É unha ferramenta brutal agora mesmo e vai ser a boa nova do 2020».

Porén, sen dúbida, para quen supón unha vantaxe substancial escapar dos xigantes da repartición e a uberización en Aragón é para os seus *riders*, xa que como asegura Aitor, «diferenciámonos porque a nosa idea é ter unha forma de negocio ético. Sobre todo queremos potenciar o comercio local e traballar con xente de aquí; tamén queremos traballar a nivel persoal para que non exista unha explotación das persoas traballadoras nin sexa un negocio no que ninguén ten voz, senón que aquí todas podemos falar, todas temos voto e todas estamos representadas e protexidas».



# «A intercooperación é o camiño para a sustentabilidade das nosas empresas»

Entrevista de Blanca Crespo

De certo que moitas vos coñecen, mais para as que non, poderedes presentarvos?

**Oshito:** Ola, somos Oshito, un proxecto de autoemprego ligado á imaxe, o vídeo e o multimedia que traballamos no espazo de Internet. Facemos páxinas web, campañas para redes, vídeos, fotos, infografías..., basicamente calquera contido que se poida ver nunha pantalla.

**Grupo Tangente:** Somos o Grupo Tangente, unha cooperativa de cooperativas. Estamos formadas por un total de 12 entidades e arredor de 130 persoas. O noso obxectivo é mellorar a calidade de vida das persoas e o medio a través de proxectos enfocados en até 10 liñas de traballo: consultoría, emprendemento colectivo, xénero e equidade, investigación social, participación cidadá, comunicación, agroecoloxía, psicoloxía, acompañamento á vivenda cooperativa ou *cohousing* e asesoría laboral e legal.



**1\_ Na última auditoría (a realizada en 2019, xa que no momento desta entrevista aínda non estaban os datos de 2020), a vosa organización destacou por unha aposta pola intercooperación do 100; é dicir: compartides local, coñecemento, xestión, proxec-tos... Contádesnos como o facedes e por que esta firme aposta?**

**Oshito:** Nunca concibimos Oshito como un proxecto pechado. Constituírnos como empresa foi unha necesidade de ter unha personalidade xurídica que dese soporte á nosa actividade, pero nunca foi a fin en si mesma. Con esa filosofía fomos atopando outros proxectos dentro do Mercado Social cos que fomos interactuando. Foi especialmente importante a relación que establecemos con Planea Soluciones, colaborabamos en proxectos e a relación ía fluíndo, ningunha das dúas entidades tiñamos oficinas estables, co que decidimos «marchar vivir xuntas». Atopamos un local e alí fomos, aos poucos a intercooperación nos proxectos volveuse total, cada cliente que entra pola porta, independentemente de cal fose a fonte de entrada, tratámolo coma se fose un proxecto común do local. Como vos dicía, a forma xurídica sempre foi unha ferramenta posta ao servizo do común.

**Grupo Tangente:** A intercooperación é a chave do noso traballo; de feito, o Grupo Cooperativo Tangente é, en esencia, intercooperación, unha especie de UTE (unión temporal de empresas), pero permanente. Lonxe da lóxica da competencia, cremos que a suma de saberes e coñecemento multiplica as nosas posibilidades e o noso rango de acción e impacto.

Por iso, á hora de pór en marcha os nosos proxectos, deseñamos equipos multidisciplinares *ad hoc*, formados polas persoas co perfil máis axeitado para ese determinado proxecto, sexa da entidade que for. De forma que, entre as 12 entidades que forman o Grupo Tangente, hai veces que as persoas traballan máis con outras empresas socias que coas súas propias compañeiras de cooperativa. Porén, non só é iso. Ademais de compartir proxecto, compartimos diferentes lugares de traballo, nos que se crean espazos formais, pero tamén informais, necesarios para crear ligazóns que fomentan a creatividade e a innovación. Doutra banda, a nivel operativo, o grupo comparte determinadas figuras técnicas que, de xeito individual, non se poderían soste, como son unha persoa responsable de comunicación e outra de proxectos, ademais da administración e un equipo de coordinación que executa as decisións que toma a nosa asemblea de ligazóns, composta por unha persoa de cada entidade socia, co mesmo peso na toma de decisións.



**2\_ Tamén cómpre destacar a vosa aposta polo Mercado Social, consumindo un 46 e un 37 % respectivamente dos vosos gastos dentro da rede. Resultavos doado facelo? Como funciona o voso criterio de compra?**

**Oshito:** Temos a sorte de non precisar excesiva infraestrutura para producir o noso traballo. Desafortunadamente, os nosos gastos unicamente son a compra de material, o alugueiro do local, a xestión e o servizo de limpeza. Á hora de cubrir estas necesidades sempre miramos primeiro na casa, deste xeito, aínda que non sexamos unha entidade moi grande si temos, en porcentaxe, a gran maioría dos nosos gastos dentro do Mercado Social. De feito, todos agás o alugueiro e as compras de cámaras ou ordenadores prodúcense na contorna.

**Grupo Tangente:** Desde o Grupo Tangente temos claro que, se o que precisamos o ofrece algunha entidade do Mercado Social, non imos ir fóra. Esa é a máxima principal. Desta forma, non só contribuímos ao crecemento do propio MES, senón que, ademais, temos a confianza de estar consumindo cuns criterios de xustiza social e ambiental. Por iso, dentro do MES, temos contratada a enerxía do noso espazo de traballo, as telecomunicacións e a conexión a Internet, os seguros, as finanzas...

### 3\_ Ademais, sodes clientes de finanzas éticas, certo?

**Oshito:** Si, é certo, pero neste punto temos que admitir que tamén o somos dun banco tradicional. En todo caso, non empregamos financiamento; é unha das decisións que tomamos cando creamos Oshito, o que había é o que había e se non se podía mercar algo, non se mercaba. Non queremos ter unha liña de financiamento aberta e nunca solicitamos un empréstimo. Non sei se esa decisión mudará no futuro, o que si sei é que, de facelo, temos claro que o financiamento o procuraremos na casa.

**Grupo Tangente:** Si, formamos parte de Coop57 e temos algúns servizos contratados con Fiare e con Caja Laboral Kutxa. Pensamos que precisamente os servizos de finanzas éticas son un sector estratéxico polo que apostar dentro da economía social e solidaria, porque canto máis robustas e fortes sexan estas entidades, máis posibilidades teremos o resto de traballar a nosa sustentabilidade económica.

### 4\_ Levades anos con tan bos resultados no proceso de auditoría-balance social ou fostes mellorando? Que aprendizaxes vos supuxo esta ferramenta no voso itinerario de mellora particular para ser unha empresa cada ano máis coherente coa nosa carta de principios?

**Oshito:** Penso que, no fondo, os nosos resultados son bos porque non precisamos unha grande estrutura; dese xeito é máis doado manter a esencia do proxecto. Ademais, a nosa contorna laboral está moi preto das nosas relacións persoais e, daquela, a filosofía está interiorizada. Sempre que hai colaboracións ou contratos, ou vén alguén traballar para un proxecto concreto, é o primeiro que pomos enriba da mesa. Non repartimos beneficios, non hai desigualdade salarial e as decisións de cada proxecto tómanse por motivos técnicos; se hai problemas, aceptámolos como parte do traballo e soluciónámolos con achegas de todo o mundo. Tiven a sorte de ter moi bos xefes e xefas antes de montar Oshito e, se algo tiven sempre claro como Coordinador de Proxectos é que non quero nin discutir nin rifar ningún.

**Grupo tangente:** O balance social axúdanos a repensar os nosos procesos internos e a comprometermos coa mellora continua. Hai algunhas preguntas da autoavaliación que nos puxeron os pés na terra, porque quizais de forma informal levemos a cabo moitas das accións e actuacións que se preguntan, pero non as temos formalizadas nin materializadas nun plan concreto. E iso témolo que ir adaptando. Por exemplo, no noso último Plan Estratéxico que acabamos de finalizar, sumamos a perspectiva ambiental ás catro tradicionais que forman o Cadro de Mando Integral (formación e crecemento; clientes; finanzas; e procesos internos).

### 5\_ Sexamos tamén autocríticas, atopastes algunha decepción ou limitación para levar a cabo estas interrelacións?

**Oshito:** Si, por suposto, decidir nunca discutir nin rifar evita palabras grosas e gritos, pero tamén ten o seu lado malo, ás veces non sabes como afrontar eses problemas e tiven grandes decepcións e frustracións. Proxectos que non saíron ben e non podes evitar sentirte culpable. Entrou e saíu xente; as saídas nunca son agradables, cando enfrontas a realidade de que unha parte do equipo non funciona e que un proxecto se está a esborrallar, tes unha dobre responsabilidade. Dunha banda, tes que dar a cara diante do cliente final e resolver o mellor que se poida un proxecto enquistado empregando moito tempo e recursos, que os tiras da túa vida persoal ou doutros proxectos. Doutra, ter que ter unha conversa que comece por «isto non funciona» é moi duro. Nunca houbo un «despedimento» no sentido estrito da palabra, mais nestes 10 anos houbo saídas que, malia seren sempre de mutuo acordo, deixan un sabor a derrota no ambiente que cómpre xestionar. É unha ruptura emocional dura. Tamén é unha situación agrídoce cando acabamos un proxecto no que traballamos con algún dos nosos habituais e se entrega. Estamos nun sector profundamente estacional e gustaríanos ter suficiente volume de traballo como para estabilizar un equipo máis numeroso; a realidade é que somos menos persoas fixas das que nos gustaría ser e saber que temos compañeiros e compañeiras cos que traballas ben como equipo e non poder facelo de forma permanente doe, cando acaba un proxecto e unha cadeira queda baleira... doe.

**Grupo Tangente:** É certo que ás veces os proxectos se complican porque cómpre chegar a acordos entre diferentes entidades con diferentes políticas de conciliación ou salariais. Por exemplo, nun mesmo proxecto no que participamos 4 entidades diferentes, sexan socias do Grupo Tangente ou non, pode darse o caso de que a política de vacacións e horarios laborais sexan diferentes, polo que é necesario sentarse a dialogar para que todo as persoas teñan as mesmas condicións.

**5\_ Para concluír, compartiriades algún bo momento ou lembranza desta arraigada práctica de intercooperación que tedes e algún convite a seguir o exemplo no resto de entidades da rede e a economía solidaria?**

**Oshito:** Pois o certo é que, se quitas todos os momentos descritos na anterior pregunta, todos os demais son bos. É especialmente bonito cando rematas un proxecto no que metiches moitas horas e se produce unha estrea, ou presentas unha campaña..., ver a reacción da xente é moi especial, dalgún xeito preséntaste espido diante deles, porque hai moi pouca marxe de emenda. Cando consigues arrincar un sorriso ou ves a súa satisfacción, ese momento é liberador e moi gratificante.

Un convite a seguir o exemplo? Honestamente, creo que todas as persoas que orbitamos o Mercado Social temos claro que a intercooperación é a chave, non creo que ninguén estivese aquí de non formar isto parte do seu ADN. No fondo penso que en Oshito simplemente temos un dos indicadores máis altos por puro azar. Temos a sorte de ter unha gran familia na que hai grandes profesionais e proxectos nos que nos fixar, o crecemento é inevitable; dentro duns anos todas as entidades duplicaremos esa porcentaxe. Se hai uns anos nos dixesen que iamos consumir a luz a través da nosa propia cooperativa, non o críamos, mais así estamos.



**Grupo Tangente:** Un dos momentos máis bonitos para o grupo foi cando nos deron a nova de que nos concedían o proxecto europeo MARES de Madrid. Era un proxecto de tres anos, con financiamento da Comisión Europea e que ningunha das entidades socias do Grupo Tangente podería lograr de forma individual. Pero, ademais, este proxecto era tan grande que intercooperabamos con outras entidades non-socias do Grupo Tangente, como Ecooo, Dinamia, VIC, Todo por la Praxis, Acción Contra el Hambre... Foi, sen dúbida, a confirmación de que a intercooperación era e é o camiño para a sustentabilidade das nosas empresas.

*\*Blanca Crespo é responsable de comunicación de REAS Rede de redes.*

# Cara a un novo paradigma de vivenda social cooperativa

**David Guardia, membro do Grupo de traballo de vivenda cooperativa en cesión de uso de REAS Rede de Redes**

**Cooperativa de vivenda, covivenda, *cohousing*, cesión de uso, dereito de uso, vivenda colaborativa... moitos son os nomes que —significando realmente o mesmo ou non— se utilizan para describir unha realidade de acceso e xestión da vivenda comunitaria e non-especulativa. Porén, hai un só modelo ou moitos? De que se trata exactamente?**

Poderíamos definir uns elementos básicos como son a propiedade da vivenda ou dos inmobles por parte da cooperativa sen transmisión de ningún título sobre ela ás persoas socias habitantes, o dereito das persoas socias a vivir indefinidamente nelas ou a moi longo prazo, a participación e xestión democrática, achegas económicas maioritariamente periódicas (parecidas a un alugueiro) e a prezo de custo, o traspaso deste dereito de uso da vivenda de forma non-especulativa e a través da cooperativa e, finalmente, a vontade de replicabilidade e de aumento do parque de vivenda social e accesible en réxime cooperativo.

## **Un modelo non-especulativo e de alto impacto social**

Ademais destes elementos, as cooperativas e outras entidades que impulsamos o modelo, e desde REAS Rede de Redes como entidade representativa, promovemos un modelo comprometido coa economía solidaria e claramente transformador.

En primeiro lugar, desde unha forte aposta polo Mercado Social, para prover bens e servizos que fortalezan o ecosistema da economía solidaria (finanzas e seguros éticos, cooperativas de arquitectos, empresas de inserción socio-

laboral ou industriais de proximidade na construción, consultorías do sector nos ámbitos fiscal, económico e xurídico, equipos de acompañamento e facilitación, comercializadoras cooperativas de enerxía verde etc.).

En segundo lugar, xerando dinámicas comunitarias internas con espazos compartidos interiores (comedor-cociña, biblioteca ou sala de traballo ou estudo compartido, espazo para invitados, espazo polivalente...) e exteriores (posibilitando usos para o tecido do barrio ou da contorna), así como servizos compartidos (desde unha liña de fibra óptica até servizos para xente maior).

Tamén facendo un esforzo en eficiencia enerxética, sustentabilidade e loita contra o cambio climático, así como no eido da inclusión social, favorecendo vivendas para persoas con especial vulnerabilidade ou perfís específicos (víctimas de violencia machista, persoas refuxiadas e migradas, mocidade extutelada etc.). Tamén é posible xerar iniciativas socioeconómicas no ámbito da economía solidaria a partir dos locais cooperativos, alí onde os houbese, e promover o consumo responsable e outras iniciativas entre o grupo de habitantes (por exemplo, no consumo alimentario ecolóxico e de proximidade).

## #RETROALIMENTACIÓN SOLIDARIA

Aínda así, a esencia do modelo reside principalmente na propiedade cooperativa de forma indefinida e na cesión ou adxudicación do dereito de usar a vivenda ás persoas habitantes, sen ningunha necesidade de instrumentalalo como un dereito real, e na imposibilidade, daquela, de libre transmisión por parte das persoas socias da vivenda, xa que estas non ostentan ningún título de propiedade. Un proxecto moi social e ecolóxico, pero que pode ser privatizado, non é un proxecto transformador. E, por este motivo, non falamos xeralmente de *cohousing* ou covivenda, porque un *cohousing* (é dicir, un modelo convivencial compartido) podería realizarse sobre fórmulas xurídicas moi diferentes, tamén sobre propiedade privada. En todo caso, o *cohousing* ou nalgúns casos o *coliving* é un dos valores do modelo de vivenda cooperativa en cesión de uso. Entendemos que a fórmula cooperativa é a que mellor blinda a ausencia de lucro e a xestión democrática. E falamos de cesión de uso para clarificar o réxime de tenencia da vivenda e diferencialo da vivenda cooperativa de propiedade.



Entender a vivenda como un ben de uso para garantir o dereito da vivenda a longo prazo e non como un ben de investimento marca unha diferenza substancial a respecto do modelo cooperativo tradicional. No Estado español, as cooperativas de vivenda construíron decenas de miles de vivendas e, unha vez realizada a promoción, adxudicaron a propiedade aos seus socios, desaparecendo así (socios e ladrillos) da economía social. É dicir, sen dinámica cooperativa (os adquirentes fanse socios puntualmente da cooperativa para adquirir a vivenda) e sen unha política de xerar vivenda social ou accesible (as vivendas van ao mercado libre). No mellor dos casos e nalgúns comunidades, este modelo realizouse con vivenda de protección oficial e, polo tanto, a prezo regulado durante certo tempo (raramente con protección indefinida).

Esa aposta maioritaria por un modelo de propiedade tamén no eido cooperativo implica que existan a día de hoxe menos de 200 vivendas en España en mans de cooperativas en cesión de uso. En cambio, en Québec, existen 30 000 vivendas accesibles cooperativas repartidas en 1300 cooperativas e, en Uruguai, outras 30 000, que representan o 2,58 % de toda a vivenda do país. En Suíza, máis de 1500 cooperativas representan arredor do 8 % do patrimonio inmobiliario nacional, a mesma porcentaxe do parque ca en Dinamarca, neste caso repartidas en 10 000 cooperativas. Porén, neste último caso, a desregularización e a liberalización do modelo dos anos noventa supuxo un golpe forte á súa accesibilidade. Por este motivo, un marco legal estable que blinde o modelo é un dos retos fundamentais que ten o modelo.







**GUANYEM TERRENY A L'ESPECULACIÓ!**

## Diferentes retos a superar

Como pasamos dun modelo por agora minoritario e incipiente a un modelo consolidado e escalable? Temos varios retos por diante.

En primeiro lugar, precisamos un marco legal que facilite as regras do xogo, pero, sobre todo, que blinde o modelo e imposibilite a transformación nunha modalidade cooperativa diferente ou a venda da vivenda. Esta é, sen dúbida, unha competencia autonómica (se se desenvolve a través das leis de cooperativas ou de vivenda), pero tamén se podería ligar ao financiamento, como en Canadá ou Quebec. A través do Plan Estatal de Vivenda existente, poderíase condicionar a achega de recursos económicos a cooperativas á blindaxe dos elementos de interese xeral do modelo.

A promoción e construción ou rehabilitación de vivenda é un sector complexo, moi técnico e cun risco elevado a diferentes niveis. Cómpre contar con equipos técnicos (en xestión da promoción, fiscal, xurídico, social...) solventes e con experiencia, pero tamén aliñados co modelo e, sobre todo, dentro da economía solidaria. A día de hoxe, non existe un sector suficientemente sólido e resulta fundamental dar apoio á creación e consolidación destes equipos técnicos para fortalecer os proxectos e a súa viabilidade, de xeito que contribúa a facer sustentable a dedicación voluntarista de tantas e tantas persoas.

Sería conveniente avanzar cara a un sector estruturado e vertebrado a nivel autonómico e estatal para mellorar a relación e o intercambio entre proxectos, especialmente para representar o sector e mellorar a interlocución política e a capacidade de incidencia. Por este motivo, este ano creouse un grupo de traballo dentro de REAS Rede de Redes para aglutinar os proxectos deste tipo. Esta é unha moi boa nova en ambas as dúas direccións: polo apoio que está a prestar REAS Rede de Redes ao sector e, por outra banda, para fortalecer esta rede confederal e vincular os novos proxectos claramente nas coordenadas da economía solidaria.

Sen dúbida, a longo prazo, tamén haberá que xerar estruturas cooperativas federativas ou bascular as federacións de cooperativas de vivenda existentes (actualmente centradas maioritariamente no cooperativismo de vivenda de propiedade) cara a este modelo en cesión de uso. Nos países onde o modelo está máis maduro, as federacións de cooperativas ofrecen apoio e asesoramento técnico, xurídico e económico gratuito a novos proxectos, modelos de documentos, formación etc.

Hai que superar as dificultades de financiamento actuais, xa que temos unha banca pública con limitacións para o financiamento deste modelo, unhas finanzas éticas e cooperativas aínda de reducida dimensión e que xa acumulan un risco importante neste sector polo importante volume das operacións e unha falta de instrumentos de aval e garantías con apoio público para facilitar o financiamento privado.

Con todo, o maior reto é superar unha etapa na que os proxectos se levan adiante grazas a enormes esforzos persoais e unhas poucas complicidades de administracións públicas senlleiras e pasar a un modelo que conte cun apoio público claro e estable a todos os niveis, facilite a escalabilidade, aumente a diversidade social das persoas socias habitantes e garanta a accesibilidade.



### Un modelo de interese xeral e con apoio público

A vivenda cooperativa en cesión de uso pode ser unha realidade diversa e adaptable a distintos contextos, pero a cuestión fundamental é se pode dar resposta –tamén– á necesidade de vivenda social e accesible, e ser un modelo idóneo para garantir o dereito á vivenda para as clases populares e compatible con políticas públicas de vivenda social. Que o mundo cooperativo e da economía solidaria sexa quen de propor un modelo de colaboración público-cooperativa neste eido é unha aposta estratéxica.

En primeiro lugar, hai que fomentar a cesión de solo por parte da administración pública. En Cataluña xa se demostrou que este é un modelo que, á parte da dimensión comunitaria e transformadora, xera vivenda social. A cesión de solo público en dereito de superficie durante 75 anos, especialmente por parte do Concello de Barcelona, que xa impulsou 10 proxectos sobre soares municipais mediante adjudicación directa ou licitación pública, permitiu cualificar de protección oficial as primeiras vivendas cooperativas en cesión de uso de todo o Estado.

En segundo lugar, a necesidade de impulsar medidas de tipo económico e fiscal para facer o modelo realmente accesible. Houbo avances significativos, como a inclusión da cesión de uso no Plan Estatal de Vivenda e, consecuentemente, a subvención directa da promoción de vivenda social cooperativa

nalgunhas comunidades. Con todo, queda un longo percorrido no ámbito económico (axudas á adquisición e á cooperativización de vivenda, axudas ás cooperativistas con rendas baixas para asumir as achegas iniciais...) ou fiscal (consideración das cooperativas en cesión de uso como especialmente protexidas, redución do tipo actual de IVE, bonificacións a nivel municipal...), así como no financiamento público (ICO) ou no impulso de instrumentos financeiros e de garantías.

Por outra banda, tamén hai moitas medidas de diferente índole que se poderían aplicar para promover e consolidar o modelo. Por exemplo, hai que recordar que actualmente 1 de cada 3 vivendas de Copenhague é cooperativa grazas ao dereito de tanteo que tiveron os inquilinos dinamarqueses para se constituír colectivamente en cooperativa e mercar e financiar o edificio no que residían.

Esperemos daquela que o novo grupo de traballo de vivenda cooperativa en cesión de uso de REAS poida profundar nestes e noutros moitos temas e sexa un lugar de encontro e intercambio de proxectos e equipos técnicos que aspiren a outra forma de vivir, máis saudable, máis ecolóxica, máis comunitaria... e que tamén contribúa a xerar un modelo de vivenda social a longo prazo. E así demostrar como a economía solidaria, e non o libre mercado, é o espazo natural para satisfacer necesidades básicas como o dereito a unha vivenda digna e accesible.



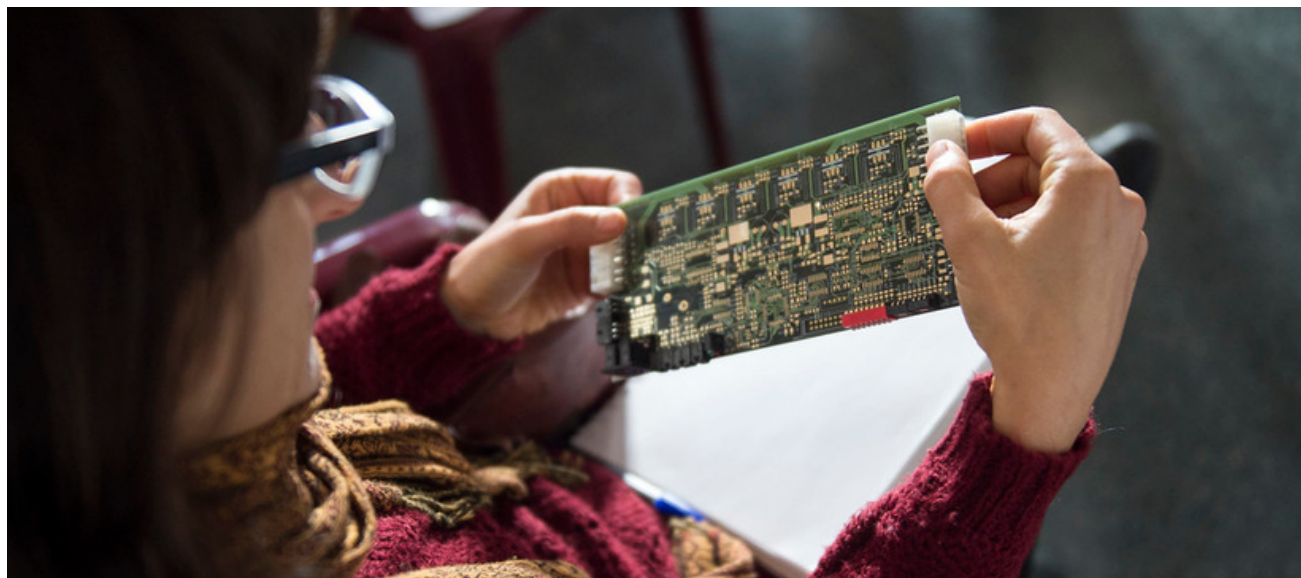
# KIT DE FERRAMENTAS EN CLAVE DE ECONOMÍA FEMINISTA PARA UNHAS ORGANIZACIÓNS MÁIS HABITABLES

**María Atienza, membro da Comisión de Feminismos**

As ferramentas que vos propoñemos aquí foron elaboradas por diferentes entidades e redes de REAS para promover espazos e formas de traballo máis corresponsables, co obxectivo de que as organizacións da Economía Solidaria sexan máis habitables e teñan unha mirada máis feminista.

**Plan Pro-equidade de xénero Bizigarri**, o plan Pro-equidade de xénero 2018/2022, é o resultado dun traballo intenso protagonizado por persoas que compoñen as organizacións e a estrutura de REAS Euskadi. O obxectivo é que sexa un documento vivo, é dicir, que sexa flexible e permita adaptar temáticas e procesos aos distintos momentos que atravesaremos como organización ao longo da vida do plan. Ademais, tentouse que este documento, ademais de ser unha guía para as transformacións que se pretenden lograr, teña un certo carácter pedagóxico e permita trasladar todo o aprendido ao longo deste camiño.

**Guía de análise de prácticas de corresponsabilidade na Economía Social e Solidaria**. A Guía de Análise de Prácticas de Corresponsabilidade na economía social e solidaria ten como obxectivo contribuír a que as mulleres e homes que forman parte de entidades da Economía Solidaria entendan mellor as súas prácticas de corresponsabilidade, midan o seu alcance, e analicen se son realmente transformadoras e estratéxicas. En última instancia, trátase de facilitar a aplicación efectiva dos principios da economía social e solidaria para construír empresas que sexan vivibles e viables. Para iso, a guía inclúe diferentes exemplos de prácticas concretas e preguntas para analizalas. Esta Guía é o froito do traballo da Comunidade de Aprendizaxe orientada á Práctica (CAP) sobre corresponsabilidade, ligada ao Proxecto MARES de Madrid na que participaron persoas e entidades que forman parte REAS Madrid y o Mercado Social, así como a súa Comisión de Feminismos.



**CONSTRUIR, COIDAR, HABITAR: Prácticas feministas en organizacións da economía solidaria.** Con este sexto número do «Papeis da Economía Solidaria» achéganse algunhas reflexións de como construír, coidar e habitar e expóñense diferentes prácticas feministas, ao redor da construción de organizacións da Economía Solidaria desde miradas non patriarcais.

**Ferramenta de observación de xénero da XES.** Esta guía que elaborou a *Comissió d'economies feministes* da XES de Catalunya permite desde a observación e a visibilización de dinámicas nos espazos das organizacións, axudar a situar en clave de xénero as relacións que se establecen nas reunións, actos, eventos e outras actividades.

**PAAF Protocolo Activo Asembleario Feminista.** As siglas de PAAF, de resonancias a spray de limpeza ou de engrasado, son o acrónimo do Protocolo Activo Asembleario Feminista elaborado polo grupo de feminismos da Economía Social e Solidaria de Aragón. Este material busca mellorar o funcionamento de asembleas e reunións e propón maneiras sinxelas e concretas para o antes e o durante das asembleas a través dun pequeno folleto, unhas tarxetas de roles e unha infografía resumen. O obxectivo do PAAF é axudarnos a dinamizar as nosas asembleas librándoas de actitudes machistas, que en calquera entidade sexan todas as persoas as que contén, e para iso, será necesario en primeiro lugar que sexan escoitadas as voces de todas elas.

**Fem Check: Unha lista de verificación feminista con manual de uso.** É unha lista de verificación feminista con manual de uso, é unha publicación de Emaús Fundación Social elaborada en colaboración con Mugarik Gabe. Esta ferramenta de verificación pretende facilitar o seguimento e avaliación das nosas accións especificamente desde a perspectiva de xénero, que pode axudarnos a promover non só a análise, senón tamén cambios feministas no que facemos e en como o facemos. Esta ferramenta poderemos utilizala en actividades concretas (talleres, elaboración de materiais etc.) e en procesos máis amplos, como a execución dun proxecto desde o seu deseño ata a súa finalización ou nun proceso de planificación organizativo.

**Manual de cultivos dos coidados.** Construír organizacións habitables desde a perspectiva feminista remove e transforma a propia forma de definir e entender os nosos modelos de traballo. Desaloxar as nosas organizacións de lóxicas mercantilistas, productivistas e patriarcais é unha transformación moi profunda para a que non existen manuais nin receitas máxicas. Desde *ekosolfem*, grupo de traballo REAS Euskadi preséntase este material que utilizando a metáfora do cultivo quere convidar o movemento da economía solidaria a construír organizacións habitables, porque a economía será solidaria, só se é feminista.

**Materiais para unha corentena en clave feminista.** Desde a confluencia feminista, un espazo de redes, organizacións e colectivos, creado no marco do Foro Social Mundial das Economías Transformadoras e no que REAS Rede de Redes vén participando desde o seu inicio, viñéronse elaborando unha listaxe de ligazóns a recursos, artigos e bibliografía sobre a crise do COVID-19 en clave feminista, para animar á reflexión e ao diálogo en articulación co resto de economías transformadoras.





Descarga e COLOREA!

# ESScapa do consumismo!

Convidámoste a xogar na ESCAPE ROOM da Economía Social e Solidaria: "ESScapa do Consumismo". Un xogo que permite, a través de divertidas e enxeñosas probas, profundar en conceptos e ferramentas da economía social e solidaria (ESS), á vez que se coñecen iniciativas da ESS en Canarias, pois foi elaborado por esa rede no marco da súa última feira.

Poderá xogar calquera persoa con acceso a Internet, desde un ordenador ou un dispositivo móbil. O acceso directo ao xogo halo atopar [aquí](#).

**Eu ESScapei do consumismo!**

## Xoga e enrédate!

Xoga coa Economía Solidaria e demostra o que sabes da Rede e o movemento.

Convidámoste a que entres na ligazón e te enredes con REAS no Trivial da ESS, para demostrar que te empapaches ben dos contidos e propostas deste segundo ESS Manía.

Estamos na última fase e o premio está á volta da esquina, así que bule e xoga antes do día 11 de decembro, que presentaremos os premios na asemblea de REAS Rede de redes.

Participa e ENRÉDATE!