

Maison à parole (ou Case à palabres)

Es habitual que, en época estival, se acostumbre a viajar a otros países para culturizarse, distraerse o, simplemente, "cambiar de aires". En las últimas décadas se ha desarrollado un nuevo tipo de agencia que aporta algo más: Aventura. Son las mal llamadas agencias alternativas que nacieron de mercantilización de los viajes de los trotamundos. Una evolución de estos viajes son los viajes temáticos. Actualmente puedes disfrutar de tus vacaciones con un arqueólogo visitando tumbas egipcias, con historiadores en el Coliseo Romano o tribus africanas de mano de un antropólogo. Un destino preferido en los viajes antropológicos es Mali.

Una de las etnias más singulares de la humanidad, los Dogon de Mali, poseen un curioso sistema de dirimir los conflictos que surgen en sus poblaciones. Los antropólogos quedan fascinados con soluciones primitivas a problemas de la humanidad, tristemente todavía de actualidad.

En toda sociedad, poseer un mecanismo eficaz y socialmente aceptado para la resolución de conflictos es esencial para su estabilidad y su supervivencia. Los Dogon utilizan una construcción de estructura baja en el centro de su pueblo, llamada "Case à palabres", para resolver sus conflictos coti-

dianos. Cuando un conflicto estalla se obliga a las partes interesadas y a sus partidarios a encontrarse en tal lugar y a permanecer hasta que encuentren un acuerdo. Naturalmente, la obligación de ponerse de acuerdo aumenta la presión sobre todo el mundo, las voces se elevan, los humores suben y la tentación de venir a las manos se vuelve irresistible. La también llamada "Maison à parole" se construye intencionalmente baja de modo que si alguien intenta ponerse de pie se golpeará la cabeza contra el techo y deberá sentarse de nuevo.

Nuestro **Gremi**, salvando las distancias con sociedades más primitivas, ha de funcionar como estas construcciones que conlleven reducir los conflictos de nuestro sector. La desunión congénita de nuestro sector nos empuja irremediamente hacia el conflicto y, lo que es peor, a la autodestrucción. Bajos márgenes transferidos a nuestros proveedores hace que empujemos nuestras estrategias hacia el volumen a costa de atacarnos los unos a los otros. Somos un sector vulnerable y débil ante las multinacionales, ante la Administración, ante clientes y ante proveedores. El **Gremi** ha de facilitar herramientas que empujen hacia la unión y, por otro lado, hacia la disminución o paliación de conflictos. Por ello estamos desarrollando proyectos de mediación, arbitraje y de conciliación que en su día serán efectivos.

Continua en la página 43



Staff

EDITA
GREMI DE RECUPERACIÓ DE CATALUNYA
COORDINADOR
ALBERT PONS
DIRECTORA
OLGA ROGER
REDACCIÓ
PATRICIA CORRAL, SARAH STRACQUANDINO Y CRISTINA ALGUACIL
PUBLICIDAD
ALFONS FERNÁNDEZ
DIRECCIÓ D'ARTE
FERRAN PONS / CAPSULA MEDIA
PRODUCCIÓ
CAPSULA
FOTOGRAFIA
NURIA CIGAT / SERGIO RUIZ
DEPÓSITO LEGAL
B-23446-97

Sumario

ENTREVISTA A DIMITRI GROULT, PRESIDENTE-DIRECTOR GENERAL DE AFM RECYCLAGE	PAG. 4
NOTICIAS DEL GREMI	PAG. 6
EL GREMI DIA A DIA	PAG. 13
NOTICIAS DEL SECTOR	PAG. 17
ARTÍCULO DE FONDO, BOTELLAS Y BOMBONES DE GAS EN INSTALACIONES DE RECUPERADORES	PAG. 22
LEGISLACIÓ D'INTERÉS PARA EL GESTOR DE RESIDUOS	PAG. 28

GENTE DE LA RECUPERACIÓN HIERROS Y METALES DE CORDOBA (HYMCOB)	PAG. 30
REPORTAJE Luchar contra los borches, una prioridad del Gremi	PAG. 34
REPORTAJE EL MOSQUITO TIGRE EN CATALUNYA	PAG. 39
CANYAL	PAG. 42
COTIZACIONES	PAG. 44
OPINIÓ ALBERT PONS VALÓN	PAG. 46

Para incluir publicidad, ponerse en contacto con la Secretaria del Gremi de Recuperaçió de Catalunya
Parc, 1 3r D 08002 Barcelona Tel. (93) 317 57 71 Fax. (93) 317 57 45
web: www.gremirecuperacio.org e-mail: info@gremirecuperacio.org