





# Las enseñanzas del comercio

Javier Herrero

---

*ojo de agua - ambiente educativo*

 Partida Racó de Pastor s/n, 03790 ORBA (Alicante)

 965.583.213 - 649.901.562

[ojodeagua@telefonica.net](mailto:ojodeagua@telefonica.net)

## Las enseñanzas del comercio

*Javier Herrero*

Quizá uno de los momentos más emocionantes que he vivido a lo largo del tiempo que llevamos de experiencia ha sido cuando el grupo de la tienda tuvo que responder a la petición de reparto del beneficio monetario de una<sup>1</sup> de las integrantes del grupo. Inmediatamente solicité el turno para explicar que tras devolver los préstamos solicitados y concedidos por la asamblea, tendríamos que liquidar el negocio y repartir unos 4 euros a cada socia, puesto que el beneficio monetario acumulado no alcanzaba aún el valor monetario del siguiente pedido (y habíamos acordado no cobrar a las familias por adelantado). La decisión unánime fue la de continuar con la venta.

Hemos elegido, entre varias opciones, que cada una haga un trabajo durante el periodo de un mes y, después, ir rotando para que todas las personas conozcan todas las facetas del negocio (esto es práctica habitual en las empresas). Así, una de las primeras decisiones que tuvimos que dirimir fue quién trabajaría el viernes, el día que toca ir a la huerta de Xavier, hablar valencià, cargar, ajustar cuentas y despedirse; llegar a *ojo de agua* descargar, preparar la tienda y comenzar la distribución de los pedidos (por cierto, necesitamos un buen peso), tocar, pesar, cargar, sumar, leer cifras, contar, repetir, una y otra vez, pero cada vez levemente diferente, prestar atención al peso, recordar a quien pertenecen las cajas, entregar los pedidos, limpiar la tienda... Habíamos acordado que el viernes sería el único día que trabajarían dos niñas junto al adulto; el resto, sólo un menor y el adulto. Y tras cuatro peticiones de voluntariado, aún tres manos seguían levantándose para cubrir esas dos plazas y ése fue uno de los momentos que aprendí a definir la diferencia entre "mi voluntad" y "ponernos de acuerdo", arguyendo que "ponernos de acuerdo" no significa la solución que yo propongo sino una con la que todos o la mayoría nos sintamos cómodos. Ante este tipo de situaciones solemos ponernos de acuerdo con rapidez, pues nadie quiere perder su precioso tiempo en decisiones tales.

Como todo el mundo estará pensando, "tienda" significa "cuentas". Los días de cuentas son los lunes, pues el viernes a última hora se reparten los pedidos. Y con materiales concretos podemos hacer las cuentas: un cubito de madera de 1 cm<sup>3</sup> es 1 céntimo de €; una barrita de equivalente a 10 cm<sup>3</sup> equivale a 10 céntimos de €; una placa equivalente bien a 100 céntimos de €, bien a 10 barritas de 10 céntimos cada una, una placa tal representa un 1€; y un cubo de 10x10x10 equivale a 10 €. "¿Y todo eso tiene que pagar X? ¡Vaya montón!", exclama uno de los contables al ver dos cubos grandes junto a varios pares de placas amontonados cerca de una cuantas barritas y tres cubitos de a céntimo.

Otra foto fija que retiene mi memoria es el debate y discusión para la fijación de precios, esto es, para determinar el margen de beneficio monetario. Tras

---

<sup>1</sup> Como el sexo predominante en el grupo de las niñas, he optado por utilizar el género femenino, aunque incluye dos miembros de género masculino.

explicar el objeto de la reunión, salta a la palestra una propuesta de aplicar un margen fijo de 1 € por kilo vendido; propuesta que se rechazó, pues había casos en los que el precio de coste del kilo del producto a vender era inferior a 1 €, con lo que como distribuidores ganaríamos más que el propio productor. Fue entonces cuando se planteó la disyuntiva de si era más importante “criar las verduras” o “ponerlas cerca”; todos estuvimos de acuerdo en que era más importante “criar las verduras” y que, en consecuencia, el margen de beneficio monetario no debía exceder el precio de coste que el productor asignaba. Al tiempo ya había voces que exponían: “Mi madre ha dicho que comprará si es barato”, pues el mercado al que nos dirigíamos era el de las familias de *ojo de agua*.

Todo comenzó cuando una madre, al ver cómo las familias se habían puesto de acuerdo para comprar pan me comentó que eso mismo podría hacerse también con las verduras de la huerta de Xavier, donde ella precisamente había encontrado el anuncio de unas jornadas que organizamos. ¡Quién puede ignorar tan clara visión de negocio! Había demanda y ésta anteriormente había dado signos de ser mínimamente sostenida en el tiempo con la experiencia del pan. Además, pensé, hay muchos beneficios añadidos. Recoger las verduras en *ojo de agua* elimina el coste de transporte, de modo que ahorra; además, está el beneficio de que sean los propios hijos quienes trabajen en proveer de verdura sana a sus propias familias. Y luego, está el aspecto de aprender, tienda es intercambio, comercio, ganarse la vida, trabajar en equipo y cuántas cosas más... tantas, que ni pueden enumerarse. Por eso mismo, en cuanto pude, colgué un cartel en el tablón de anuncios con la esperanza de iniciar algo bonito de veras. El texto del anuncio decía: “¿Quieres trabajar y montar una tienda de verduras ecológicas?” Se apuntaron 5 niñas, 1 niño, todas ellas entre 6 y 10 años y un adulto de 40. Las 7 miembros, tras 4 reuniones preparatorias, continuamos hasta el 1er pedido el 18 de noviembre y, ahora, tras 6 pedidos, todas continuamos: ni una sola baja después de más de un mes trabajo (sin embargo, había que ver cómo circulaba el dinero, y en billetes grandes, cuando jugaban a las tiendas y vendían aros de plástico como panes o lo que fuera). La primera etapa, la preparatoria, duró 26 días y varias reuniones, después de lo cual quedó establecida la organización y distribución de trabajos y responsabilidades. Desde la primera reunión quedó claro que la invitación era “a trabajar”, que esto no era un juego, que eso significaba que habría que hacer cosas que no nos gustarían, pero también que se podría ganar algo de dinero y disfrutar de llevar, junto con otras, una tienda. Después de establecida la rutina no hemos tenido que reunirnos más que para tratar dos asuntos. Hubo un momento, en el tercer pedido, justo después de recibir las peticiones de las familias y antes recoger las verduras en la huerta, en la que no teníamos suficiente capital con los 70 euros que habíamos solicitado prestados a la asamblea y el 15% de las ventas que habíamos realizado hasta el momento (una vez descontados gastos) para pagar el siguiente pedido que resultó costar casi el doble del valor monetario del pedido anterior. Se solicitó una ampliación del préstamo a la asamblea en 20 euros más, cosa que se aceptó con presencia

en esa asamblea de todos miembros del grupo de la tienda votando como un solo hombre.<sup>2</sup>

Hemos tenido la oportunidad de rotar dos veces. Todos los días que hay *ojo de agua*, alguna de las miembros del grupo de la tienda tiene faena. Los lunes hay que hacer las cuentas del pedido del día anterior y entregar las notas a las madres de familia. Los martes se preparan y actualizan dos tipos de listas: una global, con precios de coste para encargar el pedido a Xavier y tener una estimación de monto del pedido; otra, con precios de venta para que cada familia que lo desee sepa qué verduras ofrecemos al mercado y el precio de las mismas. Esta tarea ha introducido la tecnología en la actividad del grupo de la tienda. Y fue de la siguiente manera. Tras la primera reunión, algunas miembros ya trajeron instrumentos de trabajo: borriquetas, tableros, estantes, pizarras, cajas registradoras, pesos... que sirvieron muchos de ellos para jugar incansablemente a las tiendas durante la fase preparatoria. Una de las tareas que acordamos era realizar listas de pedido y se lanzaron vigorosamente a la tarea. Acordamos una fecha límite: sería el miércoles anterior al viernes del primer pedido, de modo que al día siguiente, jueves, al inicio de la jornada, todas las familias que desearan comprar verduras podrían hacernos llegar su hoja de pedido. Pues bien, llegado el día límite para la entrega de las hojas de pedido, los ejemplares que se habían diseñado, a rotulador y con decoraciones de fresas, manzanas,... durante horas de trabajo colectivo, no resultaban funcionales. La primera y más importante razón era la carga de trabajo que suponían. Todas las semanas cambian los productos de la lista. Hacerlas a mano suponía que todas las semanas tendríamos que dedicar tiempo a esa faena. Con la hojas de pedido que presenté alternativamente, realizadas por ordenador, el trabajo se reduciría a realizar los cambios en pantalla e imprimir 12 ejemplares a 2 caras. Parecía un uso apropiado de la tecnología. Los jueves, tras entregar las hojas de pedido el día anterior, se reciben los pedidos de las familias y se telefonea a Xavier para entregarle el pedido. Y los viernes, por fin, recogemos la bellísima mercancía. Nada más que Pepa acaba el valencià, las 3 responsables nos vamos en mi coche hacia la huerta de Xavier que, siempre con puntualidad que agradecemos grandemente (pues es mucho el trabajo que nos queda después hasta que entregamos los pedidos) nos tiene preparada la mercancía. Con afabilidad, ajustamos cuentas, porque la suya y nuestra estimación nunca coinciden (aunque disponer de una estimación ayuda grandemente). Cargamos la mercancía en el maletero del coche y regresamos. Quizá la siguiente secuencia sea la que más me gusta de todas. Es cuando descargamos el coche y transportamos las cajas y bolsas hasta el recinto de lo que ha acabado siendo el rincón de la tienda al finalizar la mañana de los viernes. Y tocar las verduras y las frutas frescas, al inmensa mayoría recién cosechadas. No se me ocurre otro momento igual más que cuando alguien a traído algún animal a *ojo de agua*: corderitas, ponys, perras...

---

<sup>2</sup> En este caso, para continuar coherentemente con la regla de la nota anterior sería más apropiado decir "como una sola mujer".



Dudo de haber realizado suficiente hincapié en las oportunidades para ponernos de acuerdo y de trabajar en equipo que esta aventurilla nos está proporcionando. Personalmente, estoy aprendiendo mucho sobre mí mismo y sobre mis compañeras de viaje y sobre cómo hacer bien las cosas. Pero como, sabiamente, a mi juicio, dice mi amigo Riqui: "Cuando haces las cosas porque te gustan y no por obligación, las haces mejor."<sup>3</sup> Ya decía Daniel Greenberg en 1968, "que las personas aprenden mejor aquello están más interesadas; que hacen mejor las cosas que aprenden mejor y que a la sociedad le aprovechan más aquellas personas que hacen lo que mejor saben hacer."<sup>4</sup> También vendría al caso mencionar en este punto los efectos positivos de hacer lo que a una le gusta en la vida (véase el artículo de Alex Rovira que se reproduce en la Revista de Prensa). Y todo esto conecta con el mundo de los negocios, con ganarse honradamente la vida, con la economía y el mundo de los negocios que también debe reconvertirse en medio de esta profunda crisis y desdeñar el absurdo mito tan firmemente instaurado de que si no hay crecimiento económico no vamos por buen camino. La creciente conciencia de la obvia limitación de los recursos naturales nos empuja a buscar nuevas formas de bienestar y desarrollo humano. Para una muestra interesante de cooperar a un cambio mundial, véanse la informaciones sobre Ashoka y la necesidad de emprendedores para cambiar el mundo.

Después de la salida de este número hacia la copistería aún habrá una reunión de las miembros de grupo de la tienda. Ahora ya tenemos algo para repartir y un bagaje un poquito más abultado. Siento que todas hemos aprendido algo. ¿Seguirá adelante?

**Autodidacta**, número 16, invierno 2005

---

<sup>3</sup> Comunicación personal

<sup>4</sup> Greenberg, Daniel (1973), "Announcing a new school..." A personal account of the beginnings of Sudbury Valley School, SVSP, p. 166