

ESSMANÍA

#REAS25anys

MANUAL PRÀCTIC PER PASSAR D'ECONOMIA SOLITÀRIA A ECONOMIA SOLIDÀRIA



L'ADN que compartim

REAS Red de Redes

Com que no podem treure'ns la mania per l'economia solidària, perquè ja tenim l'ADN d'allò social i solidari corrent per la nostra sang i impregnant cadascun dels nostres òrgans, ens endinsem en un nou número d'aquesta revista tan especial que hem volgut regalar-nos pels nostres 25 anys de trajectòria i camí en xarxa.

En aquella primera petjada on vam estrenar ESS Mania, ens vam centrar en la pandèmia solidària davant l'emergència sanitària de la COVID'19, fent una lectura en clau solidària del que estava esdevenint i comprovant com l'ESS portava anys plantejant propostes i construint alternatives des d'on poder superar les crisis de les que veníem i les que s'acosten ara amb encara més força.

D'aquestes llavors, aquells brots. En aquesta ocasió us convidem a mirar endins, a submergir-vos en el més profund del moviment, de les nostres xarxes i organitzacions, per conèixer les pràctiques i els llaços que ens uneixen. Perquè aquestes bones pràctiques són justament la nostra millor carta de presentació; bones pràctiques que tenen rostre però les realitats i experiències dels quals queden de vegades amagades en la profunditat dels nostres valors. Però tenen un enorme valor, per la coherència que comporten i el seu potencial divulgatiu i de contagi, i per això hem volgut que prenguin cos en aquestes pàgines.

Ens acostem així a dos entitats que han desenvolupat pràctiques d'intercooperació notables a l'últim balanç social. Perquè d'això es tracta el "social i solidari": de compartir amb altres el nostre local, el coneixement derivat de les nostres experiències, la nostra forma de gestió o fins i tot l'exercici de projectes conjunts. Com també ho és consumir dins de les entitats de la xarxa tant com ens sigui possible i apostar per eines clau com són, per exemple, les finances ètiques.



Aquestes organitzacions a les que ens apropem en aquest nou número ens van ensenyar el seu cor i nosaltres volem compartir-lo amb tota la xarxa, per posar en valor les seves pràctiques, aprendre d'elles i que s'estengui el seu bon exemple.

És justament aquesta intercooperació la base de moltes de les iniciatives que donen vida a aquesta xarxa. Els orígens no es poden entendre sense el suport mutu i la solidaritat d'altres organitzacions germanes. Aquest acompanyament en pro de noves empreses solidàries, aquest compartir sabers i recursos, és el que ha fet possible que puguem il·luminar i escalfar-nos amb energia renovable, que tinguem una telefonia mòbil ètica i cooperativa o una Taula de Finances, que articula banca, serveis financers i assegurances sota criteris ètics. Són moltes, per tant, les experiències que nodreixen aquesta xarxa i que han vist la llum a la calor de la intercooperació d'altres empreses. Entre totes elles, volem parar atenció a una nova experiència d'emprenedoria que ens resulta tota una fita per a l'economia solidària. Ens referim als riders, moviment que està protagonitzant importants moments de lluita i articulació i on l'economia solidària està clarament oferint un paradigma d'acció i emprenedoria col·lectives des del qual escapar de l'explotació capitalista i redignificar així el sector. Ens acostem doncs a una d'aquestes experiències en que les primeres pedalades han estat en gran part possibles gràcies al suport i assessorament d'organitzacions locals de l'ESS.

#RETROALIMENTACIÓ SOLIDÀRIA

Aquesta lògica d'"en conjunt fem més" és la que també ha portat a diverses organitzacions d'habitatge cooperatiu, que venien articulant -se des de que va tenir lloc una primera trobada estatal fa ja dos anys, a sumar els seus esforços a l'ecosistema de REAS Xarxa de xarxes i el moviment de l'Economia Solidària. Entren així formalment a formar part d'aquesta gran família com a Grup de Treball Sectorial d'Habitatge Cooperatiu en cessió d'Ús. En aquestes pàgines us el presentem i donem la benvinguda. I aplaudim i agraïm poder nodrir-nos del seu ric i necessari recorregut, posant novament de manifest com les nostres necessitats més bàsiques, com és el cas d'un habitatge digne, tenen més sentit en el marc de l'Economia Solidària, on és possible des del col·lectiu i l'autogestió, escapar de l'especulació i allò privatiu, i proposar així alternatives que suposen, sens dubte, un important canvi de paradigma.

Producció ètica, justa i democràtica. Distribució cooperativa local i sostenible. Consum responsable, autogestionat i en col·lectivitat. Totes aquestes bones pràctiques, d'intercooperació i intercanvi de sabers, d'emprenedoria col·lectiva i satisfacció de necessitats bàsiques, en un marc ètic, sostenible i solidari, no són sinó els senyals identitaris de l'ESS en el seu afany de crear un circuit econòmic alternatiu. En definitiva, això que fem diàriament amb totes aquestes bones pràctiques és construir el nostre propi Mercat Social, aquesta estratègia des de la qual des de fa més d'una dècada venim fent i sent Economia Solidària. Ens endinsem de manera especial en aquest recorregut econòmic alternatiu i en xarxa que venim construint, per reforçar la consciència que anem pel bon camí i la necessitat de seguir apostant decididament per ell.

Us convidem doncs a consumir i produir dins, la millor forma de donar sentit i potenciar aquest circuit, d'evitar així fuites de capital, monetari i humà, que alimentin la bèstia decrepita d'aquest desprietat sistema. Recordem novament que coneixem el camí, escoltem atentament el nostre batec, tinguem cura de les connexions i articulacions que ho bomben i eixamplem l'ànima de l'Economia Social i Solidària.

CRÈDITS:

Aquesta publicació és un treball coordinat per la Comissió estatal de Comunicació de REAS Red de Redes, que integra representants de les xarxes territorials i sectorials. Es tracta d'una segona publicació de la revista digital elaborada en el marc de el 25 aniversari de la xarxa.

_ Disseny i Maquetació: Joan Carlos de Pablo.

_ Adaptació d'idiomes: Miguel Braña, Anna Sánchez i Javier Lires.

_ Traducció: Miguel Braña, Anna Sánchez, Belaxe, Koop.E.

_ Textos: REAS Red de Redes, Comissió de Mercat Social de REAS Red de Redes, Rocío Durán Hermosilla de Arainfo, Blanca Crespo de la Comissió de Comunicació de REAS Red de Redes, David Guàrdia del Grup Cooperativa d'Habitatge en cessió d'Ús de REAS Red de redes i Maria Atienza de la Comissió de Feminismes de REAS Red de Redes.

_ Fotografias i Il·lustracions: Les imatges han estat cedides per les xarxes territorials i sectorials.

AGRAÏMENTS: Agraïm les aportacions de totes les persones que de forma voluntària han participat en aquesta publicació; des de la redacció de textos fins a la seva tramesa i difusió.

L'enviament i socialització de continguts és una acció clau per comunicar la nostra activitat i contagiar les nostres propostes. Per això us agraïm per endavant la difusió d'aquest material i, per descomptat, us seguim desitjant un feliç aniversari!

#REAS25AÑOS #REAS25Anys #REAS25Anos #REAS25Urte

Els textos han estat publicats, per aquest ordre, a: [Alternatives Económicas](#), [Arainfo](#), [La Marea](#), [El Diario.es](#) i [Pikara Magazine](#) en el marc de la campanya # RetroalimentaciónSolidaria.

Què es cou a foc lent als Mercats socials?



Comissió de Mercat Social de REAS Red de Redes

Construir un mercat amb altres valors. Desconnectar de l'economia capitalista tant com puguem. Fomentar la intercooperació i augmentar els intercanvis econòmics entre les entitats de l'ESS. Promoure formes de comercialització alternatives més eficaces. Incidir en el consum de la ciutadania i a les compres públiques. Escalar les propostes econòmiques. Influir en sectors estratègics... Amb aquests grans reptes i algunes propostes d'actuació més concretes (al voltant de com treballar la comunicació, les aliances i les eines) vam sortir amb molta energia del debat estratègic de Mercat Social, en la nostra Assemblea de REAS Red al desembre de 2019.

28 de gener 2020: ens preparam un te i encenem el jitsi. Com cada mes ens trobem virtualment la Comissió de Mercat Social de REAS Red, ens veiem les cares. Tot i que no ens podem abraçar, l'escalf entre nosaltres està molt present, encara que sigui hivern. Repassem el document de conclusions del debat de desembre.

Ei! Sona bé, però com aterrem tot això?

Ens expliquem que hem començar l'any amb molta energia, moltes ganes de compartir estratègies entre els territoris i de dibuixar un pla de treball més ambiciós que altres anys. I amb tot allò digerit al debat estratègic, que ens ajudi a donar-li una empenta a l'impuls de els mercats socials. I ens posem en marxa.

Mes a mes la Comissió ens hem trobat en jitsi durant tot aquest 2020 per compartir què es cou a cada territori a foc lent, per aprendre les unes dels altres, millorar la coordinació dels mercats socials i donar un cop de mà als processos de constitució a nous territoris. I en aquest compartir se'ns ha tirat el temps a sobre de les reunions.

I és que aquest any, tot i la Covid-19, des de l'ESS seguim fent petites passes i afrontant nous reptes en la construcció del nostre propi circuit econòmic solidari, el que anomenem Mercat Social. Des de març ens hem hagut de reinventar per donar resposta al context de pandèmia i crisi actual. Algunes propostes que teníem damunt de la taula s'han paralytats o alentit, però també aquesta nova situació ens ha servit per reorientar estratègies, per tenir molta cura d'allò intern i planificar a futur.

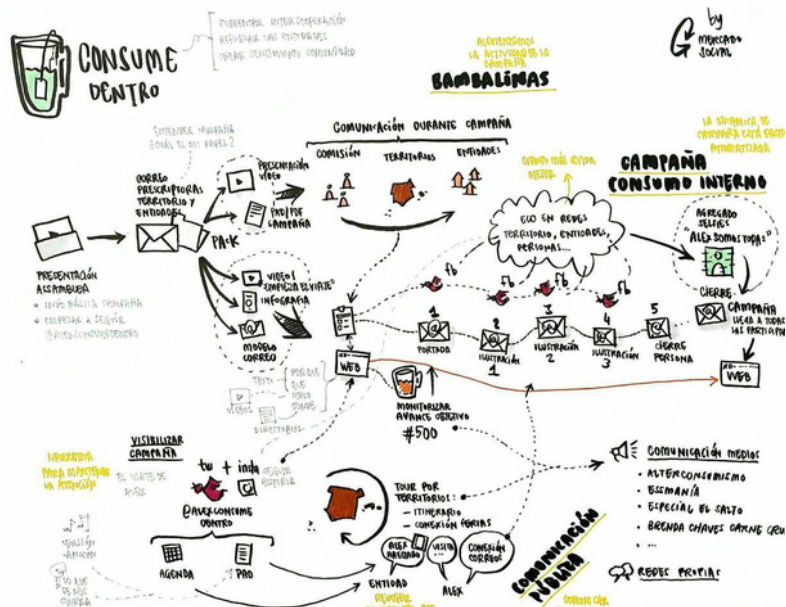
El que s'està coent aquí dins

En això de mirar-se a un mateix i parar-se a pensar Blanca Boix, ens explica que des 2019 REAS Euskadi porta submergida en un intens procés de reflexió sobre el camí que ha de prendre el Mercat Social al País Basc. "Hem fet un extens estudi de les entitats que componen el Mercat Social al País Basc, identificant les seves necessitats i segmentant-les. També hem realitzat una extensa investigació per conèixer i dimensionar el públic objectiu de l'oferta de mercat social d'Euskadi, determinant el nivell de notorietat de les marques, els hàbits de consum de la ciutadania basca i la seva percepció sobre l'economia solidària i els valors vinculats a ella. Amb tota aquesta informació, al llarg d'octubre confeccionarem un pla de treball amb accions concretes i segmentades per aconseguir el desenvolupament comercial del mercat social al País Basc".

Al **Mercat Social de Madrid**, "seguim fent un pas endavant per fomentar, ara més que mai, la cultura del suport mutu entre actors de la xarxa", ens explica Luis Esteban. "El nostre objectiu: a major grau de suport mutu, a major grau de densificació de la xarxa de productors i consumidores, major grau de viabilitat econòmica de les empreses del Mercat Social de Madrid, i, amb això, major grau de protecció de les persones treballadores en aquestes empreses. Amb aquest objectiu global, estem duent a terme una sèrie d'accions per cobrir les tres principals necessitats de les entitats detectades en aquests mesos: en primer lloc, proximitat perquè sentin que estem aquí per tot el que necessitin i estigui a les nostres mans; en segon lloc, visibilitat i mobilització del consum cap als seus béns i serveis; i finalment, desenvolupament d'una plataforma de comerç electrònic per adaptar-nos de forma satisfactòria a l'era digital accelerada per la pandèmia".

Seguim en les nostres converses compartint estratègies d'acostament de sòcies consumidores a l'ESS i June San Millán ens parla del principal repte per aquest any del **Mercat Social Nafarroa**, que és posar en marxa i mantenir la campanya #SoyMercadoSocial #MerkatuSozialaNaiz. Amb ella, volen fomentar, a través de la figura de sòcia col·laboradora, el consum intern i fer créixer la xarxa a l'entorn foral. "Els objectius són: arribar a cada vegada més persones i més entitats per reforçar els llaços relacionals i de suport mutu. Polititzar els nostres consums i oferir cada vegada més i millors alternatives i arribar a una massa crítica que gaudeixi de la seva actitud i de les seves decisions oferint espais de trobada i debat".

Al **Mercat Social d'Aragó** "estem reforçant els avantatges per a les sòcies de consum i volem llançar-nos a la piscina de la mà de Madrid i començar a posar en marxa els Etics com a sistema de bonificació dins de l'ESS. Aquest any també seguim explorant altres propostes de visibilització, acostament a la ciutadania i comercialització de productes i serveis com un espai físic de referència, com Geltoki a Iruña. També tutelades per la cooperativa Opcions estem començant a explorar com posar en marxa un Market Place de l'ESS (plataforma digital de venda per a un consum responsable). Però anem, "china chana a la marchica", perquè aquest any encara que les ganex no ens falten, els recursos sí", comparteix Susana Ortega.



#RETROALIMENTACIÓ SOLIDÀRIA

En canvi, per **REAS Galícia** aquest any 2020 està sent molt important en la promoció del mercat social, ens diu Ana Lorenzo. *"En relació amb els últims anys, seguim col·laborant amb la plataforma de venda on-line conjunta Ben mercado, una eina on fer un consum conscient a cop de clic, i on promovem que es vagin sumant més entitats. També seguim col·laborant amb la Mostra do Posible, que és la nostra fira de referència. Acabem de llançar un nou programa de suport i acompanyament per millorar la comunicació de les entitats de l'economia social i solidària de Galícia, perquè puguin comunicar millor la seva dimensió solidària, perquè utilitzin l'auditoria social, per incrementar la seva presència a internet, per sumar-se a Ben mercado. Aquest programa ens està permetent donar a conèixer REAS i el Mercat Social a moltes noves entitats. La nostra estratègia és construir mercat social a aliances amb altres entitats afins de tot el territori gallec, posant una mirada al món rural."*



El mateix passa a La Rioja comenta Matilde Ballesteros. Malgrat aquest any està sent molt difícil, des REAS Rioja en aliança amb moltes altres entitats del nostre territori continuem amb tota la feina de l'any passat en la construcció del **Mercat Social Rioja**: *"Somem amb un mercat social fort amb moltes entitats, que dinamitzi econòmicament els nostres pobles, que pugui demostrar que és possible mantenir una activitat econòmica rendible al medi rural, que és possible fer iniciatives personals i iniciatives familiars des de l'ESS als pobles i que moltes de les necessitats es podrien satisfer al medi rural tenint un mercat social fort. Treballem perquè hi hagi un reconeixement dels valors tradicionals del medi rural com la cura de l'entorn, allò comunitari, allò col·laboratiu, etc. que són en definitiva els valors del mercat social."*

"És el moment de defensar que l'economia social és l'economia normal, com cantem aquest estiu al hit de l'ESStiu", diu Xavier Moya. A Balears "com a illes, cadascuna té les seves característiques i se'ns fa difícil estrènyer el vincle. D'alguna manera, la insularitat impregna el caràcter de moltes entitats de l'ESS, que ens resistim a vestir una identitat comuna. Des Mercat Social Illes Balears, treballem en teixir aquest vestit i fomentar la intercooperació ". La seva fira virtual de novembre i la Setmana de les economies transformadors que estan cuinant en seran una mostra.

Dies després ens arriba un missatge des de Canàries al nostre grup de Telegram on l'Angie i el Carles d'Anagos ens diuen: *"ei! que hem estat una mica desconnectades aquests dies, però us volem explicar que per les altres illes tot i com s'han anat presentant els esdeveniments al llarg d'aquest 2020, i de les nostres característiques geogràfiques, hem continuat donant passos fermes cap a la construcció del nostre Mercat Social Canàries. Hem difós des de juny els productes i serveis com alternatives de consum que ofereixen les nostres entitats, tant entre elles com a les xarxes socials. I en aquesta línia d'estrènyer llaços i interconnectar estem treballant per convertir la nostra fira presencial en una fira virtual. Com a prèvia a la fira, estem duent a terme una campanya de difusió per xarxes socials, on anem mostrant -a través de vídeos- cadascun dels racons de les nostres entitats, com a aperitiu del que podran trobar el dia 12 de novembre. Tot i que tenim ganes de poder estar en un mateix espai físic, l'escalaf humà el sentirem a la fira amb un espai de trobada i networking que tindrem al matí: un espai destinat a conèixer-nos, obrir les portes a altres organitzacions afins i interessades i, en definitiva, mantenir l'impuls i continuar el camí cap a la construcció del **Mercat Social Canàries**".*



Focalitzem: ConsumeDentro

22 de maig de 2020: Repassant el pla de treball de la comissió ens aturem a un dels reptes de l'estratègia de mercat social per aquest any: fomentar el consum intern dins de les entitats de l'ESS. *Fem una súper campanya en comú? A mi em mola la que va llançar Madrid el mes passat, la de Consumeix Local, Consumeix Mercat Social o els grans de sempre seran els que tallin el pastís. És molt punki, no? Sí, però mola. El que molaria seria arribar a les entitats i les treballadores i sòcies i que aquesta campanya no es quedés només a la persona que rep el correu electrònic de la llista de l'Assemblea REAS Xarxa.*

Vinga va! Ens hi posem! I per on comencem? "Obro un col·laboratiu" ens diu Blanca Crespo. Des d'aquest mateix moment vam anar apuntant idees: posar l'èmfasi en allò intern, crear materials que les xarxes puguin enviar a les entitats per arribar a les treballadores, generar comunitat, suport mutu, el mercat social està amb tu, intercooperar, uneix-te i consumeix dins. A bon ritme entre totes vam començar a donar forma a la campanya, vam acordar sense paraules que amb ella ens permetíem jugar i experimentar. Recordem que al debat de desembre havíem parlat de com treballar el sentiment de pertinença a la "comunitat de l'ESS". També havíem fantasiejat amb l'enorme potencial que es desplegaria si totes les persones que tenim relació amb l'ESS ens posem d'acord en resoldre les nostres necessitats mitjançant altres entitats d'aquesta comunitat. I tot això, amanit amb l'experiència del confinament, ens va portar a crear #ConsumeDentro.

Les diferents peces de la campanya han anat trobant el seu lloc gràcies a les aportacions de totes les persones que integrem el grup de treball i el disseny de 7H Cooperativa Cultural. Cada vegada que hem parlat sobre la campanya s'han anat cohesionant les idees fins arribar al que avui tenim en marxa: una campanya que orquestra una acció col·lectiva i que vol connectar amb la seva narrativa a aquesta comunitat tan diversa que som.



Fem un vídeo per a la campanya? No millor 2. Un logo? Un altre? Però si encara no es coneix el que simbolitza la marca de mercat social. És igual posem la fletxa i que es mimetitzen els dos logos.

Un web per registrar les compres? Bufffff, em mataran les entitats del meu territori quan els hi demani això després del balanç social. Que nooooo, que ho farem divertit i cada vegada que registrin una compra els enviarem alguna cosa perquè es quedin amb les ganes de registrar i conèixer i comprar a una nova entitat de mercat social. Aquí! llavors cal dissenyar una cosa bonica i curosa. Sí, il·lustracions, mailings, un conte, una narrativa, un personatge amb el qual viatgem a través de l'ESS. 'Para, para! Que m'atabalo!

Quan sortim dius? Ja! Estem a l'aire...
consumedentro.red.#ConsumeDentro
@Alex_consumeESS.

Quina feina hem fet i quantes rialles juntes. I és que darrere de cada petit fragment d'aquesta història està l'afecte i les ganes de passar-s-ho bé que hem posat en aquesta campanya. Ara estem a l'espera d'estirar del fil de la història de l'Àlex, de la nostra història i anar veient com omplim aquesta tassa de te animada a la web que fa visible el nostre consum col·lectiu.

Escolta! Komando Comissió Mercat Social i mentre anem veient què tal va la campanya, què fem? "Doncs mira que no tenim feina ni res per aquests mesos al pla de treball".

Seguir compartint estratègies territorials entre rialles i cures, fer-nos pesades amb la campanya, establir aliances d'interès estatal per als mercats socials, crear un pack de serveis conjunts oferir, renovar mercadosocial.net, treballar la visibilització i el relat, passar-nos per les fires de l'ESS, brindar, ballar i continuar amb aquesta, la nostra revolució de construir Mercat Social.

Guau! Això també sona bé.

Sí, ja us explicarem en el proper número d'ESS Mania ...

Todo es más fácil si te ayudan tus amigas: el ejemplo de intercooperación de Zámpate Zaragoza

Rocío Durán Hermosilla/Arainfo

El plaer de demanar menjar a domicili a través d'una app sense càrrec de consciència era fins ara un privilegi que només les grans metròpolis com Barcelona o Madrid podien gaudir. La bretxa del delivery ètic ha arribat a Saragossa i des de fa dues setmanes hi ha un grup de riders que recorre els carrers de la ciutat fent repartiments lliures d'explotació laboral.

Sí, com el seu mateix lema indica, una altra forma de fer les coses és possible, i com explica Aitor, impulsor de Zámpace Saragossa, "a part que és possible, s'ha de fer així". "La gent s'ha d'acostumar a que les persones que repartim, tant riders com no riders, hem de tenir unes condicions de treball dignes. En altres empreses no es té en compte a les persones, es té en compte els números ". Aquest és sens dubte el gran valor d'aquesta nova cooperativa de repartiment que s'uneix a altres que han apostat per obrir la bretxa de l'economia solidària en un sector molt precaritzat.





“Una de les coses més sexis que han passat en aquesta avorrida ciutat”

I el és que tot és més fàcil si t'ajuden les teves amigues, i així ha estat amb Zámplate Saragossa, cooperativa de riders saragossana, que ha arrencat de la mà d'altres cooperatives aragoneses com La Veloz o La Ciclería, alimentant-se de la seva experiència i utilitzant els recursos que aquestes han refermat durant anys. El que en l'economia solidària es denomina "intercooperació" i que no és altra cosa que l'aliança entre entitats per posar en comú espais, recursos i coneixements. Per Arturo, de La Ciclería i impulsor d'aquest projecte de repartiment, veure al carrer a riders cooperativistes ha estat "una de les coses més sexis que han passat en aquesta avorrida ciutat". Aquest projecte és intercooperatiu "fins a la compra de les motxilles", com explica Arturo des del seu taller-cafeteria, la gran xarxa d'intercooperació que ha creat Zámplate Saragossa arriba fins Gasteiz de la mà d'Eraman amb qui han compartit la compra de les bosses que utilitzen.

I és que Zámplate està aconseguint que hi hagi una xarxa de xarxes entre comerços que es coneixien però potser no treballaven entre ells i aconseguir un moviment que abans no existia. «La gent d'hostaleria que ara treballa amb nosaltres no utilitzaven aquest tipus de empreses de repartiment perquè no estaven d'acord amb l'explotació dels treballadors i han començat amb nosaltres», reconeix Aitor.

Precisament en aquest "valor afegit" incideix Carlos Clarimón de la cooperativa de ecomissatgeria La Veloz. "Zámplate Saragossa no només és millorar les condicions dels riders, que sí, sinó que aquests aprenen a ser un canal de promoció del comerç de proximitat. Zámplate Saragossa, ja només el nom, és això, una cadena de venda del comerç de proximitat, començant pels restaurants". En definitiva, es tracta d'un aparador de la xarxa d'economia solidària i d'alimentació sostenible que hi ha a la ciutat, "el valor afegit que es genera de tota aquesta activitat és que s'ha de fer localment, sense que intervinguin multinacionals", subratlla Carles.

Fins al moment s'han unit a aquesta xarxa sis establiments Ànima Criolla, La piparra, La Ciclería, Malteadora, Mononoke Board Game Cafè i Birosta des dels quals es pot demanar amb l'app CoopCycle o des del web de Zámplate Saragossa. La federació de cooperatives internacional, CoopCycle, va dissenyar tota una infraestructura digital per facilitar la creació de cooperatives ètiques de delivery. Una forma més d'intercooperació que estén les seves xarxes en més d'una trentena de ciutats franceses, alemanyes, poloneses, belgues, angleses i fins i tot canadencs. Aquí, a l'Estat espanyol, ja han implantat la seva aplicació de comandes a Madrid, Bilbo, Gasteiz i ara, de la mà de Zámplate, a Saragossa.

A l'igual que Artur, Carlos també fa broma sobre la quantitat d'entitats i cooperatives locals, estatals i internacionals que han participat en el procés de creació d'aquesta empresa de repartiment: "El treball ha estat molt cooperatiu". Cadascuna de les cooperatives esmentades ha aportat el seu granet de sorra al projecte, aportant informes, experiència en el sector o fins i tot material, "això ha facilitat molt posar-lo en marxa", explica Carles. "Tenim d'una banda el valor afegit que genera la marca i les condicions per als riders de treball en cooperativa però a més cooperem amb una altra cooperativa francesa que ens cedeix la tecnologia", assenyala.

Juntament amb el suport de les cooperatives i establiments esmentats també compten amb el suport d'un altre projecte ètic que també va remoure els fonaments d'un altre gran sector industrial, els refrescos de cola. "A part que som alguna cosa alternatiu a la ciutat, tenim suport des del minut un d'empreses com Frixen, el refresc més refrescant de la ciutat. Ens dona suport des del minut un amb una promoció amb una ampolla de litre de la seva beguda amb cada comanda", anuncia Aitor que no només és un ganxo comercial, també demostra una altra forma de col·laboració i suport entre entitats de l'economia solidària.

"Aquí tots tenim veu"

La mateixa cooperativa va sorgir, com explica Luca, impulsor de el projecte, per donar resposta a les necessitats de repartiment d'alguns bars i restaurants que no volien treballar amb multinacionals com Deliveroo o Glovo i la seva filosofia basada en l'explotació de la seva plantilla. "Zámpate sorgeix una mica de les necessitats que van sorgir durant el COVID, d'un repartiment just entre locals i d'aconseguir que empreses locals i, sobretot tema d'hostaleria, que durant el COVID va patir bastant, poguessin tenir una alternativa sostenible i atractiva a nivell local ", assegura el rider.

I així ho confirma Chema de restaurant Birosta, un d'aquests sis establiments amb els quals ha arrencat el projecte i que reconeix que "és meravellós, ens anava a salvar la vida a part, ens anava a obrir unes portes, un nou horitzó en el de treballar i en el qual si la cosa es posa malament puguem tirar ". A més, afegeix un altre punt de valor, "el que sí està sorgint és un tema cooperació entre els establiments, a més del fet del repartiment hi ha la cooperació a l'hora de compres conjuntes, de suport i es nota".

Chema va més enllà, "ens serveix no només per a nosaltres sinó per a un munt de gent que fa una hostaleria similar que tenen uns valors i que ens dóna un toc d'unió ... És una eina brutal ara mateix i que serà la bona notícia de l'any 2020 ".

Però sens dubte, per a qui suposa un avantatge substancial escapar dels gegants del repartiment i la uberització a Aragó és per als seus riders, ja que com assegura Aitor, "ens diferenciem perquè la nostra idea és tenir una forma de negoci ètic. Sobretot volem potenciar el comerç local i treballar amb gent d'aquí i també volem treballar a nivell personal que no sigui una explotació dels treballadors ni sigui un negoci en què ningú té veu sinó que aquí tots tenim veu, tots tenim vot i tots estem representats i protegits ".



La intercooperació és el camí cap a la sostenibilitat de les nostres empreses

Entrevista de Blanca Crespo

Segur que moltes us coneixen, però per les que no... podeu presentar-vos?

Oshito: Hola, som Oshito, un projecte d'autoocupació lligat a la imatge, el vídeo i el multimèdia que treballem en l'entorn d'Internet. Fem pàgines web, campanyes per a xarxes, vídeos, fotos, infografies, etc. Bàsicament qualsevol contingut que es pugui veure en una pantalla.

Grupo Tangente: Som el Grupo Tangente, una cooperativa de cooperatives. Estem formades per un total de 12 entitats i al voltant de 130 persones. El nostre objectiu és millorar la qualitat de vida de les persones i el medi ambient a través de projectes enfocats a fins a 10 línies de treball: consultoria, emprenedoria col·lectiva, gènere i equitat, investigació social, participació ciutadana, comunicació, agroecologia, psicologia, acompanyament a l'habitatge cooperatiu o cohousing i assessoria laboral i legal.



#RETROALIMENTACIÓ SOLIDÀRIA

A l'últim balanç (el realitzat al 2019, ja que encara no tenim les dades d'aquest any), la vostra organització va destacar per una aposta per la intercooperació de l'100. Això vol dir que compartiu local, coneixement, gestió, o projectes. Ens expliqueu com ho feu i per què aquesta aposta tan ferma?

Oshito: Mai hem concebut Oshito com un projecte tancat. Constituir-nos com a empresa va ser per la necessitat de tenir una personalitat jurídica que donés suport a la nostra activitat, però mai va ser la fi en si mateixa. Amb aquesta filosofia vam anar trobant altres projectes dins el Mercat Social amb els que hem anat interactuant. Va ser especialment important la relació que vam establir amb Planea Soluciones. Col·laboràvem en projectes i la relació anava fluïnt, cap de les dues entitats teníem oficines estables pel que vam decidir "anar-nos a viure juntes". Vam trobar un local i allà hi vam anar. La intercooperació en els projectes poc a poc s'ha tornat total, cada client que entra per la porta, independentment de quina ha estat la font d'entrada, el tractem com si fos un projecte comú del local. Com us deia, la forma jurídica sempre va ser una eina posada al servei del comú.

Grupo Tangente: La intercooperació és la clau del nostre treball. De fet, el Grupo Cooperativo Tangente és, en essència, intercooperació, una espècie d'UTE (unió temporal d'empreses) però permanent. Lluny de la lògica de la competència, creiem que la suma de sabers i coneixement, multiplica les nostres possibilitats i el nostre rang d'acció i impacte. Per això, a l'hora de posar en marxa els nostres projectes, dissenyem equips multidisciplinaris ad hoc, formats per les persones amb el perfil més adequat per aquest determinat projecte, sigui de l'entitat que sigui. De manera que, entre les 12 entitats que formen el Grupo Tangente, hi ha vegades que les persones treballen més amb altres empreses sòcies que amb les seves pròpies companyes de cooperativa. Però no només això. A més de compartir projectes, compartim diferents llocs de treball, on es creen espais formals, però també informals, necessaris per crear llaços que fomenten la creativitat i la innovació. D'altra banda, a nivell operatiu, el grup comparteix determinades figures tècniques que de forma individual no podrien sostenir, com són una persona responsable de comunicació i una altra de projectes. També compartim l'administració i un equip de coordinació que executa les decisions que pren la nostra assemblea d'enllaços, composta per una persona de cada entitat sòcia i amb el mateix pes en la presa de decisions.



També volem destacar la vostra aposta pel Mercat Social ja que consumiu entre un 80 i un 37% respectivament dels vostres despeses dins de la xarxa. Us resulta fàcil fer-ho? Com funciona el vostre criteri de compra?

Oshito: Tenim la sort de no necessitar excessiva infraestructura per produir el nostre treball. D'aquesta manera les nostres despeses únicament són la compra de material, lloguer del local, gestoria i el servei de neteja. A l'hora de cobrir aquestes necessitats sempre mirem primer a casa. D'aquesta manera, encara que no siguem una entitat molt gran sí tenim, en percentatge, la gran majoria de les nostres despeses dins el Mercat Social. De fet, tots excepte el lloguer i les compres de càmeres o ordinadors es produeixen a l'entorn.

Grupo Tangente: Des del Grupo Tangente tenim clar que si el que necessitem s'ofereix des d'alguna entitat del Mercat Social, no cal buscar-ho fora. Aquesta és la màxima principal. D'aquesta manera, no només contribuïm al creixement del propi Mercat Social, sinó que, a més, tenim la confiança d'estar consumint sota uns criteris de justícia social i ambiental. Per això, dins del Mercat Social, tenim contractada l'energia del nostre espai de treball, les telecomunicacions i connexió a Internet, les assegurances, les finances ...

A més, sou clients de finances ètiques, oi?

Oshito: Sí, és cert, però en aquest punt hem d'admetre que també ho som d'un banc tradicional. En tot cas, no fem servir finançament, és una de les decisions que vam prendre quan vam crear Oshito. El que hi havia és el que hi havia i si no es podia comprar alguna cosa no es comprava. No volem tenir una línia de finançament oberta i mai hem sol·licitat un préstec. No sé si aquesta decisió es mourà en un futur, el que sí sé és que de fer-ho tenim clar que el finançament el buscarem a casa.

Grupo Tangente: Sí, formem part de Coop57 i tenim alguns serveis contractats amb Fiare i amb Caja Laboral Kutxa. Pensem que precisament els serveis de finances ètiques són un sector estratègic en el qual apostar dins de l'economia social i solidària, perquè com més robustes i fortes siguin aquestes entitats, més possibilitats tindrem la resta de treballar la nostra sostenibilitat econòmica.

Porteu anys amb tan bons resultats en el procés d'auditoria balanç social o heu anat millorant? Quins aprenentatges us ha reportat aquesta eina en el vostre itinerari de millora particular per ser una empresa cada any més coherent amb la nostra carta de principis?

Oshito: Penso que en el fons els nostres resultats són bons perquè no necessitem una gran estructura, d'aquesta manera és més fàcil mantenir l'essència del projecte. A més el nostre entorn laboral està molt a prop de les nostres relacions personals i per tant la filosofia està interioritzada. Sempre que hi ha col·laboracions o contractes o ve algú a treballar per a un projecte concret és el primer que posem sobre la taula. No repartim beneficis, no hi ha desigualtat salarial i les decisions de cada projecte es prenen per motius tècnics. Si hi ha problemes, els acceptem com a part de la feina i els solucionem entre totes. Vaig tenir la sort de tenir molt bons caps abans de muntar Oshito i si alguna cosa sempre he tingut clara com a Coordinador de Projectes és que no vull ni discutir ni fotre la bronca a ningú.

Grupo tangente: El balanç social ens ajuda a repensar els nostres processos interns i a comprometre'ns amb la millora contínua. Hi ha algunes preguntes de l'autoavaluació que ens han posat els peus a terra, perquè potser de manera informal portem a terme moltes de les accions i actuacions que es pregunten, però no les tenim formalitzades ni materialitzades en un pla concret. I això ho hem d'anar adaptant. Per exemple, en el nostre últim Pla Estratègic que acabem finalitzar, hem inclòs la perspectiva mediambiental a les quatre tradicionals que formen el Quadre de Comandament Integral (formació i creixement; clients; finances; i processos interns).

Siguem també autocrítiques. Us heu trobat algun disgust o limitació per dur a terme aquestes interrelacions?

Oshito: Sí, és clar. Decidir no discutir mai ni esbronar i evitar males paraules i crits també té el seu costat dolent. A vegades no saps com afrontar aquests problemes i he tingut grans decepcions i frustracions. Projectes que no han sortit bé i no pots evitar sentir-te culpable. Ha entrat i sortit gent, les sortides mai són agradables, quan t'enfrontes a la realitat que una part de l'equip no funciona i que un projecte s'està enfonsant tens una doble responsabilitat. D'una banda has de donar la cara davant del client final i resoldre el millor que es pugui un projecte enquistat que requereix invertir molt de temps i recursos que sovint treus de la teva vida personal o d'altres projectes. D'altra banda haver de tenir una conversa que comenci per "això no funciona" és molt dur. Mai hi ha hagut un "acomiadament" en els termes estrictes de la paraula, però en aquests 10 anys hi ha hagut sortides que malgrat sempre han estat de mutu acord deixen un gust de derrota a l'ambient que cal gestionar. És una ruptura emocional dura. També és una situació agredolça quan acabem un projecte en el que hem treballat amb algú dels nostres habituals i es finalitza. Estem a un sector profundament estacional i ens agradaria tenir prou volum de treball com per establir un equip més nombrós. La realitat és que som menys persones fixes que les que ens agradaria ser i saber que tenim companys i companyes amb les que treballes bé com a equip i no poder fer-ho de forma permanent fa mal. Quan s'acaba un projecte i una cadira es queda buida... fa mal.ía... duele.

#RETROALIMENTACIÓ SOLIDÀRIA

Grupo Tangente: És cert que a vegades els projectes es compliquen perquè és necessari arribar a acords entre diferents entitats amb diferents polítiques de conciliació o salarials. Per exemple, en un mateix projecte en què participem 4 entitats diferents, siguin sòcies del Grupo Tangente o no, pot donar-se el cas que la política de vacances i horaris laborals són diferents, pel que és necessari seure a dialogar perquè tot les persones tinguin les mateixes condicions.

Per concloure, ens pots compartir algun moment bo o record d'aquesta arrelada pràctica d'intercooperació que teniu i una invitació al fet que s'estengui l'exemple a la resta d'entitats de la xarxa i l'economia solidària?

Oshito: Doncs la veritat és que si treus tots els moments descrits en l'anterior pregunta tots els altres són bons. És especialment bonic quan acabes un projecte en el que has posat moltes hores i es produeix una estrena, o ensenyes una campanya... Veure la reacció de la gent és molt especial, d'alguna manera et presentes nu davant d'ells ja que hi ha molt poc marge d'esmena. Quan aconseguixes arrencar un somriure o veus la seva satisfacció, aquest moment, és alliberador i molt gratificant. Una invitació a que s'estengui l'exemple? Honestament, crec que totes les persones que formem part del Mercat Social tenim clar que la intercooperació és la clau, no crec que ningú estigui aquí si no forma part del seu ADN. En el fons crec que a Oshito simplement tenim un dels indicadors més alts per pur atzar. Tenim la sort de tenir una gran família en la qual hi ha grans professionals i projectes en què fixar-nos. El creixement és inevitable i d'aquí uns anys totes les entitats duplicarem aquest percentatge. Si ens haguessin dit fa uns anys que la llum l'anàvem a consumir mitjançant la nostra pròpia cooperativa, no ens ho haguéssim cregut i mira, així estem.



Grupo Tangente: Un dels moments més bonics pel grup va ser quan ens van donar la notícia que ens havien concedit el projecte europeu MARES de Madrid. Era un projecte de tres anys, amb finançament de la Comissió Europea i que cap de les entitats sòcies del Grupo Tangente podria haver arribat de forma individual. Però, a més, aquest projecte era tan gran que havíem d'intercooperar amb altres entitats no sòcies del Grupo Tangente, com Ecooo, Dinamia, VIC, Todo por la Praxis, Acción Contra el Hambre, etc. Va ser, sens dubte, la confirmació que la intercooperació era i és el camí per a la sostenibilitat de les nostres empreses.

**Blanca Crespo és responsable de comunicació de REAS Red de redes.*



Cap a un nou paradigma d'habitatge social cooperatiu.

David Guàrdia, membre de el Grup de treball d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús de REAS Red de Redes.

Cooperativa d'habitatge, cohabitatge, cohusing, cessió d'ús, dret d'ús, habitatge col·laboratiu... molts són els noms que -significant realment el mateix o no- s'utilitzen per descriure una realitat d'accés i gestió de l'habitatge comunitari i no especulativa. Però hi ha un sol model o molts? De que es tracta exactament?

Podríem definir uns elements bàsics com són la propietat de l'habitatge o dels immobles per part de la cooperativa sense transmissió de cap títol sobre ella a les persones sòcies habitants, el dret de les persones sòcies a viure indefinidament en elles a molt llarg termini, la participació i gestió democràtica, aportacions econòmiques majoritàriament periòdiques (semblants a un lloguer) i a preu de cost, el traspàs d'aquest dret d'ús de l'habitatge de forma no especulativa a través de la cooperativa i, finalment, la voluntat de replicabilitat i augmentar el parc d'habitatge social i assequible en règim cooperatiu..

Un model no especulatiu i d'alt impacte social

A més d'aquests elements, les cooperatives i altres entitats que impulsem el model, i des REAS Red de Redes com entitat representativa, promovem un model compromès amb l'economia solidària i clarament transformador.

En primer lloc des d'una forta aposta pel Mercat Social, per proveir béns i serveis que enforteixin l'ecosistema de l'economia solidària (finances i assegurances ètiques, cooperatives d'arquitectes, empreses d'inserció sociolaboral o industrials de proximitat en la construcció, consultories del sector en l'àmbit fiscal fiscal, econòmic i jurídic, equips d'acompanyament i facilitació, comercialitzadores cooperatives d'energia verda etc.).

En segon lloc, generant dinàmiques comunitàries internes amb espais compartits interns (menjador-cuina, biblioteca o sala de treball o estudi compartit, espai com a visitant, espai polivalent ...) i externs (possibilitant usos per al teixit de barri o l'entorn), així com serveis compartits (des d'una línia de fibra òptica fins a serveis per a gent gran).

També fent un esforç en eficiència energètica, sostenibilitat i lluita contra el canvi climàtic, així com en l'àmbit de la inclusió social, afavorint habitatges per a persones amb especial vulnerabilitat o perfils específics (víctimes de violència masclista, persones refugiades i migrades, joves extutelades, etc.). També és possible generar iniciatives socioeconòmiques en l'àmbit de l'economia solidària a partir dels locals cooperatius, allà on n'hi ha, i promoure el consum responsable i altres iniciatives entre el grup d'habitants (per exemple en el consum alimentari ecològic i de proximitat)

Tot i així, l'essència del model resideix principalment en la propietat cooperativa de forma indefinida i en la cessió o adjudicació del dret d'usar l'habitatge a les persones habitants, sense cap necessitat d'instrumentar com un dret real, i en la impossibilitat, doncs, de lliure transmissió per part de les persones sòcies de l'habitatge, ja que aquestes no tenen cap títol de propietat.

#RETROALIMENTACIÓ SOLIDÀRIA

Un projecte molt social i ecològic però que pot ser privatitzat no és un projecte transformador. I per aquest motiu no parlem generalment de cohousing o cohabitatge, ja que fer un cohousing (és a dir un model convivencial compartit) podria realitzar-se sobre fórmules jurídiques molt diferents, també sobre propietat privada. En tot cas, el cohousing o en alguns casos el coliving és un dels valors del model d'habitatge cooperativa en cessió d'ús. Entenem que la fórmula cooperativa és la que millor blinda l'absència de lucre i gestió democràtica. I parlem de cessió d'ús per aclarir el règim de tinença de l'habitatge i diferenciar-lo de l'habitatge cooperativa de propietat.

Entendre l'habitatge com un bé d'ús per garantir el dret de l'habitatge a llarg termini i no com un bé d'inversió marca una diferència substancial respecte el model cooperatiu tradicional. A l'estat espanyol, les cooperatives d'habitatge s'han construït desenes de milers d'habitatges i un cop realitzada la promoció s'han adjudicat la propietat als seus socis, desapareixent així (socis i maons) de l'economia social. És a dir, sense dinàmica cooperativa (els adquirents es fan socis puntualment de la cooperativa per adquirir l'habitatge) i sense una política de generar habitatge social o assequible (els habitatges van al mercat lliure). En el millor dels casos i en algunes comunitats aquest model s'ha realitzat amb habitatge de protecció oficial i, per tant, a preu regulat durant cert temps (rarament amb protecció indefinida).

L'aposta majoritàriament per un model de propietat també en l'àmbit cooperatiu comporta que hi hagi a hores d'ara menys de 200 habitatges a Espanya en mans de cooperatives en cessió d'ús. En canvi, al Quebec hi ha 30.000 habitatges assequibles cooperatives repartides en 1.300 cooperatives, i a Uruguai altres 30.000 que representen el 2,58% de tot l'habitatge de país. A Suïssa més de 1.500 cooperatives representen al voltant del 8% del patrimoni immobiliari nacional, el mateix % de parc que a Dinamarca, en aquest cas repartides en 10.000 cooperatives. Encara que en aquest últim cas, la desregulació i liberalització del model dels anys 90 va suposar un cop fort a la seva assequibilitat. Per aquest motiu, un marc legal estable que blindi el model és un dels reptes claus.





GUANYEM TERRENY A L'ESPECULACIÓ!

Diferents reptes a superar

Com passem d'un model per ara minoritari i incipient a un model consolidat i escalable? Tenim diversos reptes per davant.

En primer lloc necessitem d'un marc legal que faciliti les regles de joc, però sobretot blindi el model i impossibiliti la transformació a una modalitat cooperativa diferent o la venda de l'habitatge. Aquesta és sens dubte una competència autonòmica (si es desenvolupa a través de les lleis de cooperatives o d'habitatge), però també es podria vincular al finançament, com al Canadà o el Quebec. Mitjançant el Pla Estatal d'Habitatge existent es podria condicionar l'aportació de recursos econòmics a cooperatives a el blindatge dels elements d'interès general del model.

La promoció i construcció o rehabilitació d'habitatge és un sector complex, molt tècnic i amb un risc elevat a diferents nivells. Cal comptar amb equips tècnics (en gestió de la promoció, fiscal, jurídic, social ...) solvents i amb experiència però també alineats amb el model i sobretot dins de l'economia solidària. A dia d'avui no hi ha un sector prou sòlid, i és clau donar suport a la creació i consolidació d'aquests equips tècnics per enfortir els projectes i la seva viabilitat i contribuir a fer sostenible la dedicació voluntarista de tantes i tantes persones.

Seria convenient avançar cap a un sector estructurat i vertebrat a nivell autonòmic i estatal per millorar la relació i intercanvi entre projectes, especialment per a representar el sector i millorar la interlocució política i capacitat d'incidència. Per aquest motiu, enguany s'ha creat un grup de treball dins de REAS Red de redes per aglutinar els projectes d'aquest tipus. Aquesta és una molt bona notícia en les dues direccions: pel suport que està prestant REAS Red de Redes al sector i per enfortir aquesta xarxa confederal i vincular els nous projectes clarament en les coordenades de l'economia solidària.

Sens dubte a llarg termini també caldrà generar estructures cooperatives federatives o bascular les federacions de cooperatives d'habitatge existents (actualment centrades majoritàriament en el cooperativisme d'habitatge de propietat) cap a aquest model en cessió d'ús. Als països on el model està més madur, les federacions de cooperatives ofereixen suport i assessorament tècnic, jurídic i econòmic gratuït a nous projectes, models de documents, formació, etc.

Cal superar les dificultats de finançament actuals, en què tenim una banca pública amb limitacions per al finançament d'aquest model, unes finances ètiques i cooperatives encara de reduïda dimensió i que ja acumulen un risc important en aquest sector per l'important volum de les operacions i una manca d'instruments d'aval i garanties amb suport públic per facilitar el finançament privat.

Però el major repte és superar una etapa on els projectes es porten endavant gràcies a enormes esforços personals i unes poques complicitats d'administracions públiques pioneres cap a un model que compti amb un suport públic clar i estable a tots els nivells que faciliti l'escalabilitat, augmenti la diversitat social de les persones sòcies habitants i garanteixi la assequibilitat.



Un model d'interès general i amb suport públic

L'habitatge cooperatiu en cessió d'ús pot ser una realitat diversa i adaptable a diferents contextos, però la qüestió clau és si pot donar resposta - també - a la necessitat d'habitatge social i assequible, i ser un model idoni per garantir el dret a la habitatge per a les classes populars i compatible amb polítiques públiques d'habitatge social. Que el món cooperatiu i de l'economia solidària siguin capaços de plantejar un model de col·laboració públic-cooperatiu en aquest àmbit és una aposta estratègica.

En primer lloc cal fomentar la cessió de sòl per part de l'administració pública. A Catalunya ja s'ha demostrat que aquest és un model que, a part de la dimensió comunitària i transformadora, genera habitatge social. La cessió de sòl públic en dret de superfície durant 75 anys, especialment per part de l'Ajuntament de Barcelona que ja ha impulsat 10 projectes sobre solars municipals via adjudicació directa o licitació pública, ha permès qualificar de protecció oficial els primers habitatges cooperatius en cessió d'ús de tot l'estat.

En segon lloc, la necessitat d'impulsar mesures de tipus econòmic i fiscal per fer el model realment assequible. Hi ha hagut avenços significatius, com la inclusió de la cessió d'ús en el Pla Estatal d'Habitatge i, consegüentment, la subvenció directa a la promoció d'habitatge social cooperativa en algunes comunitats.

Però queda un llarg recorregut en l'àmbit econòmic (ajudes a l'adquisició i cooperativització d'habitatge, ajudes a les cooperativistes amb rendes baixes per assumir les aportacions inicials ...) o fiscal (consideració de les cooperatives en cessió d'ús com especialment protegides, reducció del tipus actual d'IVA, bonificacions a nivell municipal ...) així com en el finançament públic (ICO) o en l'impuls d'instruments financers i de garanties.

D'altra banda també hi ha moltes mesures de diferent índole que podrien aplicar per promoure i consolidar el model. Per exemple, cal recordar que actualment 1 de cada 3 habitatges de Copenhaguen és cooperativa gràcies al dret de tempteig que han tingut els inquilins danesos per constituir-se col·lectivament en cooperativa i comprar i finançar l'edifici en el qual residien.

Esperem doncs, que el nou grup de treball d'habitatge cooperativa en cessió d'ús de Reas pugui aprofundir en aquests i en molts altres temes i sigui un lloc de trobada i intercanvi de projectes i equips tècnics que aspirin a una altra forma de viure, més saludable, més ecològica, més comunitària... i que també contribueixi a generar un model d'habitatge social a llarg termini. I així demostrar com l'economia solidària i no el lliure mercat és l'espai natural per satisfer necessitats bàsiques com el dret a un habitatge digne i assequible.



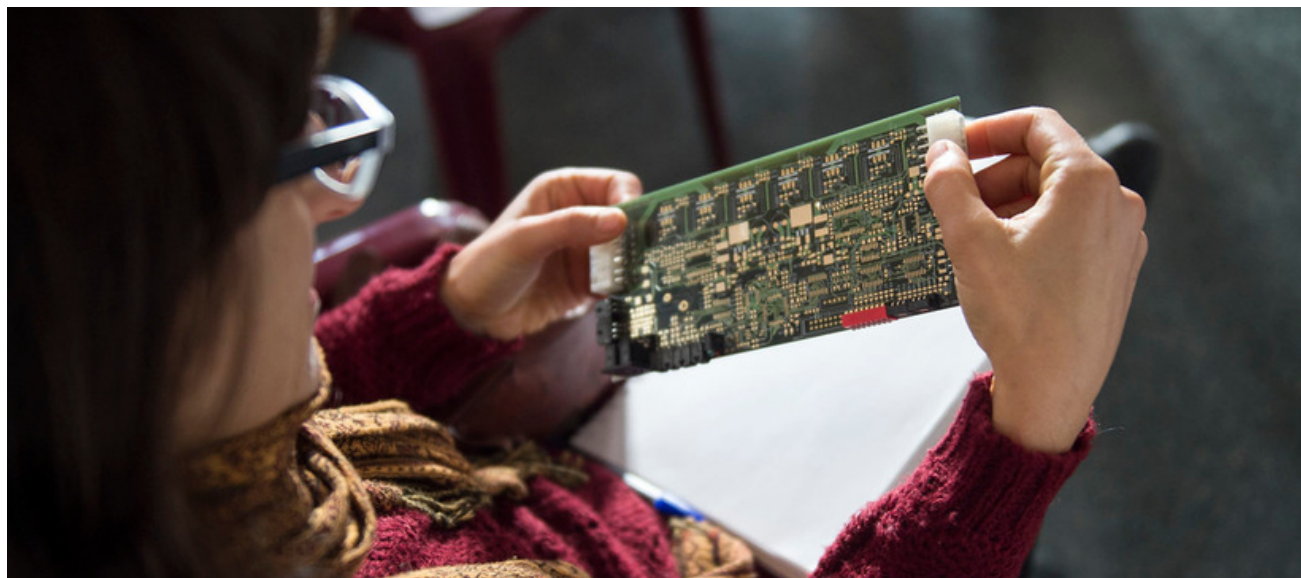
KIT D'EINES EN CLAU D'ECONOMIA FEMINISTA PER UNES ORGANITZACIONS MÉS HABITABLES

Maria Atienza de la Comissió de Feminismes de REAS Red de Redes.

Les eines que us proposem aquí han estat elaborades per diferents entitats i xarxes de REAS per promoure espais i formes de treball més coresponsables, amb l'objectiu que les organitzacions de l'Economia Solidària siguin més habitables i tinguin una mirada més feminista.

Pla Pro-equitat de gènere Bizigarri BIZIGARRI. El pla Pro-equitat de gènere 2018/2022, és el resultat d'un treball intens protagonitzat per persones que formen part de les organitzacions i l'estructura de REAS Euskadi. L'objectiu és que sigui un document viu, és a dir, que sigui flexible i permeti adaptar temàtiques i processos als diferents moments que travessarem com a organització al llarg de la vida del pla. A més, s'ha intentant que aquest document, a més de ser una guia per a les transformacions que es pretenen aconseguir, tingui un cert caràcter pedagògic i permeti traslladar tot el que han après al llarg d'aquest camí.

Guia d'anàlisi de pràctiques de coresponsabilitat a l'Economia Social i Solidària. La Guia d'Anàlisi de Pràctiques de Coresponsabilitat a l'economia social i solidària té com a objectiu contribuir a que les dones i homes que formen part d'entitats de l'Economia Solidària entenguin millor les seves pràctiques de coresponsabilitat, mesurin el seu abast, i analitzin si són realment transformadores i estratègiques. Al final, es tracta de facilitar l'aplicació efectiva dels principis de l'economia social i solidària per construir empreses que siguin vivibles i viables. Per això, la guia inclou diferents exemples de pràctiques concretes i preguntes per analitzar-les. Aquesta Guia és el fruit de la feina de la Comunitat d'Aprenentatge orientada a la Pràctica (CAP) sobre coresponsabilitat, lligada al Projecte MARES de Madrid en el qual han participat persones i entitats que formen part de REAS Madrid i el Mercat Social, així com la seva Comissió de Feminismes.



CONSTRUIR, CUIDAR, HABITAR: Pràctiques feministes en organitzacions de l'economia solidària. Amb aquest sisè número del "Papers de l'Economia Solidària" s'acosten algunes reflexions de com construir, tenir cura i habitar i s'exposen diferents pràctiques feministes, al voltant de la construcció de organitzacions de l'Economia Solidària des de mirades no patriarcals.

Eina d'observació de gènere de la XES. Aquesta guia que ha elaborat la Comissió d'economies feministes de la XES de Catalunya permet des de l'observació i la visibilització de dinàmiques als espais de les organitzacions, ajudar a situar en clau de gènere les relacions que s'estableixen en les reunions, actes, esdeveniments i altres activitats.

PAAF Protocol Actiu Assembleari Feminista. Les sigles de PAAF, de ressonàncies a esprai de neteja o de greixatge, són l'acrònim del Protocol Actiu Assembleari Feminista elaborat pel grup de feminismes de la EsyS d'Aragó. Aquest material busca millorar el funcionament d'assemblees i reunions i proposa maneres senzilles i concretes per l'abans i el durant de les assemblees a través d'un petit fulletó, unes targetes de rols i una infografia resum. L'objectiu del PAAF és ajudar-nos a dinamitzar les nostres assemblees fent-ne fora les actituds masclistes, que en qualsevol entitat siguin totes les persones les que compten, i per a això, serà necessari en primer lloc que siguin escoltades les veus de totes elles.

Fem_Check: Una llista de verificació feminista amb manual d'ús. El FEM_CHECK: una llista de verificació feminista amb manual d'ús, és una publicació d'Emaús Fundació Social elaborada en col·laboració amb Mugarik Gabe. Aquesta eina de verificació pretén facilitar el seguiment i avaluació de les nostres accions específicament des de la perspectiva de gènere, que pot ajudar-nos a promoure no només l'anàlisi, sinó també canvis feministes en el que fem i en com ho fem. Aquesta eina podrem utilitzar-la en activitats concretes (tallers, elaboració de materials, etc.) i en processos més amplis, com l'execució d'un projecte des del seu disseny fins a la seva finalització o en un procés de planificació organitzatiu.

Manual de cultius de les cures. Construir organitzacions habitables des de la perspectiva feminista remou i transforma la pròpia forma de definir i entendre els nostres models de treball. Desallotjar les nostres organitzacions de lògiques mercantilistes, productivistes i patriarcals és una transformació molt profunda per la qual no existeixen manuals ni receptes màgiques. Des ekosolfem, grup de treball de REAS Euskadi, es presenta aquest material que utilitzant la metàfora del cultiu vol convidar el moviment de l'economia solidària a construir organitzacions habitables, perquè l'economia serà solidària, només si és feminista.

Materials per a una quarantena en clau feminista.

Des de la confluència feminista, un espai de xarxes, organitzacions i col·lectius, creat en el marc del Fòrum Social Mundial de les Economies Transformadores on hi participa REAS Red de Redes des del seu inici, s'ha elaborat un llistat d'enllaços a recursos, articles i bibliografia sobre la crisi de la COVID-19 en clau feminista, per animar la reflexió i al diàleg en l'articulació amb la resta economies transformadores.





[Descàrrega i coloreix](#)

¡ESCAPA DEL CONSUMISMO!

Et convidem a jugar al nostre ESCAPE ROOM de l'Economia Social i Solidària: "ESScapa del Consumisme". Un joc que permet, a través de divertides i enginyoses proves, aprofundir en conceptes i eines de l'economia social i solidària (ESS), alhora que conèixer iniciatives de l'ESS a Canàries.

El joc ha estat elaborat per aquesta xarxa en el marc de la seva darrera fira. Hi pot jugar qualsevol persona amb accés a internet, des d'un ordinador o un dispositiu mòbil. Pots trobar l'accés directe al joc [aquí](#)

¡¡Jo "ESScapé" del consumisme!

¡JUGA I ENXARXA'T!

Juga amb l'Economia Solidària i demostra el que saps de la xarxa i el moviment. Et convidem a que entris a l'enllaç i t'inxarxis amb REAS al Trivial de l'ESS, per demostrar que t'has après molt bé els continguts i propostes d'aquest segon ESS Mania. Estem en l'última fase i el premi està a tocar així que vine i juga abans del dia 11 de desembre, quan presentarem els premis a l'assemblea de REAS Red de Redes.

Participa y enxarxa't!