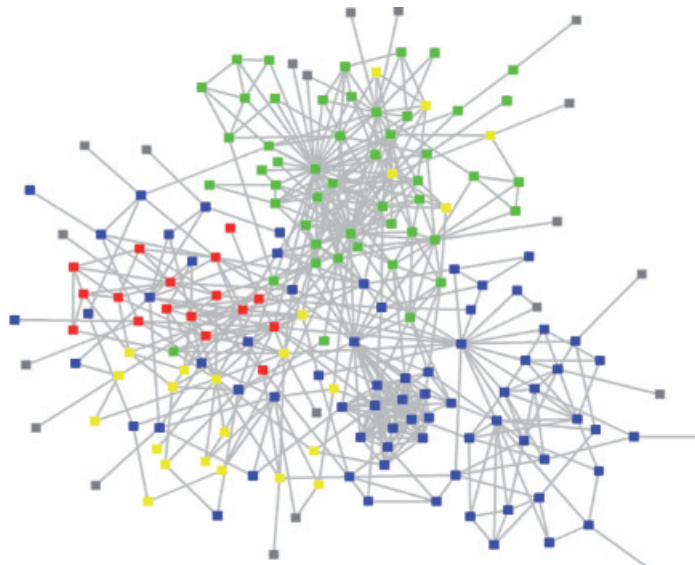




CREANT XARXES: ENFORTIMENT DEL TEIXIT ASSOCIATIU

Material genèrics de preparació sessions de treball amb associacions d'origen immigrant



Elaboració a càrrec de IEPALA Catalunya: Àgata Sol Rueda
Disseny i edició: Ileana Angulo Ascanio

www.iepala.es

INTRODUCCIÓ I CONTEXTUALITZACIÓ

A les dècades dels 90s i 2000s Barcelona va viure una proliferació d'associacions d'immigrants, nascudes principalment, per la necessitat de visibilitzar els diferents col·lectius i els seus països d'origen i sentir-se representats en la nova ciutat de destí, per la necessitat d'exercir una participació activa, a mesura que es van consolidant els processos d'integració social, i per afrontar, des de diferents llocs, els reptes que presenta una societat diversa com la nostra: convivència als espais públics, integració de la nova ciutadania, lluita contra la xenofòbia i el racisme, el respecte als drets humans, la integració de la diversitat, etc.

El teixit associatiu d'origen immigrants pateix, en general, un debilitament degut, principalment, a: la forta dependència dels recursos públics; la incapacitat d'arribar a la ciutadania; la "ingerència" dels partits polítics; la poca capacitat de mobilització social; el desconeixement i la desconexió de les activitats que realitzen altres associacions i/o entitats; el "voluntarisme"; la manca de capacitat de decidir i construir, etc.

Aquesta situació es veu agreujada en l'actual context de crisi, fins al punt que aquest debilitament pot suposar la desaparició de diferents associacions d'origen immigrant.

L'enfortiment del teixit associatiu d'origen immigrant és necessari des de diferents perspectives, en primer lloc, perquè és un exercici de democràcia, en segon lloc, perquè és el millor antídote contra la

possible proliferació de moviments xenòfobs producte de la crisi que patim, i en tercer lloc, perquè són un interlocutor clau en la construcció d'un nosaltres comú, integrador i divers capaç de superar el nosaltres-ells que vivim en l'actualitat.

El present projecte pretén doncs donar suport a les associacions d'origen immigrant en tres grans eixos:

La gestió: la planificació estratègica, l'accés i el coneixement dels drets i deures, avaluacions de les pràctiques, etc.

Eines per a l'acció o campanyes: l'estratègia política, visibilització, impacte mediàtic, ciberactivisme, utilització eines de la xarxa: twitter, facebook, actuable, avaaaz, delicious, etc.

El treball en xarxa i l'acció col·lectiva: Transmissió, intercanvi i compartir informació, activar les relacions per fer coses en comú, promoure l'organització col·lectiva per resoldre problemes col·lectius, treballar processos, etc.

A través de sessions/tallers de treball amb cadascuna de les associacions participants, en les que primer s'analitzarà i es detectarà les necessitats de l'associació, per després proposar tallers de participació formatius i/o d'acompanyament. I una sessió de treball, al final del procés, amb els representants de les associacions per construir, col·lectivament, una estratègia de treball en xarxa i participació entre diferents associacions.

El que es presenta a continuació és un material genèric, el material previ, que ajudi a preparar les sessions/tallers de treball amb les diferents associacions que participaran en aquest projecte. Aquells temes que es tracten aquí són extrems de les necessitats detectades a les Propostes-Conclusions del II Fòrum. Trobada d'entitats africanes de Catalunya que va tenir lloc a la Casa del mar el passat 21 d'abril¹. Al voltant de:

Formes de finançament i alternatives. Arran les necessitats expressades de necessitat de professionalització, de conèixer els recursos i eines existents; i cercar noves línies de finançament més enllà de les subvencions de les administracions públiques

Democràcia interna de les associacions. Arran les necessitats expressades de reforçar la comunicació interna entre els diferents membres que conformen l'associació i a nivell extern pensar què és vol transmetre, quin imatge es vol donar, i cercar les eines adequades per fer-ho

Visibilització, comunicació i incidència. Arran les necessitats expressades de mostrar allò que es fa a la ciutadania en general. Com a forma de reconeixement i per mostrar les aportacions que fan a la societat catalana.

1

http://www.espai-africa.cat/banner_din/20120518145643_Full%20EAC.pdf

FORMES DE FINANÇAMENT I ALTERNATIVES

En general, les entitats i associacions han estat, durant anys, fortament dependents de les administracions públiques. Sent en molts casos la totalitat dels seus ingressos. Si bé per les entitats i associacions ha estat sempre important intentar diversificar les fonts de finançament, el nou context en el que ens trobem, un canvi de model en què les subvencions dirigides a les entitats són cada vegades més petites, obliguen a cercar alternatives que permetin mantenir l'estructura, el projecte i les activitats de les entitats i associacions per evitar que aquestes hagin prescindir de part del seu projecte i/o de tancar.

Òbviament, el primer que cal fer és definir quin és el projecte de l'associació i quin és el seu cost. Aquesta és la única manera de poder planificar, tenir un full de ruta a seguir i poder cercar possibles finançadors en relació a allò que es vol fer. És important tenir en compte que per "vendre" un projecte aquest és més fàcil de vendre si respon a una necessitat detectada real, i alhora és una proposta innovadora que transformarà la realitat sobre la que intervé.

Un cop definit el projecte cal poder-lo explicar d'una forma senzilla i entenedora al finançador que es presenti, definir bé allò que busca el projecte (transformar una realitat, donar a conèixer

una situació...), i el per què aquella associació és capaç de fer-ho (excel·lència, elements diferenciadors, trajectòria entitat...).

Ahora de cercar finançament caldrà escriure el projecte que es vol finançar. Alguns finançadors, especialment les administracions públiques, tenen els seus formularis i sol·licituds específiques. Depenent, però, del finançador, caldrà preparar el projecte per presentar-los la proposta. Qualsevol projecte conté, com a mínim, els següents apartats:

- **Títol o denominació del projecte:** EL títol ha de poder explicar, amb una frase, de que va el projecte. I ha de poder ser suggerent i/o atractiu al lector.
- **Introducció i breu descripció:** En que s'explicarà breument , en 5-10 línies, el contingut del projecte.
- **Antecedents i contextualització:** En aquest apartat s'explicarà com neix la idea del projecte, quins motius el fan necessari, quin és l'estat de la qüestió, i quines experiències i/o antecedents té el projecte.
- **Destinatari:** A qui va destinat el projecte, qui se'n beneficiarà de forma directa i qui se'n beneficiarà de forma indirecta. I de quina manera participen en l'execució del projecte els destinataris directes.

- **Objectiu:** Els objectius sempre van amb infinitiu i és el vol aconseguir el projecte. Hi ha objectius generals i objectius específics.
- **Activitats:** Les activitats neixen dels objectius específics i són aquelles accions que es realitzaran per aconseguir cadascun dels objectius específics.
- **Calendaridel'execuciódelprojecte:** Les activitats del projecte cal calendaritzar-les.
- **Avaluació i seguiment.** Cal explicar de quina manera s'avaluarà el projecte, establir uns indicadors de resultat i preveure possibles desviacions del projecte, variables que no depenen de nosaltres i per tant, no podem controlar.
- **Recursos per desenvolupar el projecte:** Els recursos humans que es necessitaran (tant remunerat com voluntari), l'infraestructura (Oficina, sala, internet, telèfon, fax...) els recursos materials (d'oficina: paper, bolígrafs...)
- **Pressupost:** quantificar el cost i les diferents partides del projecte.

Un cop elaborat el projecte, existeixen, doncs, diferents formes de finançament:

- **Públic:** Administració pública:
 - Subvencions
 - Convenis
 - Contractació per prestació de serveis

- **Privat:**
 - Empreses: fundacions i persones:
 - Donacions
 - Fundacions
 - Subvencions
 - Persones
 - Quotes de socis o col·laboracions puntuals
 - Teaming
 - Marxandatge
 - Crowdfunding

Les diferents administracions públiques, però també algunes fundacions, tenen subvencions dirigides a les associacions. Alhora de planificar a quines subvencions presentar-se cal veure quins àmbits d'actuació conté el projecte per cercar quins finançadors seran els més adequats per presentar la subvenció.

Per exemple, si el projecte vol donar a conèixer el país d'origen de l'associació i visibilitzar a les persones d'aquell país que viuen a casa nostra probablement, depèn però de l'enfocament del projecte, aquest es podria presentar a una regidoria de migracions, de participació, de cooperació, en la línia d'educació

per al desenvolupament, a cultura, etc. Tant en el municipi en que es desenvolupi el projecte, com a diferents departaments de la Generalitat de Catalunya, etc.

Per conèixer les diferents convocatòries de subvenció es pot consultar directament a la web del finançador i existeixen diferents pàgines web que recullen les subvencions de diferents administracions com:

<http://tjussana.entitatsbcn.net/tj/financament.php>
<http://www.crajbcn.cat/financament/taula-ajuts-i-subvencions.html>

Aquest tipus de finançament s'ha convertit en l'actualitat en un finançament poc adequat ja que és precari i inestable. En tot cas, es fa necessària la diversificació de fonts de finançament que permetin garantir la continuïtat del projecte.

Una altra via poc explotada, encara, és la d'establir aliances i cooperar amb el món empresarial: Amb empreses socials o desenvolupant projectes a través de les fundacions i/o la Responsabilitat Social Corporativa (RSC) de les empreses. Són moltes les empreses que volen destinar una part dels seus beneficis a projectes socials i per tant, són una via de finançament. Cal tenir en compte que sovint hi ha empreses que col·laboren amb projectes socials com a forma de rentar la seva imatge, que esta deteriorada per vulneració de drets humans, ja sigui per les condicions de treball dels seus treballadors/es, o per les seves pràctiques en altres països, etc. Cal ser conscients d'això i cada associació haurà de definir amb quin tipus d'empresa es vol relacionar i amb quina no. Però és important pensar-ho ja

que es podria donar el cas que una associació sigui finançada per una empresa, i això provoqui una contradicció entre els objectius que persegueix l'associació i la forma d'aconseguir els recursos.

Una altra opció per l'obtenció de recursos és la d'establir aliances amb altres associacions, també d'altres països, que conjuntament aportin un valor afegit al projecte. El treball en xarxa és un requisit cada vegada més important per la majoria de finançadors, però a més a més aquesta formula és especialment necessària per optar a projectes europeus, ja que la majoria de projectes requereixen de partners a altres països.

http://ec.europa.eu/spain/barcelona/subvencions_i_ajuts/index_ca.htm

En els darrers anys, estan proliferant a les xarxes socials noves formes de captació de fons, complementàries al soci tradicional d'una associació que paga una quota mensualment. L'interés d'aquestes noves formes de finançament recau en que un particular pot col·laborar en l'execució d'un projecte i/o campanya concreta i aportant allò que consideri, i sovint, rebent una contraprestació per l'aportació realitzada. Algunes d'elles són:

El **Crowdfunding** és una forma directa de finançar projectes a través de la suma d'aportacions individuals. Existeixen diferents plataformes de crowdfunding:

- Verkami www.verkami.com/page/about

- Goteo, per aquells projectes que fomenten el procomú goteo.org/
- Mi grano de arena dirigida a associacions benèfiques <http://migranodearena.org/>
- Dirgides específicament a associacions sense ànim de lucre <http://microdonaciones.hazloposible.org/>
- Una altra plataforma de crowdfunding és <http://fundrazr.com>

El *Teaming* és una forma de finançament que es basa en microdonatius individuals, d'1 euro mensual, dirigit a causes socials i promocionat per persones o associacions sense ànim de lucre <https://www.teaming.net/>

Aquestes formes de finançament poden ser efectives especialment si es crea prèviament una bona xarxa de suport, que comparteixin els valors i ideals de l'associació, i que s'impliquin posteriorment en la recerca de recursos econòmics i participin i convidin als seus contactes a participar-hi.

Bibliografia i materials de suport

Bretons, Xavier. Finançament associatiu. Útils pràctics 17. Participació ciutadana de l'Ajuntament de Barcelona

<http://www.solucionesong.org/servicios>

Mile Glán, Jose Manuel. Manual bàsic per a l'elaboració de projectes. Útils pràctics. Barcelona associacions /6

DEMOCRÀCIA INTERNA DE LES ASSOCIACIONS

Sovint, les associacions tenen certes debilitats internes que les fan més febles. Algunes d'aquestes debilitats són: la incoherència entre la missió de l'associació i les activitats que desenvolupa; la poca participació interna; la manca de renovació de la junta directiva, etc. Per enfortir les associacions, el primer pas és que aquestes tingui un projecte ben definit.

Per una associació el més important hauria de ser que les activitats que aquesta desenvolupa s'adeqüin als objectius i a la missió d'aquesta. Dit d'una altra manera, és important que hi hagi una coherència entre els objectius de l'associació i les activitats que aquesta desenvolupa. I tot i semblar una obvietat, és freqüent que les associacions facin coses que no tenen una justificació i/o encaix en la seva missió, i inclòs que es desenvolupin activitats per a uns destinataris que no són els destinataris objectes de l'associació.

De forma periòdica una associació ha de parar-se a pensar en si mateixa, i veure què està fent i com ho fa, què vol fer, amb qui ho fa, i per què. Aquesta és una reflexió necessària i en cas que no hi hagi una correspondència entre els objectius de l'associació i les activitats que es desenvolupen caldrà modificar la missió, si així ho considera la junta i/o l'assemblea, i/o deixar de realitzar les activitats dissonants amb la missió de l'associació. Un projecte ben definit és el que dóna legitimitat a una associació, per això

és cabdal fer aquest exercici i planificar, d'acord amb la missió i objectius de l'associació, les línies de treball a desenvolupar. Cadascuna de les activitats que desenvolupa l'associació s'han de poder justificar i explicar el seu encaix en la mateixa.

Alhora, tota associació té una dimensió ideològica, que justifica les coses que fa, el com i perquè les fa d'una determinada manera. És important també definir els posicionaments que marquen el tarannà i els enfocaments de l'associació. I que les activitats i el seu enfocament encaixi, també, amb el posicionament ideològic que té l'associació.

Per exemple, si l'associació enfoca entre els seus valors el treball des d'una perspectiva de gènere i de respecte a la diversitat, les seves activitats hauran d'estar impregnades d'aquests valors.

Un altre problema rellevant és que les associacions, en general, tenen poca participació interna i sovint aquest es considera un problema de difícil solució. Les dificultats de renovació de la juntes directives, la poca assistència a les assemblees, la manca de valors, la manca de mecanismes definits de participació dels diferents actors que intervenen en una associació (treballadors remunerats i voluntaris, usuaris, col·laboradors, etc) dificulten la democràcia interna de les associacions.

L'enfortiment de les associacions passen per tenir un projecte propi, des de la ciutadania; que conformen una xarxa comunitària; utilitat i compromís, legitimitat del projecte, la gent; els valors, l'autonomia i la independència².

2

Pindado, Fernando <http://fpindado.wordpress.com/autor/tatipindado/>

La democràcia interna de les entitats passa per definir els mecanismes de participació de les diferents persones que conformen l'associació en un sentit ampli (treballadors remunerats, treballadors voluntaris, socis, usuaris/es, col·laboradors, junta directiva, simpatitzants, federacions i aliances, etc.) i el seu rol. Cal fomentar espais de participació interna, que poden anar des d'espais de debat en el disseny d'un projecte a que hi hagi representació dels diferents actors a la junta directiva i/o assemblea. Els debats sempre han d'estar emmarcat en el projecte de l'associació i cal definir prèviament la capacitat de presa de decisió de cada espai creat, per evitar crear expectatives entre alguns dels actors que intervindran a cada espai.

Per definir els mecanismes de participació d'una associació es pot fer un pla de participació en el que justament es defineixin i estableixin aquests espais de participació per a tots els membres que conformen l'associació, i els mecanismes de participació han de tenir a veure amb un model i aquest caldrà que sigui definit en la missió.

La democràcia interna d'una associació passa també per definir un model organitzatiu horitzontal, en que a través de comissions de treball, treball en xarxa, espais de debat s'informi i es doni cert grau de presa de decisions. Renovant els càrrecs de la junta directiva de forma dinàmica i integrant en aquesta als diferents actors que conformen l'associació.

Existeixen diferents tècniques per ajudar a dinamitzar les reunions d'una associació. Des de Neuronilla www.neuronilla.com es donen idees de tècniques participatives per dinamitzar els debats.

Bibliografia i materials de suport

Miguel Luna, Luís i Hernández, Francesc. Gestió d'entitats 1. Organització interna. Útils pràctics 10. Ajuntament de Barcelona
Martí, J. (2006) Tècniques Participatives per al debat grupal. Col·lecció Papers de participació ciutadana, (núm. 17).
Barcelona: Diputació de Barcelona
http://www.diba.cat/participacio/fitxers/publicacions_papers/17papers.pdf

<http://www.xarxanet.org/projectes/recursos/tecnicas-de-treball-grupal>

VISIBILITZACIÓ, COMUNICACIÓ I INCIDÈNCIA

Una de les altres preocupacions recurrents de les associacions són la seva manca de visibilitat, donar a conèixer el seu projecte a la ciutadania, i que la seva tasca sigui legitimada i/o reconeguda.

En aquestes qüestions, de nou, torna a ser important el projecte de l'associació, i el paper de transformació social sobre allò que intervenen. Han de cercar el seu empoderament però també el de l'entorn d'aquesta. I han de ser creadores de ciutadania. En les associacions no és tan important el nº de persones que la conformen, ni la representativitat, ja que representen només als seus socis, com la legitimitat de l'associació pel seu projecte, per les seves connexions i treball en xarxa, per la capacitat de transformació, per la capacitat de crear discurs propi i de construir.

Per donar-nos a conèixer cal, i més en el context actual, comunicar els nostres valors, d'explicar que fem i com ho fem. I simplificar el discurs perquè aquest sigui entenedor.

En paral·lel a donar-se a conèixer a les diferents administracions públiques i a altres associacions de l'àmbit i/o del barri en que es treballen, a través de reunions i/o convidant-les a les activitats que desenvolupa l'associació. Per donar a conèixer una associació és bàsic la utilització de les TIC (Tecnologia d'informació i comunicació). Les noves tecnologies poden ser una potent eina de visibilització, però necessiten d'un temps

de dedicació quotidiana i constant, per poder aconseguir els objectius perseguits. Cal definir la utilització que se'n farà i el tipus de públic a qui es volen dirigir, per utilitzar unes xarxes o unes altres i seguir una estratègia o una altra.

El més usual és començar per donar-se a conèixer en les xarxes socials creant un perfil d'organització al facebook, al google+, al twitter, etc. convidar a les persones vinculades a l'associació a clicar el "me gusta" i alhora demanar-los que convidin als seus contactes, aconseguint així un efecte multiplicador. I al perfil publicar tot allò d'interés referent a l'associació, convidar als seguidors/es a la celebració d'actes, etc. Aquestes xarxes poden ser útils per cercar base social o la complicitat, suport i compromís de la ciutadania, en general, en allò que desenvolupa l'associació.

Altres eines interessants per donar visibilitat a una associació i/o ajudar-la en les seves campanyes són:

El Delicious delicious.com és un guardador d'enllaços a la web, similar a favoritos, però és públic. És una manera de gestionar el propi coneixement i compartir-lo amb tercers, ja que es pot compartir la informació guardada. Això el converteix en un potent eina de posicionament. Les associacions poden guardar tota aquella documentació i informació sobre els temes que tracten a l'associació i convertir-se en referent visible i de consulta per determinats temes.

Hi ha eines que ens poden ajudar a arribar a molta més gent, com per exemple realitzar actes amb livestream new.livestream.com i així facilitar que qui no hi pot anar ho pugui seguir l'esdeveniment en directe, i gravar-lo, per després poder-lo penjar a les xarxes socials.

Hi ha softwares lliure per a la mobilització ciutadana, com <https://oiga.me> que ens pot ajudar aconseguir a fer campanyes de suport, i fer arribar una petició i/o denuncia a través de l'enviament massiu de correus a una empresa, responsables polítics, etc.

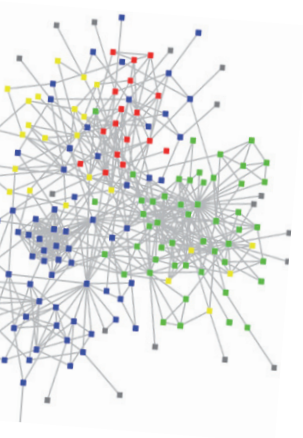
Bibliografia i materials de consulta

Figueres i Llaveria, Elisenda Comunicar per existir. Manual sobre la comunicació global de les associacions Útils pràctics: Barcelona associacions 3. Ajuntament de Barcelona

Mesa de la diversitat. Eines per a la diversitat. Per als professionals de la comunicació audiovisual <http://www.mesadiversitat.cat/home>

Mesa de la diversitat. Manual apropament mitjans de comunicació <http://www.mesadiversitat.cat/home>

<http://www.tecnologia.org/> Les tecnologies de la informació i comunicació en les organitzacions no lucratives



Material elaborat amb el suport de:

