

Innovacions socials exitoses implantades a tot el món... i replicables a Catalunya

Octubre 2012

Aquest informe ha estat realitzat per l'UpSocial i el seu programa SIC, Social Innovation for Communities.

Es permet la generació d'obres derivades sempre que no se'n faci un ús comercial. Això no treu que la persona que té els drets la pugui utilitzar amb finalitats comercials, només s'aplica la restricció a la resta de persones.

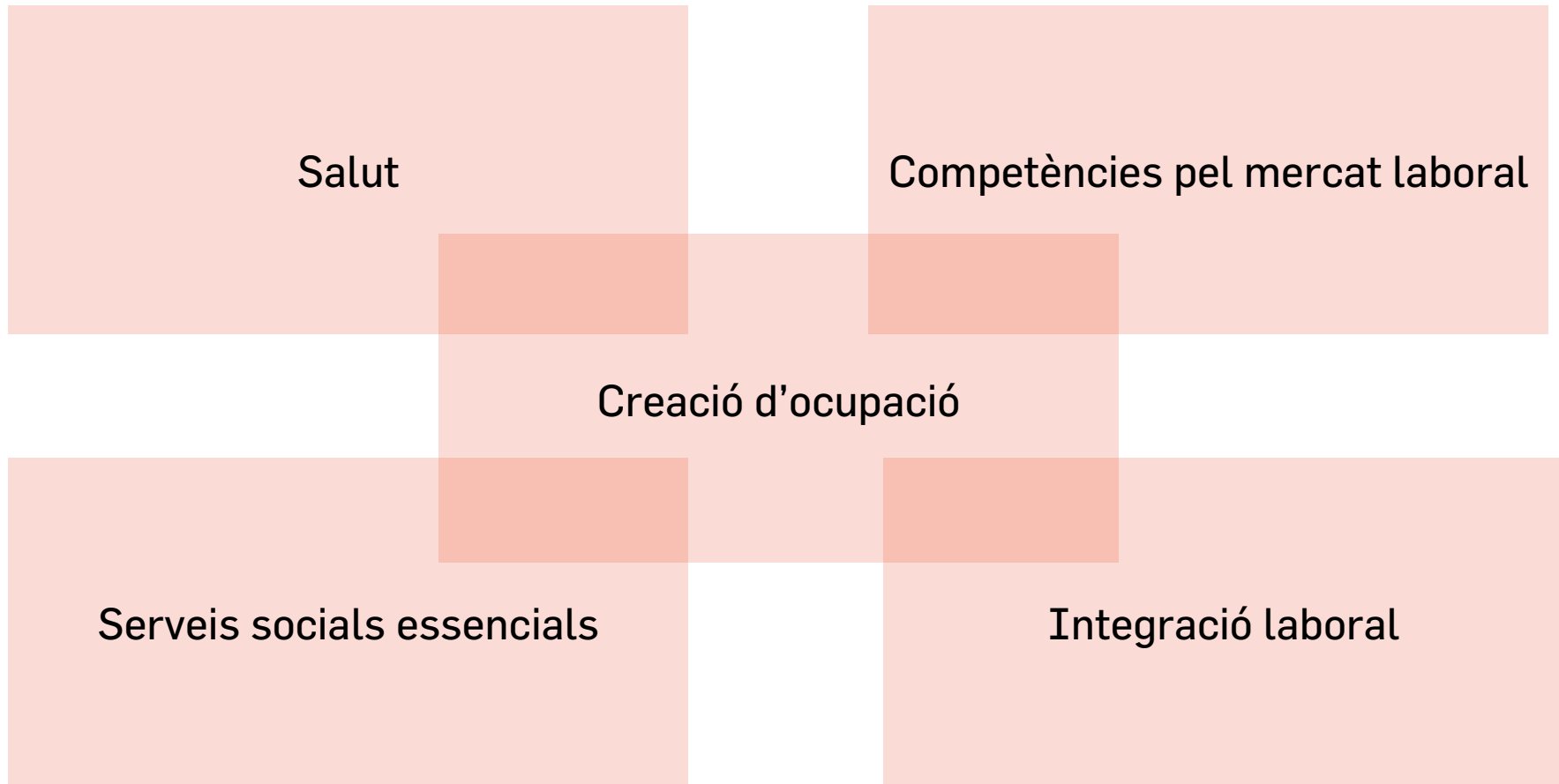
Octubre 2012



Índex

0. Introducció.
1. Discovering Hands, nova professió per a dones cegues.
2. Specialisterne, feina competitiva per persones amb autisme.
3. JUMPmath, èxit intel·lectual per tots els nens i nenes.
4. MyBnk, alfabetització financera i educació emprenedora.
5. Apps for Good, foment de l'emprenedoria tecnològica i social entre els joves.
6. Roots of Empathy, alfabetització emocional augmentant l'empatia entre joves.
7. Science Lab, educació científica i tecnològica per nens i nenes.
8. Encore Careers, una nova etapa laboral i social per a la gent gran.
9. ANDES Épiceries Solidaires, alimentació equilibrada i digna per persones de baixos ingressos.
10. Southwark Offenders Support (SOS), Re-inserció eficaç de persones a la presó.
11. Signes des Senses, desenvolupament i integració eficaç de les persones sordes
12. Bons d'impacte social, potenciant la inversió privada en impacte social.
13. CIGALES, clubs d'inversió per fomentar la microempresa local.
14. Cooperatives d'Activitat i Ocupació, facilitar l'auto-ocupació i accelerar l'activitat econòmica.
15. Les Jardins de Cocagne, inserció laboral, consum de proximitat i bon veïnatge.
16. The Working World, esquemes de microcrèdit per cooperatives.
17. Escoles Agrícoles autosuficients, escoles professionals autofinançades
18. Tyze, xarxes socials de suport eficients.
19. Wheelmap, construint mapes per la mobilitat de tots.
20. Patients Know Best, Historials mèdics en mans dels pacients per una atenció més eficient i coordinada.

Cinc reptes



Cinc reptes

Innovacions	Competències en el mercat laboral	Creació d'ocupació	Integració laboral	Salut	Serveis socials essencials
1. Discovering Hands, nova professió per a dones cegues.	■	■	■	■	
2. Specialisterne, feina competitiva per persones amb autisme.	■	■	■		
3. JUMPmath, èxit intel·lectual per tots els nens i nenes.	■				■
4. MyBnk, alfabetització financera i educació emprenedora.	■				■
5. Apps for Good, foment de l'emprenedoria tecnològica i social entre els joves.	■	■	■		
6. Roots of Empathy, alfabetització emocional augmentant l'empatia entre joves.	■			■	■
7. Science Lab, educació científica i tecnològica per nens i nenes.	■				
8. Encore Careers, una nova etapa laboral i social per a la gent gran.	■	■	■	■	
9. ANDES Épicerie Solidaires, alimentació equilibrada i digna per persones de baixos ingressos.			■	■	■
10. Southwark Offenders Support (SOS), Re-inserció eficaç de persones a la presó.	■		■		■
11. Signes des Senses, desenvolupament i integració eficaç de les persones sordes	■		■	■	
12. Bons d'impacte social, potenciant la inversió privada en impacte social.					■
13. CIGALES, clubs d'inversió per fomentar la microempresa local.		■	■		
14. Cooperatives d'Activitat i Ocupació, facilitar l'auto-ocupació i accelerar l'activitat econòmica.		■			
15. Les Jardins de Cocagne, inserció laboral, consum de proximitat i bon veïnatge.		■	■		
16. The Working World, esquemes de microcrèdit per cooperatives.		■	■		
17. Escoles Agrícoles autosuficients, escoles professionals autofinançades	■	■			
18. Tyze, xarxes socials de suport eficients.				■	■
19. Wheelmap, construïnt mapes per la mobilitat de tots.			■		■
20. Patients Know Best, Historials mèdics en mans dels pacients per una atenció més eficient i coordinada.				■	■

Introducció

La Generalitat de Catalunya ha posat en marxa un programa per impulsar l'Emprenedoria Social a Catalunya amb el finançament del Fons Social Europeu i la participació d'institucions i entitats vinculades a la promoció de la empenedoria social. Aquest programa permet reforçar la viabilitat de projectes d'empenedoria social i ampliar la presència d'aquest nou corrent empenedor, posant el focus en els seus "actors, productes i serveis".

Els objectius del Programa són:

- Reforçar la viabilitat de projectes d'empenedoria social incorporant orientació estratègica, connexions comercials i financeres així com habilitats comunicatives.
- Potenciar la venda de productes i serveis d'aquestes empreses.
- Ampliar la presència i visibilitat de l'empenedoria social en el conjunt de la societat catalana i a les xarxes socials.
- Impulsar processos de rèplica d'iniciatives exitoses.
- Enfortir l'ecosistema de l'empenedoria social amb la implicació com a socis del Programa de entitats i institucions vinculades

En aquest context, i a demanda de la Direcció General d'Economia Social i Cooperativa i Treball Autònom, UpSocial ha realitzat una investigació i selecció d'innovacions socials provades, de gran impacte social, i amb el potencial de ser adaptades i replicades a Catalunya. L'objectiu d'aquest informe és impulsar a empenedors i empenedores del país a adaptar, replicar o simplement inspirar-se en aquestes innovacions.

1

Nova professió per a dones cegues.

Nom de la innovació

Discovering Hands

Webs i referències

www.discovering-hands.de

Emprenedor social

Frank Hoffmann

Àrea geogràfica d'implantació

Alemanya



El problema

El diagnòstic preventiu de càncer de mama s'ofereix a través de la mamografia, que és un mètode car i per tant només disponible habitualment per a dones majors de 50 anys, o bé un superficial (és a dir, limitada a uns pocs minuts per la majoria de les opcions d'assegurances privades) a través d'un examen manual de la mama realitzat per metges que no empren una tècnica estandarditzada. Com a resultat de l'experiència impersonal i sovint estressant, moltes dones decideixen no sotmetre's a cap mètode de detecció preventiu. Els creixents costos dels diagnòstics i les retallades en les despeses dels sistemes de salut públic posa en perill la prevenció i la detecció precoç per una majoria de dones.

Com funciona

La innovació es basa en un sistema estandarditzat d'orientació per a les examinadores de mama basat en Braille. Aquest sistema és una solució innovadora en sí mateixa i ha estat adoptat per altres ginecòlegs. El sistema permet a persones cegues dur a terme exàmens de mama amb total autonomia. Les examinadores tàctils son dones cegues formades durant 9 mesos per realitzar aquestes avaluacions intermèdies, a través d'un currículum formatiu, que també les permet dur a terme altres tasques.

Els resultats de l'examen tàctil serveix per a la presa de decisions del metge. Quan una anomalia és detectada, el metge procedeix a analitzar amb ultrasons i mamografies el cas. Les examinadores tàctils son doncs un complement al metge i al servei de prevenció del càncer.

Model de sostenibilitat

Gràcies a aquesta metodologia, la detecció precoç dels càncers de mama augmenta significativament, a uns costos 4 vegades inferiors a la mamografia. Les assegurances mèdiques han integrat aquesta activitat dins dels serveis oferts a les seves clientes, fet que permet als metges que l'utilitzen cobrir els costos i pagar una quota a *Discovering Hands*, fent que aquesta empresa social sigui sostenible des del primer any.



La solució

La recerca de més eficiència en la detecció precoç va resultar en la utilització d'un recurs nou: les persones cegues, que tenen un sentit del tacte molt millor. El Frank Hoffmann va desenvolupar un programa que capacita dones cegues per esdevenir examinadores tàctils. La seva sensibilitat al tacte, molt superior a la de persones sense discapacitats visuals, els dóna una taxa de precisió més alta i els permet detectar el càncer de mama abans que el metge. D'altra banda, l'examen de mama de 30 minuts, en comparació amb l'habitual examen de 3 minuts, dóna a les dones més temps per fer preguntes i estar segures que estan sanes.

Amb aquest model, en Frank no és només ofereix un diagnòstic millor i més barat per prevenir el càncer de mama, sinó que també està creant una nova professió, obrint el camp de la medicina a les persones cegues. D'altra banda, el programa també ajuda a les pacients a prendre consciència de les capacitats úniques de les persones cegues, convertint la ceguesa en un actiu i no una càrrega per la societat.

Impacte

- 50% d'alteracions de teixits detectats en mames en relació a les deteccions realitzades per metges.
- Les examinadores tàctils detecten alteracions de teixits un 30% més petites que els metges.
- 20 dones cegues han estat formades ja com a examinadores tàctils i treballen actualment a 17 hospitals i clíniques ginecològiques a Alemanya.
- S'han dut a terme més de 8.000 exàmens amb aquesta metodologia.



2

Feina competitiva per persones amb autisme.

Nom de la innovació

Specialisterne

Webs i referències

www.specialisterne.com

Emprenedor social

Thorkil Sonne

Àrea geogràfica d'implantació

Dinamarca (+12 països)



El problema

El mercat laboral sembla centrar-se només en allò que les persones amb discapacitat no poden fer, en comptes d'en les habilitats especials que podrien aportar. Així, moltes persones amb discapacitats que podrien aportar valor a la societat es vegin apartades del mercat laboral i marginats en la nostra societat. Els adults amb autisme sovint tenen poques oportunitats d'independència i tenen una qualitat de vida molt baixa. La majoria d'aquestes persones tenen nivell d'intel·ligència normal o superior a la mitjana, i la consciència de la seva falta d'oportunitats sovint condueix a la depressió. Els autistes són generalment definits per la seva discapacitat i les habilitats que els falten, en lloc del que poden oferir. Tenen capacitat limitada per funcionar en entorns socials, problemes per gestionar l'estrès, la necessitat de tasques clarament definides, i la manca de flexibilitat, que els fa difícilment ocupables.



Com funciona

Specialisterne és un exemple d'empresa social competitiva en el mercat, que dona les eines a persones amb discapacitats per a ser contribuents actius i independents. L'empresa està dissenyada per aprofitar les característiques úniques del trastorn autista. L'empresa es centra específicament en proporcionar a les persones amb autisme una ocupació atractiva, un entorn de treball propici, i les habilitats que necessiten per tenir èxit en el treball. L'empresa comença la recerca i mesurament de les habilitats dels empleats potencials a través d'un programa de 5 mesos d'avaluació i capacitació. Les dificultats associades amb la malaltia no eliminen qualsevol possibilitat de trobar feina. Specialisterne selecciona persones amb autisme que tinguin qualitats com l'alta motivació, capacitat excepcional per concentrar-se en una tasca determinada, la persistència i una alta capacitat d'aprenentatge, habilitats de qualsevol empresa valora.



Model de sostenibilitat

Ofereix serveis de proves de programari (software) on son especialment competitius. El seu personal autista pot treballar a l'oficina del client, a l'oficina o a casa seva.



La solució

El Thorkil Sonne està transformant la manera en que la societat percep l'autisme, fent que les habilitats especials amagades darrere de les discapacitats es transformin en avantatges competitius en el mercat laboral. Ha creat una empresa especialitzada en donar ocupació a persones amb autisme i que realitzen tasques com proves de software i feines repetitives però que necessiten d'humans (i no màquines) per realitzar-les eficaçment. Gràcies a la major capacitat de les persones amb autisme de trobar errors en software, Specialisterne dona ocupació a més de 90 persones i factura més de 3 milions d'€.



Impacte

- En l'actualitat, Specialisterne te 25 clients a Dinamarca i dona ocupació a 90 persones amb autisme.
- Un grup de 20 persones més estan en procés de formació.
- El grup van facturar 3,3 milions de dòlars en ingressos, generant un benefici de 170.000 dòlars.

Èxit intel·lectual per tots els nens i nenes.

Nom de la innovació

JUMPmath

Webs i referències

www.jumpmath.org

Emprenedor social

John Mighton

Àrea geogràfica d'implantació

Canadà i Estats Units



El problema

Quan es tracta d'aprendre, hi ha la suposició que alguns nens estan naturalment dotats, mentre que altres no. Aquest supòsit genera una profecia de fracàs auto-complerta per a molts estudiants. Investigacions empíriques han demostrat que els nens en edat preescolar comencen a comparar-se entre ells. Una vegada que un nen o nena decideix (per comparació o per suggeriment d'un adult) que no domina una matèria en particular, sobretot en matemàtiques, la seva ment deixarà de funcionar de manera eficient. Ja en molts cursos de primària, una proporció significativa d'alumnes ha "desconnectat". El problema en matemàtiques va a pitjor a mesura que va passant el temps, perquè el coneixement matemàtic és acumulatiu: un buit en el coneixement creat en un any pot mantenir a un estudiant en el fracàs durant la resta de la seva vida estudiantil.

Com funciona

El mètode d'ensenyament de matemàtiques JUMPmath s'anomena "descobrimt guiat", i té en compte les fortaleses i debilitats del cervell que els científics cognitius afirmen que juguen un paper clau en l'aprenentatge. Les lliçons es basen en una sèrie de preguntes Socràtiques, reptes i activitats en què s'introdueix nova informació en passos gestionables i assimilables, amb suficient pràctica i la revisió dels estudiants per consolidar el que han après. La metodologia inclou un conjunt d'eines d'ensenyament: llibres d'avaluació i de pràctiques, guies per als mestres amb plans de lliçons completes.

Model de sostenibilitat

JUMPmath ha desenvolupat llibres, manuals i tot tipus de materials disponibles a la seva web. El seu model de negoci es basa en la metodologia de formació de formadors. Tot el material està disponible en obert, tot i que la comercialització dels llibres també genera ingressos. També disposa de patrocinadors privats que financien l'adopció d'aquesta metodologia a escoles a molts països.



La solució

JUMPmath (Júnior Undiscovered Math Prodigis) posa en qüestió normes d'ensenyament i socials, creant una infraestructura educativa que elimina la suposició que hi ha jerarquies naturals d'habilitat. La metodologia trenca el cercle viciós que afecta milions d'alumnes a tot el món: un nivell baix d'ensenyament alimenta un baix rendiment a l'escola, el que fa baixar l'autoestima i les expectatives d'èxit dels nens i del seu entorn. Els seus programes estan dirigits a millorar l'ensenyament i l'autoestima, transformant el cercle viciós en un cercle virtuós per ajudar els estudiants van agafar camins cap a emocionants èxits intel·lectuals.

JUMPmath es basa en la idea que els nens aprenen millor quan se senten admirats i premiats. Per això, el seu mètode descompon sofisticats conceptes matemàtics en passos molt senzills i omple l'aula d'interacció i retroalimentació positiva.

JUMPmath ha revolucionat les escoles participants, i el més important, ha tingut un enorme impacte en la l'auto-percepció dels propis estudiants. En els seus programes amb nens de baixos recursos i 'etiquetats' prèviament com a estudiants de matemàtiques de baix rendiment, els alumnes han descobert que poden ser tan bons en matemàtiques com s'atreveixin. A mesura que adquireixen confiança en les matemàtiques, l'apliquen a altres esforços intel·lectuals, reforçant la seva confiança en l'escola i en les seves vides. La seva tècnica ha demostrat la seva eficàcia fins i tot entre els nens amb problemes de conducta i trastorns del desenvolupament com l'autisme.

Impacte

- Cap alumne té una qualificació inferior a 8 sobre 10 en les proves d'avaluació de matemàtiques als 12 mesos d'implantar el programa.
- Al Regne Unit, es va implantat el programa a 5.000 joves en risc d'exclusió social. Abans el 88% no aprovaven els rigorosos exàmens nacionals. Un any després es va aconseguir que el 60% l'aprovesse.
- Més de 700 escoles a Canadà, Estats Units i el Regne Unit i 85.000 alumnes anuals utilitzen JUMPmath en els seus cursos.





Nom de la innovació

Mybnk

Webs i referències

www.mybnk.org

Emprenedor social

Lily Lapenna

Àrea geogràfica d'implantació

Regne Unit



El problema

Al Regne Unit, el deute personal d'un adult és de 37.000 € de mitjana. D'altra banda, el 91% dels adults no han rebut cap tipus d'educació financera. En un context on les finances juguen un paper important, aquestes estadístiques indiquen una ruptura en la relació entre la gent i els diners.

Els governs, les organitzacions de ciutadans, i els bancs comercials són conscients del problema i han començat a prendre mesures per fer-hi front, encara que amb deficiències notables. El govern del Regne Unit recentment ha fet un esforç per incloure les finances en el currículum escolar, però el seu ensenyament és estàtic i abstracte, en comptes d'incloure l'experiència i la pràctica. L'alfabetització financera dels adolescents i joves és doncs extremadament deficitària.



Com funciona

El programa involucra als joves a través d'un servei bancari, per que aprenguin sobre els diners. Vincula estalvis i préstecs per ensenyar els conceptes generals relacionats amb l'administració dels diners. I els incentiva a iniciar les seves empreses. MyBnk involucra els joves en un procés únic d'auto-descobriments, alliberant el seu potencial emprenedor.

Un grup de joves és elegit per ser els 'directors' del banc. La seva responsabilitat és tenir cura dels estalvis, autoritzar préstecs, i animar els clients que prenen préstecs a crear les seves pròpies empreses. El banc està normalment obert durant els descansos entre classes i després de les hores escolars. Exposats als conceptes bàsics de les finances personals, desenvolupen una consciència financera que els dona la confiança necessària per utilitzar les finances. A més, el programa es recolza en una àmplia gamma de tallers i activitats pràctiques que se centren en l'emprenedoria i l'educació financera.

Model de sostenibilitat

MyBnk és una empresa social sostenible. Els seus ingressos sorgeixen sobretot de la venda de serveis i programes a les organitzacions que treballen amb joves, que cobreix les seves despeses operatives.



La solució

Lily Lapenna ha creat un programa educatiu i pràctic per promoure l'alfabetització financera, a través de la creació de "bancs" dirigits i gestionats per joves. El programa ha estat aprovat per per l'òrgan regulador bancari nacional a Anglaterra.

Al centre del programa és la idea que les finances poden ser utilitzades no només per fomentar l'estalvi, sinó també com un trampolí eficaç per als joves per posar en marxa noves empreses. Per això, Mybnk es centra en donar als joves l'experiència real d'assumir les funcions dels diferents actors en el sistema bancari, millorar les seves habilitats empresarials i comprendre tot l'ecosistema de la creació i manteniment d'empreses.

La peça central de MyBnk és el programa MyBnk-in-a-Box. Per un costat, el programa emula el món real de les finances i de les relacions entre prestatari i prestamista. Els principis i les dinàmiques de les microfinances tenen un gran impacte i ajuden a donar forma a la relació dels joves amb els diners i fomenta l'emprenedoria. Fent participar directament als joves, es creen un hàbits que impactaran la seva vida. Per un altre costat, MyBnk crea un sistema bancari, on els joves posen i gestionen els seus estalvis, i demanen petits préstecs sense interès per finançar les seves iniciatives. També avaluen les sol·licituds de préstecs i administren les finances del banc, aprenent mitjançant la seva pròpia experiència sobre conceptes com ara l'interès, el risc, la banca ètica, i el finançament responsable.



Impacte

- 25.000 joves han participat en els programes MyBank en 4 anys.
- 57 entitats participen implantant les activitats i serveis de MyBnk
- L'hàbit de l'estalvi augmenta en el 75% dels participants
- El 95% dels participants milloren el seu coneixement, les seves aptituds i la seva auto-confiança en serveis financers.

Foment de l'emprenedoria tecnològica i social entre els joves.

Nom de la innovació	Emprenedor social
Apps for Good	CDI Europe
Webs i referències	Àrea geogràfica d'implantació
www.appsforgood.org	Regne Unit (i altres 10 països)



El problema

- Falta capacitat emprenedora dels estudiants, tot i que tenen un gran interès en la tecnologia sobretot mòbil.
- El nombre de noies que decideixen estudiar matèries tecnològiques és molt baix.
- Falta de motivació dels estudiants adolescents.
- Els valors de la ciutadania activa i l'emprenedoria social no tenen una aplicació pràctica en la majoria de sistemes educatius.



Com funciona

Durant el curs acadèmic, els estudiants que participen en el programa Apps For Good passen per un procés d'impuls emprenedor mitjançant el qual identifiquen tot allò que no els agrada de la seva realitat, de la seva comunitat, ciutat o país, per després dissenyar aplicacions de mòbil que poden ajudar a resoldre el problema. El programa combina una àmplia gamma d'àrees en el curs: des de l'aprenentatge de l'emprenedoria, fins al treball social dins una comunitat, passant per la resolució de conflictes, o la gestió d'equips, així com el disseny i algunes habilitats tècniques de programació.

Els participants treballen en equip per definir quins problemes volen tractar i la millor manera de resoldre'ls amb les aplicacions mòbils i la web. Aprenen sobre el procés de desenvolupament de programari d'una manera molt pràctica. Les millors aplicacions dissenyades i prototipades es presenten en als premis anuals Apps for Good.

Model de sostenibilitat

Apps for Good és una organització sense ànim de lucre però que es financia principalment a través del patrocini per part d'empreses tecnològiques. Alguns grups generen ingressos a través dels propis processos de formació i suport, però el seu pes és marginal.



La solució

Apps for Good és un programa de CDI Europe que ensenya als joves com dissenyar aplicacions mòbils per resoldre problemes de la vida real. També proporciona una plataforma per als professionals de les altes tecnologies per compartir voluntàriament les seves habilitats.

Apps for Good és un programa on els joves aprenen a crear aplicacions mòbils imaginatives que milloren el seu entorn i el seu món. En l'actualitat s'executa en 90 escoles al Regne Unit, on els estudiants treballen junts per descobrir els temes que volen tractar i la millor manera de resoldre'ls amb les aplicacions mòbils i web.

Al final de del programa, els estudiants han adquirit un coneixement útil del mercat de la tecnologia, que abasta el desenvolupament de productes, disseny i comercialització d'una manera pràctica. Els ofereix l'oportunitat d'aprendre, practicar i desenvolupar una gamma completa d'habilitats, que els ajudarà en la recerca d'ocupació.

El programa pretén encoratjar els joves a utilitzar la tecnologia per resoldre els problemes per al bé comú, augmentar la seva capacitat emprenedora i la seva confiança. També aconsegueix connectar els joves amb les xarxes empresarials i amb el coneixements.

Apps for Good contribueix a educar gent jove, promovent el seu talent emprenedor i creatiu, en un sector amb molt espai per a la creativitat, la prosperitat i l'ocupació.



Impacte

- 2010: van participar 42 estudiants, 4 professors i 2 escoles.
- 2011: van participar 1.200 estudiants, 90 professors i 40 escoles.
- 2012: estant participants uns 5.000 estudiants, 250 professors, 90 escoles.
- 41% dels estudiants son noies.

Alfabetització emocional augmentant l'empatia entre joves.

Nom de la innovació

Roots of Empathy

Webs i referències

www.rootsofempathy.org

Emprenedor social

Mary Gordon

Àrea geogràfica d'implantació

Canadà (i altres 9 països)



El problema

- En les últimes dècades, s'està experimentant un augment molt considerable de les denúncies de violència domèstica, d'abús infantil, de violència infantil i juvenil i del 'bullying'. Sovint, els que són abusats en la infància i joventut esdevenen abusadors ells mateixos.
- Els pocs programes educatius dissenyats per dissuadir futurs actes de violència tenen sovint poc impacte perquè es centren en les conseqüències de la violència, en lloc d'oferir a les persones alternatives d'interactuar i respondre en situacions d'estrès o violentes.
- La connexió entre la falta d'empatia i les tendències a l'agressió, apunten a una possible solució. Els abusadors tenen una incapacitat per reconèixer la manifestació de l'emoció, i així hi responen inadequadament.



Com funciona

En el programa, un pare o mare del barri i el seu nadó visiten una classe en 9 ocasions durant l'any escolar. Un instructor acompanya la família a la classe per guiar els alumnes en la seva observació de la relació que s'estableix entre el nadó i els pares. El nadó és el "mestre". A cada visita, l'instructor anima els alumnes a observar com el nadó creix i canvia durant el seu primer any de vida. Els alumnes també observen la relació d'amor entre els pares i el seu nadó, i com aquests responen a les emocions del nadó i a les seves necessitats. La relació afectiva entre el nadó i el seus pares representen un model ideal de l'empatia.

Els nens aprenen a entendre el punt de vista del nadó i nomenar les emocions que expressa, i llavors l'instructor els ajuda a estendre aquest aprenentatge cap als altres, per que puguin comprendre millor els seus propis sentiments i els dels altres. Aquesta comprensió dels sentiments els fa més capaços d'entendre els seus propis sentiments i conviure en la societat, i amb una millor capacitat de lluitar contra crueltat i la injustícia.

Model de sostenibilitat

Roots of Empathy es financia a través de patrocini, donacions privades i finançament públic als seus programes formatius.



La solució

El programa creat per la Mary Gordon, Roots of Empathy, Arrels d'Empatia, s'enfoca en reduir l'agressivitat en la infància mitjançant l'alfabetització emocional i fomentant l'empatia.

Els científics han demostrat que els abusos durant els anys de formació de l'infant afecta la formació del cervell i té un impacte en l'aprenentatge, la conducta i la salut dels nens i nenes durant la resta de la seva vida. La investigació del desenvolupament infantil indica que ensenyar als nens a ser compassius i empàtics, a saber reconèixer i gestionar les seves pròpies emocions i la dels demés en una edat primerenca, pot mitigar significativament l'impacte de la violència. El programa Roots of Empathy explora i desenvolupa plenament aquest potencial per a la recuperació dels efectes d'experiències traumàtiques en la infància i reduir la freqüència de la conducta agressiva, oferint als alumnes les estratègies per reconèixer i respondre positivament a les emocions dels altres. L'objectiu a llarg termini és permetre a la pròxima generació exercir la seva ciutadania de manera responsable i sensible. En el curt termini, Roots of Empathy busca promoure l'empatia, per promoure relacions més respectuoses i humanes, i reduir els nivells d'intimidació i agressió. "El que estic aprofitant és l'empatia com a palanca de canvi social." Mary Gordon.



Impacte

Les avaluacions mostren que els alumnes demostren:

- Una disminució en l'agressió
- Un augment en la conducta pro-social
- Un augment de la comprensió social i emocional
- Un augment en el coneixement de la paternitat
- La percepció d'un ambient més saludable i constructiu a l'aula
- Milliores en la conducta social i l'agressió reduïda que es mantenen durant anys.

Educació científica i tecnològica per nens i nenes.

Nom de la innovació

Science Lab

Webs i referències

www.Science-Lab.de

Emprenedor social

Heike Schettler

Àrea geogràfica d'implantació

Alemanya



El problema

Els coneixements científics són els grans oblidats del sistema educatiu. De fet, la ciència és percebuda únicament com una matèria exclusiva per experts. Això té dues implicacions negatives. En el sistema educatiu, el nombre d'estudiants de ciència està en declivi a tota Europa, i es preveu un gran dèficit de científics en el mercat laboral dels propers anys. També planteja un desafiament democràtic, ja que la gent no pot prendre decisions informades sobre certes qüestions d'interès públic sense entendre la ciència en qüestió.

Hi ha poca o cap educació científica en les escoles bressol i a l'escola primària. Les classes de Biologia i Química comencen quan els alumnes tenen 10 o 12 anys d'edat. Els informes PISA deixen al descobert les deficiències alarmants en educació científica i tecnològica.

Les causes d'aquests pobres resultats es troben no només en el nivell bàsic de coneixements dels mestres, sinó sobretot en l'enfocament de l'aprenentatge científic en les escoles.



Com funciona

Al 2002, ScienceLab va iniciar la seva activitat organitzant activitats extra-escolars per nens i nenes de 4 a 10 anys. Els seus cursos experimentals comencen amb les típiques preguntes que els nens es fan. Llavors s'anima als alumnes a realitzar experiments amb l'orientació dels instructors per entendre, analitzar i descriure.

Els cursos ofereixen una àmplia gamma d'experiments apropiats per a diferents edats i tracten sobre nombrosos temes en els camps de la Biologia, Medicina, Química, Física, Tecnologia, Astronomia, Geofísica (especialment Geologia). En l'actualitat hi ha 10 mòduls.

Els cursos es realitzen en grups de 8 nens i duren 14 setmanes, amb una unitat per setmana. Els nens treballen en equip i també tenen accés a un suport individual. La seva curiositat a aquesta edat no té límits i la seva capacitat per entendre els problemes científics és sorprenent.

S'estableixen connexions amb altres matèries com la història o la geografia per activar els coneixements i habilitats més enllà de la ciència i iniciar-los al pensament connectiu. Els alumnes també aprenen a ajudar-se mútuament.

Model de sostenibilitat

L'èxit de Science Lab va començar a penetrar dins del sistema educatiu alemany al 2004, i així la seva activitat es va anar enfocant a la formació de formadors. Això els ha permès incloure en el currículum acadèmic la metodologia de ScienceLab i escalar la seva innovació a centenars d'escoles a Alemanya. ScienceLab és ara una empresa social que genera ingressos a través dels estudiants i de les escoles.



La solució

Heike Schettler està canviant el panorama educatiu alemany a través d'un programa d'exploració científica creativa que donar als nens i nenes un rol protagonista. En animar els nens a qüestionar constantment el seu entorn i seguir les seves curiositats, Heike està canviant la forma d'ensenyar la ciència dins i fora de les aules. En termes més generals, està contribuint a una major consciència i valoració de la ciència a la societat.

ScienceLab és una institució educativa independent, sense ànim de lucre. La seva missió és guiar i donar suport a nens i nenes en el seu camí per trobar respostes a les seves preguntes de la natura, la tecnologia i el medi ambient.



Impacte

- Més d'1 milió de nens i nenes han participat en activitats de ScienceLab.
- Es formen 100 instructors mensualment.
- Els seus programes s'implanten a més de la meitat d'escoles públiques alemanyes.
- Heike ha liderat la revisió del currículum acadèmic de l'Estat de Baviera.



Una nova etapa laboral i social per a la gent gran.



Nom de la innovació

Emprenedor social

Encore Careers

Marc Freedman

Webs i referències

Àrea geogràfica d'implantació

www.encore.org

Estats Units



El problema

L'esperança de vida i la qualitat de vida de la gent augmenta, i qüestiona el concepte inactiu de la "tercera edat". Les jubilacions que prometien 30 anys d'oci ja no són sostenibles, ni per a les persones ni per a la societat. 4 de cada 5 jubilats desitgen treballar i sentir-se de nou útils en la seva comunitat. Afirmen que la feina dignifica i ajuda a la seva salut física i mental. Per altra banda, augmenta la preocupació sobre la sostenibilitat dels sistemes de pensions, quan la generació del *baby boom* a països occidentals arriba a l'edat de jubilació. La gent gran suposa avui una gran oportunitat: és un gran grup de gent sana i saludable, amb gran experiència i talent, amb ganes de treballar i contribuir a millorar la societat.

Com funciona

- Premis Purpose Prize: Encore dona premis anuals a les persones grans que hagin tingut un impacte social més gran. Els 5 premis anuals donats a persones majors de 60 anys serveixen d'inspiració a altres persones a seguir el mateix camí. També ha creat un premi per empreses que tregui el màxim resultat d'una força de treball multigeneracional.
- Experience Corps: Encore ha creat programes per convertir les persones grans en professors de reforç d'educació infantil i primària.
- Beques Encore: Dissenyades per oferir noves fonts de talent a entitats per resoldre problemes socials crítics, els becaris es centren en augmentar l'impacte social de les organitzacions. Mentre treballen, els becaris guanyen un estipendi, aprenen sobre el treball social i desenvolupen una xarxa de contactes.
- Universitat Encore: La iniciativa promou itineraris educatius per persones de la tercera edat involucrant universitats, empreses i organitzacions.
- Borsa de treball: Encore ha creat un mercat d'oferta i demanda de feina per persones de la tercera edat.



Model de sostenibilitat

Es basa en ingressos provinents d'acords amb institucions, fundacions i empreses que financien projectes específics i un cost mínim a usuaris i participants en els programes.



La solució

En Marc Freedman proposa entendre la jubilació com una oportunitat per entrar en una nova etapa de la vida i del treball, una etapa que proporcioni oportunitats de fer una veritable diferència en la comunitat i en el món. Per això, ha creat Encore Careers, un programa dirigit a persones que han culminat la seva etapa laboral i volen continuar aportant els seus coneixements i experiència en projectes de caràcter social. La organització convida als jubilats a activar-se i aconseguir un treball remunerat, produint un guany inesperat de talent per ajudar a resoldre els problemes socials.

Treballant amb una varietat d'actors de la comunitat, Encore ofereix un paquet de programes que ajuden a les comunitats posar en marxa les idees, la infraestructura i les institucions per permetre a la gent gran una jubilació activa i productiva.

El paquet comença amb la promoció de la idea "d'envellir amb èxit" a través d'una campanya de sensibilització que informa i involucra a la comunitat. Després facilita l'establiment d'una xarxa de centres d'aprenentatge permanent i de desenvolupament que permeti a la gent gran contribuir de la manera més eficaç possible al creixement de la comunitat, sigui a través d'un lloc de treball o de l'emprenedoria social. Encore proporciona les eines, connexions, suport i oportunitats per navegar amb èxit cap a aquesta nova fase de vida.

Impacte

- Experience Corps dona ocupació a 2.000 persones grans, i educa anualment a 20.000 alumnes en 19 ciutats dels Estats Units. Les avaluacions independents demostren que Experience Corps té un poderós impacte en la comprensió de lectura de la infància.
- El Premi Purpose està transformant la percepció de la capacitat de les persones majors de 60 anys per resoldre els grans problemes que enfronta el món. Fins ara, el premi ha atret a 4.000 candidatures i ha entregat 60 premis.



Alimentació equilibrada i digna per persones de baixos ingressos.

Nom de la innovació

ANDES Epiceries Solidaires

Webs i referències

www.epiceries-solidaires.org

Emprenedor social

Guillaume Bapst

Àrea geogràfica d'implantació

França



El problema

Hi ha diferents organitzacions a França que subministren ajuda alimentària en forma d'àpats prefabricats i paquets d'ajuda. No obstant això, la qualitat d'aquests aliments és sovint pobre: un estudi recent ha demostrat que la situació de salut de les famílies que depenen únicament de l'ajuda alimentària és molt pitjor que la mitjana nacional (amb problemes, entre ells, la desnutrició, l'obesitat i la pressió arterial alta). Sovint, aquest aliment és donat quan s'acosta o ha sobrepassat la seva data de caducitat. Originalment creat per fer front a situacions d'emergència i no per satisfer totes les necessitats nutricionals dels beneficiaris, l'ajuda alimentària s'ha convertit en molts casos en l'única font d'aliment per als indigents. De mitjana, l'ajuda alimentària es rep durant 25 mesos, i la varietat del menjar depèn únicament del que està disponible per distribuir en cada període. Malgrat els esforços per ajustar-se a les recomanacions sobre nutrició saludable, les organitzacions de distribució de l'ajuda alimentària pateixen fortes restriccions de subministrament que afecten varietat i qualitat.

Mentre que la manca de qualitat nutricional és una preocupació important, la incapacitat de les famílies de baixos ingressos per triar el que mengen no s'han de menystenir. La privació de l'opció de poder escollir el que es menja és una altra forma d'exclusió.

Com funciona

Les Épiceries Solidaires de la xarxa ANDES ven els seus productes al voltant del 20% del preu de venda clàssic, utilitzant principalment els estocs romanents d'empreses. La gestió de la logística centralitzada a tota França, la col·laboració de moltes empreses i les aliances amb institucions públiques locals, regionals i estatals és el que fa possible la sostenibilitat de les botigues.

L'accés a les Épiceries Solidaires es fa a través dels serveis socials locals i les organitzacions associades a la xarxa, tenint en consideració la situació familiar i social de les persones i famílies. A més de la venda d'aliments, les Épiceries Solidaires organitzen diverses activitats, des de tallers de cuina, fins a sessions per pares i fills. A més, cada un dels usuaris de les botigues ha de definir un projecte per millorar la seva vida quotidiana amb un membre de l'Épicerie. Cada botiga organitza una mitjana de 100 activitats per any. Pels usuaris, es tracta d'un espai d'acollida i d'escolta, una eina per a la reinserció social i professional.

Model de sostenibilitat

El model es sosté en base als ingressos de les botigues generades per les vendes i les donacions d'empreses. Però el model incorpora serveis socials proporcionats als clients, i aquests es paguen a través de finançament públic.



La solució

Guillaume Bapst està revolucionant la forma en que llars de baixos ingressos accedeixen i compren aliments. En un intent per millorar el sistema de distribució d'aliments a França, on les opcions són limitades, i la qualitat i el valor nutritiu és baix, Guillaume ha construït una xarxa de botigues de queviures de solidaritat. La xarxa ANDES venen productes alimentaris de qualitat a un 10-30 per cent del preu de mercat. S'estableixen a tot el país amb l'ajuda de les associacions com el Banc d'Aliments, la Creu Roja, fundacions i altres empreses privades. Les botigues ANDES permeten a les famílies pobres accedir a una dieta saludable, donant-los l'oportunitat de triar entre els productes i comprar-los sense necessitat de recórrer a la caritat. Així es fomenta la seva dignitat, el auto-estima i la seva llibertat. Els ingressos obtinguts dels productes permet gestionar el negoci, i els beneficis es reinverteixen en projectes dissenyats tant per l'emprenedor social que ha creat la botiga i com el comprador. En comptes de contribuir a l'estigmatització dels pobres a través d'almoines, ANDES representa un sistema més efectiu, eficaç i just, tractant les persones com a clients.

Impacte

- 130.000 clients diaris de les botigues de queviures a França.



Re-inserció eficaç de persones a la presó.



Nom de la innovació

Emprenedor social

Southwark Offenders Support (SOS)

Junior Smart

Webs i referències

Àrea geogràfica d'implantació

www.stgilestrust.org.uk

Regne Unit



El problema

El sistema penal de Gran Bretanya es caracteritza per la prolífica reincidència, amb gairebé el 56% dels infractors adults i el 75% dels joves cometent un delicta dins dels dos anys posteriors a la seva sortida de presó. Això és en part a causa de les influències negatives dins de les comunitats, on els joves estan exposats a les bandes, als alts nivells de consum de drogues i a la debilitat de les xarxes socials de suport. Sovint, els joves en conflicte amb la llei són alliberats de nou a la comunitat sense haver canviat el seu comportament, essent així més propensos a reincidir, i a influir negativament sobre altres joves de la comunitat.

En sortir de la presó, els joves sovint no poden accedir a un habitatge, a ocupació i a formació, i s'enfronten a una complexa gamma de problemes que els impedeixen esdevenir membres productius de la societat. L'estigma associat amb l'estada a la presó, la poca disponibilitat a tornar a entrar en el sistema educatiu, i la poca coordinació i feblesa dels serveis de suport a la rehabilitació són causes d'aquest problema. Els costos d'aquest fracàs són enormes: el cost social de tenir a joves reincidint sistemàticament debilita les comunitats. I financerament, el cost de tenir joves a la presó al Regne Unit gira entorn a les 80.000 lliures esterlines (100.000€) anuals.

Com funciona

SOS substitueix les influències negatives per positives a través de relacions de mentors que treballen directament amb la parella, la família i els amics de l'ex-infractor. Es comença a treballar amb el grup objectiu abans del reingrés de l'infractor a la societat, fent que els mentors coneguin els seus 'clients', avaluant les necessitats, i preparant-lo psicològicament per la seva posada en llibertat. Un cop alliberat, l'assessorament continua garantint que el client tingui accés a habitatge i que participi en processos formatius. Part de l'èxit del programa depèn de la relació personalitzada que els mentors mantenen amb el client, així com la involucració de les persones més properes a ells. Junior també treballa amb les autoritats penitenciàries per tractar als individus que estan en major risc de reincidència. Com els mentors de SOS són ex-convictes, tenen credibilitat amb els presos actuals, els ajuda a connectar d'una manera més positiva que els empleats de l'organització que mai han tingut experiència directa.

Model de sostenibilitat

SOS funciona dins de St Gilles Trust i es financia a través dels Bons d'Impacte Social, com una de les organitzacions proveïdores de serveis a la presó de Peterborough, a més d'utilitzar donacions privades individuals i corporatives.



La solució

Junior Smart ha desenvolupat un sistema per fer front a aquests problemes de forma eficaç, holística i eficient, basada en un mecanisme de tutoria entre parells (involucrant ex-delinquents que ja han passat per un procés de rehabilitació) i que proporciona serveis als presos per fer front a l'àmplia gamma de problemes que enfronten a la presó, així com durant el procés de reinserció un cop fora de presó. Amb això, Junior ha aconseguit transformar la manera en que s'acompanya a les persones que surten de la presó, reduint significativament les taxes de reincidència i creant models positius de les persones que han passat per la presó a les seves comunitats.

SOS posa l'accent en el paper dels ex-presos en la prevenció d'altres delictes i els dona la possibilitat d'adquirir coneixements i habilitats per assessorar i orientar a joves en situació de risc de reincidència. Aquesta experiència ofereix al ex-pres un actiu important que pot conduir eventualment a l'ocupació, promovent alhora un compromís positiu envers la comunitat.



Impacte

- Només un 10% de les persones que han passat per SOS han reincidit.

Desenvolupament i integració eficaç de les persones sordes.

Nom de la innovació	Emprenedor social
Signes des Senses	Simon Houriez
Webs i referències	Àrea geogràfica d'implantació
www.signesdesens.org	França



El problema

La comunitat sorda és sovint una comunitat marginada. El seu univers és relativament insular, i això es veu agreujat pel fet que les seves eines de comunicació són accessibles únicament a elles. Així són incapaces d'accedir a la cultura dominant i d'entreteniment que es defineixen pel so. Això amplia encara més la bretxa de comunicació entre les persones que senten i els sords. La mancança d'experiències comuns i una comprensió del món limitada, impedeix als nens sords usar la seva imaginació, o entrar en un món de fantasia. Es pot resumir el problema amb el següent: (a) L'accés al coneixement per la gent sorda és molt difícil; (b) Falta una pedagogia adaptada a les escoles; (c) Les eines pedagògiques són inapropiades ja que la majoria han estat desenvolupades per persones que senten; (d) El 50% de les persones sordes de naixement no saben ni llegir ni escriure; (e) La gent els percep com persones amb menor capacitat intel·lectual, incapaces d'aprendre i de conceptualitzar.

Com funciona

Signes des Senses treballa a través de tres activitats que comercialitza per permetre la seva sostenibilitat i creixement:

- 1) Edició de llibres-DVD de vídeo que barreja el llenguatge escrit i el vídeo, per facilitar l'accés a la lectura i al llibre als sords, així com al coneixement.
- 2) Activitats culturals (tallers, esdeveniments, espectacles, conta-contes, tallers, educació ...) per fer els museus accessibles a les persones sordes, amb la participació guies sords.
- 3) Projectes basats en la Web: Es tracta d'aprofitar el potencial d'Internet i les innovacions recents (xarxes socials, web 2.0, l'accés a la telefonia mòbil, el vídeo a la xarxa, ...) per a sords al voltant de la qüestió de l'accés a coneixement i a la cultura. Ha creat la primera guia mòbil per a sords del Museu del Louvre.

Model de sostenibilitat

L'editorial es financia amb la venda dels llibres i DVD i d'aliances amb institucions privades i públiques, a més del crowdfunding. Moltes de les activitats reben finançament públic, tan a nivell europeu, nacional i local. Aliances amb empreses com IBM fan possible el servei d'e-learning.



La solució

Signes des Senses treballa sobre la idea que les persones sordes, inclosos els nens sords, tenen necessitats de mitjans i eines educatives adequades per accedir al coneixement. Així l'associació s'enfoca a:

- Donar suport a la comunitat sorda, oferint les eines adequades que li permetin créixer i construir.
- Promoure l'intercanvi i posada en comú d'igual a igual entre persones sordes i oients.

Simon Houriez està establint una base comuna per a l'aprenentatge tant per a persones sordes com oients. Es nega a admetre que per rebre educació i ser reconeguts per la societat, els sords s'hagin d'ajustar als paradigmes de comunicació i el sistema educatiu dels que senten. Simon faculta a les persones sordes per que puguin accedir al coneixement a través d'un llenguatge de signes més sofisticat, ple de matisos, que els dona l'oportunitat de construir la seva pròpia identitat cultural i integrar-se plenament en la societat. Per tancar la bretxa educativa entre les persones que senten i les que no, Simon està transformant l'experiència educativa dels nens sords per donar a cada nen l'oportunitat d'aprendre a partir de les seves necessitats específiques, els obre a la riquesa de la seva cultura, i els permet assolir el seu potencial.

Les seves activitats han permès establir nous estàndards, àmpliament reconegut pels metges. Ha demostrat que és possible que els pares de nens sords comparteixin una experiència d'aprenentatge amb els seus fills. En expandir dramàticament la capacitat d'aprenentatge dels sords per conceptualitzar, s'ha millorat les seves habilitats de lectura i d'escriptura.

Impacte

- Les eines pedagògiques innovadores han estat adoptades en el 60% de les escoles especials
- Ha creat el primer diccionari multimèdia



Nom de la innovació	Emprenedor social
Bons d'impacte social	Social Finance UK
Webs i referències	Àrea geogràfica d'implantació
www.socialfinance.org.uk	Regne Unit



El problema

Durant molt de temps les administracions públiques han estat finançant programes que proporcionaven informació sobre quantes persones havien estat ateses per serveis socials, però molt poc sobre com aquests programes havien canviat les seves vides.

La necessitat de captar recursos, cada vegada més escassos a causa de les restriccions pressupostàries per la crisi econòmica, i la major exigència de mostrar resultats ha obligat a moltes administracions públiques a buscar noves fórmules de finançament que ofereixin al contribuent informació sobre els resultats assolits. El sistema de subvencions per finançar accions socials de gran impacte no només minva per la falta de recursos, sinó també per culpa de possibles errades sistèmiques en la gestió del risc, els incentius, la transparència i la rendició de comptes

Com funciona

Els BIS es generen a través d'un contracte entre l'administració i un tercer i requereix dels següents participants:

- Una entitat social capaç de demostrar que el seu projecte genera valor social i estalvis per a una administració pública i de replicar i/o superar aquests resultats amb una població definida en un termini determinat.
- Un sistema i una metodologia creïbles per mesurar l'impacte social i l'estalvi econòmic que obté l'administració.
- Una administració pública disposada a contractar un servei el preu del qual varia en funció dels resultats aconseguits.
- Un o diversos inversors disposats a posar diners en l'entitat social perquè presti un servei amb l'expectativa que els retornaran el capital invertit i la possibilitat d'aconseguir un marge financer en funció de l'èxit de l'entitat social en complir amb els objectius. Els inversors assumeixen el risc de perdre el seu capital si no s'aconsegueixen resultats.

Model de Sostenibilitat

Els BIS és una manera de finançar accions centrades en l'impacte social capaç d'atraure capital privat, alineant els interessos de l'administració, el tercer sector i el capital privat.



La solució

Els bons d'impacte social (BIS, o contractes de pagament-per-èxit) ofereixen un mecanisme innovador de finançament de serveis socials. Els BIS s'instrumenten a través d'un contracte de serveis entre una administració pública i una organització proveïdora de serveis socials en què el finançament es condiciona a l'obtenció de determinats resultats o objectius socials.

La novetat d'aquest model es troba no només en vincular el finançament a l'obtenció de resultats, sinó al fet que el govern mitjançant el seu compromís de pagar a canvi de resultats aconsegueix incentivar la participació d'inversors privats en el finançament dels programes. A través dels BIS, els inversors privats acorden finançar determinades iniciatives socials impulsades per organitzacions que demostrin resultats en aquest camp. El retorn de la inversió es garanteix pels organismes de l'administració pública, sempre es demostrin que s'han aconseguit els resultats. Si els resultats no es produeixen, aleshores els inversors privats no recuperen la seva inversió.

Per l'administració, és una forma de pagar en funció dels resultats que l'allibera dels costos de prestació de serveis directes i trasllada el risc financer als inversors privats que no rebran un retorn si els resultats no s'aconsegueixen. Les organitzacions que presten el servei accedeixen a finançament necessari per fer-ho i tenen clar els objectius que han d'aconseguir i els indicadors que s'utilitzaran per mesurar-ho. I els inversors accedeixen a oportunitats de generar un retorn econòmic i social.

Impacte

Existeixen 10 programes pilots (agost 2012) a tot el món, i al ser programes de llarg termini, els primers resultats definitius no s'obtidran fins al 2013. Les evidències d'impacte fins ara aconseguides són anecdòtiques però positives.





Nom de la innovació

CIGALES

Emprenedor social

Dominique Carliez

Webs i referències

www.cigales.asso.fr

Àrea geogràfica d'implantació

França (expandint a altres països europeus)**El problema**

Actualment, l'accés a finançament és un dels principals problemes per a qualsevol iniciativa empresarial. Si la iniciativa és per generar una nova empresa, d'implantació local, per part d'una persona o grup de persones sense garanties personals i amb un capital propi molt petit, l'accés al finançament des de les entitats financeres tradicionals és completament tancat. Aquest és habitualment el perfil d'empresa de nova creació corresponent a iniciatives d'emprenedoria social o de pimes que el pretenen és la creació del propi lloc de treball i, com a molt, algun més.

**Com funciona**

Des del punt de vista operatiu, un club CIGALES posa els diners a disposició de l'empresa que vol finançar prenent una participació en el seu capital, donat que es tracta d'una estructura de capital risc solidari. La vida d'un club CIGALES està limitada a 5 anys, prorrogables un cop, és a dir, que té una vida màxima de 10 anys. Un cop transcorregut aquest temps, el capital es retorna als socis.

Els possibles resultats financers de les empreses participades poden distribuir-se en forma de dividend o bé reinvertir-los a l'empresa. Aquesta última pràctica és la més habitual per tal de reforçar l'estructura financera de les empreses i poder garantir una llarga continuïtat, un dels principals objectius de la inversió.

Des del punt de vista de l'inversor, la principal font de rendibilitat econòmica (tot i no ser la motivació habitual dels membres dels clubs) és la deducció fiscal que permet la legislació francesa per a aportacions a entitats de capital risc solidari.

Per donar continuïtat financera als projectes més enllà de la vida d'un club, hi ha altres xarxes de suport financer que poden prendre el relleu d'un club CIGALES. Una altra forma de sortida del capital d'una empresa participada és la venda de les participacions a la pròpia empresa o als seus treballadors.

Com funciona

Els costos que generen els Clubs son molt baixos. Les posicions de gerent i tresorer no acostumen a rebre remuneració. Alguns Clubs sí que inclouen càrrecs amb remuneració. Això és possible perquè s'organitzen al voltant dels barris i es constitueixen com en grups relativament petits. Els clubs inverteixen en petites empreses del barri i recullen els beneficis relacionats amb la seva part de propietat de l'empresa. Els beneficis pels membres són petits i provenen de forma important de l'estalvi fiscal que preveu la legislació francesa (18% en renda i 50% en patrimoni).

**La solució**

La xarxa de clubs de les CIGALES dona una resposta específica a aquest problema. Un club CIGALES és una estructura de capital risc solidari que mobilitza l'estalvi dels seus membres i els posa al servei de la creació i desenvolupament de petites empreses locals i col·lectives. Es tracta d'un grup entre 5 i 20 persones que es posen d'acord per gestionar conjuntament una part dels seus estalvis posant-los a disposició d'iniciatives empresarials locals. Els membres del club es reuneixen regularment, estableixen els criteris d'inversió i es posen d'acord sobre les iniciatives en les que volen invertir. La proximitat de la seva inversió els hi permet conèixer als promotors de la iniciativa empresarial abans de prendre la decisió d'inversió i rebre explicacions de primera mà sobre el projecte. A més a més poden oferir el seu suport directe al seu equip gestor.

Aquesta forma de funcionament esdevé un lloc d'intercanvi d'experiències i d'auto-formació sobre qüestions econòmiques i de desenvolupament local, on es troben els inversors i els promotors de projectes empresarials construint plegats l'experiència d'una economia socialment responsable i solidària. És per això que aquests instruments d'inversió tenen un caràcter marcadament territorial, desenvolupant l'activitat econòmica de proximitat.

**Impacte**

- Els clubs sumen un total de 1.800 membres inversors.
- El total de projectes empresarials en estudi/en marxa és d'unes 400 empreses.
- L'estalvi posat a disposició de les CIGALES pels seus membres és d'uns 450.000 euros anuals.

Nom de la innovació

Emprenedor social

Cooperatives d'Activitat i Ocupació

Webs i referències

Àrea geogràfica d'implantació

www.cooperer.coop - www.copea.fr

França



El problema

La creació de la pròpia empresa topa sovint amb barreres que dificulten la seva iniciativa: sovint no compta amb coneixements i capacitats per a la posada en marxa d'una empresa (màrqueting, operacions, comunicació, gerència, etc.). El desconeixement dels requeriments legals, juntament amb la manca d'experiència en tasques gerencials, limita l'opció d'auto-ocupació a activitats professionals exercides amb la forma que popularment es coneix com a "treballador autònom". Aquest fet limita el potencial de creació de llocs de treball que es podria assolir amb la creació de projectes empresarials més ambiciosos.



Com funciona

Una persona amb un projecte empenedor en ment pot dirigir-se a una CAO per desenvolupar-lo. Durant l'etapa inicial, la relació entre la CAO i l'empenedor es regula mitjançant un acord d'acompanyament que permet a l'empenedor posar en marxa el seu projecte, mentre la CAO li ofereix el seu paraigües jurídic per desenvolupar l'activitat (NIF, permisos legals, suport a la gestió comptable i jurídica, etc.). Quan l'empenedor fa la primera factura, se li fa un contracte d'assalariat.

L'empenedor té, però, independència professional i econòmica i és ell qui pren les decisions que afecten directament la seva activitat. Pel sosteniment financer de la CAO i en contraprestació de tot el que rep, contribueix amb un 10% de la seva xifra de negoci. Després d'uns mesos que hagin permès validar el model de negoci es presenten dues vies alternatives: sortir de la CAO i desenvolupar el seu projecte independentment, o bé esdevenir soci de la CAO i sumar el seu projecte empresarial als que ja conformen la cooperativa.



Model de sostenibilitat

Financerament, i especialment durant el procés de posada en marxa d'una CAO, el model francès compta amb el suport de diferents Administracions Públiques i altres organitzacions vinculades al territori on s'implanta. No obstant, la iniciativa de creació d'una CAO pot partir tant d'una institució (ajuntament, associació, etc.) com de la voluntat d'un grup d'empenedors privats que volen emprendre en col·lectivitat. Hi han models que aconseguen ser sostenibles a través de la contribució del 10% de la xifra de negoci de cada empenedoria, però sempre amb una participació pública d'entre el 30% en les CAO més eficients, al 70% en les més centrades a crear ocupació.



La solució

La "Cooperativa d'Activitats i d'Ocupació" (CAO) consisteix en la creació d'un marc jurídic, econòmic, social i humà que serveix de trampolí als empenedors i els hi permet conservar determinats avantatges socials i evitar alguns dels riscos inherents a la creació d'empreses, alhora que es senten acompanyats durant les primeres fases del procés empenedor. Els hi permet ser empenedors i assalariats simultàniament. Jurídicament, una CAO és una cooperativa formada per un conjunt de socis assalariats (bàsicament, els empenedors). Aquesta forma d'organitzar-se els hi permet compartir les seves competències, coneixements i energies, aprofitant les sinergies que aporta el treball col·lectiu. A més a més també es reparteix el risc empresarial. Com a cooperativa, el model de gestió intern és molt democràtic adoptant el principi de una persona = un vot. Tenen una vinculació territorial important, amb una vocació de desenvolupament econòmic local molt marcada.



Impacte

- 4.000 empenedors assalariats, dels quals el 54% són dones
- 37 milions d'euros de xifra de negoci generada pels empenedors assalariats.

Inserció laboral, consum de proximitat i bon veïnatge.

Nom de la innovació	Emprenedor social
Les jardins de Cocagne	Jean-Guy Henckel
Webs i referències	Àrea geogràfica d'implantació
www.reseaucocagne.asso.fr	França



El problema

El nombre de persones en risc d'exclusió social no deixa de créixer. Als perfils tradicionals dintre d'aquest col·lectiu (persones sense sostre, immigrants amb dificultats, mares solteres de baixos recursos, etc) s'afegeixen ràpidament nous perfils generats per la crisi econòmica actual: aturats de llarga duració, joves sense activitat (ni-nis), famílies afectades per la hipoteca, etc. La inserció social d'aquests col·lectius requereix com a condició prèvia necessària l'accés a una feina que pugui fer de pal de paller de tot el procés de construcció o reconstrucció del projecte professional i personal de l'afectat.

Com funciona

La producció de cada *Jardin de Cocagne* es comercialitza a través d'una xarxa de membres que reben quinzenalment una cistella de productes de temporada. La cistella es pot recollir directament a l'hort on es produeix o bé rebre-la a casa. Aquesta relació comercial és la principal font generadora d'ingressos del model. La iniciativa neix de forma independent de diferents col·lectius coneixedors i interessats pel model. L'any 1999 es crea la Xarxa Cocagne, amb la missió de promoure i recolzar els *Jardins de Cocagne*.

La Xarxa respon a una dinàmica associativa on hi conviuen tant els equips professionals que gestionen cada un dels centres d'activitat com un grup nombrós de voluntaris involucrats amb el projecte.

Cada *Jardin* té un caràcter molt arrelat al territori: xarxa de membres consumidors, producció de proximitat, relació amb la indústria agrícola local. Aquesta particularitat dona molta força al projecte i el converteix en un projecte sostenible multidimensional que potencia la base associativa de les persones, sensibilitza els consumidors en matèria de producció ecològica i sostenibilitat mediambiental, i sensibilitza també la indústria agrícola local envers la producció ecològica i sostenibilitat.

Model de sostenibilitat

Obtenen ingressos per la cistella ecològica que comercialitzen als seus membres però tenen un component de subvencions públiques. Del finançament públic, una part ve donada com ajuts als tipus de contractes que fan servir (bàsicament d'inserció social, que estan subvencionats), i la resta són altres tipus de subvencions. S'ha de tenir en compte que fan molta tasca de formació.



La solució

Els *Jardins de Cocagne* són un conjunt d'hortos ecològics col·lectius amb vocació d'inserció social, agrupats en una associació sense ànim de lucre. La missió dels horts és generar llocs de treball estables per a persones en una situació personal precària a través d'una activitat econòmica viable financera. El funcionament dels *Jardins de Cocagne* es regeix per quatre grans principis:

- Vocació d'inserció social i professional de persones en dificultats.
- Producció d'hortalisses sota principis de l'agricultura ecològica.
- Comercialització entre una xarxa de membres.
- Integració de l'agricultura ecològica a la indústria agrícola local.

El concepte neix a França l'any 1991 de la mà de Jean-Guy Henckel, dedicat des dels anys 80 a la integració de persones amb dificultats. Fins aleshores, no hi havia gaires experiències a França on la inserció de persones en risc d'exclusió es fes a través d'una activitat econòmica sostenible. Des d'aleshores el model s'ha anat estenent al llarg de tota la geografia francesa a partir d'iniciatives promogudes per grups de persones i entitats vinculades a la inserció social a través de la inserció laboral.

Un *Jardin de Cocagne* tipus disposa d'una estructura organitzativa que cobreix cinc funcions principals: direcció, administració, àrea tècnica, dinamització de la xarxa de membres i acompanyament professional. La relació laboral amb les persones beneficiàries es regula mitjançant un contracte d'inserció.

Impacte

- 4.000 llocs de treball per a persones en risc d'exclusió social
- 20.000 famílies membres
- 1.500 voluntaris



Esquemes de microcrèdit per cooperatives.

Nom de la innovació

The Working World

Webs i referències

www.theworkingworld.org

Emprenedor social

Brendan Martin

Àrea geogràfica d'implantació

Argentina, Nicaragua, Estats Units



El problema

L'accés a finançament és un problema en la situació actual per a qualsevol projecte empresarial. Per a projectes del tipus "microempresa" orientats a l'auto-ocupació existeixen diverses entitats que treballen en la concessió de microcrèdits. Però si el projecte és més gran i està plantejat en el marc de formes de gestió col·lectiva, com ara les cooperatives, aleshores es presenten uns problemes específics que poden fer encara més complicat l'accés al crèdit.



Com funciona

Els demandants del préstec han de ser projectes empresarials productius, cooperativistes i democràtics. Després de l'avaluació del risc del préstec és l'equip de "La Base", en assemblea, qui l'ha d'aprovar. Els imports habituals arriben fins a \$8.000 per préstec, amb un import d'uns \$4.000.

"La Base" té constituït un fons amb els diners per prestar, que en el moment actual procedeix de donacions filantròpiques. L'avantatge d'aquestes donacions és que un cop formen part del fons, es van convertint en préstecs successius a mesura que es van tornant, i s'aconsegueix que l'impacte de la donació sigui permanent.

"La Base" mostra una clara voluntat d'expansió i escalat del seu model com demostra el fet d'haver desenvolupat un software de codi obert per a la gestió dels préstecs concedits, per tal que qualsevol entitat financera pugui fer servir el seu model de gestió. A hores d'ara ja s'ha establert a Nicaragua i Estats Units, apart de l'Argentina, país d'implantació original del model.

Model de sostenibilitat

"La Base" encara no ha assolit una independència financera plena. Les despeses operatives eren sufragades inicialment per diverses entitats col·laboradores, de forma que els diners recaptats en forma de donacions podien ser prestats de forma íntegra pel desenvolupament de projectes amb impacte social. Ara, els interessos generats pels préstecs permeten cobrir parcialment les despeses. Hi ha en marxa un programa per a captar recursos amb l'objectiu de comptar amb uns recursos per a prestar d'un milió de dòlars a finals de l'any 2014.



La solució

El projecte "La Base", a Argentina, proporciona préstecs a petits grups d'emprenedors i, sobre tot, a projectes empresarials cooperatius focalitzats en la creació de riquesa i llocs de treball des de la base. La particularitat de l'esquema de finançament que proposa "La Base" és que es plantegen successius préstecs de curt termini per tal d'assegurar que el creixement és progressiu i sostenible. Els serveis de "La Base" inclouen el suport en la realització i/o revisió del Pla de Negoci i, sovint, plantegen l'elaboració de successius plans de negoci de curt termini (6 a 12 mesos) al llarg de les diferents fases del procés de finançament. Aquest procés permet recolzar la formació financera dels demandants del préstec, alhora que dona bons resultats pel que fa a garantir la viabilitat financera del projecte que s'està finançant a llarg termini: es demana viabilitat financera des del començament. "La Base" exigeix que els seus clients gestionin el risc dels seus préstecs sota un model de governança democràtic: és per això que habitualment els seus clients són cooperatives, però també treballen amb petites empreses que disposen de mecanismes democràtics de presa de decisions. Amb aquest criteri es pretén estendre els coneixements i la cultura financera a grans grups de treballadors simultàniament.

"La Base" assumeix part del risc de la inversió, donat que els pagaments per tornar el préstec només poden procedir dels ingressos generats per la inversió financada. D'aquesta forma, tot i que el vehicle financer és un préstec, "La Base" es considera a sí mateixa com un instrument de capital risc pels pobres.



Impacte

- 160 préstecs a 47 organitzacions
- 400.000 \$ és l'actiu gestionat en préstecs. L'objectiu és assolir 1.000.000 \$ l'any 2014.

Escoles professionals autofinançades.



Nom de la innovació	Emprenedor social
Escoles Agrícoles autosuficients	Martín Burt
Webs i referències	Àrea geogràfica d'implantació
www.fundacionparaguay.org.py	Global



El problema

Les famílies rurals (o la seva extrapolació urbana) de col·lectius en risc d'exclusió social que posseeixen ingressos molt baixos, poden tenir problemes per a disposar d'una educació de qualitat per als seus fills, sobretot en l'àmbit de la formació professional no reglada a la que difícilment hi poden tenir accés, sobretot en aquelles que ofereixen algun tipus de sortida professional.



Com funciona

L'escola agrícola autosuficient ha aconseguit un model educatiu completament autofinançat, capaç de generar els recursos pel seu funcionament i també d'oferir a estudiants de pocs recursos una formació que permeti trencar el cercle viciós de la pobresa i accedir o crear llocs de treball productius. Així, l'escola proporciona coneixement específics de la temàtica de l'escola i habilitats tècniques per aconseguir el màxim rendiment i la visió empresarial als graduats de les escoles; transmet pràctiques ambientalment sostenibles, no només com alternativa econòmicament viable, sinó també com un mitjà per aconseguir millores en la qualitat dels productes i/o serveis produïts; i educa en l'esperit emprenedor, vist com una estratègia d'apoderament.



Model de sostenibilitat

El model de sostenibilitat és que les unitats productives creades a l'interior de les diferents escoles autosuficients generin els suficients ingressos en el temps adequat per tal de suportar les despeses operatives de l'escola. Per això, per a cada projecte d'escola es realitza un pla de negoci específic que treu a la llum quines són les necessitats productives d'aquell lloc i quins són els objectius i metes que s'han d'assolir i en quan temps, així com número d'alumnes recomanats per a fer sostenible cadascuna de les escoles. A més, tots els graduats han de realitzar el seu propi pla de negoci per a la unitat productiva que volen emprendre en els seus llocs d'origen.



La solució

El model educatiu que proposa la Fundació Paraguaya, en principi pensat i implementat per a escoles agrícoles en llocs urbans, però amb tot el potencial per a poder-se replicar en gaire bé qualsevol àmbit i espai territorial, incorpora unitats productives autosuficients de negoci que aporten rendibilitat per tal de cobrir els costos operatius de l'escola. Utilitza el model de "aprendre fent, venent i guanyant" i utilitza un currículum de classes teòriques i pràctiques aplicades a les temàtiques de l'escola en qüestió. Es busca doncs que els joves adquireixin les habilitats i coneixements necessaris per tal de que puguin començar les seves pròpies empreses un cop acabin el període formatiu o tinguin la possibilitat d'accedir a un treball digne en alguna empresa del sector.



Impacte

- Prop del 100% de ocupabilitat dels graduats de les escoles mitjançant l'auto-ocupació o l'acord amb empreses del sector per a donar feina als graduats.
- 100% d'autosuficiència financera en el llarg dels 5 primers anys de vida de cada escola.
- 100% del currículum escolar orientat al mercat detectat en els diferents plans de negocis de les diferents escoles.
- 100% dels graduats han realitzat el seu propi pla de negoci per a la unitat productiva que volen emprendre en els seus llocs d'origen.
- Creació del Observatorio de Trabajo Juvenil que permet contar amb una base de dades de l'oferta i demanda laboral de la zona.
- Rèplica i expansió d'aquest model desenvolupat inicialment a Sud-Amèrica, concretament al Paraguai, a altres llocs d'Amèrica llatina però també i especialment a altres continents amb especial focus a l'Àfrica.

Xarxes socials de suport eficients.

Nom de la innovació

TIZE

Webs i referències

www.tyze.com

Emprenedor social

Vickie Cammack

Àrea geogràfica d'implantació

Canadà, Estats Units i Regne Unit



El problema

Els mecanismes de suport a les persones amb dependències, a la gent gran o malalta estan en perill. L'austeritat fiscal, els problemes de recursos humans, o la dispersió geogràfica de família i amics contribueixen a la considerable pressió sobre els sistemes formals. Els enfocaments actuals per a l'atenció i cura són generalment dominats per models professionals que solen funcionar sense la participació activa dels pacients i de les seves famílies. No obstant això, els nostres sistemes d'atenció sanitària i social depenen en gran part de l'atenció de familiars, amics i veïns. Les connexions, relacions i activitats dins de la xarxa personal de la persona representen les bases reals sobre les quals es sustenta els mecanismes d'atenció de salut i assistència social. L'eficiència i eficàcia podrien millorar molt si existissin eines pràctiques, informació adequada i recursos materials per coordinar-ho tot.

Com funciona

Tyze funciona com un servei que habilita la tecnologia per l'organització social al voltant de persones que temporal o permanentment necessiten suport.

Per exemple, s'habilita una xarxa per centrar-se en una persona gran que ha patit un vessament cerebral, de manera que els proveïdors d'atenció i un ampli cercle d'amics i familiars poden proporcionar companyia, vigilància i el suport humà i instrumental necessari. L'accés a la xarxa personal Tyze és controlada pel pacient directament o per un membre proper de la família o un amic, i membres de la xarxa han de ser convidats a participar.

Model de sostenibilitat

Funciona a través de llicències de software i té acords amb 50 organitzacions associades de salut i assistència social que presten el servei de manera gratuïta a les persones al seu càrrec.



La solució

Tyze Personal Networks és una empresa social que utilitza la tecnologia per involucrar i informar a la persona, les seves xarxes socials, i els seus proveïdors d'atenció professionals per co-crear els millors resultats. Es tracta d'un servei que crea xarxes en línia segures i personals per facilitar l'entramat de relacions i connexions entre tots els agents que participen de la cura de la persona. Combina l'experiència en la creació de sistemes de suport resilients amb les tecnologies de xarxes socials. Tyze es creen al voltant d'una persona o d'una situació específica.

Impacte

Tyze enforteix les connexions i la comunicació i mobilitza el suport informatiu, instrumental i emocional. Per exemple, en una enquesta recent, el 78% dels participants van dir que Tyze els va ajudar a sentir-se més connectat a la seva xarxa; el 90% va informar que la seva xarxa Tyze els ajuda a compartir la informació i el 70% va informar que Tyze els ha ajudat a contribuir a ajudar i tenir cura d'algú. A més, el 80% dels usuaris Tyze valoren positivament el fet de treballar junts per assegurar que algú pugui estar fora de perill a casa.



Construint mapes per la mobilitat de tots.

Nom de la innovació

Wheelmap

Webs i referències

www.wheelmap.org

Emprenedor social

Raul Krauthausen

Àrea geogràfica d'implantació

Alemanya (i mundial)



El problema

Hi ha 1,6 milions d'usuaris de cadires de rodes a Alemanya, i moltes persones més les utilitzen ocasionalment. Això es triplicarà l'any 2050 amb l'envelliment previst de la població. Aquestes persones s'enfronten a un problema simple però potent: no saber si un lloc públic és accessible amb cadires de rodes. Com a resultat, els usuaris de cadires de rodes participen poc en la vida pública i sorgeix el cercle viciós d'exclusió.

La informació existent a Alemanya i a molts països és limitada, de difícil navegació i sovint poc útil.

Com funciona

Les persones amb problemes de mobilitat formen part dels usuaris més actius a Internet. Així, la web wheelmap.org està de fet resolent el problema de la manca d'informació per planificar la mobilitat de les persones amb necessitats especials. Son els usuaris qui introdueixen les dades dels llocs que visiten a la vida quotidiana, incloent cafès, clubs, teatres i els serveis públics bàsics, transport públic, les administracions i els bancs.

Però no només això, la plataforma és una eina de promoció i lobby per que les botigues, negocis, serveis i administracions locals eliminin les barreres a les seves ciutats i pobles. Wheelmap.org serveix per promoure política pública i per impulsar una major responsabilització de les empreses.

Model de sostenibilitat

L'estratègia de finançament de Wheelmap.org es basa en l'aprofitament de la participació dels usuaris i voluntaris i la generació d'ingressos a partir d'aliances amb socis com ara els fabricants de cadires de rodes, autoritats municipals i organitzadors d'esdeveniments. Algunes empreses utilitzen una "marca blanca" de la plataforma per crear els seus propis mapes d'accessibilitat als seus esdeveniments o edificis.



La solució

Raúl utilitza el poder de les xarxes obertes per aconseguir canvis de paradigma en matèria de drets dels discapacitats. Establerta com una plataforma de dades lliure i oberta, wheelmap.org proporciona una poderosa eina d'autoajuda per a les persones amb mobilitat limitada. Construït sobre el sistema OpenStreetMap, Wheelmap és el mapa dels llocs accessibles amb cadira de rodes, creat pels mateixos usuaris. Cada usuari pot etiquetar llocs sobre la base de la seva accessibilitat en cadires de rodes, i inclou un bloc i altres funcionalitats que permeten compartir informació i organitzar-se individual i col·lectivament. La plataforma funciona amb diversos dispositius, incloent telèfons mòbils, i proporciona interfícies obertes de programació d'aplicacions de tercers i llocs web.

Impacte

S'han avaluat ja més de 250.000 punts d'interès a Alemanya, i s'en afegeixen 200 nous cada dia.



Historials mèdics en mans dels pacients per una atenció més eficient i coordinada.

Nom de la innovació

Emprenedor social

Patients know best

Mohammad al-Ubaydli

Webs i referències

Àrea geogràfica d'implantació

www.patientsknowbest.com

Regne Unit (i Estats Units)



El problema

Disposar de bons historials mèdics dels pacients és essencial per proporcionar una bona atenció mèdica. Amb un nombre creixent de pacients tenen malalties cròniques, i amb la creixent especialització dels tractaments, els historials són encara més importants.

No obstant això, els historials i registres mèdics són fragmentats, incomplets, dispersos i generalment inaccessibles per a la persona que en té el major interès: el pacient. Els errors que es cometen en els historials no es corregeixen fins que es cometen errors en el tractament.

Els proveïdors d'atenció mèdica busquen maneres d'oferir una atenció més eficient. S'estima que el 25% de les consultes mèdiques no han de tenir lloc cara a cara. A més, els pacients demanen cada vegada més poder comunicar-se amb els seus metges i gestionar la seva salut online, com ho fan en totes les altres àrees de la vida. Com més pugui un pacient gestionar la seva pròpia salut, menors seran els costos de l'atenció mèdica.

Com funciona

PKB permet als pacients i metges enviar-se missatges de forma segura, realitzar consultes online i en temps real, pujar i compartir els resultats de les proves mèdiques, mantenir i consultar l'historial del pacient i carregar i veure arxius mèdics importants. Els pacients poden donar accés a tots els seus metges, proporcionant una visió completa i consolidada de la patologia del pacient a l'instant, sense duplicacions ni reintroduccions de dades en els registres. A més de compartir les seves dades amb els seus equips mèdics, els pacients poden optar per donar accés a familiars i/o cuidadors propers al seu historial, perquè puguin actualitzar-lo. També poden decidir compartir les seves dades amb organitzacions que duen a terme investigacions mèdiques o amb companyies farmacèutiques que busquen dur a terme els assajos.

Model de sostenibilitat

PKB obté ingressos mitjançant el cobrament a les diferents parts interessades, com ara hospitals, organitzacions de pacients sense ànim de llicre, empreses de salut a la llar i les empreses farmacèutiques, però sense compartir les dades dels pacients que no ho vulguin.



La solució

Patients Know Best (PKB) dona accés i control als pacients del seu historial mèdic, proporcionant els metges i organitzacions de salut una plataforma per comunicar-se de forma segura i col·laborar amb els pacients per prestar una assistència coordinada. És el primer sistema de centralització d'historials mèdics centrats en el pacient i és l'únic integrat en el Servei Nacional de Salut britànic (NHS).

Es tracta d'una eina en línia totalment segura que permet als pacients una millor organització, gestió i control de la provisió d'atenció mèdica. A més estalvia temps als metges, permetent consultes en línia segures.

L'objectiu d'en Mohammed és fer que els pacients participin siguin actius en l'atenció mèdica que requereixen, en comptes de receptors passius.

Impacte

PKB ha aconseguit el que ni Google ni Microsoft ni el mateix Sistema de Salut públic (NHS) ha aconseguit al Regne Unit: Integrar el seu sistema de centralització d'historials mèdics en el sistema central del NHS.

Ja funciona a 4 dels més grans hospitals i centres de salut de Gran Bretanya.



UpSocial

UpSocial és una comunitat de persones i organitzacions de gran prestigi i experiència creada al 2010 per potenciar la innovació i l'emprenedoria per solucionar problemes socials crítics. Els membres són emprenedors socials i experts i promotors de canvi social. UpSocial es va crear per respondre al repte de 'fer més amb menys' potenciant la innovació social i facilitant que l'emprenedoria social sigui un mecanisme d'I+D+i.

L'organització es centra en :

- (a) Importar solucions provades a problemes socials crítics a través de la implantació del programa SIC, *Social Innovations for Communities*;
- (b) Escalar i expandir innovacions d'èxit a escala internacional; i
- (c) Incidir en polítiques públiques per afavorir el finançament, la visibilitat i el reconeixement dels emprenedors socials.

Aquest informe ha estat produït per UpSocial. Dirigit pel Miquel de Paladella, i amb la col·laboració en la recerca i redacció de casos d'Adele Madonia, Carmen Salcedo, Jean Claude Rodríguez-Ferrera, Jordi Juanós, Jorge Rovira, Marta Nomen i Narcís Vives. La majoria d'aquestes innovacions han estat escollides de la base de dades d'emprenedors socials d'Ashoka, la més gran xarxa mundial d'emprenedors socials líders al món.

www.upsocial.org

www.si-c.org



