

캠프X사회적경제 톨아보기 4강 강의록

| 강의 주제 | 캠프 1기 사회연대경제 사례연구 | | |
|-------|---|----|--|
| 일 자 | 2023. 06. 30 (금) | 강사 | 좌장: 김영석((사)커뮤니티매핑센터 이사, 캠프 이사) 강의: 이철용 ((사)캠프 대표) |
| 시 간 | 19:00 - 21:00 (2시간) | | |
| 강의 내용 | <p style="color: red;">- 여성사회적기업 익팅(Igting) 봉제센터와 보건 사회적기업을 중심으로</p> <p>1. 태풍 온도이로 만난 필리핀</p> <p>캠프는 세상의 가난한 사람들이 가난을 벗어나 함께 살아가는 건강한 세상을 꿈꾸며 시작하게 되었습니다. 처음 만났던 사람들은 2006-2007년 마닐라의 빈곤층이었습니다. 집이 없어 다니나 쓰레기 매립장에 살아가고, 매해 발생하는 자연재해와 도시개발로 인한 강제철거로 인해 피해 입으신 분들이었습니다.</p> <p>2007년과 2008년 두해 동안은 바로 일을 시작하기보다는 지역을 배우는 것에 집중했습니다. 처음에는 마닐라의 쓰레기 매립장으로 알려진 톤도(Tondo), 나보타스(Nabotas) 지역에 자리 잡고 항만 옆의 지역NGO단체와 협력하며 공부했습니다.</p> <p>그러던 중 2009년에 마닐라의 80%이상이 물에 잠기는 태풍 '온도이(Ondoy)'가 덮쳤습니다. 큰 태풍 이후에 인근에서 지내던 주민들은 집을 잃게 되었습니다. 강가나 바닷가에서 터전이 없어 임시적으로 나무를 덧대어서 살다보니 다 쓸려간 것입니다. 정부는 지역 인근에 있는 야외 농구장에 간이 천막을 지어서 사람들을 수용했습니다.</p> <p>어느 날은 수용소에 있던 주민들이 큰 트럭이나 쓰레기 차량 등으로 가제도구를 실어 외곽으로 이동하는 모습을 봤습니다. 알고보니 필리핀 정부에서 개발 가치가 있는 땅들에 빈곤의 모습들이 노출되는 것이 부담스러워 이들을 도심 외곽으로 강제 이주 시킨 것입니다. 이후에 주민들의 이야기를 들어보니 정부만 믿고 이주했는데 제대로 된 집이 아닐뿐더러, 당장 월세를 내야하고 의료시설도 학교도 전혀 없다고 이야기합니다. 무엇보다 가장 힘든 것은 하루하루 생존을 위한 일거리가 없다는 것이었습니다.</p> <p>이런 절박한 상황을 보고 캠프는 무엇을 할 수 있을지 고민했고, 한국의 사회적기업과 빈곤 분야에서 열심히 활동하고 계신 '한신대학교 지역발전센터'와 함께 기여할 수 있는 방법을 2010년부터 준비했습니다.</p> <p>2. 15개월간의 지역조사와 캠프의 원칙</p> <p>5개월 정도 한국의 전문가들이 현장에 와서 주민들이 타워빌로 이주하기 전의 삶</p> | | |

과 현재의 상황을 조사하였고, 외국인의 신분으로는 한계가 있어 필리핀의 지역개발 전문가들과 협업해 지역조사를 진행했습니다. 당시에는 육천 가구 정도가 있었는데 그중 10%정도, 630가정 정도를 조사했습니다.

이후 조사단과 한국으로 돌아와 가장 중요하게 세운 원칙은 '지역을 가장 잘 아는 것은 주민들이기 때문에 주민들이 주체적으로 결정하고, 우리가 하고자 하는 일들 중에 지역에 이미 존재하는 서비스는 지역 내의 갈등을 피하기 위해 하지 않는다.'였습니다. 철저하게 주민들이 하나 되어 주도해야하고, 우리나 펀드가 더 이상 없더라도 지속적으로 운영되는 것이 중요했습니다.

당시에 필리핀 국립대학교(University of Philippines, 이하 UP)의 지역개발학과 교수님들께 이를 위해 도움을 요청 드렸습니다. 교수님들도 캠프가 하고자 하는 일들이 만족이나 성과로 그치지 않고 장기적으로 지역에 필요한 사업들을 주민들이 주도할 수 있도록 하는 것에 동의하며, "From the Community", "With the Community", "For the Community"라는 캠프의 미션을 세우게 되었습니다.

3. 캠프의 1호 사회적기업, 익팅(Igting)

UP의 교수님들과 주민들을 모아 인터뷰했을 때, 97%가 여성 어머니들이었습니다. 어머니들은 "남편이 일자리가 없어 마닐라로 갔는데 그 다음에 소식이 없습니다. 일할 만한 기술은 있지만 밖에서 일을 하려니 우리 아이들이 방치됩니다. 마을에 아이들을 돌보면서 일할 수 있는 일자리가 있으면 좋겠습니다. 그리고 아이들이 학교를 갈 때 교복이 귀한데 이 교복을 직접 만들 수 있으면 좋을 것 같습니다"라고 필요를 얘기해주셨습니다.

이렇게 주민들의 결정으로 '봉제'를 시작하게 되었습니다. 프로젝트를 구성하고 일자리를 만들고자 했는데, 실제로 봉제기술을 가진 분들은 몇 명되지 않아 봉제 기술 교육부터 시작했습니다.

하지만 교수님들은 훈련보다 중요한 것은 어머니들의 'Social Development'라고 말씀해주어 봉제교육 이전에 지역 문제에 대해서 토론하고 대응방안을 계속 나누는 일을 우선적으로 했습니다. 처음에는 어머니들이 이야기를 꺼내지지 않았는데 교수님들께서 현지어로 직접 참여하시고 이끌어가니 어머니들이 마음을 열고 자신을 드러내고, 때로는 울고 웃으며 자발적으로 발표까지 하시게 되었습니다. 이 과정을 통해서 작은 자조 모임을 만들어 임원을 선출기도 하고, 조직의 운영과 사회적기업, 협동조합과 같은 것들을 배울 수 있게 되었습니다.

봉제기술훈련을 할 때는 필리핀 정부의 기술 교육 기구인 'TESDA(Technical Educaation And Skills Development Authority)'와 연계했습니다. 지역뿐만 아니라 외부에 나가더라도 충분히 일을 하실 수 있도록 드레스 메이킹 과정으로, 오로의 구조, 디자인 패턴, 봉제 등 종합적인 교육과 시험을 거치는 과정이었습니다.

조직이 구성되면서 연말에는 지난 한 해 동안의 생산과 재정뿐만 아니라 각 부서의 구성원들이 발표하고 대안을 제시하는 시간을 가졌습니다. 내년을 준비하는 것과 동시에 축제의 장입니다. 저희와 같은 외부인들이 많이 개입하지 않고 주민분들이 직접 주도하는 과정들을 보면서 스스로 리더십을 키워가는 것들을 많이 느꼈습니다.

한 에피소드로 어느 날 한 어머니가 안 나오셨는데 사정을 들어보니 지난밤에 싸움이 있었습니다. 가정폭력이 예상되어 임원들이 그 가정을 방문했습니다. 또 어떤 분은 매월 자기가 받은 주급을 모두 가져가지 않고 봉제센터에 일부를 맡기고, 이후에 필요할 때 아이 학비를 내야 할 때 찾아갈 수 있도록 저장을 해달라고 요청하시는 경우도 있었습니다. 이런 문제들이 하나씩 보이기 시작하니 외부의 인권 전문가, 은행의 전문가를 모셔서 인권교육과 가정 단위의 경제관리 교육 등을 훈련하기도 했습니다.

4. 캠프의 보건 사회적기업, 클리닉코뮤니다드(KLINKKOMUNIDAD)

지역에서 제 때 치료를 받지 못해 어려움을 겪는 상황들이 많이 발생했습니다. 지금은 10만명 정도가 살고 있는데 보건 시설이 없습니다. 시청에 소속된 의사가 한 달에 한 번 순회 진료를 오지만, 10만 명이라는 많은 인구를 대상으로 하기 때문에 서비스의 질이 좋지 않습니다.

이를 위해 보건문제도 사회적기업으로 디자인했습니다. 처음에는 평일에 상주하는 의사와 조산사, 이들을 도울 수 있는 지역 봉사자 등을 외부의 지원을 받아 운영했습니다. 전문 인력이 없어 차트를 쓰는 것부터 의사 한 분이 모두 해야 했기 때문에 하루에 환자 10명 이상을 보지 못했습니다. 이후에는 지역에 간호사나 의사를 진료로 희망하는 분들을 모아 자원봉사로 일할 수 있도록 양성했습니다.

처음에는 3년 정도 외부의 지원을 받다가 과감하게 자체적인 사회적기업인 클리닉코뮤니다드(KLINIKOMUNIDAD)로 운영했습니다. 펀드를 왜 연장하지 않냐는 의견도 있었습니다. 하지만 자체적으로 운영하는 시스템이 구축된 상태에서 펀드가 들어올 경우, 작은 비용이라도 무상 서비스를 제공해야 하고 그럼 시스템이 무너지는 문제가 예상되었습니다.

보통 필리핀은 클리닉에서 의사에게 진료를 받으면 평균 150페소~200페소(3천원~5천원)의 '진찰료'를 냅니다. 그리고 처방전을 받아 약국에서 약을 사는 의료분업화가 한국보다 일찍 되었습니다. 클리닉코뮤니다드는 이보다 적은 진찰료에 약까지 바로 제공하는 구조입니다. 그리고 여기서 나온 최소한의 자금으로 의사, 조산사, 지역 의료 봉사자들의 임금을 확보했습니다. 처음에는 60%정도가 자체적으로 운영되었고 나머지 40%는 캠프에서 협력했습니다.

많은 분들이 보건의료 사업을 얘기할 때 외부의 지원 없이, 의사가 없이 서비스가 가능할지 우려가 있었습니다. 물론, 시간이 필요하지만 저희가 떠난 후 사회적기업

| | |
|---------------------|---|
| | <p>의 형태로 보건사업을 진행하지 않았으면 어려움이 있었을 것입니다. 진료시간은 제한되어있고 주민들이 마을 외부에 있는 클리닉에 대중교통을 타고 방문을 하는 것이 어려울뿐더러, 대부분 사고가 일어나는 밤에 긴급히 치료하기 어렵기 때문입니다. 이를 위해 'Community Mapping'(커뮤니티 맵핑)을 했습니다. 타워빌은 수만개의 가구가 박스처럼 붙어있습니다. 이 가정들을 단위별로 묶어 훈련된 자원봉사자들이 각 가정마다 심장질환, 고혈압, 당뇨, 폐질환 등을 지도 위에 표시하고 리더들이 상시적으로 모니터링하는 것입니다.</p> <p>이 시스템들이 모두 UN이 SDGs를 이야기하기 전에 진행이 되고 있었습니다. 처음부터 우리가 사회적경제를 하고 협동조합을 조직해야겠다는 생각으로 시작된 것은 아니지만, 외부의 자원이 끊어졌을 때도 자체적으로 주민들이 운영할 수 있는 방법들을 고민하면서 자연스럽게 진행되었습니다.</p> |
| <p>질의 응답</p> | <p>질문1. 캠프의 현장을 방문하면 지역의 문제들이 혼재되어있다는 것을 확인할 수 있습니다. 그리고 이 문제들을 사회적경제, 사회적기업만을 통해서만 해결할 수 없다는 생각이 듭니다. 더불어, 캠프가 지역의 문제를 해결하는 방법들이 '사회연대경제' 뿐만 아니라, 종합적이라는 생각이 듭니다. 초창기에는 더 이런 특성이 드러나 보이는데 어떻게 생각하시나요?</p> <p>국제개발협력 현장에서 보면, 국제개발에 대한 전문성과 경험을 가진 분들도 계시지만, 단순히 가난한 사람을 돕기 위해 사람들을 모으고, 밥과 물건을 나누는 분들도 많습니다. 이런 방법들이 주민들도 좋아하고 외부에 소개할 때도 반응이 좋지만, 이것을 기반으로 하면 나중에는 그냥 사라지는 경우들도 많습니다. 단순히 사람들을 모으고 나누어주는 것들은 지역이 망가질 수 있는 위험성이 있습니다. 그래서 캠프는 사회적경제의 방법을 선택한 것입니다. 사회적기업을 운영하는 것은 어렵습니다. 지금 어머니들께서 운영하시는 익팅(Igting)도 업앤다운이 있었지만 그 과정을 이겨내고, 자녀들을 키우면서 코로나 기간에도 한국의 NGO단체들과 연계해서 마스크나 방호복을 생산하는 등 어려움에 동참했습니다. 이런 자부심까지 얻을 수 있는 것들을 보면서 저는 이 일이 소중하고 앞으로도 이 방향이 이루어졌으면 좋겠습니다.</p> <p>질문2. 필리핀 현지에서도 많은 지역사회 문제를 해결할 때 전통적인 방법으로 노력하는 경우가 많습니다. 사회적기업을 처음 시도 할 때 내부에 반대 입장도 있을 수 있었을테고, 잘 설득하지 않으면 원점으로 다시 돌아갈 수 있다고 생각하는데 어떻게 설득하셨는지 궁금합니다.</p> <p>최근에 KOICA(한국국제협력단)에 사회연대경제 트랙이 생기면서 한국 NGO들도 더 관심을 갖게 되었고, 지속가능성을 근본적으로 고민하고 있는 것 같습니다. 캠프는 저희가 가진 현장을 중심으로 얘기하기 때문에 다른 나라들이 모두 동일하다고 생각하지는 않습니다.</p> <p>캠프의 경험으로만 말씀드리겠습니다. 캠프의 필리핀 지부인 CAMP ASIA의 직원</p> |

들과 활동가들도 '왜 우리가 비즈니스 모델에 들어가야하는가'에 대한 의견이 있었습니다. 지역개발 현장과 사회복지 분야에서 오랫동안 공부를 해왔기 때문에 경제적 활동과 연결되는 것에 흔쾌히 동의하지 않았습니다. 그럼 만약 지금의 펀드가 끝나고 나면 어떻게 할 것인지에 대해 물어보았을 때도 다른 펀드, 다른 나라의 기관들을 찾아 지원하면 된다고 얘기합니다. 하지만 코로나를 겪게 되면서 우리가 사회적기업의 방향을 선택한 것이 옳았다는 의견들이 많이 있었습니다.

질문3. 팬데믹을 극복하는 과정에서 캠프가 했던 활동들이 지역사회에서 어떤 영향력을 발휘하게 되었고, 지역의 문제들을 해결했는지 궁금합니다.

코로나 시기에 필리핀은 고난의 행군이었습니다. 팬데믹으로 인해 정부가 사람들이 모일 수 있을만한 곳들은 모두 봉쇄했습니다. 대중교통뿐만 아니라 개인 차량도 움직이지 못하고, 지역의 경계마다 군인과 경찰들도 세웠습니다. 가정마다 식자재를 살 수 있는 정도의 아이디 카드를 발급했고, 가정마다 집 앞에 의자를 내놓고 이름표를 붙이면 동사무소에서 식자재가 든 비닐봉지를 그 위에 두고 가는 생활을 1년 반 동안 보냈습니다.

봉제센터도 정부가 운영을 막아서 어려움이 있었는데, 다행히 한국 정부가 많은 역할을 해주었습니다. 마스크나, 방호복 같은 방역용품들을 코이카를 통해 지원을 받아 어려움을 조금이나마 극복할 수 있었습니다.

사실 당시에 대부분의 해외 파견 인력들은 한국으로 철수했습니다. 캠프는 지금 상황이 힘들어 현장을 떠났다가 안정화 되고 돌아왔을 때 주민들의 반응에 대해서 고민이 많았습니다. 그래서 저희는 현장을 떠날 수 없다고 판단했습니다.

한국에서 외국으로 지원 물품을 많이 보내고 있었기 때문에, 필리핀에 물품을 보내면 탄소 배출 같은 환경 문제도 있으니 봉제센터에서 생산할 수 있도록 KOICA에 수주를 요청했습니다. 익팅에서 생산한 물품은 필리핀의 한국 NGO네트워크 단체들과 협력해 필리핀 전국으로 지원하는 공동 사업을 진행하기도 했습니다.

봉제센터에서 이 사업을 진행하기 위해서 시칭에 방역을 위한 프론트라이너(front-liner)로써 모여 생산할 수 있도록 허가를 요청하기도 했습니다. 만약 한국의 기술자들이 이 시스템을 운영했다면, 기술자가 복귀할 경우 자금이 있더라도 지속하는데 어려움이 있었을텐데 익팅은 스스로 해낼 수 있는 시스템이 만들어졌기 때문에 자금을 유지하고, 정부를 설득할 수 있었습니다.

이 시기동안 원자재가 중국에서 들어올 수 없어 필리핀의 봉제센터들이 모두 문을 닫았는데, 보건부에서 이 소식을 듣고 외국에서 주문을 받게 되는 기회도 있었습니다. 어머니들도 이전까지는 그냥 소득을 받는 직원이었다면, 어려운 시기에 병원이나 의사, 다른 사람들을 자신이 도울 수 있다는 자긍심을 기르게 되었습니다. 이러한 리더십들도 위기 속에서 어머니들이 큰 역할을 할 수 있는 소중한 기회와 경

힘이었습니다.

질문4. 다른 비슷한 사례들 중에서 캠프가 가장 성공적인 사례로 보여지고 있습니다. 캠프에서 성공적일 수 있었던 세 가지 이유는 무엇이라고 생각하시나요?

우선 성공이라기보다 현재도 계속 과정을 견고 있는 것 같습니다. 첫 번째는 주민이 주도가능하도록 전체적인 세팅을 한 것입니다. 지금까지의 경험에서 국제개발현장을 보면 어떤 상황에서든지 주민들은 공여기관에게 물어보고 답을 받으면 그에 맞추어 움직이는 아쉬움이 있었습니다. 캠프는 그런 것들을 깨뜨리는 것이 중요하다고 생각했고, 작은 실천으로 일정 기간이 지난 후에는 주민들이 모이는 토론회에 캠프 활동가들은 참여하지 않았습니다.

두 번째로는, 전문가들의 철저한 리더십이 있었고 그들의 리더십을 따랐다는 것입니다. 한가지의 에피소드로 필리핀 국립대학의 학생들이 4-5명이 한 팀을 이루어 봉제센터 어머니들의 가정에 숙식하며 공동의 프로젝트를 진행하는 실습이 있습니다. 실습에 참여한 학생들은 센터에서 지내며 있었던 일들을 세심하게 노트에 적고, 담임교수님과의 만남 시간에 이 내용들을 읽습니다. 이 내용들에 캠프나 한국스텝들에 대한 이야기가 있으면 교수님들은 저희에게 피드백 해주셨습니다. 교수님들은 계속해서 본인들의 경험들을 캠프에 모두 쏟아주셨고, 리더십을 발휘해주셨습니다.

마지막으로는 주민자치조직을 말할 수 있을 것 같습니다. Core, Owners Association이라고 하는 조직의 주민들이 인원을 선출하고, 결정된 사항들을 멤버들이 따라갑니다. 또, 캠프가 사업 수행자를 선발할 때 학교나 지방정부와 논의합니다. 이런 다양한 지역의 이해관계자들이 결정에 참여하고, 거버넌스에 있는 사람들의 결정을 존중합니다.

질문5. 지난 3강의 질문 중에, 현장에서 주로 하는 사업 중 하나가 여성들을 대상으로 봉제교육이지만 기술 훈련이 되어도 직업적으로나 창업으로 연계 하지 못해 실패하는 경우가 많다는 이야기가 있었습니다. 익팅(igting) 봉제센터를 설립하게 된 배경이 무엇이고, 남들이 실패할 것이라고 생각한 것들을 어떻게 극복하셨는지 궁금합니다,

처음에는 기술 훈련을 하고 생산하면 자연스럽게 일자리 창출이 가능할 줄 알았는데, 당장 생산하고 월급을 드려야하는 상황이 되니 토대가 마련되기 전까지 직접 뛰어들기도 했습니다. 그런데 코로나를 지나면서 이 당시에 사회적기업의 형태로 가지 않았다면 어땠을까 하는 생각이 들었습니다. 기관으로서도, 어머니들에게도, 봉제센터에도 위기였을 것입니다. 하지만 앞서 말씀드렸던 것처럼 캠프가 봉제를 시작할 때 지역에서 필요로 했고, 주민들이 스스로 결정하고 접근했기 때문에 잘 이루어질 수 있었다고 생각합니다.

질문6. 사회적이기업이 현지에서 성공하기 위해서는 지역 주민들의 인식 변화가 동반되어야 한다고 말씀주셨는데, 캠프가 주민들의 인식을 변화시키기 위해 했던 노력들과 주민들의 인식이 변화되었다는 걸 어떻게 확인할 수 있었는지 궁금합니다.

저는 '사람'이 굉장히 중요하고, 그 사람이 어떤 생각과 꿈을 꾸느냐가 중요하다고 생각합니다. 말씀하신 '인식변화'를 진행할 때는 전문가의 스킬이 좀 필요한 것 같습니다.

개발현장에서 있다 보면 주민들 중에 외부인들의 니즈를 너무 잘 알아서, 우리가 듣고 싶어하고 좋아할만한 답을 하는 경우가 종종 있습니다. 이런 어려움들을 위해서 캠프는 역량강화 훈련을 할 때도 필리핀 국립대학교 지역개발학과의 풍부한 경험들이 있는 교수님들과 진행했습니다. 특별히, 지역개발학과에서 진행되는 실습 프로그램은 주민들의 가정에 직접 들어가서 함께 생활하고 깊은 관계를 맺으면서 속 깊은 이야기를 나눌 수 있도록 합니다. 주민들이 우리에게 직접적으로 나누기란 어렵습니다. 필리핀 국립대학의 지역개발학과가 가지고 있는 전문성과 협력했기 때문에 성장할 수 있었던 것 같습니다.

질문7. 대표님께서는 오랫동안 현장에서 주민들과 함께하고 계신데, 이것을 가능하게 하는 에너지 동력은 무엇인가요?

캠프에서 출판한 '스마일타워빌'이라는 책에서도 확인하실 수 있지만, 저도 어릴적 지금은 '플랜 코리아'라고 하는 단체에서 장학금을 받으며 자랐습니다. 저의 경험뿐만 아니라 이 삶들이 남의 일이 아니라는 마음이 있었고, 저를 통해 기여할 수 있다면 '참 감사하겠다'라는 생각이 있었습니다. 개인적인 신앙도 있었지만, 계속 함께 해온 여러 캠프의 식구들이 함께 지켜주지 않았다면 쉽지 않았을 겁니다. 물론 현장에 있는 것도 중요하지만, 동일하게 국내 본부에 있어도 현장을 존중하고 서로 에너지를 주는 리더들이 각자의 자리를 지켜준 것이 동력이 되었습니다.

질문8. 캠프가 현장에서 활발한 사회연대경제 활동을 하고 계신만큼 현지의 법과 제도로 인해 어려움을 겪으셨을 것 같습니다. 이를 어떻게 극복하셨는지 궁금합니다.

한국에서도 사회연대경제를 하고자하는 분들이 많이 계신 걸로 알고 있고, 많은 NGO들이 지속가능성을 고민하면서 그 방향을 확장하는 것이 현재 국제개발협력 현장의 모습인 것 같습니다. 가장 중요한 것은 현지의 법과 제도입니다.

좋은 물건을 만들면 잘 판매될거라 생각하고, 이것이 제3세계에서도 잘 되겠다고 생각하시는데, 많은 개발도상국에서 외국인에게 소매업을 허용하지 않는 경우들이 상당 수 있습니다. 그리고 현지에서 회사를 차리고 소셜 벤처 프로젝트 등으로 정부 지원을 받기도 합니다. 하지만 중요한 것은 현지에서 법인을 만드는 것이 쉽지

않다는 것입니다. 법과 제도와 같은 부분들을 사전에 철저히 분석하고 그에 맞는 준비하는 것들이 중요합니다.

질문9. 캠프의 현장에는 많은 전문 인력들의 참여가 있는데, 그중 핵심적인 것이 이사회와 캠프 실무진들이라고 생각합니다. 이런 구성에 대해서 대표님은 어떻게 평가하시고, 어떤 사람들과 함께해야만 사회적기업을 더 성공적으로 이끌어 나갈 수 있을까요?

사회적경제라고 하지 않고 사회'연대'경제라고 이야기합니다. '연대'가 없으면 사회연대경제라고 할 필요가 없을 정도로 핵심적인 부분입니다. 함께 살아가는 문제를 해결하고, 기업을 운영하다보니 전체적인 연대가 굉장히 중요하다고 생각합니다. 처음에 캠프는 한국의 10여명의 목사님들과 이사회를 꾸렸고, 당시에는 이사회가 사업에 관여하기보다 선한 마음에서 지지하는 구조였습니다. 이후에 현지 사업에 집중을 하게 되면서 전문가분들을 모셔 이사회를 새롭게 구성했습니다. 캠프의 이사와 전문가들은 사업단위로 같이 참여해 상시적으로 소통합니다. 정기적으로 현장을 방문하고, 농산물 생산/가공/유통 분야, 마케팅 분야 등에 대해서 전문가들이 함께 고민합니다. 이 분들이 있었기에 캠프가 오늘까지 성장할 수 있었던 것 같습니다.

실제 일반 기업에서도 이사회의 역할이 중요합니다. 직접 일하는 이사회가 되지 않으면 그 조직이 운영되는 것이 어렵다는 것을 많이 경험했습니다. 다른 기업과 사회적경제 조직, 비영리 조직의 차별성은 이사회가 기여하고 직접 참여하는 역할에 따라 구분된다고 생각합니다. 캠프도 이 부분에 있어 모범적으로 운영되고 있기 때문에 그 결과들이 다양한 사업 속에 녹아드는 것 같습니다.

질문11. 사람중심의 경제가 사회연대경제의 핵심이라고 합니다. 지난 캠프의 1기 사업을 돌아보면 대표님께 '가장 중심이 되었던 사람'은 누구라고 생각하시나요?

정말 많은 사람들이 있었습니다. 하지만 특별히 타워빌에 있는 나나이(필리핀어로 어머니)들이 가장 중심이 되었다고 생각합니다. 물론 스스로를 포기하면서 현장에 같이 있었던 한국 활동가들도 있었습니다.

가장 기뻐던 순간 중 하나로 Igting의 이름을 지을 때가 생각합니다. 봉제센터의 팀 이름을 지을 때 어떤 단어를 쓸까 고민하면서 필리핀 고어인 'ignite'를 가져왔습니다. Ignite는 '불을 붙이다'라는 뜻으로 어머니들의 잠재적인 능력과 삶에 불을 붙여 펼치는 의미를 담고 있습니다. Igting에서 생산하는 가방에는 'Nanay made this bag'이라는 태그가 붙어있습니다. 어머니들이 봉제센터의 노동자로서 그치는 것이 아니라 디자이너이자 주인공임을 의미합니다. 캠프의 지금까지 변화들은 여러 사람들이 함께 해주었지만, 우리 나나이들이 아니었다면 여기까지 오지 않았을 것이라고 생각합니다.