

**Relatoria de l'assemblea dels socis i sòcies
d'Enginyeria Sense Fronteres**

Barcelona, 13 de desembre de 2008

ÍNDIX

1.	REVISIÓ DE L'ACTA DE L'ASSEMBLEA ANTERIOR	1
1.1.	Repàs dels acords	1
1.2.	Altres accions realitzades	1
2.	TALLER DE FINANÇAMENT	1
2.1.	Anàlisi de recursos financers de l'entitat	1
2.1.A	Situació actual	1
2.1.B	Recursos necessaris	2
2.1.C	Quotes dels socis	2
2.2.	Fonts de finançament.....	3
2.3.	Casos d'estudi.....	3
2.3.A	Camerun.....	3
2.3.B	Fundació la Caixa	4
2.3.C	Fundación ICO	5
2.3.D	Fundación ACS.....	5
3.	TALLER DE VOLUNTARIAT	6
3.2.	Voluntaris	6
3.3.	Campanyes.....	9
4.	PRECS I PREGUNTES	10

Relatora: Mireia Martínez i Bou

1. REVISIÓ DE L'ACTA DE L'ASSEMBLEA ANTERIOR

1.1. Repàs dels acords

- a. Junta
 - Es passa a tenir una junta de 7 membres (Presidència, Vicepresidència, Tresoreria, Secretari i 3 vocals)
 - Càrrecs per 2 anys, amb opció d'un any extra i possibilitat de reelecció per 2 anys. El màxim és doncs 5 anys.
- b. Reorganització de l'Àrea Nord
- c. Gestió de voluntariat
 - Es realitzaria des d'O&P
 - Pla de formació
- d. Àrea de Comunicació, es crea com a òrgan dependent de Coordinació General.

1.2. Altres accions realitzades

- a. Esferes de control
 - b. Procediments
- S'expressa la conveniència que els acords assolits es respectin durant almenys uns quants anys, donat que seran fruit d'un procés llarg i participatiu.
 - Els assistents confirmen el seu acord amb els punts revisats de l'assemblea anterior.

2. TALLER DE FINANÇAMENT

2.1. Anàlisi de recursos financers de l'entitat

2.1.A Situació actual

- El 2005 va ser el primer any amb una entrada important de recursos, d'un milió d'euros (80% de fons públics i 14% d'ajudes privades)
- Actualment els ingressos superen els 2,2 milions d'euros, dels quals el 87% són fons públics.
- Es destaca el creixement dels fons públics, amb la consolidació del finançament de l'Agència Catalana (més de la meitat d'aquests fons), i per tant la progressiva dependència d'aquestes fonts de finançament.
- Aquest any ha entrat per primer cop la Unió Europea a la llista de finançadors.
- Els ingressos provinents de les quotes de socis han crescut de manera sostinguda.
- S'ha reforçat la idea que la central de dades pel que fa a gestió econòmica és tresoreria.
- Els fons privats provenen principalment de col·legis i universitats (sobretot el Col·legi d'Enginyers de Camins, Canals i Ports i la UOC, a través del màster).
- S'ha consolidat la tendència dels finançadors de demanar una aportació monetària (ja no es pot valoritzar l'aportació dels voluntaris), que suposa una aportació anual de 50.000 €. Afortunadament, en molts casos això es pot justificar a través dels tècnics que hi ha a la seu de l'entitat.

2.1.B Recursos necessaris

- L'equip actual de tècnics al Sud és insuficient a llarg termini: caldria consolidar un equip de dues persones a temps complert.
- La nova figura de coordinació d'àrea és una despesa addicional.
- Es cobreixen les aportacions de fons privat, les que no són de personal, les que són de personal.
- La necessitat de fons depèn de si s'enforteix l'equip de tècnics amb una plaça (opció A, caldrien uns 42.000 €) o bé amb un becari com és el cas actualment (opció B, en caldrien uns 22.000).

2.1.C Quotes dels socis

- La junta ha estat estudiat la possibilitat d'apujar les quotes donat que no s'actualitzaven des del 2000.
- Tenint en compte que l'augment acumulat de l'IPC des del 2000 és d'un 30% i que actualment es pot desgravar un 25% de totes aportacions a la declaració de la renda, la proposta és un increment del 50% de les quotes:

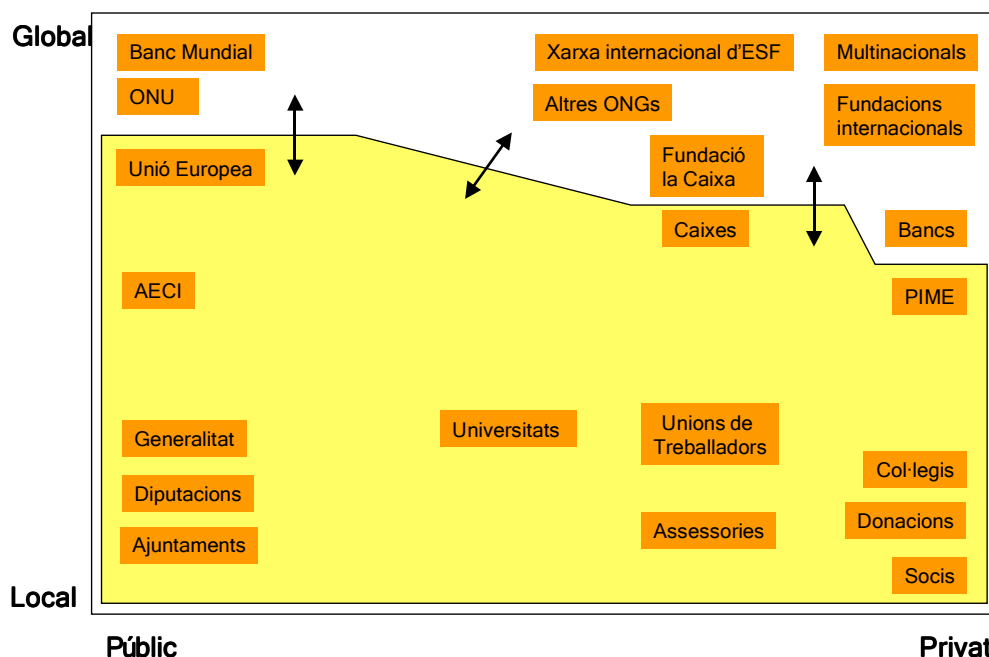
	Actual	Proposta
Estudiants	30 €	45 €
Professionals	60 €	90 €
Voluntària	120 €	180 €

- Aquest increment s'hauria d'aprovar per assemblea abans no es pogués aplicar.
- Aquest increment suposaria un ingrés addicional de 15.000 €.
- Se sospita que moltes persones que s'estan acollint a la quota mínima (de les 200, 130 tenen més de 25 anys). Es creu que actualitzant les dades, l'increment seria de 5.000 € més.
- S'apunta la conveniència de domiciliar les quotes per agilitzar el procés de pagament: per cada quota que no s'ingressa, hi ha 3 treballadors que en fan el seguiment.
- Si es considera que la quota mínima és massa elevada, hi ha disposició de revisar-ho.
- Aquests ingressos no suposen una porció significativa dels ingressos totals d'ESF, però si es mira dins del pressupost d'estructura interna, té un pes molt més gran.
- Aquesta proposta també s'ha de considerar tenint en compte l'exigència cada cop més habitual per part dels finançadors d'una part de finançament amb fons propis.
- Del debat, surt la proposta d'incorporar aquest punt a l'ordre del dia de la propera assemblea.
- Amb aquesta proposta, es podria cobrir l'opció B del punt 3.1.D.
- Aportacions al debat:
 - És raonable pujar les quotes si fa 8 anys que no s'ha fet, i fer-ho prenent l'increment de l'IPC com a referència.
 - Es planteja la possibilitat que molts dels socis que no assisteixen a les assemblees decideixin no continuar pagant si hi ha aquest augment. Això modificaria la previsió pel que fa a l'increment d'ingressos.
 - A més de l'estratègia d'incrementar la quota, caldria una estratègia d'augmentar el nombre de socis.

- El col·lectiu a qui pot afectar més aquest canvi és el d'estudiants.
- Abans d'aquest debat cal obrir-ne un sobre si l'organització vol créixer o no en número de socis.
- Aquest debat, però, no és només sobre el número de quotes, sinó també el número de veus, que és el que podria tenir un impacte sobre el discurs o el consens.
 - **ESF és conscient que no és una organització de masses.**
 - **Per la pròpia naturalesa de l'organització, hi ha un sostre de creixement i per tant encara que creixi difícilment ho farà de manera traumàtica.**

2.2. Fonts de finançament

- Anàlisi dels finançadors actuals segons la titularitat (públics o privats) i el seu àmbit d'influència (local o global):



- L'àrea ombrejada emmarca el gruix del finançament actual, i les fletxes indiquen els possibles sentits de creixement
- Anàlisi dels tipus de finançament a partir de casos concrets per a plantejar cap a on es vol encaminar l'organització:
 - Camerun
 - Fundació la Caixa
 - Fundació ICO
 - Fundació ACS

2.3. Casos d'estudi

2.3.A Camerun

- La xarxa d'abastament d'aigua es finança amb fons del Banc Mundial i de finançadors privats. Aquesta donació està supeditada a l'existència d'un propietari públic (l'Estat és propietari de la infraestructura) i un gestor privat.

- El projecte d'ESF és per a construir la xarxa secundària, que es connectarà a la primària amb la condició que l'estructura de gestió sigui la mateixa que aquesta.
- Té sentit actuar en una zona en què el fruit de la feina d'ESF acabarà sent gestionat d'una forma diferent al plantejament natural de l'organització?
 - Pros: acabaran tenint aigua
 - Contres: no tenim manera d'afectar el sistema de gestió
- Ni la comunitat, ni la contrapart ni l'administració local fan pressió perquè ESF forci una gestió comunitària de l'aigua. Des de la Unió Europea, el finançador principal, tampoc no es posa problemes al fet que canviï el model de gestió respecte del projecte presentat.
- Pregunta: quin objectiu perseguim en aquest projecte? La construcció d'un model de pensament o estructura social diferents, o de la xarxa d'aigua?
- La clau del debat és trobar el límit d'ESF: fins on pot ser flexible i en quin punt s'ha de plantar? Les opcions són:
 - Ser fidels al pensament de l'organització i no dur a terme projectes que hi entrin en conflicte ("lluitar contra el tsunami")
 - Prioritzar la realització dels projectes encara que això suposi un conflicte amb el plantejament de l'organització.
 - Buscar un punt mig: dur a terme els projectes amb les condicions que s'imposin, si és el cas, i aprofitar això per a iniciar el canvi.
- Aportacions al debat:
 - Quan es busca una contrapart, es busca una organització que estigui alineada políticament.
 - A l'Àfrica no hi ha política, hi ha poder i prou.
 - Les lluites ideològiques són com a molt moviments universitaris, no tenen base social.
 - Les accions que tenen una motivació ideològica no s'entenen: "per què veniu a fer la xarxa d'aigua i feu que acabem pagant més que els del barri del costat?"
 - També cal ser realistes pel que fa al nivell d'implicació i coneixement que s'espera de les comunitats a terreny (de vegades només cal aplicar-ho a la situació al nostre país).
 - En el moment de plantejar el projecte, es podia haver previst aquesta situació? En aquest cas concret, l'entorn ha canviat molt des del plantejament, però en general cal tenir en compte aquest aspecte.
 - ESF es caracteritza per buscar projectes que tenen un rerefons social.
 - Cal ser conscients que treballar a l'Àfrica comporta una sèrie de condicionants, suposa uns models de gestió determinats, i a partir d'aquí caldrà definir la posició d'ESF.
 - A Moçambic hi ha una situació similar en tant que els projectes d'abastament d'aigua es fan amb una altra ONG que té finançament de determinades fonts.

2.3.B Fundació la Caixa

- La fundació té sensibilitat social, però la casa mare sovint no la demostra, i es planteja si l'objectiu de la fundació no és rentar la imatge de La Caixa

- La qüestió de fons és si ESF necessita els diners de la fundació la Caixa, perquè si no són necessaris potser val més quedar fora i evitar el dubte ètic.
- Cal tenir en compte si com a organització ens agrada o no l'activitat d'un finançador, però també la propietat de l'empresa: per exemple, una empresa d'energies renovables que fos propietat de la Caixa.
 - Cal definir què vol dir que "ens agrada", i fer-ho a partir de criteris objectius.
 - Una possibilitat seria partir dels criteris ja definits o la selecció ja feta per entitats bancàries en el marc de la banca ètica, però és difícil que aquesta selecció respongui a la situació actual i als principis d'ESF.
- S'apunta la possibilitat de tenir algun local (per exemple, un bar) que pugui ser una font d'ingressos per a l'organització.

2.3.C Fundación ICO

- L'Instituto de Crédito Oficial és una entitat pública empresarial, mentre que la Fundación ICO és una fundació pública estatal. La titularitat és doncs difícil d'emmarcar en una o altra esfera.
- Té dues convocatòries d'ajudes, una de les quals és reemborsable i l'altra lligada (és a dir, cal que el crèdit l'executi una empresa espanyola). Totes dues es comptabilitzen com a AOD (Ajuda Oficial al Desenvolupament), si bé la reemborsable té poques mesures de control.
- Aportacions al debat:
 - Hi pot haver altres ens, com l'AECL, que estiguin en una situació similar i en canvi no es qüestiona la legitimitat dels seus ajuts.
 - Es planteja si el fet que no es consideressin AOD canviaria l'actitud d'ESF davant d'aquest finançador, si deixaria de provocar reticències.
 - La conjuntura catalana també incideix en el plantejament, perquè hi ha un conjunt d'entitats que s'estan posant molt fortes en no acceptar crèdits reemborsables.
 - També es pot donar el cas que altres ESF apliquin criteris diferents.
 - Els projectes que executa l'ICO en la línia de cooperació són força propers als plantejaments d'ESF, i a més no en fa publicitat ostentosa.
- **L'organització té clar que no agraden els crèdits reemborsables, però això no hauria d'excloure l'ICO perquè seria vetar l'instrument perquè no agrada la política (l'ICO només és el mecanisme per executar la política estatal del crèdit reemborsable)**

2.3.D Fundación ACS

- El grup de treball proposa valorar la casa mare (en aquest cas la constructora ACS) més que no la fundació en sí, donat que les fundacions no són més que un instrument de publicitat i estalvi fiscal de les empreses.
- En aquest tipus fundacions, els criteris de concessió no acostumen a ser gaire clars.
- L'objecte de la fundació s'emmarca al Nord, entorn a projectes de patrimoni històric.
- ACS també té participació a Unión Fenosa o Repsol, empreses que ESF ha denunciat per les seves activitats al sud.
 - És legítim rebre fons d'una empresa que es critica?
 - Estem disposats a aparèixer a les memòries d'RSC d'aquestes empreses?

- Criteris per a l'acceptació de fons:
 - No acceptar-ne d'aquelles empreses que sobre el terreny estan duent a terme activitats no respectuoses amb el territori o les comunitats (hi ha però una zona gris: aquelles empreses que ens agraden però són propietat d'una altra que no)
 - No acceptar-ne de les empreses que es dediquen a la investigació o comercialització d'armes.
 - No acceptar-ne d'aquelles que promoguin activitats contràries als principis de l'organització.
- Elements per a definir l'estratègia:
 - Amb quines empreses
 - A través de quins canals?
 - Definició d'una llista negra (reactivitat)
 - Contrapartida per als finançadors (per què col·laboren?)
- **A la propera assemblea, caldria poder presentar una proposta de la junta sobre l'estratègia, prèvia anàlisi de l'status quo.**

3. TALLER DE VOLUNTARIAT

- Individualment, els assistents anoten quins creuen que són els cinc pilars o principis bàsics d'ESF en cadascun dels següents temes com una manera de reflexionar sobre si el missatge de l'organització es comunica i es difon de manera efectiva :
 - Polítiques d'aigua
 - Sobirania alimentària
 - Cooperació internacional
 - Campanyes d'indústries extractives

3.2. Voluntaris

- En realitat els voluntaris no decideixen ni fan res, tot ho fan els contractats perquè passen més temps a l'organització i tenen més informació.
- Quines són les causes per les quals no hi ha voluntaris?
 - Cal preguntar-se ja no per què no entren sinó per què se'n van, i analitzar de l'acollida i el funcionament de les comissions, la possibilitat de designar un referent per a les persones que entren.
- Les persones que expressen interès en l'organització se les convoca a una reunió de nous voluntaris en què:
 - Se'ls explica l'organització.
 - Se'ls adverteix que els voluntaris d'ESF han de tenir un grau d'implicació elevat, perquè fan el seguiment del projecte.
 - El fet de ser voluntari d'ESF no vol dir necessàriament viatjar al Sud.
- Com a part del *role play*, s'aclareixen els següents aspectes:
 - No hi ha compromís mínim quant a temps
 - Es poden obrir nous països, però comporta un procés llarg.
 - Es pot anar a reunions de diversos grups per veure quin interessa més.

- Els voluntaris no elaboren els projectes com a tal, en fan el seguiment.
- Ser voluntari no és un pas previ per a treballar a l'organització.
- L'únic requisit és tenir ganes.
- Per ser voluntari cal ser soci, o fer-se'n durant els primers mesos de voluntariat.
- Es fa formació per als voluntaris.
- Les tasques del voluntari les hi comunica el grup.
- No existeix una grup de voluntaris virtual. S'ha intentat crear grups amb un caire més tècnic, però no ha funcionat.
- Quan hi ha interès per part d'un nou voluntari, els grups s'hi han de posar en contacte, però sovint triguen molt a fer-ho, o de vegades no s'arriba a fer.
- Aportacions al debat:
 - Cal treballar el procés de captació i acollida dels nous voluntaris.
 - S'apunta que qui s'ha quedat és o bé perquè va viatjar de seguida, o perquè va trobar alguna cosa a fer dins del grup.
 - Seria interessant tenir un referent, un *buddy* durant els primers mesos per fer un acompanyament individualitzat.
 - Tothom qui es queda és perquè ha viatjat, però no tothom que viatja es queda: es queden aquells que ja se sentien compromesos amb ESF quan van viatjar.
 - Hi ha molts nous voluntaris que volen veure què s'està coent, i això genera un gran volum de feina.
 - Falta oferir alguna cosa a les persones que entren.
 - Proposta que les persones no vagin entrant gradualment sinó un o dos cops l'any (ja s'està fent en blocs), i també que se'ls ofereixi formació.
 - Potser cal centrar els esforços en els voluntaris que ja estan viatjant, més que no en els que encara no han entrat.
 - La formació també pot cobrir una funció de crear lligams, convertir-se en un espai d'acollida al nou voluntari.
 - El compromís s'hauria de demanar quan la persona ja porti un temps a l'organització.
 - Dins del grup també s'ha de donar relleus: proporcionar reptes als qui ja hi són per així donar pas als que arriben.
 - Potser més que de voluntaris caldria parlar de militants, que la gent es quedi pel que pensa, no pel que fa, i fer veure això a l'acollida.
 - També es podria acceptar que convisquin els dos perfils de voluntaris.
 - Pel que fa a la captació, potser caldria fomentar el voluntariat d'altres perfils, no cal cenyir-se només a enginyers.
- La participació dels voluntaris és desigual en les diverses regions, n'hi ha on les contraparts prenen les decisions, i d'altres en què els voluntaris tenen més pes.
 - La fluïdesa de la comunicació també determina la incidència que hi poden tenir.
- Per què hi són, els voluntaris, a ESF?
 - Per a participar en la presa de decisions polítiques.
 - En són el motor.
 - El paper del contractat és gestionar, i és secundari respecte del dels voluntaris.

- En el cas dels expatriats, el rol ja no és tan secundari (en part probablement perquè tenen més informació i per tant més criteri per a decidir).
- Hi ha qui considera que tots els contractats tenen de fet un paper important.
- La majoria de contractats són “escola ESF”, per tant se’ls fa confiança perquè prenguin decisions.
- Si l’estratègia de l’organització és clara, no ha de fer por que els contractats la duguin a terme.
- Els voluntaris a ESF, estan preparats per assumir el rol estratègic?
- Es parla del voluntari com a suport a l’expatriat, com a vincle nord-sud, però també com qui ha de marcar la línia de pensament de l’organització.
- **Els voluntaris, amb els contractats, són el motor de l’organització. Cal aconseguir que els voluntaris i els contractats puguin tenir una relació de tu a tu, i per a això cal proporcionar formació als voluntaris.**
- Els grups no poden assumir nous voluntaris, per tant no els necessiten.
 - És el peix que es mossega la cua: el grup no té clares les seves activitats, i per tant no és capaç de delegar-ne de concretes.
 - Els nous voluntaris sovint volen participar en l’execució de projectes, similars a les tasques que desenvolupen de manera professional, volen “calcular”.
 - Es proposa que es dugui a terme formació per als nous voluntaris, en paral·lel al que puguin fer amb els grups, per dotar-los d’uns coneixements mínims que els permeti sentir-se capaços de contribuir al grup.
 - Es debat si aquesta formació hauria de ser paral·lela a la participació al grup, o bé seqüencial (primer formació, després participació al grup).
- Activitats que es poden assumir des del Nord.
 - La informació ha de fluir de Sud a Nord per poder conèixer les decisions que es prenen al Sud.
- A ESF no hi ha perfils experts en cooperació.
 - Què és un expert en cooperació? Diferència entre l’expert teòric i el pràctic.
 - Cal tenir coneixements sobre el món de la cooperació, però també cal una visió política.
 - Executar un projecte no requereix ser un expert en cooperació.
 - El perfil d’expert en cooperació que té ESF és el de l’expert creat des de dins, no el d’una persona formada fora que en incorporar-se aporta aquests coneixements.
- Què passa si un projecte es queda sense voluntaris quan ja està en marxa?
 - Els projectes del Sud tenen una part al nord que s’ha de nodrir de voluntaris.
 - Si no hi ha una base de voluntaris, caldria complir els compromisos adquirits en aquell projecte però no continuar més enllà.
- Voluntaris
 - Necessiten formació i coneixements per poder aportar.
 - Hi ha un procés de socialització abans no se senten compromesos, cal cuidar aquest procés.

- No s'ha plantejat la rellevància que els voluntaris participin als projectes del sud en relació a la seva motivació.
- Els grups estan preparats per ser el motor? Què se'ls pot exigir?
- No s'han concretat les tasques, funcions i temps que han d'assumir els voluntaris.
- Grups de projecte sud, grups d'incidència nord. És així, realment?

3.3. Campanyes

- Anàlisi de la imatge que dóna ESF amb les campanyes
- En el mapa de processos sorgeix la idea que cal reforçar el voluntariat amb formació de caire polític.
- Idees de com hauria de ser la formació:
 - No duplicar espais, aprofitar-ne d'existents, com ara la còsmica (trobada ESF espanyoles).
 - Cal treballar també en l'acollida,
 - Cal potenciar el vincle universitari
 - La formació no és només important per als nous voluntaris, també ho és per als que ja hi són ("Ara va de").
 - La formació ha de tenir diverses dimensions: formació per a una millor selecció, formació per a viatjar i formació continuada.
 - Proposta d'un període inicial de tast, perquè els nous voluntaris se situïn i en què puguin anar realitzant petites tasques (muntar exposicions, anar a les fires, ajudar a organitzar cursos), vegin què es fa i puguin decidir si continuar endavant i, en aquest cas, l'organització dedicarà un esforç a formar aquesta persona. Això evita desgastar el grup per no res, però també cal anar en compte amb el perill que aquest nou voluntari es desmotivi amb aquestes tasques.
 - Si el grup no troba tasques d'aquesta mena per a assignar-los, caldrà veure la manera de trobar-les.
- Es crearà un equip de formació, que el conformaran voluntaris.
- La convocatòria de PCRs s'obre d'aquí a un mes (gener-febrer 2009)
 - És problemàtic el fet que hagin de ser estudiants, hi ha persones que els grups creuen que podrien anar-hi però que no són estudiants.
 - Un altre problema dels PCRs és que la convocatòria periòdica no respon necessàriament a necessitats del projecte, es proposa d'incorporar el programa a cada projecte.
 - Això faria perdre la força de la crida i podria comprometre la igualtat de recursos entre els diversos projectes, que actualment és més homogènia.
 - La formació que se'ls ofereix actualment es du a terme al juny, que és quan els estudiants estan d'exàmens, és a dir, que realment no s'aprofita.
 - Sovint s'ha enviat gent que acabava d'incorporar-se a l'organització, i això caldria evitar-ho, també perquè les persones que hi van no se senten còmodes perquè no saben ben bé què hi van a fer.
 - Debat entorn l'interès per a l'organització del programa de PCR: possibilitat de trobar fonts alternatives de finançament per tal de poder obrir el programa a altres col·lectius, no només estudiants, i incorporar els viatges als projectes.

- Potser el que caldria canviar és l'estratègia pel que fa a la vinculació dels participants amb l'organització, i minimitzar els casos en què qui viatja no té una vinculació prèvia amb el grup.
- Cal aconseguir que els PCRs formulin els seus propis projectes juntament amb el grup.
- Propostes per valorar:
 - **Cal evitar crear places de PCR perquè sí: si no hi ha feina, no s'haurien de crear, i les que es creïn han de tenir els objectius i les tasques clarament definits.**
 - **Es perfila un canvi d'estratègia: no enfocar la captació a partir dels PCRs sinó prèviament.**
 - **Restringir la convocatòria de PCRs de 2009 interna, i limitada a les persones que porten més temps. També es pot fer externa i després prioritzar la selecció interna i així evitar la manca de candidats amb els coneixements adequats.**
 - **Treballar més la universitat.**
- Per al 2009, en alguns grups ja s'ha cobert internament. No es farà una convocatòria externa, només interna.
- Al maig es plantejarà si obrir la convocatòria de l'any vinent.

4. PRECS I PREGUNTES

- Es comenta que a les assemblees hi assisteix cada cop menys gent, tot i l'aposta de fer-les més participatives, amb un format de tallers. Cal fer una crida des dels grups.
- El president recorda que el mes de març es renovarà la Junta, i demana que es presentin candidatures per a formar part de la nova Junta.