

Recursos Didácticos

para una Economía Social

CASO ABANTE JUBILAR



Generar valor para el futuro

CASO ABANTE JUBILAR



~ Situación inicial ~

El embrión de Abante Jubilar se gestó en una reunión de “amigos de toda la vida”. La idea surgió del modo más natural y de la manera menos elaborada y planificada que se pueda imaginar. Estaban charlando sobre el paso del tiempo, la madurez y las necesidades que, preveían, iban a tener en un futuro no demasiado lejano. En definitiva, estaban verbalizando una preocupación compartida en torno a su descontento con las soluciones actuales a las demandas de la tercera edad.

Ese día, aún sin ser del todo conscientes, empezaron a fraguar El Cohousing Abante Jubilar para hacer realidad el sueño de vivir todos juntos, entre amigos, ayudándose unos a otros, y dando **una respuesta cooperativa a las necesidades propias de la edad madura**, conservando la mayor cuota de autonomía y dignidad posibles.

A partir de este pistoletazo de salida, algunos de ellos, los más decididos, comenzaron a investigar sobre diferentes experiencias en las que poderse inspirar. Estudiaron las distintas alternativas a las soluciones habitacionales para personas mayores: residencias, viviendas tuteladas, colivings... y se tropezaron con el término **cohousing**, desarrollado por los arquitectos Charles Durrett y Kathryn McCamant, así como en libros como el de Diana Leaf **“crear una vida juntos”**.

La investigación llevada a cabo y la elección del Modelo Cohousing, les hizo ser conscientes de la urgencia de alcanzar un volumen importante de personas socias si querían, realmente, implementar el proyecto. Por lo que comenzaron a socializar en entornos propicios al efecto y a darle difusión. En este proceso, en 2014, visitaron Trabensol, cohousing recientemente inaugurado en Torremocha del Jarama (www.trabensol.org) y contactaron con el presidente de la Asociación Jubilares, promotora de otro proyecto similar en Madrid, para dar una charla en Sevilla. A esta charla fueron invitados profesores de las Universidades de Sevilla, Asociaciones de profesionales, ateneos y otras entidades. Finalmente acudieron alrededor de setenta personas de las que surgió el denominado **“grupo motor”**.

Con el *grupo motor* en marcha, el primer paso fue, en el año 2017, el de crear una asociación sin ánimo de lucro. La asociación se fundó con seis personas, ya en noviembre de 2019 había setenta y nueve personas socias, con la misión de:

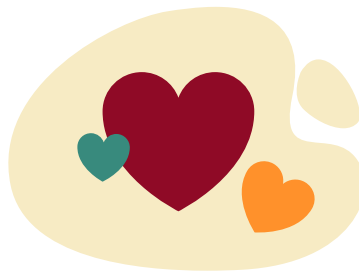
Formar una comunidad de amigos que serán nuestra familia para el día a día. La base de esta comunidad de convivencia para mayores será un conjunto de residencias, adaptadas y autosuficientes, pero con unas zonas comunes especialmente diseñadas para facilitar nuestro propósito. La cocina, el comedor y los salones comunitarios serán el centro de nuestro hogar y la base de esa convivencia. Queremos algo más ambicioso que una simple piscina o club social

Además de la citada *Misión*, sentaron las bases filosóficas en torno a la idea de que las residencias estuvieran en cesión de uso, sin propiedad individual, constituyendo en 2019 una Cooperativa como titular de la Propiedad Conjunta y con la intención de que fuera reconocida como **Cooperativa de Interés Social**.

Con el fin de afianzar y ampliar La Comunidad, y de generar un marco de encuentro basado en Valores compartidos como cimientos y pilares fundamentales del Proyecto, se llevaron a cabo talleres y encuentros diversos. El Objetivo era que el proyecto se fuera diseñando y desarrollando de manera participativa, y que dicho proyecto estuviera enraizado en torno a determinados **Valores Compartidos**:



respeto



afecto



autonomía



creatividad



humor



honestidad



cooperación

Valores que serían la sabia del “árbol” al que pretendían dar vida, la “alianza” que todo lo une y de la que todo surge.

Se decantaron por un **Modelo de Atención Integral Centrado en La Persona**, que tiene en cuenta cada proyecto de vida junto a las necesidades y características particulares. Pero sin olvidar la importancia de La Colaboración y el sentido de Comunidad. Factores, todos ellos, muy congruentes con el espíritu cooperativo. El Sentido de Comunidad perseguido constituía un elemento tan apasionante como complicado de generar, ya que significaba un compromiso real de apoyo entre las personas desde el comienzo, incluso antes de construir las unidades residenciales.

Como en todo proyecto, durante el proceso que estamos describiendo, se fueron sumando y desligando personas paulatinamente.

Ya en el año 2019, trascurridos tres años desde los primeros pasos, deciden constituirse como **Cooperativa de consumo**. Se decantaron por esta forma jurídica por ser la que le daba más facilidades a la hora de implementar el proyecto en Andalucía. Ya que la fórmula de cooperativa de vivienda disponía de una serie de requerimientos técnicos y financieros que complicaban tremendamente dicha implementación.

Con una base societaria de setenta y nueve personas adquirieron, definitivamente, el terreno de las futuras instalaciones. El camino había sido largo, se habían cometido aciertos y errores, pero la primera meta estaba alcanzada, eran propietarios de un terreno donde construir el cohousing. Poco después de ese momento, y por distintas razones de carácter social y relacional, la base societaria se redujo a cincuenta personas. Fue un momento difícil, pero tenían una cosa clara: estaban **dispuestas a afrontar y solucionar todos los problemas** que se fueran presentando, como venían haciendo desde el principio.

Fueron días de abruptos cambios, en los que se mezclaban la ilusión de continuar avanzando, con las incertidumbres generadas por el entorno y por los momentos vividos en el propio proceso participativo. No obstante, las ganas de mejorar y de aprender sobresalían por encima de los desánimos y de los problemas.

La cooperativa solicitó su ingreso en el programa FIDES Emprende de la Escuela de Economía Social. Su Objetivo era avanzar en la definición de su Gobernanza, Propuesta de Valor y Modelo de Negocio. Conscientes del carácter bifacial de cualquier cooperativa (social y empresarial), saben que, en su caso, la cara social tenía que ver con los cuidados, con la comunidad... y la cara más técnica estaba representada por la necesidad de ofrecer una atractiva propuesta de valor, respaldada por un acertado Modelo de Negocio.

Sin duda, cuando comenzaron el proceso de Selección de Fides Emprende, buscaban acompañamiento para diseñar e implementar el mejor escenario de equilibrio entre las dos caras, por entender que de ello iba a depender el futuro de su proyecto de Cohousing.



~ Estrategia ~

Con esta dualidad de sentimientos y emociones, comienzan su participación en el programa FIDES Emprende. Saben que es el momento de seguir poniendo el foco en el cuidado de las personas asociadas, pero también en el desarrollo del proyecto de cooperativa. Son conscientes de la importancia del diseño del proceso de admisión de nuevas personas asociadas para que el proyecto siga siendo viable económica y socialmente. También consideran fundamental trabajar para minimizar las posibilidades de que vuelvan a repetirse las situaciones que habían desestabilizado el proyecto en lo que a las personas asociadas se refiere.

En su participación en el programa FIDES Emprende recorrieron todos los hitos previstos, aunque centraron su estrategia en desarrollar el **arquetipo de persona asociada**, que, a la postre, deberían ser los clientes de la cooperativa.

Su propuesta de valor es su *verdadero elemento diferencial*, se trata del Modelo de Cohousing desarrollado por Charles Durrett y Kathryn McCamant.

Un cohousing es un conjunto de servicios que está dirigido y gestionado por las personas que lo residen, y que son, a la vez, sus propietarias. Los espacios comunitarios pueden variar, y son diseñados, por lo general, de manera participativa. Normalmente incluyen una gran cocina y un comedor, donde las personas residentes cocinan por turnos para la comunidad y comparten los momentos relacionados con la comida. Otros espacios pueden ser, por ejemplo, una lavandería, espacio para niños, oficinas, accesos a la red, sala de juegos, sala de televisión, taller o cuarto de herramientas, gimnasio, salón de reuniones y sala de exposiciones. Por medio del diseño espacial y de las actividades sociales y administrativas compartidas, el cohousing facilita la interacción entre vecinos en beneficios sociales y del día a día. Existen también beneficios económicos y ambientales al compartir recursos, espacios y objetos.

A través de este modelo de convivencia se persigue la independencia de las personas, en un entorno amigable y donde la cooperación entre iguales es una forma de vida.

(Referencia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Covivienda>)

En ese momento, su principal hándicap era poder generar una “cantera” de personas que quisieran sumarse al proyecto pensando, principalmente, en la creación de La Comunidad, y entendiendo que la unidad residencial sería un servicio que algunas personas de dicha comunidad, incluso, no llegarían a disfrutar.

Por otra parte, descubren determinados elementos fundamentales a la hora de definir el arquetipo de cliente. Debido a las características del proyecto, las personas asociadas deben tener un poder adquisitivo concreto para poder acceder al uso y disfrute de la unidad residencial. Y, sobre todo, tienen que compartir una forma de pensar y de vivir, unos valores que son los pilares que definen y sustentan el proyecto, esos con los que se generó la alianza que hemos descrito en el apartado anterior.

La estrategia se centró en la definición del arquetipo de persona asociada/cliente, y en el diseño de los elementos fundamentales para realizar el proceso de selección, de manera que se pudieran medir y valorar, en las personas expectantes, los aspectos clave para pertenecer a La Comunidad.



~ Experimentación ~

Teniendo claro cuál era el objetivo del trabajo a realizar, decidieron establecer un **protocolo de acceso a la cooperativa** que fuera lo más objetivo posible, semejante para todas las personas que quisieran optar a ser socias. Dicho protocolo constaba de una toma de datos de carácter cuantitativo y fácil de medir (nivel de renta, edad, grado de dependencia, discapacidad, etc.), y una parte con la que valorar aspectos muchos menos cuantitativos, basados en elementos cualitativos e intangibles, pero totalmente fundamentales para la convivencia (valores, modos de vida, inquietudes, etc.).

Previamente, y con relación al descubrimiento del arquetipo, sus características y sus necesidades, el grupo de personas participantes en FIDES Emprende realizó diversos experimentos que les llevaron a obtener los resultados que exponemos a continuación, y que sirvieron de base para diseñar el proceso de selección.

Perfil del arquetipo cliente/socio ya validado

- **Características Demográficas:** Vive en un entorno urbano o en ciudades dormitorio cercanas a núcleos urbanos, próximo a Sevilla o con disposición a trasladarse.
- **Físicas/fisiológicas:** Persona mayor de 50 años, autónoma y no dependiente.
- **Socioculturales:** Educación media, interesado por el medio ambiente, y actividades colaborativas y de autogestión. Con curiosidad intelectual.
- **Económicas:** nivel medio de ingresos, suficiente para que le permita el acceso y las cuotas establecidas.
- **Psicográficas (personalidad y estilo de vida):** activa, de mente abierta, interesada por la cultura y la vida saludable, por el crecimiento personal, y colaborativa.

Hipótesis de necesidades del arquetipo ya validadas

Necesidades funcionales

- Poder cubrir, de forma óptima, las necesidades relacionadas con el envejecimiento.
- Tener una vivienda adaptada a los posibles problemas de movilidad.
- Entorno amigable, entre personas conocidas y de confianza.
- Poder experimentar actividades de desarrollo personal, compartidas y de carácter diverso.
- Poder asumir económicamente las necesidades y cuidados propios de la Tercera Edad.
- No ser una carga para la familia.

Necesidades emocionales

- Sentirme acompañado (por ejemplo, en el caso de que falte mi pareja)
- Sentirme útil
- Sentirme autosuficiente, pero compartiendo
- Sentirme Tranquila por la situación económica y familiar.

Necesidades sociales

- Mantener e incrementar el entorno de amistades.
- Colaborar con iniciativas sociales
- Ayudar a promover un cambio de mentalidad y de soluciones para las personas mayores
- Favorecer la sostenibilidad medioambiental y las formas de vida saludables

Proceso de selección

El proceso de selección diseñado se lleva a cabo por el grupo denominado Comisión de Admisión y Bienvenida, grupo conformado por diferentes personas que ya son socias.

El protocolo comienza con la recepción de una solicitud que contiene información básica (datos de contacto, edad...), a la que se accede a través

de la web (<https://www.abantejubilarsevilla.com/formulario-de-contacto>). Una vez recibida la solicitud, se emplaza a la persona candidata a mantener una conversación telefónica donde a las personas interesadas se les da toda la información del modelo, se les resuelven las posibles dudas iniciales, y se les envía información adicional por correo electrónico. Si, con posterioridad, las personas siguen interesadas, se pasa a una charla informativa, siempre en modalidad presencial, que sirve para solventar todas las dudas.

El guion en el que basan la entrevista presencial sigue los siguientes ítems, que exponemos a continuación.

Nº Orden	Objetivo de la pregunta (Cosas que queremos saber de la potencial persona socia)	Formulación de la pregunta (Cómo lo vamos a preguntar)
1	La persona aspirante tiene interés por pertenecer a un entorno capacitante.	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuánto tiempo dedicas semanalmente a realizar ejercicio físico? • ¿Realizas alguna actividad manual?, ¿De qué tipo? • ¿Cómo te pones al día de lo que ocurre en el mundo? • ¿Cuántos libros lees al año? • ¿Cuántos productos tipo “bio” o ecológicos consumes a la semana?, ¿Qué te lleva a consumirlos? • ¿Qué red social prefieres usar? ¿Qué hace que sea tu preferida? ¿Para qué la sueles usar (tener información, opinar, estar en contacto con otras personas, ...)?
2	La persona aspirante tiene interés por compartir gastos para, así, reducirlos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Con qué frecuencia cambias de proveedor de servicios (seguro, energía, telecomunicaciones, etc.)? • ¿Cada cuánto tiempo haces un seguimiento de tus cuentas bancarias, ¿Conoces las tasas de tu banco? ¿Conoces tu gasto mensual en los diversos conceptos? • ¿Qué parte de tus ingresos destinas a generar patrimonio (ahorro, viviendas, etc.)?

3	La persona aspirante tiene interés genuino por vivir en comunidad	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo participas en tu comunidad de vecinos? ¿Te sientes parte de ella? • ¿Pertenece o has pertenecido a alguna asociación u organización? ¿Tienes o has tenido algún cargo de representación en alguna? • ¿Convives o has convivido en algún ámbito comunitario fuera de la familia?, ¿En cuál?, ¿Cómo describirías la experiencia?
4	La persona aspirante tiene interés por colaborar con iniciativas sociales	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo organizas la separación de residuos en tu casa? • ¿Participas en alguna ONG? ¿Cómo lo haces? • ¿Cuál fue la última manifestación a la que acudiste sobre algún tema social? • ¿Cómo te documentas sobre temas relacionados con el medio ambiente? • ¿Qué temas son de tu interés?
5	La persona aspirante tiene interés, o está sensibilizada, por cuestiones relacionadas con a las necesidades de las personas mayores	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Tienes algún familiar dependiente, qué apoyo recibe, cómo os organizáis para que lo reciba? • ¿Has participado en la adaptación de su vivienda a sus necesidades? • ¿Conoces las ayudas a la dependencia que ofrece la Administración? • ¿Cómo imaginas tu propio envejecimiento? • ¿Has conectado alguna vez con un servicio de Teleasistencia? • ¿Conoces la situación de las residencias de mayores?, ¿Has visitado alguna vez una de ellas?, ¿Cómo te sentiste?

Este guion se estableció precisamente como eso, un guion. Al ser una conversación, ni siempre se hacen todas las preguntas ni en ese orden, a veces la conversación deriva en otras cuestiones. En cualquier caso, lo más importante es asegurarse de que, al acabar la conversación, las personas entrevistadoras tienen datos suficientes para poder tomar una decisión respecto de la candidatura presentada. Como parte también de la experimentación, la entrevista fue testada entre las propias personas socias, validando así que, realmente, obtenían la información necesaria, antes de aplicarla a las personas candidatas.



~ Resultados ~

Si bien las cuestiones objetivas relacionadas con edad e ingresos económicos son importantes, lo decisivo es **honrar los valores de la comunidad** (respeto, afecto, humor, honestidad, autonomía, cooperación y creatividad), por lo que todas las personas se deben comprometer con ellos. Aunque se intenta vislumbrar, desde el principio, si dichos valores son honrados y compartidos por las personas candidatas, este aspecto se demuestra con posterioridad a través de las relaciones y el día a día de dichas personas con La Comunidad.

Todas las personas, tengan a priori asignada o no una unidad residencial, participan en una **comisión de trabajo**, con el objetivo de generar implicación real en el proyecto, ayudando, además, a que estén al día en todo lo que ocurre en la cooperativa y a que potencien su sentido de pertenencia.

La comisión de Admisión y Bienvenida es la que acompaña a las personas socias expectantes, de manera que van conociendo a la comunidad y la comunidad va conociéndolas a ellas, y comprobando que comparten y honran dichos valores.

Los servicios de la cooperativa no se limitan a los relacionados con la unidad residencial. Ya desde el inicio, sin haber un edificio construido, hay una comunidad de la que se están beneficiando, y a la que aportan todas las personas socias. En el futuro, se prevé que siga siendo así, se podrán beneficiar de espacios y servicios complementarios, estén usando o no una unidad residencial.

Aunque en el arquetipo diseñado, en un principio estaba indicada como edad mínima los 55 años, hubo que reducirla a 50 años para facilitar la creación de la comunidad y asegurar el relevo generacional.

Además de lo comentado, el compromiso de las personas aspirantes también tiene que ser económico. Para acceder a la lista de espera deben contribuir económicamente al Modelo, por lo que, para el ingreso en la cooperativa, se les solicita la cuantía inicial, siempre reembolsable, de 500,00 €.

La **propuesta de valor básica** (Basada en el Modelo de Cohousing de Charles Durrett y Kathryn McCamant) ha sido diseñada y decidida por todas las personas socias, y está conformada por elementos relacionados con alimentación, limpieza y hospedaje. Posteriormente, en función de las necesidades de las personas que conforman la cooperativa, se irán desarrollando el resto de los servicios. Estiman que puedan ir desde servicios médicos y de salud, hasta atención a la dependencia, alojamiento temporal o fisioterapia. Todo dependerá de las necesidades de las personas en cada momento. Eso es lo que conlleva que los servicios estén centrados en las personas.



~ Aprendizajes ~



Ser pioneros en un modelo de proyecto/cooperativa, y no tener muchos referentes, te empuja hacia la autogestión. Por ello, **tener claro el objetivo común y dar participación en el trabajo diario a todas las personas socias**, es necesario para poder avanzar y, además, potencia la generación y sentido de comunidad.



Como en todas las cooperativas, rige el principio de **adhesión libre y voluntaria**. Es importante dejar claramente reflejado en los Estatutos cómo hacer el reembolso de las cantidades económicas abonadas, para que la salida de cualquier persona asociada no sea un grave perjuicio para el proyecto y las personas que siguen en él.



Las habilidades sociales volcadas a la comunidad son imprescindibles para el **crecimiento de las relaciones interpersonales**. La canalización de los conflictos, y la creación de relaciones asertivas y empáticas, se tienen que trabajar de manera expresa en talleres donde participen todas las personas socias de la cooperativa.



Es importante establecer un **periodo de prueba** para el acceso definitivo de la persona socia expectante. En ese tiempo, ambas partes, la persona y la cooperativa, pueden comprobar, o no, la idoneidad del proyecto para la persona, y de la persona para el proyecto.



Dejarse acompañar por **personas o entidades expertas** en determinados temas, es clave, o puede serlo, para alcanzar de manera eficiente los objetivos planteados.

Cooperar con otros proyectos o entidades con objetivos semejantes, además de ser un principio cooperativo, se convierte en una excelente práctica que te permite crecer y aprender.



Como consecuencia de todo lo dicho, la propuesta de valor no es, y no puede ser únicamente, el uso y disfrute de una unidad residencial. Lo que realmente debe mover a cualquier persona a sumarse al proyecto, es el **pertenecer a una comunidad de apoyo** que se mueva por unos valores claramente identificados. Dentro de ella, además, existe la posibilidad de disfrutar, en algún momento, de una unidad residencial.

Nunca podremos tener la certeza de que, los que estamos, cumplimos al 100% con todos los aspectos que pedimos. También sabemos que, posiblemente, muchas de las personas que se han ido, o que no se han seleccionado, podrían haber sido unas estupendas compañeras de viaje. Lo asumimos y tenemos que aprender a convivir con ello. Pero, pensamos que los criterios definidos y los procesos implementados, nos ayudan a construir nuestra Comunidad.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo,
Empresa y Trabajo Autónomo

En el marco del proyecto "Desarrollo de recursos didácticos basados en experiencias y situaciones reales de emprendimientos y empresas de Economía Social" financiado por la Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía