

ANNEX 2.1

Fitxes de "l'efecte dominó en les vulneracions al medi ambient i a les persones"

A

Un grup d'homes blancs, adults, de classe alta i rics, són directius d'una empresa.

Aquests directius decideixen on, com i quan es fa un projecte que perjudica el medi ambient i les persones.

Quan aquests directius volen convèncer una comunitat (habitants d'una zona) amb qui voldran parlar?

B1

Seguiran una estratègia de negociació individual i selectiva, és a dir, intentaran negociar amb polítics municipals o dirigents locals afins, propietaris de la zona o "caps de família".

B2

Seguiran una estratègia de negociació col·lectiva participant de les assemblees i associacions de veïnes, organitzacions ecologistes del territori, organitzacions de camperoles o treballadores de la llar i altres col·lectius presents al territori.

C1

Com a conseqüència resulten xarxes selectes i reduïdes de clients (xarxes clientelars), un seguit de persones que es beneficien econòmicament a canvi d'acceptar i col·laborar en el projecte.

C2

A conseqüència de les negociacions col·lectives amb tota la comunitat implicada i afectada es "posen sobre la taula" les repercussions que pot tenir el projecte pel medi ambient i per les persones. No es permet que es malmeti l'entorn natural i ecològic del territori ni que les persones vegin empitjorades les seves condicions de vida, costums i formes d'organització.