



BOLETÍN OPPLANº1

**Cuando la pobreza se une a la comunión:
primeras páginas de una historia de 31 años**

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Presentación

1.2 Contexto

2. PROPUESTA DE VALOR DE LA EDC: CUANDO LA POBREZA SE UNE A LA COMUNIÓN

2.1 Valor del trabajo

2.2 Cultura del encuentro

2.3 Sentido de comunidad global

2.4 Conexión entre vulnerabilidad
y oportunidades

3. EXPERIENCIAS

3.1 AFRICA

3.1.1 Una comunión que permite y refuerza la valorización y el crecimiento de la cultura y la economía locales: una experiencia de encuentro entre Irlanda y Burkina Faso

3.1.2 Todas las personas tienen algo que compartir. ¡Esta es la Economía de Comunión!

3.2 AMÉRICA DEL NORTE

3.2.1 Empresas que generan innovación económica y social, al servicio del bien común

3.3 AMÉRICA DEL SUR

3.3.1 La comunión genera protagonismo y crea agentes de transformación social

3.3.2 Desafiando paradigmas económicos: empresas que trabajan al servicio de las personas

3.4 ASIA

3.4.1 La empresa genera prosperidad humana

3.4.2 Generar una visión sistémica sobre la importancia de la erradicación de la pobreza

3.5 EUROPA

3.5.1 La empresa trabaja para una comunidad global

3.5.2 Comunción de bienes, talentos y dones: una economía colaborativa y de comunción

4. PERSPECTIVAS DE FUTURO Y CONCLUSIONES

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Presentación

El Observatorio de la Pobreza Leo Andringa es un centro internacional de investigación que examina el desarrollo, la pobreza y la vulnerabilidad desde una perspectiva multidimensional y a través del "lente" de la Economía de Comunción, tratando de identificar y medir nuestra contribución a la agenda global de lucha contra la pobreza.

Basado en la experiencia de más de 30 años, este observatorio estudia y pone de relieve lo que sucede cuando la pobreza se encuentra con la comunión, es decir, qué efectos surgen cuando se produce la conexión entre la vulnerabilidad y la oportunidad. El resultado es un modus operandi marcado por valores fundamentales: el valor del trabajo, la cultura del encuentro y el sentido de comunidad global, nuestras contribuciones centrales a la construcción de una nueva economía y nuestra economía de comunión, nacida porque "no hay ningún necesitado entre nosotros", palabras de la fundadora de la EdC, Chiara Lubich.



OPLA - Observatorio de la Pobreza, lleva el nombre de uno de los principales actores de la EdC, recientemente fallecido, Leo Andringa, por su visión de la delicadeza necesaria en el proceso de distribución de la ayuda al desarrollo a las personas en situación de pobreza.

1.2 ANTECEDENTES

Entre octubre de 2019 y abril de 2020, el OPLA realizó una encuesta con el objetivo de conocer de forma más objetiva qué aportaciones ofrece la EdC a la causa de la erradicación de la pobreza, que motivó su nacimiento en 1991 ("...no descansaremos mientras haya pobres entre nosotros...", Chiara Lubich, 30 de mayo de 1991).

Para ello, se realizaron cuarenta entrevistas (entre octubre de 2019 y abril de 2020) a personas de todo el mundo que contaron **cómo intentaban poner en práctica los principios de la Economía de Comunión en relación con la lucha contra la pobreza.** Este boletín pretende sintetizar los principales resultados de estas entrevistas, así como otras experiencias desde que se realizaron.

2. PROPUESTA DE VALOR

A partir del análisis de las entrevistas y de los textos producidos a lo largo de los años, fue posible identificar el fenómeno que se produce cuando la pobreza se encuentra con personas y organizaciones que forman parte de la economía de comunión: la comunión se realiza. *Todos tenemos la experiencia de la comunión y cada uno de nosotros puede definirla de manera única y particular.*

Con el OPLA tratamos de identificar, a partir del análisis de los relatos de quienes lo han vivido, los elementos recurrentes que se encuentran en nuestras experiencias de comunión, para poder evaluar y medir mejor *los impactos de nuestras acciones y el uso de nuestros recursos.*

Nos dimos cuenta, también a partir de los procesos de escucha vividos en Brasil en los últimos años, que la comunión podría definirse como una cultura del encuentro, capaz de generar conexión y compartir intenciones, talentos, dones y recursos con el objetivo de constituir un sentido más fraterno, justo y equitativo de la comunidad global.

En las experiencias analizadas, identificamos cuatro elementos que constituyen la vida de la EdC en el mundo, a pesar de la diversidad cultural que nos caracteriza: el valor del trabajo; la cultura del encuentro; *el sentido de comunidad global; y la conexión entre vulnerabilidad y oportunidad*, es decir: comunión en la vida y en la economía, de propósitos, dones, talentos y recursos.



VALOR DEL TRABAJO

La EdC considera que el trabajo es la contribución esencial de todos para construir y mejorar el mundo. A través del trabajo, las personas pueden sentirse útiles, dignas, pueden sentir que hacen su parte por la sociedad y que viven para algo más grande que ellas mismas. El trabajo, por tanto, tiene una dinámica de dos niveles: personal y comunitario. Uno hace algo por la comunidad, y al hacerlo se realiza plenamente como persona.

CULTURA DEL ENCUENTRO

Encuentro. El potencial del ser humano surge de la cultura del encuentro. Esta es una de las piedras angulares de la EdC. El encuentro se produce siempre entre personas que, en el encuentro con el otro, descubren quiénes son. Porque el otro actúa como un espejo, en contraste con el otro uno puede entender claramente sus propias características, y por lo tanto su propio potencial y fragilidad, dándose cuenta así de que uno puede ser un regalo para el otro. A través de la promoción de estos encuentros, la EdC pretende establecer una verdadera cultura del encuentro, que apuntale el cambio de paradigma socioeconómico en el que se basa.

SENTIDO DE COMUNIDAD GLOBAL

A menudo se habla de inclusión. Sin embargo, decir que se incluye a alguien presupone que ese alguien viene de fuera de un grupo concreto: sólo se puede incluir lo que está fuera. Por tanto, la EdC asume que todos formamos parte de una comunidad global, que nos concibe como interconectados e interdependientes.

CONEXIÓN ENTRE VULNERABILIDAD Y OPORTUNIDAD

Hablamos de la Economía de Comunción. Pero, ¿qué significa la comunción? Nuestra cultura nos ha hecho tomar conciencia de la necesidad de luchar por la equidad social que queremos ver realizada, porque todas las personas merecen tener una vida digna. En este sentido, la comunción se realiza cuando hay un encuentro entre la vulnerabilidad y la oportunidad. Hay que subrayar que no existe un dador y un receptor, sino que dentro de la dinámica de la EdC, cada uno puede ofrecer lo que tiene, lo que garantiza que no haya división entre los que normalmente se considerarían "promotor" y "beneficiario".

3. EXPERIENCIAS

La palabra experiencia viene del verbo experimentar. La EdC nació con el deseo de ofrecer una solución al problema de la desigualdad: mientras sobrevolaba San Pablo, Chiara Lubich se preguntaba por qué los recursos generados y concentrados en los rascacielos no llegaban a las comunidades más pobres. La solución que propone es sencilla: *unámonos, compartamos nuestra riqueza, nuestros recursos, nuestros dones, porque somos miembros de una comunidad global*. Sus palabras, dirigidas a un grupo de jóvenes al día siguiente de la fundación de la EdC, dicen mucho de nuestra misión: "no te rindas mientras alguien tenga hambre". Hoy sabemos que la pobreza es un fenómeno multidimensional, y que la escasez económica es *expresión y resultado de diversas privaciones y vulnerabilidades de recursos de distinta naturaleza: emocional, psicológica, relacional, cultural, política, y muchas otras*. La EdC es un movimiento de personas que eligen, juntas, experimentar diferentes formas y estrategias para generar y compartir riqueza y dones para vencer las diversas formas de pobreza existentes en el mundo actual. Veamos juntos algunas de estas experiencias.



3.1 ÁFRICA



Una comunión que permite y refuerza la valorización y el crecimiento de la cultura y la economía locales: una experiencia de encuentro entre Irlanda y Burkina Faso.



Paul O'Connelly, un empresario irlandés, nos lo cuenta:

"Mi empresa contribuyó entonces a la EdC desde el principio - al fondo general de la EdC y no para un proyecto específico - . Pero entonces, hace ocho años, conocí a un sacerdote de Burkina Faso. **Estaba haciendo un máster** en una universidad irlandesa sobre negocios sin ánimo de lucro. Sabía algo de la EdC, así que vino a mi casa y, en la conversación que mantuvimos, resultó que realmente quería crear una escuela agrícola en Burkina Faso. Por eso, **como era tan dedicado, me pareció que sería bueno** y tomé la decisión de enviar parte de mi financiación a su escuela de agricultura en lugar de al fondo general de la EdC.



Tengo una contribución de 150 euros que hago regularmente (cada mes) y 100 van a él mientras que los otros 50 siguen yendo al fondo general. Así que eso es lo que va cada mes como **contribución sostenible** para él. Pero luego, si mi negocio va bien, puedo dar más (por ejemplo, este año le enviamos 11.000 euros). Así, hay una contribución básica de unos 3.000 euros que va a su escuela cada año, pero algunos años es mucho más. Además, el valor del euro en Burkina Faso es mucho mayor, por lo que las contribuciones de aquí valen mucho más allí. Así que como hubo grandes contribuciones al principio, y diferentes personas que conocían el proyecto dieron diferentes donaciones, hubo una cantidad razonable de dinero que salió para la escuela agrícola que se estableció hace 5-6 años y luego sigue creciendo. **Construyeron aulas, construyeron casas para el ganado, para los cerdos, etc.** La última contribución fue en parte de la EdC y en parte de la Diputación, que aportó 3.500 euros. A lo largo de los años, digamos que gastó el dinero en lo que estaba previsto: los ladrillos, las paredes, la estructura, etc. Esta relación era muy importante porque había mucho lío en África con el dinero de las empresas, con los impuestos. Él podía entender esto, así que siempre nos enviaba fotografías de cada proyecto que financiábamos y podías ver el proyecto construido, terminado. Incluso fuimos allí hace tres años.



Construimos un panel de ordeño para que pudieran ordeñar el ganado.

Hemos decidido no enviar el equipo de ordeño desde aquí, sino comprar algo fuera, porque el coste de enviarlo allí es muy elevado. Así que esta es una pregunta: ¿debemos tener contenedores que envíen estas cosas (equipo de ordeño, material escolar, ropa) y gastar este dinero, o debemos darle el dinero a él? Durante ese viaje conocimos a la comunidad local y la relación se profundizó porque fuimos allí, entendimos mejor lo que se necesitaba, comprendimos cómo era la zona. Fue bueno profundizar en la relación haciendo el viaje, **conociendo a la gente del lugar, a los líderes tribales locales, a los jóvenes que estudian en la escuela y producen cosechas.** La escuela cuenta este año con cincuenta alumnos, chicos y chicas, de unos 18 años o menos. En Burkina Faso hay mucha gente que va a la universidad y se gradúa pero no tiene experiencia técnica. Así que realmente quiere dar a los estudiantes los conocimientos técnicos para cuidar del ganado, cultivar los campos, cuidar de las gallinas, producir huevos".

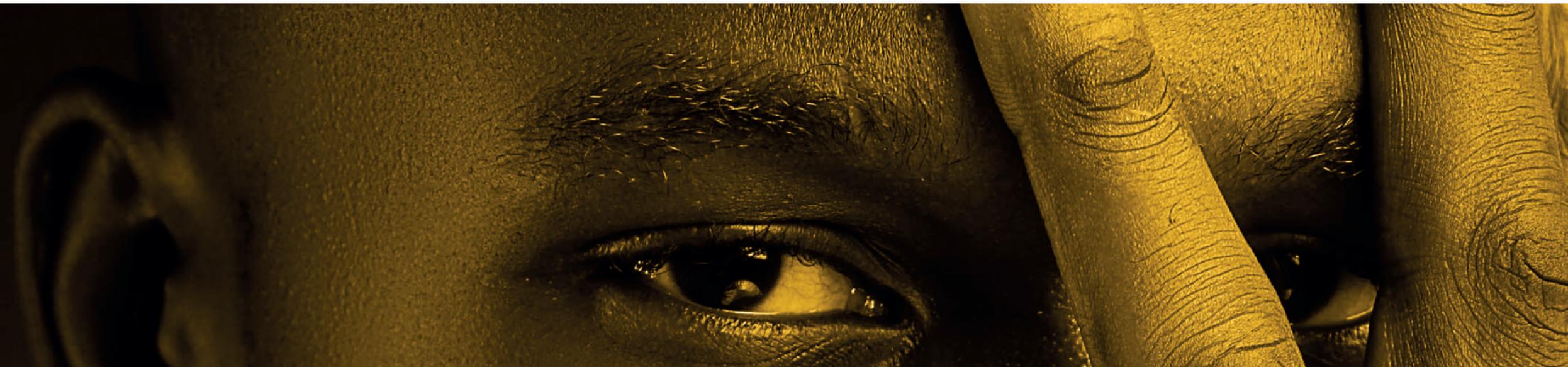


Todas las personas tienen algo que compartir. ¡Esta es la Economía de Comunidad!



Steve Azeumo, empresario de EdC de Camerún, nos cuenta:

"EoC-In Cameroon Hub" es una incubadora y un espacio de coworking. Cuando vamos a las universidades, a diferentes escuelas y a otros lugares, entramos en contacto con jóvenes y empresarios. En primer lugar, los jóvenes que entran en contacto con nosotros pueden empezar a formarse durante un mínimo de 3 a 6 meses y un máximo de 2 años. Al principio, les ayudamos a madurar su idea de negocio. Les decimos una cosa: si se trata de una idea de negocio concreta, implica una visión con la que estás dispuesto a comprometer toda tu vida; tu vida se basa, en cierto modo, en esta idea. **Eso significa que tienes que centrarte realmente en ello y tratar de considerarlo y convertirlo en un verdadero negocio.** Luego les damos una mesa en nuestro espacio de coworking para que puedan tener una especie de oficina donde hacer su trabajo. Cuarta cosa: hacemos una encuesta con ellos para evaluar cuáles son sus puntos débiles, en qué deberían formarse, qué necesitan para seguir desarrollando sus ideas de negocio. Durante el tiempo que pasan con nosotros, **maduran muy bien sus ideas y desarrollan un plan de negocio.**



Es cierto que durante esta crisis hay personas que intentan abusar de los demás utilizando la excusa de la crisis para enriquecerse, mientras que hay otros que están realmente necesitados. Así que para ayudarles dijimos: **vamos a organizar una formación.** Los organizamos junto con los jóvenes que hemos formado anteriormente y que ahora aportan sus habilidades y su tiempo, y también intentamos **establecer relaciones con los participantes.** El objetivo de la formación es ayudar a los participantes a valerse por sí mismos e intentar alimentar a sus familias mediante las habilidades concretas que han decidido aprender y en las que se han especializado: fabricación de calzado, jabón (en polvo, líquido, en cubos), etc. En este último año (hasta diciembre de 2018), hemos podido formar a más de 400 jóvenes. Pero, ¿cómo empezó todo? Al principio, nos enfrentamos a la crisis pero no sabíamos qué hacer, y nos preguntábamos qué podía ser. No queríamos alimentar a la gente. Porque no se puede alimentar a alguien durante todo el año. Así que, reflexionando sobre esto junto con los jóvenes empresarios que estábamos incubando en ese momento, llegamos a una conclusión: **compartamos nuestra experiencia.** No podíamos dar nuestro dinero, nuestro negocio, pero podíamos compartir nuestras habilidades y empezar a trabajar juntos. Así es como empezó todo. A veces ni siquiera tenemos comida para dar a los entrenadores. Pero son los propios participantes los que traen la comida para compartirla con ellos. E imagina que son 10 los que viven juntos y a menudo no tienen suficiente comida para cocinar ni siquiera para ellos mismos. Pero los ves venir con una cesta llena de comida para los entrenadores y los entrenadores están muy contentos".



3.2 AMÉRICA DEL NORTE

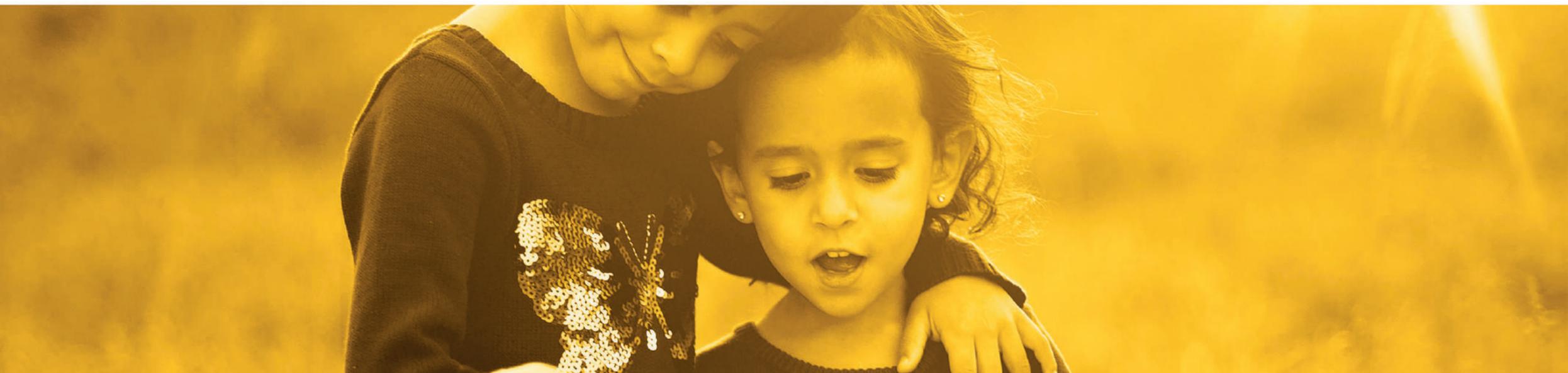


Companies that generate economic and social innovation, at the service of the common good

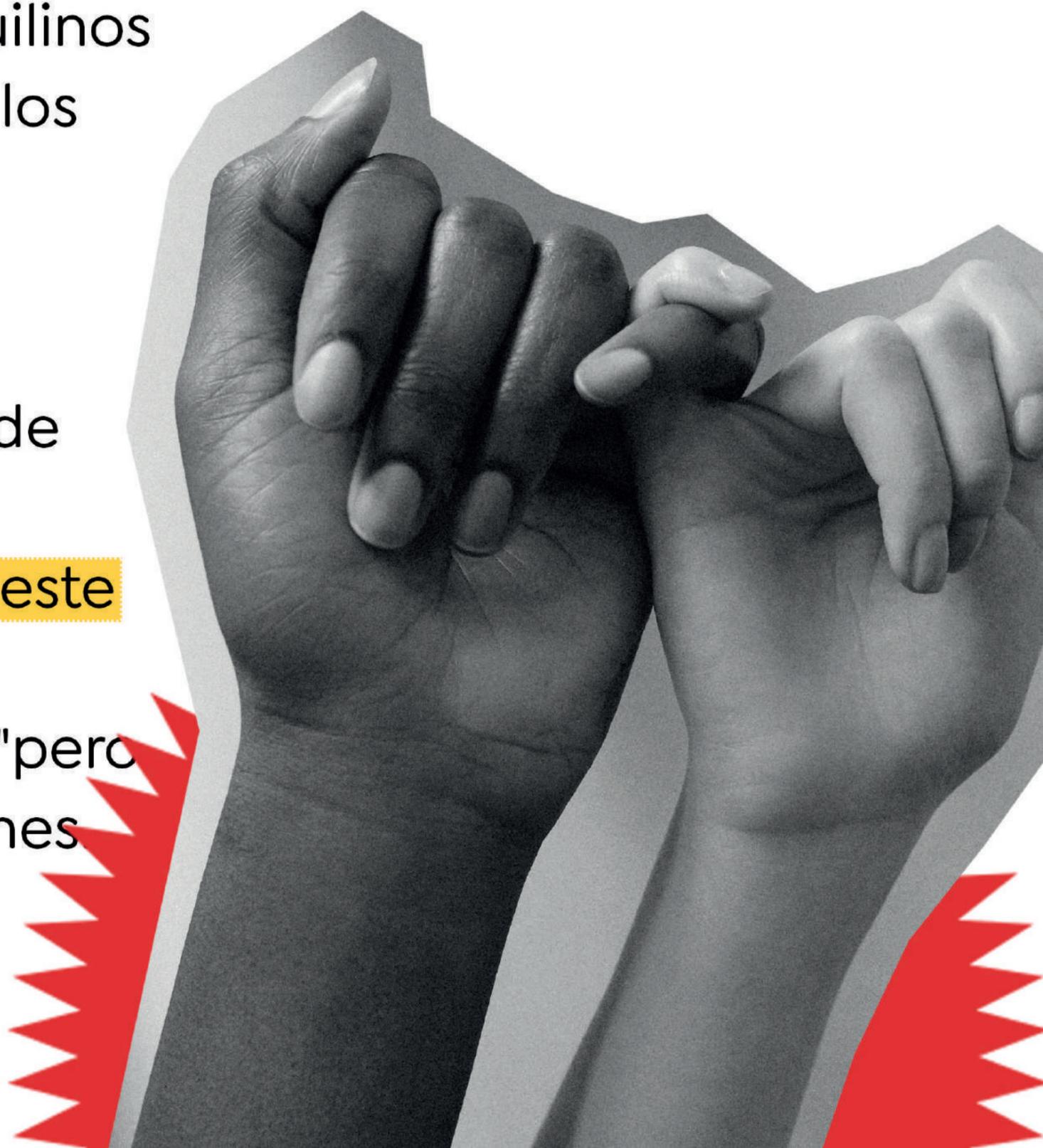


Communion Properties es una empresa creada por Andrew Gustafson, de Estados Unidos, que sintió la llamada a colaborar con su comunidad.

La empresa invierte dinero y energía en edificios ruinosos y rehabilita lo que otros rechazan; da confianza a los empleados, sacándolos de los márgenes de la sociedad, sin escandalizarse por las manchas de su pasado; y también da confianza a los inquilinos en los que pocos propietarios confiarían. Andrew intenta basar sus decisiones empresariales en razones que van más allá del mero beneficio. "Donde la gente ya no ve esperanza", dice, "nosotros vemos una oportunidad, tanto en las casas como en las personas [...] y les damos una segunda oportunidad". Muchas de las casas que compra la empresa están "condenadas" a la inhabilitación por la administración municipal (que prohíbe su uso hasta que se arreglen). Otros no los quiere nadie, salvo los indigentes que los ocupan ilegalmente. En la actualidad, Communion Properties gestiona 35 edificios con un total de más de 80 viviendas y más de 120 inquilinos. Además, es responsable de 116 aseos en la zona del centro de la ciudad.



"Uno de los aspectos más valiosos de mi trabajo -está convencido Andrew- son las relaciones con mis compañeros e inquilinos". Así, la reunión diaria para asignar tareas a sus trabajadores se hace sentados en el porche de su casa, cada uno con su buena taza de té. Y las relaciones con los inquilinos que no pagan, incluso los más problemáticos, nunca ha querido delegarlas en otros, pensando que ahí reside la belleza de su tarea como empresario. "En este camino no faltan las heridas", dice Andrew, "pero también hay bendiciones



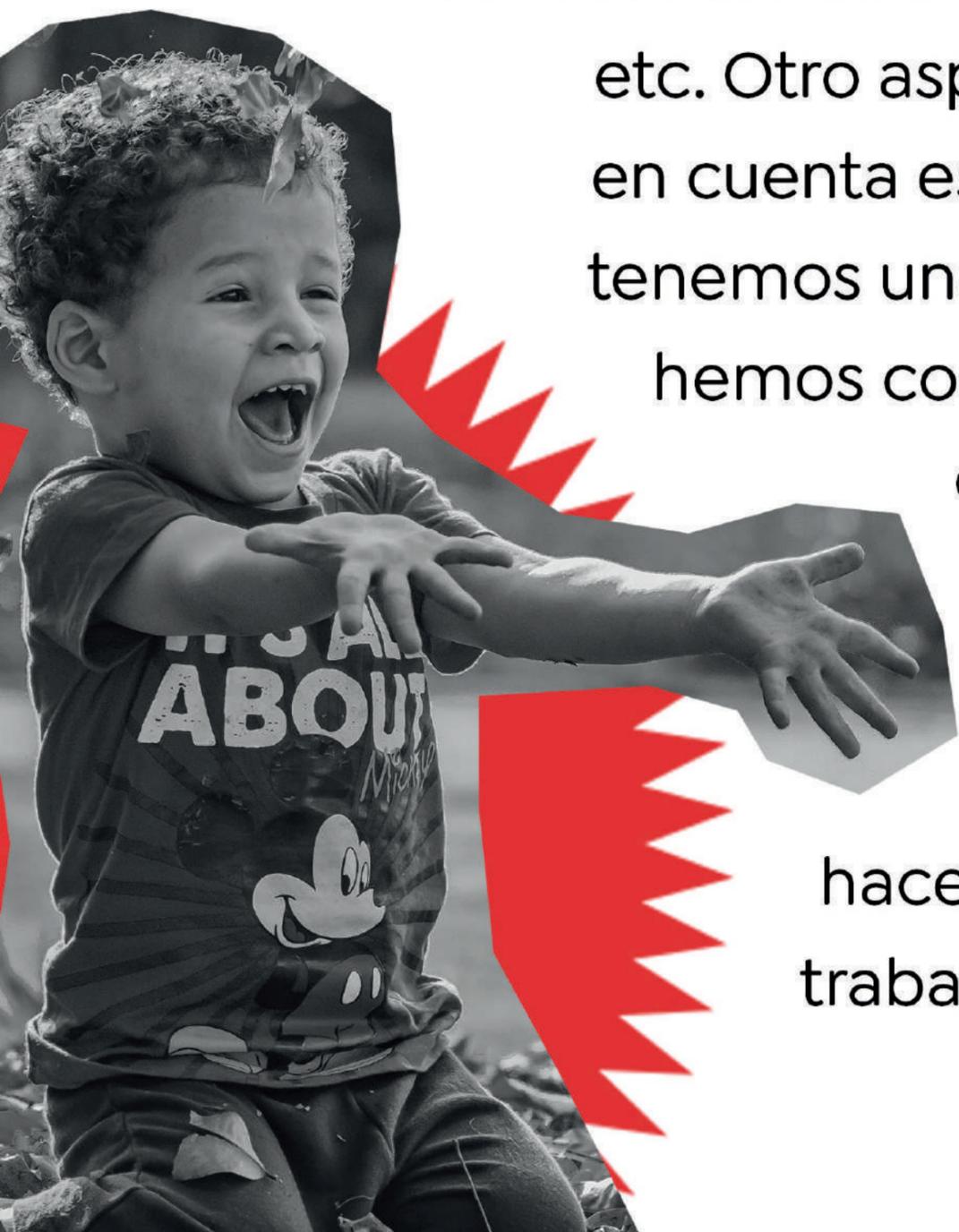
John Mundell, de Estados Unidos, nos cuenta cómo empezó el Proyecto Lia:



"En los últimos años, hemos puesto mucho empeño, incluso a través del programa de prácticas, en un nuevo Proyecto Lía con la idea de **emplear a mujeres** que salen de la cárcel. **Es un tema de pobreza para nosotros** porque cuando salen tienen relaciones de pobreza. Por ejemplo, salen de la cárcel y pueden tener todas las relaciones anteriores que fueron negativas para ellos. Por eso decidimos centrarnos en darles **la oportunidad de iniciar nuevas relaciones de trabajo, de vivienda**. En los últimos dos meses hemos comprado una casa, porque uno de los problemas para encontrar vivienda para las mujeres que salen de la cárcel es que a la gente no le gusta tener ex presos en sus casas o pisos. Cuando quieres alquilar una casa, tienes que rellenar toda esta información y cuando se enteran de que has cumplido condena en la cárcel, no quieren dejarte hacerlo. Por eso ahora tenemos una **casa para mujeres**."



Eso también forma parte de la EdC, porque teníamos esta empresa inmobiliaria, además de Mundell & Ass. que gestionaba la casa para los internos y los otros edificios que tenemos. Así que esta otra entidad de la EdC llamada Mundell New World (Chiara le puso este nombre hace tiempo) **ofrece viviendas más baratas.** En primer lugar, ofrece alojamiento sabiendo que las mujeres salen de la cárcel, pero también a un coste menor que pueden pagar. Además, la casa está situada en una ruta de autobús para que puedan ir al trabajo, etc. Otro aspecto importante que hay que tener en cuenta es la reciprocidad. Ahora que tenemos una casa donde viven las mujeres, nos hemos convertido en sus caseros. Intentamos que vivan en la casa y la cuiden. Pagar el alquiler a tiempo, cuidar el jardín... es un paso más para responsabilizarse de lo que hacen, tanto donde viven como donde trabajan.



Esto sólo ha comenzado en los últimos dos meses, pero ha sido una experiencia muy buena. Como resultado, por ejemplo, una de las mujeres nos pidió que la lleváramos a la iglesia. **Es una relación que se profundiza con el tiempo sobre la base de esta reciprocidad.** Por ejemplo, hace tres semanas fuimos a casa de una de nuestras mujeres porque esperábamos que estuviera en el trabajo y no lo estaba. Le pregunté qué pasaba y me dijo que era el aniversario del suicidio de su hijo. Su hijo se había suicidado hace muchos años. Vaya, eso es lo peor que puedes imaginar que ocurra... así que el mero hecho de estar con esa persona ese día formaba parte de ello. No resolver algo. **Simplemente estar ahí".**



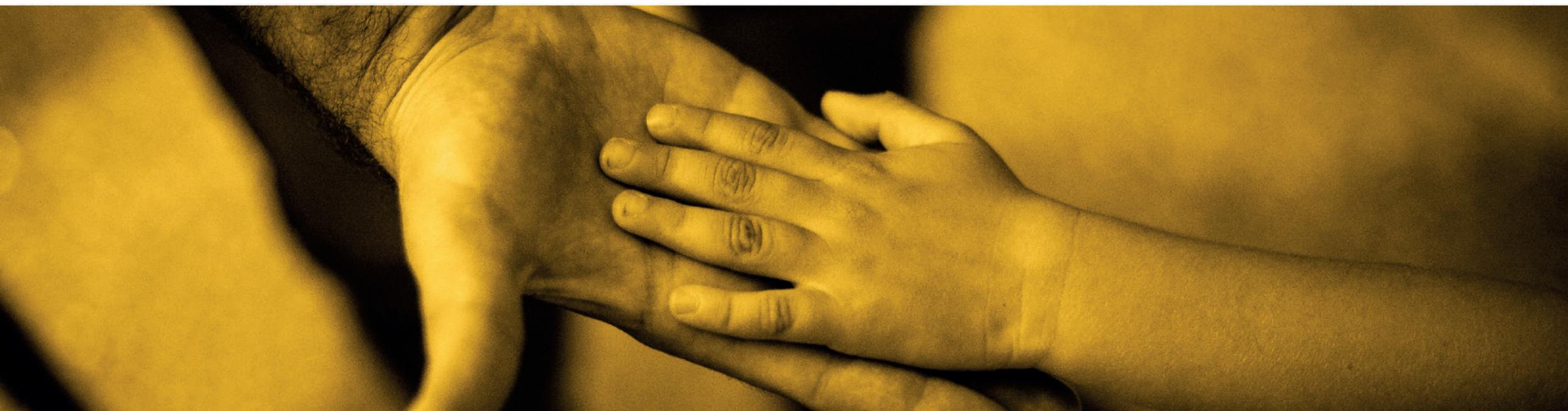


3.3 AMÉRICA DEL SUR

La comunión genera protagonismo y crea agentes de transformación social.



En 2016, la EdC en Brasil inició un camino para **organizar y profesionalizar la gestión de los recursos de la Economía de Comunción**, con el objetivo de aportar mayor transparencia y asertividad al uso del dinero. La Asociación Nacional para la Economía de Comunción (Anpecom), en colaboración con Acción Mundial Unida (AMU) y el Movimiento de los Focolares, estructuró el SUPERA (Programa de Superación de la Vulnerabilidad Económica), un proyecto que proporciona **apoyo a las personas en situación de vulnerabilidad económica** mediante ayudas económicas temporales; acceso a fuentes seguras para las necesidades básicas (vivienda, salud, educación, alimentación); y procesos de florecimiento humano, empresarial y cultural. Supera también identifica y apoya a las organizaciones de la sociedad civil para que pongan en marcha proyectos comprometidos con los valores de la EdC en comunidades vulnerables. En 2021, Supera tuvo un impacto en la vida de 8.523 personas, movilizandoo 318.618,00 BRL.



Francesco Tortorella, coordinador de AMU, relata el camino recorrido juntos en la estructuración de Supera:

"El camino que llevó al desarrollo del programa SUPERA tiene sus raíces en 2009, cuando, 18 años después del nacimiento de la EdC, la propia EdC cuestionó los resultados que la ayuda ofrecida a tantas familias brasileñas necesitadas había generado en esos años. De hecho, desde 1991, la comunión de bienes de empresas y particulares de la EdC se distribuyó a personas y familias necesitadas de forma muy espontánea y sencilla, como un reparto, sin mucho análisis, evaluación u organización. Fue sobre todo una experiencia de comunión. Esa reflexión sacó a la luz el hecho de que no era posible conocer los resultados de esas ayudas, precisamente porque faltaba un análisis y una organización específica en la gestión de las mismas. Así que organizamos un encuentro de formación de una semana de duración en 2010, en Belem, para personas involucradas en la gestión de la ayuda en el Movimiento de los Focolares en Brasil, junto con AMU, AFN, EdC y Jóvenes por un Mundo Unido.



En los años que siguieron a aquellas reflexiones y a aquel encuentro, poco a poco la gestión de esa ayuda pasó a ANPECOM, que fue desarrollando el deseo de organizarla y gestionarla con profesionalidad y mayor eficacia, manteniendo el espíritu vital de la experiencia de comunión. Así, en torno a 2015 ANPECOM y AMU iniciaron conjuntamente una evolución gradual de la gestión de las ayudas a las familias para necesidades básicas: alimentación, salud, estudio, vivienda. Durante unos años, nos esforzamos por poner la vida y la historia de cada persona en el centro de esta acción: conocerla, escucharla, visitarla, comprender sus necesidades y sus sueños, identificar los objetivos personales y familiares que hay que alcanzar, pensar qué hacer para conseguirlos y organizarnos para acompañar este viaje. Así es como SUPERA tomó forma. Fue necesario identificar y formar un equipo de trabajadores voluntarios que, en las diversas áreas de Brasil, pudieran acompañar los caminos de las personas necesitadas que participarían en el programa, con las habilidades básicas necesarias y la capacidad y el deseo de crear comunión. Se creó y organizó un sistema informático de gestión de datos para supervisar la situación de todos los participantes de SUPERA en el país.



Este trabajo gradual ha permitido adentrarse en la vida de cada una de las personas a las que se ha ayudado por primera vez e identificar junto a ellas las formas más eficaces de mejorar su vida sin depender de la ayuda de nadie, sino poniendo en juego sus propias capacidades, accediendo a los servicios públicos disponibles en la zona o a las oportunidades que ofrecen las organizaciones locales de la sociedad civil, incluso recibiendo apoyo económico temporal de la EdC si fuera necesario, pero sobre todo siendo acompañados y guiados en este camino por la comunidad de ANPECOM. La puesta en marcha del programa SUPERA ha supuesto un mayor protagonismo de la sociedad civil brasileña con respecto a las necesidades de las personas necesitadas: ANPECOM ha asumido la responsabilidad de experimentar que la comunión es posible incluso cuando se gestiona de forma profesional y que estos dos aspectos no están reñidos, al contrario, pueden reforzarse mutuamente.



Yo personalmente y la UMA en su conjunto hemos aprendido mucho de esta colaboración con ANPECOM, de la seriedad y la competencia con que Celia ha coordinado el programa desde el principio, y de la perseverancia y la capacidad de Maria Helena para reunir a las personas y potenciar sus talentos para servir mejor a los necesitados. Para la UMA, este camino representa una experiencia muy significativa de cooperación con un socio local, de diálogo intercultural y de formación mutua, una experiencia concreta de cómo es posible transformar la ayuda en desarrollo mutuo. El gran equipo de ANPECOM ha demostrado que juntos podemos experimentar ese modelo de desarrollo humano "de comunión" al que todos aspiramos".



Celia, coordinadora del proyecto, nos cuenta un caso interesante ocurrido dentro del proyecto:

"Tenemos varios participantes, así que hemos visto cómo ha crecido esta reciprocidad, de modo que un participante que un año ha recibido apoyo, al año siguiente empieza a ayudar a otras personas. Quizá no pueda dar dinero, pero empieza a ayudar concretamente donando su tiempo, su profesionalidad. Un ejemplo es una joven que estudia educación física. Después de la reunión anual de la EdC y de la asamblea de Anpecom, a la que siempre intentamos llevar al menos un representante de los participantes de SUPERA de las distintas regiones del país, se puso a pensar y dijo: ahora me doy cuenta de que puedo dar mucho. Y empezó a ayudar a los niños. Lo llama un proyecto (y puedo decir que es un gran proyecto) en el que enseña a los niños en situación de riesgo tres tipos diferentes de deporte. Empezó con niñas y niños y últimamente ha incluido también a las madres, a las que ofrece un programa de educación física. Así, puede que no esté dando algo en un sentido material, pero sigue devolviendo a su comunidad de esta manera. Y es algo tan interesante que incluso ha llamado la atención del ayuntamiento, que la ha llamado y le ha propuesto formar parte de un proyecto público en su ciudad. Y está muy contenta porque dice: además de dar, siento que estoy ganando mucho: experiencia, por ejemplo (actualmente está en su tercer año de universidad). Una cosa que me dijo el año pasado fue: "Nunca pensé que ayudaría a alguien a realizar sus sueños. Estoy ayudando a estos niños a realizar sus sueños".



Camila Leofico, que obtuvo una beca y participó en el programa, dice de su participación

"Con Supera aprendí que yo también tengo algo que dar, tengo mi tiempo y experiencia en el balonmano. Así que empecé a entrenar a los alumnos de una escuela, pero **viendo la importancia de poder involucrar a otros niños en situación de riesgo**, creé un proyecto de balonmano y fútbol sala: Proyecto Renascer (Proyecto Renacer). Actualmente participan en el proyecto 106 niños y adolescentes de entre 8 y 17 años. Trabajamos mucho con la idea de que jugar es como la vida: ganamos, perdemos, tenemos dificultades, nos equivocamos y lo hacemos bien, pero nunca podemos **rendirnos y debemos creer siempre que somos capaces de ganar**".

En noviembre, en un torneo de balonmano, Camila recibió el premio al **mejor entrenador**.



Valdeci Ferreira, junto con su esposa, también participó en SUPERA y cuenta lo que vivió a través del proyecto:

Valdelci Ferreira afirma: "Creo que es gratificante para el que da y también para el que recibe..." y cuando recibimos cosas, también somos capaces de darlas a otras personas. Por eso creo que es importante que participemos en SUPERA. Donde vivimos es muy bonito, porque es lo que Dios nos ha dado, pero nuestro sueño era ampliar nuestra casa para tener un espacio para mis hijos, para tener un lugar para que estudien porque ellos trabajan mucho pero no podíamos darles. Si recibimos también debemos dar, y eso es lo que nos ocurre aquí. Como estoy recibiendo esta ayuda para mejorar mi casa, pensé que debía donar algo a Márcio, que también está reformando su casa, así que me ofrecí a hacer el tejado de su casa, y allí haremos el tejado y creo que estará muy contento de recibir ayuda, porque ya que estoy recibiendo, también donaré".



Rosa, esposa de Valdeci Ferreira, dice:

"Siempre le pedí a mi marido que ampliara la casa porque el espacio era demasiado pequeño, siempre me quejé con él, entonces me dijo que un día, cuando pudiera, la ampliaría. Un día empezó a hacer la cocina aquí, donde estaba el horno de leña, entonces estábamos un poco contentos, pero no pudo terminar la cocina ni aumentar nada en la casa y nos quedamos viviendo así.

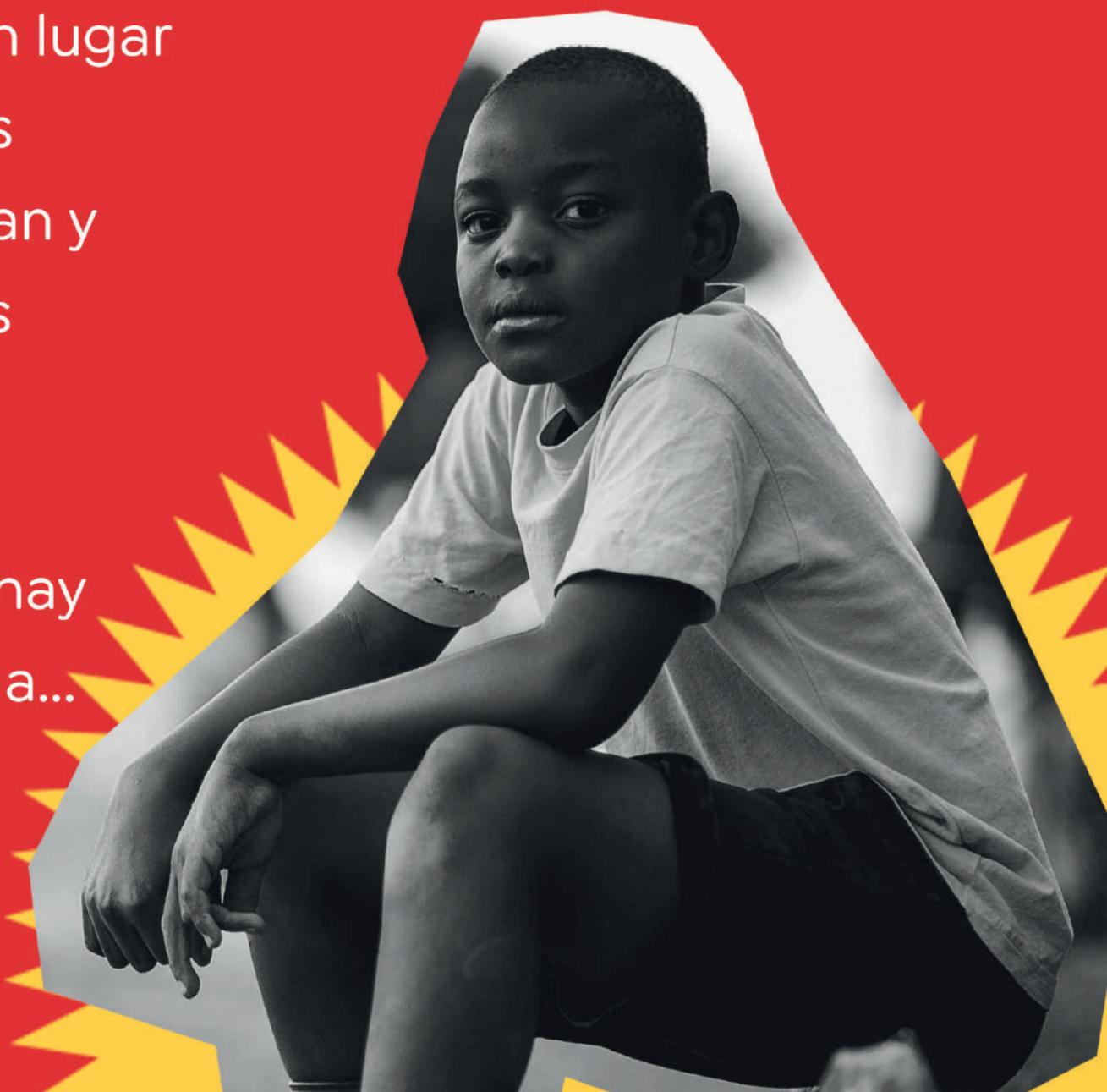
Pero **la alegría que tenemos por lo que está pasando es muy**

grande. los niños siempre dicen: ahora tendré una habitación, tendré un lugar para estudiar. Me gustaría dar las gracias a las personas que ayudan y decirles que no abandonen a las personas que necesitan ayuda, porque mucha gente necesita ayuda, no somos sólo nosotros, hay mucha gente que necesita ayuda...

no abandonen el amor mutuo

que se tienen. ¡Dando siempre

recibirán! Gracias".



Poniendo a prueba los paradigmas económicos: empresas que trabajan al servicio de las personas



María Elena y Nicolás, de Paraguay, cuentan cómo intentan cambiar la cultura detrás de los paradigmas de gestión económica:

"Hace años trabajaba en un banco cuando escuché a Chiara Lubich hablar de la economía de comunión. Esto me impactó mucho porque no trabajaba para los pobres, sino para los ricos, porque el banco obtiene beneficios pero van a parar a los propietarios, no a los pobres. Así que, junto con mis hijos, que eran adolescentes, decidimos que trabajaría para los pobres, como me pidió Chiara. Encontré la respuesta en el edificio del banco donde trabajaba. Las mujeres de la limpieza estaban mal pagadas, mal asesoradas. Sin embargo, me dije que podía hacerlo con mucho amor: pagando lo justo, apoyándoles para que desarrollen habilidades que les den cada vez más valor como personas. Al estar empleados en la empresa reciben un salario decente con todas las prestaciones sociales necesarias. En Paraguay, somos la única empresa de limpieza que paga a final de mes, mientras que las demás empresas sólo pagan a mediados del mes



Lo mismo ocurre con los demás beneficios sociales que ofrecemos a nuestros empleados. También pagamos las horas extras. Como somos una empresa de limpieza, siempre hay trabajo los fines de semana, por ejemplo, y se paga el doble. El contrato también prevé diferentes tipos de formación: **sobre salud, sobre familia, sobre seguridad**. En febrero preguntaremos a todos: ¿quién quiere estudiar? Hay algunos que, por ejemplo, muestran su deseo de hacer un curso corto de electricista, u otros que quieren terminar la escuela. A partir de ahí, elaboramos un plan. Solemos pagar sus gastos de viaje **para que no tengan la excusa de que no pudieron ir porque no tenían dinero**. Y la educación es entonces gratuita, nosotros asumimos el coste. Esto es en el ámbito de la educación, pero también en el de la salud. También tenemos una peluquería en la que trabajan cuatro personas. Porque cuando tenga que contratar y pagar un equipo de peluquería o el oftalmólogo u otros exámenes médicos, cubrimos el coste de estos servicios. El incentivo para que la persona termine la escuela, la universidad, los estudios en general, **está siempre de nuestra parte**. Por ejemplo, tengo una empleada en la parte administrativa que empezó a trabajar con un horario específico para poder terminar sus estudios. Así, varias veces hay personas que piden trabajar en un determinado horario para poder completar sus estudios. **Y tratamos de facilitarlos, de darles esa oportunidad de poder terminar**. Nuestro objetivo es siempre que la persona tenga más conocimientos, que termine sus estudios y que además pueda hacer una mayor contribución trabajando para nosotros."



3.4 ASIA



La empresa genera floreCIMIENTO humano



Matteo Choi y Fonte, de Corea del Sur, cuentan cómo intentan promover el florecimiento humano desde una iniciativa empresarial:

"La panadería 'Sagrado Corazón', situada en la ciudad de Daejeon, en el centro de Corea, y que cuenta con unos 400 empleados, por ejemplo, distribuye todos los días el pan fresco restante, que no pudieron vender. Se trata de una gran cantidad de pan que distribuyen todas las tardes, después de la hora de cierre, a unas 80 obras sociales (que se ocupan de los huérfanos y otros). Así, en un solo mes, el pan distribuido de esta manera tiene un valor de unos 40.000 euros. Además, tienen un grupo de empleados voluntarios llamado "Sacred Care" que una vez al mes, en su día libre, van a estas instalaciones (por ejemplo, a una casa de Don Bosco) y allí juegan, estudian con los niños, hacen pan, etc. Además, también intentan ayudar a los empleados en dificultades, por ejemplo, cuando tienen que pagar el cuidado de sus padres ancianos. Es la propia empresa la que apoya el coste de una operación, por ejemplo. El Sacro Cuore tiene un sueño desde hace años, **el deseo de organizar un curso en el que se pueda difundir esta idea de la economía de comunión y de la economía civil.**





Se lo están pensando pero aún no tienen elementos suficientes para empezar. Tienen un programa estable con el que forman a los empleados para que mejoren su técnica de elaboración del pan. Algunos empleados incluso los envían a Japón para que participen en la formación cada año, mientras siguen pagando sus salarios aunque no trabajen directamente en Corea. Por ello, los empleados suelen tener una gran confianza y lealtad hacia la empresa. No es habitual formar a los empleados de esta manera porque entonces el empresario también se arriesga a perderlos cuando sean buenos y prefieran crear sus propias empresas."

Generar una visión sistémica sobre la importancia de la erradicación de la pobreza



Consulus es una consultora de Singapur que pretende aplicar una opción radical: preferir a los pobres. Lawrence Chong nos cuenta cómo:

"La mayoría de las consultoras, cuando crecen, suben sus precios y, por tanto, no pueden atender a las pequeñas empresas. Pero, desde nuestro punto de vista, tenemos una forma de aumentar nuestra influencia a través de la consultoría para crear **una economía más justa**. Por ello, nos hemos comprometido a que, por muy grande que sea nuestro crecimiento, nuestro modelo de negocio debe permitirnos servir a las empresas sin dinero. Así que adoptamos un perfil de un tercio. Un tercio de las empresas a las que servimos son muy ricas y no les hacemos ningún descuento. Luego tenemos un segundo tercio que son proyectos de influencia en los que podemos influir en la propia EdC. Estamos muy interesados en servir a estas empresas. Puede que no nos paguen tanto, pero nos siguen pagando. Y luego tenemos un tercio de proyectos que seguimos donde los subvencionamos. Por ejemplo, si el proyecto vale 10.000 dólares, les cobramos 2.000 dólares. Incluso podemos ofrecer nuestro servicio de forma gratuita, pero aún así queremos que paguen, para que sientan que nos pagan, que les servimos.





Eso es lo que intentamos hacer con ANPECOM: nos pagan 500 dólares por algo que vale 5.000. Por eso seguimos siendo una red: no aumentamos el coste de todo el negocio de consultoría para poder estar siempre en contacto con las pequeñas empresas que tienen problemas de liquidez pero que, al mismo tiempo, se preocupan por emplear a 5 o 2 personas. Esta es una misión importante, un aspecto importante para nosotros. Una segunda cosa que decidimos fue: no queremos dar en función de nuestros beneficios. Porque si das según tu beneficio, eso significa que sólo das cuando tienes. Pero Chiara nunca dijo: "Cuando tengo, doy". Así que en CONSULUS todos los años damos. También hemos decidido que no sólo daremos dinero. Por ejemplo, podemos dar una semana de trabajo que de otro modo nos haría ganar 10.000 dólares. Para un consultor (o una empresa de consultoría), el tiempo es lo que más valor tiene. Así que decidimos darle ese valor real haciendo esos proyectos como si fueran de pago. Trabajamos con una gran red de Singapur que dirige muchas organizaciones benéficas y da 1,5 millones de dólares, haciéndolo todo gratis. Es el encuentro personal con las personas a las que atienden (ancianos, discapacitados, etc.), conocerlas, lo que les hace identificar la ayuda que necesitan. Esta implicación, conocer sus preocupaciones, sus miedos, es muy importante para nosotros".

3.5 EUROPA



La empresa trabaja para una comunidad global



El empresario italiano Livio Bertola habla de cómo intenta poner los negocios al servicio de una comunidad que va más allá de las fronteras:

"¿Qué se puede hacer concretamente? Empezando por el propio territorio, la empresa **tiene que ser para la comunidad**, tiene que ayudar a la comunidad donde también hay necesitados. Nosotros, por ejemplo, llevamos varios años empleando a refugiados, inmigrantes que son expulsados continuamente. Elegimos precisamente a los migrantes que procedían de los países más pobres (de África Central, de la zona del Sahel); hicimos una elección selectiva porque queríamos elegir a los más pobres de los migrantes de allí. Entre otros, también de otras religiones distintas a la nuestra. Una buena parte, incluso ahora, son musulmanes de Senegal y de los países vecinos. Hoy están bien integrados, algunos de ellos son capataces **a los que dejamos la actividad productiva en sus manos**. Hemos hecho algunos entrenamientos. La confianza es total. Todo esto demuestra que este "peligro" percibido de los "diferentes" es una tontería, porque la gente de buena voluntad está en todas partes. Para ayudar a estas personas, no sólo les dimos trabajo, sino que también les ayudamos a encontrar una vivienda, les formamos, incluso les ayudamos económicamente cuando vimos que estaban en riesgo de usura con los bancos (así, interviniendo, actuando como avalistas). Así que hay muchas formas de ayudar y esto es Economía de Comunción."



Comunión de bienes, talentos y dones: una economía colaborativa de comunión



Desde Portugal, Herman Rodríguez nos cuenta cómo la comunión y la economía colaborativa toman forma en las iniciativas puestas en marcha por el centro de la EdC allí:

"Por eso, desde el principio intentamos destacar la importancia de este impacto en la pobreza. Por supuesto, muchas veces esto no implica sólo dar dinero, sino que es inherente a la forma de comportarse y relacionarse con una gran preocupación por no crear más pobreza sino, por el contrario, **ayudar a desarrollar también la economía local**. Todos estos elementos ya están presentes en los proyectos. Entonces observamos actos de reciprocidad, incluso en las cosas pequeñas. Hace unos días, por ejemplo, empezamos a preparar una pequeña tienda comunitaria en el polo. Muchos de los que seguimos como hubs, empezaron a entender lo que no necesitaban y nos lo trajeron. Entonces, uno de los empresarios de diseño de interiores se ofreció a ayudarnos a embellecer la pequeña tienda; otros trajeron muebles... Otro ejemplo fue cuando una de las empresarias -fotógrafa- se ofreció a hacer fotos para la que cose ropa de niños. Otra se ofreció a hacer la sesión de fotos en su casa porque tiene un jardín precioso, etc. etc. **Así que existe esta dinámica de compartir talentos y también a nivel de bienes materiales**".



ÚLTIMAS PALABRAS



de AMU e OPLA

Cuando creo que yo, como cualquier otra persona, necesito algo y al mismo tiempo tengo algo más que dar... cuando creo que yo, como cualquier otra persona, soy pobre y rico al mismo tiempo... ya no tengo miedo de encontrarme con la pobreza y ya no tengo miedo de herir la dignidad de los necesitados, porque no voy a ellos para ayudarles creyendo que soy capaz de resolver sus problemas, sino que voy a ellos desarmado, con mis manos desnudas, para estar con ellos, para escucharles y para comprender: ¿qué queremos y qué podemos hacer juntos para que nuestra vida florezca?

Afrontar así el encuentro con la pobreza supone una revolución interior.

Para los que están acostumbrados a ayudar, a encontrar soluciones a los problemas de los demás, supone aceptar que son pobres, que necesitan a los demás, aceptar que no son imprescindibles. Implica aprender a callar, a no proponer soluciones antes de escuchar. Se trata de aprender a hacer el trabajo de la comadrona: acompañar a la madre en el momento más hermoso de su vida, el nacimiento de su hijo, y luego desaparecer. Ese niño no es suyo y la comadrona lo sabe, no nace gracias a ella sino a la madre que lo llevó en su vientre y lo sabe. Pero sin su compañía la madre, sola, no lo conseguiría.



Vivir para acercar la pobreza y la comunión supone esto: acompañar a las personas a su momento más bello, **aquel en el que su vida florece y se desarrolla conjuntamente, en un movimiento en el que todos crecen en sincronía.**

Del encuentro entre la vulnerabilidad y la oportunidad, entre la pobreza y la comunión, nace una verdadera Economía de Comunión, donde todos somos iguales y capaces de **construir juntos nuevas páginas** de la historia humana.

¡Y hay tanta vida! Tener la oportunidad de viajar por el mundo a través de los relatos de las experiencias vividas de la Economía de Comunción es ciertamente una oportunidad para hacer dos cosas: renovar dentro de uno mismo la esperanza, es más, la certeza, de que **la vida no sólo puede florecer, ¡sino que ya florece!** Por otra parte, es también un nuevo compromiso para hacer, o rehacer, **la opción de vivir** por un mundo en el que la pobreza pueda encontrarse realmente con la comunción, y arremangarse para **asumir toda la responsabilidad que ello conlleva.** Es cierto que lo que vivimos, en cierto sentido, influye en nuestra forma de ver el mundo y las situaciones que nos rodean. Es igualmente cierto -o tal vez más- que el mundo puede cambiar, así como nuestra visión de él, en función de lo que vivamos. OPLA, por tanto, no es más que un eco de la siguiente pregunta planteada por Rutger Bregman en su libro **"Humankind: a Hopeful History": "¿cómo cambiaría tu vida y tu visión del mundo si supieras que la gente es buena?"**

¡VAMOS, JUNTOS!

Maria Helena Fonseca Faller
Tainã Santana
Francesco Tortorella

