

La Constructiva: construint habitatge des de i per a l'economia social

Jordi de Miguel / @JordideMiguel

Mires de trencar les lògiques que restringeixen l'accés i el dret a l'habitatge. Crees una [cooperativa d'habitatge en cessió d'ús](#) per garantir-lo posant la persona al centre. Dissenyas de manera participativa l'espai que habitaràs. Valores la gestió assembleària, l'ajuda mútua, els espais comuns i la sostenibilitat de l'edifici. Però arriba l'hora de posar la primera pedra i s'ues. No tens més remei que encarregar l'obra a una mitjana o gran constructora, amb tanta capacitat per aixecar quatre plantes com per minar els valors amb què l'has somiat. S'imposen la precarització de les condicions de treball i el laberint de la subcontractació; el risc i el benefici cauen al centre; s'instal·la una lògica vertical i despersonalitzada.

Per evitar-ho, ha nascut **La Constructiva**: la primera cooperativa de serveis sense ànim de lucre orientada a la construcció d'habitatges cooperatius en cessió d'ús.

Una constructora ètica, social i sostenible

Impulsada per Sostre Cívic, que n'és sòcia, La Constructiva va constituir-se al mes d'octubre passat per donar resposta als reptes que plantegen els projectes de nova construcció a Barcelona ([La Balma](#) i [Els Cirerers](#)) i a Cardedeu ([La Serreta](#)). I els projectes que vindran.

Fins ara no hi havia cap cooperativa que oferís la gestió i l'execució d'obra d'un habitatge sencer des de zero i que ho fes partint dels valors compartits pels projectes d'habitatge cooperatiu, des de i per a l'economia social. La Constructiva ho farà promovent una **construcció ètica, social i sostenible, en què els usuaris i les usuàries tindran veu i vot per incidir en el procés de contractació i negociació de les condicions** (econòmiques, de terminis o seguretat) de manera transparent.

Les relacions entre promotors, projectistes i constructors parteixen d'una percepció d'opacitat que La Constructiva vol trencar

Per al seu coordinador, Yon Sánchez Aurtenetxea, amb La Constructiva "s'intenta eliminar la tensió que tradicionalment provoca la gestió dels models competitius. Habitualment, les grans constructores ofereixen un preu per adjudicar-se l'obra en primera instància, amb independència de l'estructura de costos o afegint riscos a l'oferta. Quan se l'adjudiquen, és quan comencen a cercar solucions que eliminin els riscos per fer que el projecte sigui econòmicament viable, peti qui peti. Les relacions entre promotors, projectistes i constructors parteixen aleshores d'una percepció d'opacitat. És una cadena d'interessos que fa impossible que puguis acceptar que el que t'estan dient no té segones lectures. Com que s'ha de recuperar el risc assumit en el preu d'oferta, hi ha una motivació especial perquè apareguin desviacions".

Aquesta tensió acostuma a repercutir en una baixa qualitat del resultat final de l'obra (quant a funcionament, prestacions o estètica) o en nous terminis i sobre costos. Vol dir això que el model cooperatiu elimina les desviacions? "No. Tots els projectes humans en tenen", respon Sánchez: "La diferència és que, si arriben, són conegudes i transparents i no serveixen per assumir riscos encoberts com en el model competitiu".

La Constructiva treballa amb els usuaris els mecanismes de presa de decisions que s'empraran durant tot el procés de construcció

Aquest afany de transparència de La Constructiva es fa palès des del primer contacte amb els projectes d'habitatge cooperatiu. **A través de tallers es debaten els riscos del model competitiu de construcció.** Després, s'estableixen les bases de la relació entre les parts: quins mecanismes de presa de decisions s'empraran, quan es posaran a debat qüestions que tenen a veure amb l'obra i quan s'entrarà en la fase que Sánchez Aurteneitxe anomena, somrient, "la trituradora": "En aquest tipus de projectes, el producte es fa a mida i la resposta també. Implica molta gestió humana. En comptes de moltes clàusules al contracte, fem molts models de gestió i de col·laboració. Alhora, fem didàctica perquè els futurs habitants de l'edifici entenguin que, quan la maquinària es posa en marxa, hi ha una política de costos que no es pot aturar i que, si s'altera, repercuteix en tot el projecte".

Malgrat que el model "no està construït necessàriament per ser més barat", des de La Constructiva es creu que també es poden marcar diferències en aquest terreny, en bona mesura perquè la cooperativa gaudeix d'una estructura petita (coordinació i oficina tècnica) i no té necessitats més enllà de la producció. Per això, el marge obtingut pel fet de no tenir ànim de lucre i de reduir la despesa es pot destinar a finalitats diverses: reinversió en la constructora, formació interna i de tercers o disminució dels costos a les usuàries, entre d'altres.

Altres intents, altres models

No hi havia cap precedent al país que s'aproximés a la idea de La Constructiva? **Entre el 2002 i el 2014, la cooperativa Project House també va intentar trencar la lògica del mercat** oferint un servei integral, ajustant costos i millorant les condicions laborals dels obrers. En el seu moment àlgid, era formada per 12 treballadors. Eren altres temps. No hi havia un entorn de l'economia social i solidària consolidat i sí una bombolla immobiliària en la seva màxima esplendor. "Malgrat que oferíem un bon sou, hi havia molta demanda de paletes", explica l'Àlicia Bolancé, exsòcia de Project House. "Fer pedagogia dels valors cooperatius quan les coses van bé, com aleshores, és molt difícil. La crisi ens ha fet veure que el de la construcció és un sector massa primordial per deixar-lo només en mans de la lògica econòmica". El repte per al sector, segons Bolancé, és recuperar la mà d'obra qualificada que la crisi va arrasar.

Des de La Constructiva s'insisteix que el seu model és l'idoni per a projectes d'habitatge cooperatiu similars als que actualment acull i promou Sostre Cívic: n'hi ha d'altres que han trobat el seu propi camí adaptat a les seves especificitats.

En el seu dia, a [Cal Cases](#), per exemple, es va apostar per l'autoconstrucció gradual. L'aprenentatge en altres projectes i l'intercanvi i la participació en una gran xarxa de voluntariat per a la bioconstrucció van permetre que, amb l'ajuda de més de 100 persones, els mateixos socis de la cooperativa poguessin ampliar els habitatges de la finca que havien rehabilitat amb quatre unitats més construïdes amb fusta i bales de palla, coronades amb aïllants tèrmics de llana. L'entorn rural, sens dubte, va facilitar la implementació d'aquest model.

Cal Cases o La Borda són exemples de projectes cooperatius que han aconseguit construir amb la visió de l'economia social i solidària

També [La Borda](#), al barri de Sants de Barcelona, tenia les seves particularitats: una **promoció**

única (l'estructura de fusta més alta de l'Estat, hivernacle, una instal·lació complexa...) i la proximitat amb la cooperativa d'arquitectes de [Lacol](#), alguns membres de la qual també són socis habitants de La Borda. L'envergadura de l'obra (de 3 milions d'euros) duia amb ella una premissa: no contractar només una gran constructora, amb molta capacitat per executar-la però amb poca afinitat vers els valors del projecte. En comptes d'això, es va preferir optar per signar una quinzena de contractes amb petites i mitjanes empreses del sector. "D'aquesta manera", explica Pol Massoni, un dels directors d'obra de Lacol i soci de La Borda, "es pretenia tenir un control més directe de costos i marges, mantenint un tracte més directe, de proximitat i confiança, i amb un sistema de pagaments més just i ràpid. Vam parlar amb empreses cooperatives, però l'envergadura i la complexitat de l'obra van fer enrere algunes d'elles", hi afegeix Massoni. Finalment, només la cooperativa Orona, del grup Mondragón, va participar-hi, però la resta d'empreses, en la seva majoria, van venir recomanades pel 'project manager'. Contractat per La Borda, la incorporació d'aquesta figura externa, encarregada de coordinar contractistes, pressupostos i pagaments i de fer seguiment de l'obra en coordinació amb l'equip de Lacol i Aumedes, va fer que, a diferència d'altres projectes, la mateixa cooperativa promotora internalitzés una part de la gestió de l'obra.

Empreses cooperatives i empreses d'inserció

Malgrat que no totes poden assumir obres de la complexitat de La Borda, de cooperatives proveïdores de serveis per a la construcció no en falten: portes, 'pladurs', pintures, lampisteria... Un gran ventall de serveis i de productes poden ser abastits per aquest tipus d'empreses. A la província de Barcelona, hi tenim Lampiscoop, LaXispa, Fusteria Can Batlló o [La Paleta](#), una cooperativa de treballadores de l'Hospitalet de Llobregat amb perspectiva de gènere que fa reformes integrals. A Tarragona, hi trobem Entra!, Elektro3, Handytec, CORIC...

A tots els possibles proveïdors, La Constructiva els fa arribar una fitxa en què demana informació que va més enllà de la seva oferta econòmica o de la seva viabilitat tècnica: es pregunta per la política salarial, la franja de retribucions, el coneixement i l'ús de les finances ètiques, la política mediambiental, l'equitat de gènere en l'organització, etc.

Els proveïdors que treballin amb La Constructiva han de complir bones pràctiques en política salarial, ús de finances ètiques o tenir equitat de gènere en l'organització

Les empreses d'inserció (La Constructiva n'està en contacte amb una desena) representen l'altra via natural de col·laboració. Algunes, com APRISE a [Princesa 49](#), ja han treballat en la rehabilitació d'edificis d'habitatge cooperatiu. D'altres esperen l'oportunitat per fer el salt a l'àmbit de l'obra nova. És el cas de Saó Prat, una associació que el 2007 va crear una empresa de reformes com a eina d'intervenció educativa adreçada als joves. L'empresa té actualment una plantilla de 22 treballadors. Fa reformes integrals de locals i de pisos i aquest any ha facturat prop de 450.000 euros. Després d'un període de formació, els joves (36 enguany) hi treballen entre 6 i 12 mesos, guiats sempre per un oficial, com a pas previ per apoderar-se i definir el seu futur.

Segons la directora de Saó Prat, Maria del Carmen Olaya, el ventall que s'obre al món de l'habitatge cooperatiu pot suposar un punt d'inflexió perquè l'empresa creixi. "Estem en fase embrionària, pensant com podem articular la nostra relació amb aquest tipus de projectes. Nosaltres ens sentim part de l'economia social, amb tot el que comporta de valors i de maneres de treballar: cooperació, democràcia interna, la persona al centre... El que hem de veure és com organitzar-nos per donar resposta de manera eficient a aquesta nova demanda."

És l'efecte dominó, el cercle tancat. Des de La Constructiva confien que, en la mesura en què

l'habitatge cooperatiu creixi com a opció de present i de futur, també **el mercat competitiu s'adaptarà als valors que promou l'economia social en aquest àmbit**. "Si hi hagués 20 milions d'euros d'obra en joc cada any, La Constructiva no se'ls adjudicaria sense competència", afirma el seu coordinador Yon Sánchez.