

PROPOSTA DE TRANSICIÓ CAP A UNA SOCIETAT DEL BÉ COMÚ

1. ASPECTES GENERALS

1.1. Context actual

Els models econòmics actuals funcionen al voltant de teories d'altres segles que han acabat al servei de l'acumulació de poder de les elits: liberalisme capitalista, planificació central i models mixtos. Per tant, tots aquests models impliquen variants del poder en mans del binomi Mercat capitalista – Estat, tot deixant la població com a espectadora. A més s'ha promogut en tots els àmbits educatius i de comunicació el pensament únic de que no hi ha alternatives. No ens podem estancar en models econòmics d'altres segles; ja han tingut molt de temps per a demostrar de que no funcionen. Vegem aquests models “antics” i després la proposta d'un nou model basat en la democràcia econòmica.

Base econòmica	Model	Origen
Mercat competitiu	Liberalisme capitalista	S.XVIII
Planificació central	Comunisme d'Estat	S.XIX
Mixta: mercat + Estat	Socialdemocràcia	S.XX
Planificació col·laborativa	Democràcia econòmica	S.XXI

- **mercats competitiu** (liberalisme econòmic, teoria del S.XVIII): decisions individuals sobre qui i què es produeix que són referendades en funció del retorn d'informació des d'un espai impersonal d'oferta i demanda (“la mà oculta del mercat”) i que es tracta de preveure i controlar amb tècniques de marketing. El principal valor teòric és la llibertat per damunt de la igualtat, encara que a la pràctica la llibertat també és erosionada per la realitat dels mercats imperfectes (oligopolístics, amb absència d'informació suficient). S'acaba comprovant que la llibertat no és possible sense igualtat.

- **mercats planificats centralment** (comunisme d'estat, teoria del S.XIX): estudi d'un grup reduït de gent sobre les necessitats i recursos generals i imposició a la població d'una determinada producció. El principal valor teòric és la igualtat, encara que a la pràctica s'estableixen dues classes amb diferents privilegis: els planificadors i la resta del poble. S'acaba comprovant que la igualtat no és possible sense llibertat (perquè igual no vol dir ser similar sinó que cada persona –irrepetible i amb necessitats de realització úniques- té el mateix valor que una altra)

- **mercats mixtos** (social democràcia, teoria del S.XX): Tracten d'agafar el millor dels 2 anteriors, encara que acaben basculant cap a algun d'ells.

1.2. Desmuntant mites dels “mercats perfectes”

Entre els models més estesos actualment -liberals, socialdemòcrates- i, fins i tot, alguns de caire anarquista i autogestionari, es considera el lliure mercat com una eina econòmica d'indiscutible i insuperable en eficiència i eficàcia. Cal sortir del pensament únic que promulga que l'economia de mercat, sobretot si es traca d'un mercat competitiu perfecte, és la forma més eficient i justa d'assignar els recursos a les necessitats de la gent. Vegem alguns exemples que desmenteixen les

“excel·lències” de l'economia de mercat:

Els mercats perfectes no existeixen: Els mercats “perfectes” (atomitzat i amb informació instantània i disponible per a tothom) amb que de vegades es justifica la raó de mantenir una economia de mercat, amb multitud de productors i compradors sense capacitat d'influir sobre el mercat i amb disposició de tota la informació en temps real, només ha existit en el cap dels teòrics. Tot mercat competitiu, per molt “perfecte” que volem que sigui inicialment, tendeix de forma inevitable cap a la creació d'oligopolis (qualsevol petita distorsió en la demanda o un problema en la oferta d'alguns productors crea una acumulació de poder que, un cop iniciada cada cop és major).

Ineficiència: suposant de que algun mercat competitiu s'apropés a ser “perfecte”, aquest encara seria molt ineficient comparat amb una economia col·laborativa que disposi dels recursos i persones adequats. Vegem algunes ineficiències de l'economia de mercat: a) duplicació d'esforços i recursos (I+D, infraestructures, personal), b) recursos dedicats a lluitar entre si (marketing, comercial), c) pèrdua d'oportunitats per a establir sinergies (per exemple: incompatibilitat entre peces de màquines o programes informàtics), d) informació inadequada per a prendre decisions: primer es *realitza* (producció) i després és *comprova* (compra) si el que s'ha produït és el que es necessita; a més el feed back informatiu és molt lent, ja que enmig hi ha tot el cicle de disseny, producció, posada en mercat i facturació per veure la resposta real.

Empobriment social: S'incentiva la competició, la separació, l'individualisme, l'enfrontament directe entre les persones o per mitjà d'organitzacions. Crea habitants de primera i segona classe (guanyadors i perdedors). Provoca estres. Es dificulta la cerca en autorealització personal i el sentiment sentir-se útils pel col·lectiu. Pobresa moral: de fet hi ha l'expressió de que la forma de cremar les teves aficions autèntiques és oferir-les comercialment: la paraula “mercantilització” precisament té aquest valor pejoratiu: mercantilització de la cultura, de la ciència, de l'oci; tots entenem que és quelcom dolent que li treu valor humà a les coses...

És contrari als models productius col·laboratius: les cooperatives comencen a competir entre elles, aplicant de cara enfora actituds contràries a la seva pròpia filosofia que acaben contaminant l'organització internament.

Augmenta la dependència del diner i del crèdit. El crèdit permet l'existència del diner, i què és el crèdit? Doncs una aposta sobre que qui rep el diner serà capaç de vendre uns productes i serveis (per mitjà d'empreses o del treball) en el “mercat”. Com veurem més endavant, aquesta aposta i risc conseqüent no cal prendre'l en la democràcia econòmica, ja que cadascú treballa sabent que hi ha una demanda real per tot allò que fa (perquè així ja s'ha determinat democràticament).

Resumint, un mercat competitiu (o “lliure mercat”) es basa en la competició, la desigualtat, guanyadors-perdedors i l'individualisme, que són valors que no poden ser compatibles amb la cooperació, solidaritat o la igualtat. Per tant, fins i tot un mercat “perfecte” té que ser vist, en tot cas, com una eina de transició cap a una economia col·laborativa i no pas com a un fi en si mateix.

De moment, la CIC té molts lligams amb un sistema extern competitiu, però cada vegada s'hauria d'anar arraconant la competitivitat només per a les relacions cap enfora i anar-la apartant del context intern. Al mateix temps, a mesura de que l'economia col·laborativa es vagi estenent a nivell més global, cada cop serà menys necessari de participar en economies de mercat.

1.3. Democràcia econòmica

Per fi, arribem a un model econòmic basat en la planificació col·laborativa basada en la democràcia econòmica directe o inclusiva (de fet li podem posar el nom que vulguem sempre i quan quedi clar que es tracta de quelcom nou que no estem fent ara de forma organitzada). L'economia es planifica en el tracte directe entre persones en cercles democràtics i subsidiaris oberts a tota la població en igualtat de condicions tot emprant les noves tecnologies i l'empoderament social, on s'arriba a un acord de necessitats i recursos abans de produir-los. Hi ha un equilibri entre llibertat, igualtat i fraternitat, però requereix d'un procés d'empoderament social i tecnològic per a poder-hi arribar.

L'estructura organitzativa bàsica de presa de decisions polítiques seria la xarxa assembleària. Es tractaria d'una estructura fractal: cada nivell d'agrupació -començant pel que representa directament el territori- decideix sobre els temes que afecten el seu àmbit territorial segons el principi de subsidiarietat.

A les assemblees, es decideixen les necessitats bàsiques i no bàsiques que es volen cobrir. Les necessitats no les decideix ni un mercat impersonal d'oferta i demanda i sota la distorsió dels productors i consumidors dominants, ni tampoc un govern central impositor.

Parlem d'una democràcia econòmica o, si es prefereix, d'un "mercat" decidit realment de forma democràtica (no per mitjà d'un espai impersonal d'oferta i demanda i sota la distorsió d'agents dominants i tensions competitives, sinó de les persones que s'organitzen amb altres persones lliurement i respectant el principi de subsidiarietat per decidir que volen produir i qui ho vol fer.

La viabilitat del model també es fonamenta en que l'estímul d'acció de les persones no només ve de l'afany competitiu per voler ser millor o tenir més que els demés o l'instint de supervivència a que ens veiem abocats en aquest sistema (així ens han educat). Per damunt d'això hi ha l'estímul de sentir-se realitzat personalment, útil per a la societat i valorat pel col·lectiu i amb la seguretat de no viure en un sistema depredador. Si el sistema econòmic i educatiu imperants fomentessin aquesta visió tindrem un estímul molt més poderós que la "competitivitat".

2. PROCÉS DE TRANSICIÓ: CAP A LA PLANIFICACIÓ COL·LABORATIVA BASADA EN LA DEMOCRÀCIA ECONÒMICA

2.1. Organització territorial

A/ Principi d'autodeterminació:

Sota els principis de sobirania, autonomia i subsidiarietat, s'articula una xarxa de processos d'autoorganització en el territori amb un abast territorial divers segons cada realitat particular, es a dir, ecocarxes, nuclis d'autogestió local o projectes cooperatius s'autodeterminen. En base a la autoorganització assembleària oberta, cadascú participa i treballa de forma col·laborativa. Cap procés de autoorganització imposa decisions a la resta, ja que cadascú decideix com es relaciona amb la resta i quines eines fa servir. En base a aquesta sobirania es generen eines i vies de col·laboració per promoure i estendre la autogestió i la autoorganització en el territori.

B/ Organització a anar implantant:

Establir a cada àmbit territorial «assemblees econòmiques» una vegada a l'any per planificar i fer pressupost i quinzenals de seguiment (veure punt 2.3): sobre la base d'assemblees obertes,

s'elegeixen portaveus (responsables) i s'escalen propostes a altres assemblees (segons el principi de la subsidiarietat). Les eines telemàtiques poden ser un suport però realment caldria que la gent assisteixi físicament a aquestes assemblees econòmiques. Els portaveus es podrien escollir sobre un % de la gent present a les assemblees, de manera que com a mínim la meitat fos escollida per sorteig i la resta per sufragi (per garantir la veu de tothom i al mateix temps que hi vagi gent coneixedora i motivada en el tema). Pel volum actual de gent, es podria enviar 2 portaveus per assemblea i establir 3 nivells d'agrupació: nucli d'autogestió local – ecoxarxa – CIC.

Decalatge mensual de petit a gran per escalar decisions que no s'hagin pogut prendre en el nivell anterior: nucli d'autogestió local -> al cap d'1 mes a ecoxarxa -> al cap d' 1 mes a nivell CIC. Així només es farien en un nivell les decisions que no s'ha pogut prendre a nivell anterior.

2.2. Procediment assembleari

Cerca el consens com a via prioritària de decisions. Evitar la dicotomia del si o el no. No prendre la decisió en aquell moment. Sondeigs previs. Cal vigilar també tot el procés previ a la pròpia assemblea. La manera majoritària de prendre decisions seria l'últim recurs (per evitar la dictadura de les minories en alguns casos).

Nota: hi ha document extens sobre procediment assembleari.

2.3. Aplicació de la democràcia econòmica

Explicació intuïtiva de la democràcia econòmica: Tractem de reproduir en aquest món amb tant vicis sistèmics el que faríem si un grup de gent anéssim a parar a una illa deserta: la primera reacció seria valorar què necessitem, què tenim i què podem fer i, en cap cas, en posaríem la mà a la butxaca per veure quants diners portem ni encara menys crearíem un mercat al que oferir els nostres productes i serveis.

Assemblees econòmiques: posada en comú entre persones, sense intermediaris i de manera assembleària:

- 1) Quines necessitats tenim (no parlar de necessitats monetàries per evitar caure en la línia de raonament que s'utilitza habitualment i que ens allunya del nou enfocament que li volem donar al problema)
- 2) Amb quins recursos comptem (habilitats i motivacions personal, projectes, infraestructures, recursos naturals) -> realitat actual (seguir sense parlar de diners).
- 3) Encaix de recursos i necessitats: entre totes decidim qui farà què durant els propers mesos dins del context de democràcia econòmica. Amb aquesta senzilla acció ens hem saltat tota la dinàmica del mercat per a decidir què produïm i em posat la decisió en mans de persones parlant cara a cara. Al final de la reunió es pot parlar de diners per veure quants necessitem actualment i els que podem reduir aplicant la democràcia econòmica.

2.4. Proves pilot de democràcia econòmica

2.4.1. Al territori (ecoxarxa Anoia?):

A nivell de subsidiarietat més propera al territori (Cooperativa integral, ecoxarxa o nucli d'autogestió local)

- 1) Decidir quin % del temps «productiu» (diari, setmanal) es dedicarà al comú (i per tant, al

pressupost comú).

2) Mapa cooperatiu (necessitats, habilitats, recursos, preferències).

3) Assignació de tasques (per a cobrir, per exemple el 20% de les necessitats acordades).

4) Seguiment i control (vals, o altres)

5) Resultats i avaluació (segons l'exemple, idealment s'hauria de poder comprovar una reducció 20% necessitats monetàries).

NOTA: L'altra 80% no es pot cobrir perquè depèn de productes i serveis que queden allunyats de l'ecoxarxa (per exemple aliments que no es conreen a la zona) o bé perquè són productes i serveis que encara ens han de venir del sistema capitalista actual. Per tant a mesura de que, d'una banda, ens anem enfocant i prioritzant a resoldre noves necessitats realment bàsiques i, d'altra banda, estenem la pràctica de la democràcia econòmica a tot el territori (nuclis, ecoxarxes i CIC), ens anirem acostant una mica més a un sistema lliure de moneda i competitivitat.

2.4.2. A les comissions de la CIC:

Seria el mateix procediment però aplicat a les comissions de la CIC, tenint en compte que ens veurem limitats a tractar només allò que no es pot resoldre en un àmbit més local (principi de subsidiarietat). Per exemple, aplicaria plantejar necessitats que probablement no es podrien resoldre en un àmbit més local: desenvolupament tecnològic, gestions administratives i comptables generals, intercanvi de productes no disponibles a tot el territori, etc.

2.5. Mercat de proximitat progressivament més col·laboratiu

Facilitar eines per visualitzar processos de producció, accedir a cobrir necessitats i promoure la interconnexió entre iniciatives cooperatives que, malgrat estar encara basades en una economia de mercat, ofereixen eines per anar fent la transició.

A/ Fires i mercats locals i comarcals (presencials i temporals)

B/ Mercat virtual (virtual i permanent)

Anar promovent l'apropament cap a la planificació col·laborativa, prioritzant les necessitats del col·lectiu (demanda) i declinant alimentar el mercat (oferta).

2.6. Descapitalització, finançament i redistribució de recursos econòmics i monetaris

Canalitzar recursos econòmics en excedent cap al finançament d'iniciatives autogestionàries a través de la planificació col·laborativa de les prioritats a desenvolupar.

A/ CASX (i altres iniciatives cooperatives de finançament) per aportacions retornables (estalviadors)

B/ Coopfunding, per donacions (no retornables)

C/ Desobediència econòmica com a forma de recuperació de recursos que fiscalitza l'Estat.

2.7. Reciprocitat i desmonetarització progressiva (Sistema públic cooperatiu?)

Transició monetària, reforçant les relacions econòmiques de confiança i el mínim ús d'eines monetàries, garantint la reciprocitat cap a les persones compromeses.

A/ Reducció de la presència de la moneda estatal-capitalista (euro) i promoció dels intercanvis amb moneda social.

B/ Necessitats. L'ecobasic seria lo més semblant com a transició cap els vals per accedir a cobrir

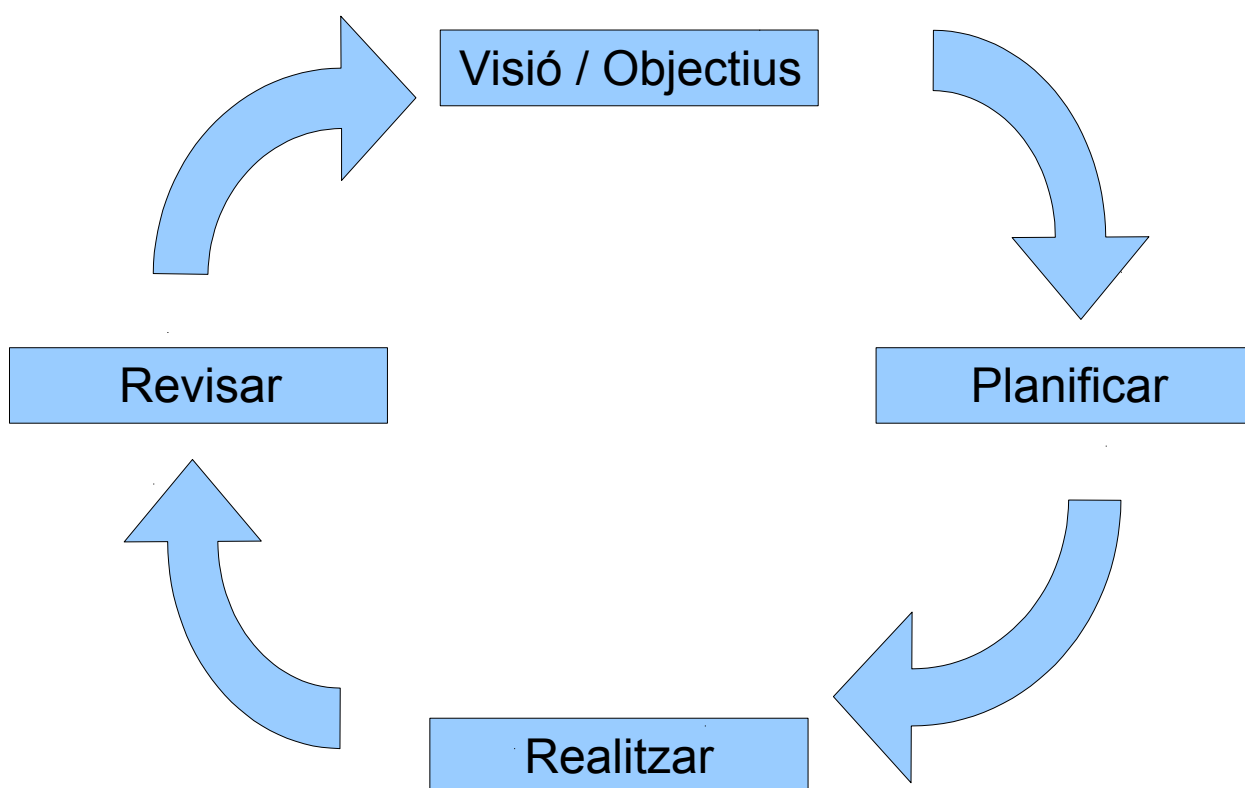
necessitats vitals materials. Crear circuit de vals a petita escala vinculat al que cadascú s'havia compromès (en el pressupost comú només cal comptabilitzar-ho).

C/ Equitat. A poc a poc anar aconseguint que tothom aportí lo millor de sí mateix i rebí de manera equitativa a la seva limitació (però partint de la situació actual en que cadascú aporta el que pot i rep el que necessita).

D/ Comunitat. Anar fent xarxa i vincles de confiança, cap a comunitarització de les relacions quotidianes, com a forma de suport mutu integral.

2.8. Eines de construcció massiva

2.8.1. Circuit per a projectar i aconseguir



Visió: (imatge mental) *què volem?*

Descriure-ho a 5 o 10 anys vista...

Objectius: (estratègia) *què farem per tenir el que volem?*

Llistar i prioritzar a 1 any vista (segons recursos i necessitats)

Reunió anual

Planificar: (tàctica) *cóm ho farem?*

Definir tasques i persones

Reunió anual (pla per mesos: grans decisions)

Reunions trimestrals (pla per setmanes: mitjanes decisions)

Reunions quinzenals (pla per dies: petites decisions)

Realitzar: (operativa) *fem-ho!*

Seguir la llista de tasques diària
Gestió dels imprevistos
Comunicació eficient

Revisar: (reflexió) *què podem millorar?*

Comparar previsió-realitat.

2.8.2. Crear estructures

L'antítesi d'organització no és anarquia i autogestió, sinó caos i mort (organitzativament parlant).

L'organització ha de ser com la d'un ésser humà: horitzontal, enxarxada i flexible.

Cal una energia per a mantenir l'estructura. Si no hi ha estructura = l'organisme desapareix.

Assignació de tasques, funcions (assemblees) segons capacitats, necessitats...

2.8.3. Assumpció de responsabilitats

Màxima responsabilitat = anarquia

Mínima responsabilitat = dictadura o caos

Una vegada cada persona a assumit què vol fer cal que cadascú es faci responsable de portar-ho a terme i, en cas de no poder, d'avisar de seguida al seu entorn per a poder solucionar el tema entre totes.

2.8.4. Algunes reflexions més...

Mantenir els compromisos adquirits i acabar les coses.

És millor arribar a port que estar donant voltes per sempre cercant el port ideal.

L'ús adequat de les eines és el que ens farà canviar. Un ordinador pot ser una eina per al servei d'una fàbrica d'armament o per a fer la pàgina Web de la CIC. El mateix passa amb les eines de construcció massiva...

Les eines només són útils si es fan servir...

2.9. Proves pilot - Eines de construcció massiva

- **Projectes productius:** Podeu demanar a algú de projectes productius de quedar amb ell per a que uns mostri l'entorn de treball col·laboratiu a <https://www.zoho.com/docs/login.html> per tal de fixar objectius, planificar i fer seguiment de les activitats de la comissió.

- **Gestió Econòmica** (Projecte Butterfly), **Informàtica** (posta en marxa d'aplicació de gestió per projectes), etc.

- Poder anar exportant les bones pràctiques a altres comissions i a la CIC en general pot canviar moltes coses: acabem aconseguint més cansant-nos menys.