

Primera. La manifestación tuvo un aroma de clases medias. Muchas familias, con niños envueltos en *estelades*. Al independentismo tradicional, vinculado mayoritariamente a la izquierda, se ha sumado ahora el de derechas, igual de sentimental, pero muy sensible al maltrato fiscal expresado en el lema *España nos roba*.

Segunda. El Gobierno central ha dado la imagen de estar muy mal informado de lo que se estaba cocinando en Catalunya y no precisamente en secreto. Si no, no se explica que el

El epílogo

Siete conclusiones

JUANCHO Dumall

DIRECTOR ADJUNTO



presidente **Rajoy** hablara de «algarabía» solo 24 horas antes de la impresionante exhibición de fuerza del secesionismo.

Tercera. En el debate sobre el encaje de Catalunya en España, el bando federalista, el que aún cree que otra España es posible, no ha comparecido. Mal vamos si la batalla ideológica al independentismo queda en manos del españolismo más rancio.

Cuarta. Una de las causas del creciente desencuentro es la que se deriva del sistema de financiación autonómica. Pese a que se trata de un asunto objetivable, las manipulacio-

nes de las cifras por ambos lados han buscado excitar las bajas pasiones. Pero igual que es un disparate malintencionado decir, como **Monago**, que «Catalunya pide, Extremadura paga», también es demagógico afirmar que fuera de España, Catalunya sortearía la crisis.

Quinta. La manifestación fue, también, una demostración de civismo. El debate apasionado de la independencia no ha hecho mella, por ahora, en la tradicional tolerancia de la sociedad catalana.

Sexta. La reacción de TVE, incomprensible desde el punto de vista in-

formativo, muestra también una forma de ver el país que nos retrotrae, sin exagerar, al tardofranquismo. La manifestación fue la sexta noticia del informativo de las nueve de la noche. ¿Piensa **Somoano** que desde el Pirulí puede tapar a un millón de personas?

Y séptima. La manifestación borró por un día el malestar derivado de la crisis, el paro y los recortes sociales. Pero el fervor catalanista tampoco tapaná los problemas de la gente, independentista o no.

[@JuanchoDumall](#)

el Periódico

www.elperiodico.com

Ediciones Primera Plana SA. Tel: 93 265 53 53. Suscripciones y atención al lector: 93 222 27 22. Atención al punto de venta: 93 222 56 66. Ediciones Primera Plana se reserva todos los derechos sobre los contenidos de EL PERIÓDICO, sus suplementos y cualquier producto de venta conjunta, sin que puedan reproducirse ni transmitirse a otros medios de comunicación, total o parcialmente, sin previa autorización escrita. Difusión controlada por la OJD. Año XXXV. Número 12.084. D.L.: B 36.860 - 1978

ISSN 1578-746X



13 DE SEPTIEMBRE DEL 2012

Gente corriente

Albert Cañigueral

Emprendedor. Ha creado el blog más visitado en castellano sobre consumo colaborativo.



ALBA HAUT

«El acceso es mejor que la propiedad»

Catalina Gayà



¿Qué es consumo colaborativo?

–Hace mucho tiempo que la gente se ayuda entre amigos o familiares. Consumo colaborativo supone tener este mismo comportamiento, pero utilizando la tecnología del siglo XXI. Una de las frases que mejor resume el movimiento es: «El acceso es mejor que la propiedad».

¿Me lo explica?

–Es entender que, gracias a que podemos colaborar, no tenemos que poseer todo lo que utilizamos...

¿Póngame un ejemplo.

–El Bicing. No necesito poseer una bicicleta. Accedo a una de manera sencilla cuando la necesito.

¿Cómo llega a este movimiento?

–Viví dos años en Taiwán. No entendía nada y eso me permitió parar.

¿Parar ¿en qué sentido?

–Aquí eres como un hámster en una rueda. Vas haciendo y no te planteas grandes cosas. Cuando no entiendes nada, puedes ser un poco más reflexivo. Veía a gente que trabajaba mucho para tener dinero y gastarlo en los centros comerciales...

¿Y aquí no lo ve?

–Es el mismo modelo de hiperconsumo, pero en Taiwán es extremo. Aquí igualmente se espera que tengas un buen trabajo, que ganes mucho dinero para comprar un coche más grande, una casa más grande...

¿En qué trabajaba en Taiwán?

–Para una corporación de electrónica de consumo. Además, leí *Lo mío es tuyo*, de Rachel Botsman.

¿Y se dio cuenta de que había alter-

«Gracias a que podemos compartir no tenemos que poseer todo lo que utilizamos»

nativas, otras maneras de hacer...

–Sí, y Barcelona Consensus lanzó una beca para gente con nuevos modelos socioeconómicos. No la gané, pero me ayudó a estructurar la información y así creé el blog [www.consumocolaborativo.com](#).

¿A qué se refiere con un nuevo modelo socioeconómico?

–No compras el producto. Una empresa te facilita el acceso a este producto o servicio.

¿Siga.

–Redistribución. Los objetos que ya

no son útiles para mí lo pueden ser para otra gente. Puede ser pagando, como en eBay, o con una redistribución gratuita, como NoLoTiro.

¿Algo más?

–La vida cooperativa: comparto espacio y tiempo. Bancos de tiempo, *couchsurfing*... Se acaba el individualismo, eso de «no tienes que depender de nadie».

¿Recoge experiencias de otros.

–Sí. En la red había mucha cosa en inglés, pero no había nada ni en castellano ni en catalán...

¿No creará un proyecto propio?

–Mi objetivo ahora es la difusión de la información. Trabajamos a nivel europeo con un proyecto que se llama OuiShare. Organizamos encuentros para que los emprendedores se conozcan.

¿Se considera emprendedor?

–[Se ríe] No sé. [Se ríe]

¿Y puede vivir del blog?

–De momento, no, pero estamos planteando estudios para entender cómo todo este nuevo modelo está afectando a las finanzas, al transporte, a la distribución...

¿Qué perfil tienen los emprendedores?

–Hay gente que viene de la escuela de negocios porque ha visto que es una nueva línea de negocio. Couchsurfing, por ejemplo, ha recibido una inyección de 15 millones de dólares. También se organizan pequeños grupos en barrios o ciudades, las llamamos tribus, y los ayudamos a entender que con cierto *software* se pueden crear grupos en los que puedes compartir tiempo, objetos...

¿Supongo que el mundo anglosajón nos lleva ventaja.

–No estoy de acuerdo. Aquí tenemos cosas a nivel social muy claras. Cuando lees artículos en prensa americana, parece que estén descubriendo que tienen amigos. Las sociedades que no han seguido el hiperconsumo aún lo tienen más fácil.

¿Es un cambio en la manera de entender la sociedad?

–Sí. El consumo es la puerta de entrada a una sociedad más horizontal.

¿Replicamos el modelo digital.

–El mundo digital ha demostrado que la sociedad de la escasez es ficticia. La sociedad abundante digital tiene muchos beneficios. Se están aplicando conceptos de colaboración, horizontalidad y conocimiento abierto en el mundo físico, sea en la educación, el consumo, la producción... ≡

gentecorriente@elperiodico.com

Et portem a l'aeroport de Girona



www.barcelonabus.com
Tel. 902 36 15 50

Sortides des de: Barcelona-Girona, Lloret-Tossa, Blanes-Callella, Arenys-Mataró
Venda tiquets: www.sagalés.com
Barcelona: Estació del Nord, Aeroport de Girona: Taquilla Barcelona Bus, Estació d'autobusos de Girona, Lloret, Blanes i Tossa

PREUS ESPECIALS PER A GRUPS
Sagalés

LLOGUER D'AUTOBUSOS I MICROBUSOS



Tel. 902 13 00 14 - www.sagales.com