



PROJECTES COMPROMESOS

Empresaris que innoven per millorar la societat

L'Institut d'Innovació Social d'Esade presenta cinc projectes innovadors enfocats a resoldre necessitats socials. Ho va fer la setmana passada, en el marc de la seva jornada anual. L'equip d'UpSocial, un projecte d'emprenedoria social que ajuda altres projectes d'aquest tipus en l'arrencada, es va encarregar de seleccionar els exemples. Són projectes en fase inicial, però amb molt potencial per créixer

AURI GARCIA MORERA * BARCELONA

Suport a noves empreses socials

“Els projectes d'emprenedoria social són iniciatives majoritàriament empresarials, que habitualment utilitzen el mercat, però que tenen com a objectiu principal la resolució d'un problema social”, explica Miquel de Paladella, un dels responsables d'UpSocial. De vegades són empreses mercantils, i de vegades entitats sense ànim de lucre que comercialitzen productes. “Com a figura jurídica s'utilitza una mica de tot, perquè no n'hi ha cap que respongui bé”, lamenta. El gran problema, diu, és l'accés a finançament, i es podria resoldre amb la creació d'una figura nova, que anomenen *SL d'interès general*, que introdueix bonificacions fiscals però també límits al benefici privat. Al marge de la incidència política, UpSocial es dedica a donar suport a noves empreses socials en l'arrencada. Importen idees innovadores que ja han funcionat en altres llocs, i també ajuden a créixer iniciatives petites nascudes aquí.



XAVIER BERTRAL

Un model revolucionari d'accés a l'habitatge

L'economia digital ha transformat molts productes en serveis. ¿Es pot aplicar aquesta transformació a l'accés a l'habitatge? L'equip de la consultora Vida+facil està convençut que sí, i ha dissenyat un model revolucionari. Seguint la lògica de la informàtica al núvol, o *cloud computing*, han ideat el concepte de l'habitatge al núvol, i han posat en marxa el projecte Cloud Housing. Els habitatges es poden veure i tocar, però el model d'accés és absolutament flexible, basat en el pagament per ús.

Mariona Soler, especialista en disseny d'interiors i responsable del projecte, el resumeix dient

que es tracta de “transformar els edificis per donar resposta a les necessitats actuals”. Al llarg de la vida, les persones necessiten habitatges amb característiques molt diferents. Cloud Housing planteja que els seus usuaris paguin una quota per ús i puguin canviar d'espai més fàcilment que amb la propietat i fins i tot que amb el lloguer. Amb una xarxa d'edificis en diverses ciutats, la idea també es podria aplicar fins i tot a les estades curtes.

Al marge dels espais privats, en aquest model tenen un paper destacat els espais comuns destinats a diverses activitats. Des de cuidar l'hort fins a prendre el sol, passant per menjar. També són importants les infraestructures compartides, com l'energia, la neteja, un club de

compra i un servei de bricolatge. “El model potencia el consum col·laboratiu de productes i serveis”, subratlla Soler, que detalla que aquest consum es podria pagar amb diners però també amb altres recursos com el temps.

De moment, Cloud Housing és només una idea, i els seus creadors busquen inversors per posar en marxa un projecte pilot. Fan una crida a les administracions, que podrien donar resposta a una necessitat ciutadana; als bancs, que podrien donar sortida a edificis buits, o a les ONG, que podrien ajudar persones desfavorides. Els demanen que provin coses noves en un àmbit en què, des de fa dècades, tot funciona de la mateixa manera.

Crèdits entre particulars amb millors condicions



XAVIER BERTRAL

El *P2P lending*, crèdit d'igual a igual, permet que un particular concedeixi un crèdit a un altre amb millors condicions que a través d'un banc. Puddle és una de les plataformes digitals que faciliten aquests intercanvis, i ho fa amb un component social afegit. Els usuaris la comencen a utilitzar amb els seus amics, i a mesura que tornen diners construeixen una reputació. “El pro-

jecte neix d'una experiència de 10 anys de fer-ho amb comunitats físiques a Barcelona”, explicava Jean Claude Rodríguez-Ferrera, cofundador de Puddle, en una intervenció gravada des dels EUA per a la jornada d'Esade. “Estàvem creixent molt lentament i vaig decidir anar a Silicon Valley”, va detallar Rodríguez-Ferrera. Amb el salt a la xarxa han passat de 1.000 crèdits a l'any a 1.000 crèdits al mes.



PERE VIRGILI

El punt de trobada entre consumidors i productors

La Colmena que Dice Sí és una xarxa de comunitats de consum que funciona com un rusc d'abelles. Cada comunitat, o rusc, acull un grup de consumidors i productors de proximitat, i els facilita la compravenda d'aliments sense intermediaris. "Cada rusc és independent però forma part d'una xarxa més àmplia, que va néixer a França i que ara té més de 700 comunitats a Europa, quinze a Espanya i cinc a Barcelona", detalla Justine Cattacin, una de les responsables.

Els impulsors de la xarxa ofereixen un sistema informàtic per gestionar les comunitats, però cada rusc funciona de manera autònoma i el gestiona un particular. "És un microemprenedor que ha decidit crear una alternativa de consum al seu barri", explica Cattacin. Aquesta persona té la responsabilitat de dinamitzar el grup al món virtual i al real, organitzant les entregues dels productes, que es fan setmanalment en un espai fix.

El moment de l'entrega, diu Cattacin, "és un dels punts més

Expansió
La Colmena que Dice Sí ja té 15 comunitats a l'Estat i 5 a Barcelona

Avantatges
Els impulsors destaquen la proximitat i qualitat dels productes alimentaris

importants" de tot el projecte, perquè "els productors hi van a entregar els productes i els compradors a recollir-los, i allà es crea un vincle entre productors i consumidors i també entre els consumidors del mateix barri". Per a l'organitzador de tot aquest procés, fer aquesta tasca permet obrir una font d'ingressos complementària, dedicant-hi només unes hores a la setmana. El responsable de la comunitat i la plataforma reben, cadascun, una comissió del 8,35% de les vendes.

En la seva intervenció a la jornada de l'Institut d'Innovació Social d'Esade, Cattacin va destacar com un dels principals avantatges d'aquest model la proximitat i qualitat dels productes, perquè provenen "de la producció sostenible, són productes ecològics". Un altre dels grans objectius és l'eliminació d'intermediaris, i Cattacin subratlla que beneficia tant els consumidors com els productors: "El consumidor paga un preu just, i el productor rep un marge just, perquè és ell qui decideix el preu. A més, el model de la plataforma és just i transparent".

Tecnologia per acabar amb l'aïllament de les persones grans

Els projectes d'innovació social poden sorgir d'un petit grup de persones que comencen des de zero però també d'una gran institució com l'Ajuntament de Barcelona, amb el suport d'una fundació d'abast mundial com Bloomberg Philanthropies, i amb un pressupost inicial d'uns 15 milions d'euros. Aquest és el cas del projecte Vincles BCN, que vol aprofitar les possibilitats que ofereix la tecnologia per acabar amb l'aïllament de les persones grans.

"A l'administració pública també innovem", va reivindicar el director d'innovació social de l'Ajuntament i responsable d'aquest projecte, Ramon Sanahuja, durant la jornada organitzada per Esade. El repte és important, i no para de créixer. "Vivim més anys, però més sols", va dir Sanahuja, detallant l'espectacular increment de persones grans que viuen soles a Barcelona. Hi ha dades, va afegir, que demostren que aquestes persones tenen més possibilitats de tenir problemes de salut.

La proposta de Vincles BCN consisteix a "promocionar i enfortir els cercles de confiança" d'aquestes persones. La idea és que, amb una millor organització i coordinació, es podrien rendibilitzar millor actius humans que

ara estan infrautilitzats. Per fer-ho realitat, s'ha desenvolupat una plataforma tecnològica que posa en contacte la persona gran i les persones amb qui té vincles. Familiars directes però també veïns, farmacèutics, metges o voluntaris d'entitats socials.

El projecte ha començat a funcionar amb una prova pilot de 20 persones. "Tenim un prototip per provar si la persona gran s'atreveix amb la tecnologia, els donem una tauleta amb una aplicació molt simple, amb funcionalitats molt bàsiques", explicava Sanahuja. Trucades, missatges, videoconferències o un calendari per recordar les visites al metge o les pastilles. "No es tracta només de la tauleta i l'aplicació, sinó de la implicació de persones que van a les cases i dinamitzen aquesta xarxa", destacava.

L'Ajuntament destinarà 5 milions del pressupost municipal a la primera fase, entre el 2015 i el 2017, i el projecte ha rebut una altra aportació de 5 milions de la fundació Bloomberg Philanthropies. Aquesta entitat li va concedir el primer premi del concurs Mayors Challenge, en què ajuntaments de tot el món van presentar 155 propostes. Ara es negocia amb patrocinadors privats per acabar de reunir els 5 milions restants. L'objectiu a llarg termini és arribar als 20.000 usuaris.



AJUNTAMENT DE BARCELONA

Plataforma per acostar el traductor amb l'autor



GETTY

"Facilitar la difusió d'idees no només crítiques sinó constructives, que ens diguin que un altre món és possible". Aquest era l'objectiu inicial de Guerrilla Translation, un projecte impulsat per un grup de traductors, segons una de les responsables, Arianne Sved. La idea inicial de traduccions voluntàries, però, va créixer per englobar també traduccions

de pagament. "És un servei *peer-to-peer* en què els autors als quals traduïm no són simples clients sinó també col·laboradors", afegia Sved en la presentació, detallant que alguns autors són alhora editors d'altres traduccions. Guerrilla Translation és la plataforma que acostava els uns amb els altres, amb dues regles d'or: traducció artesanal, sense *software*, i preu adaptat a les possibilitats de cada client.