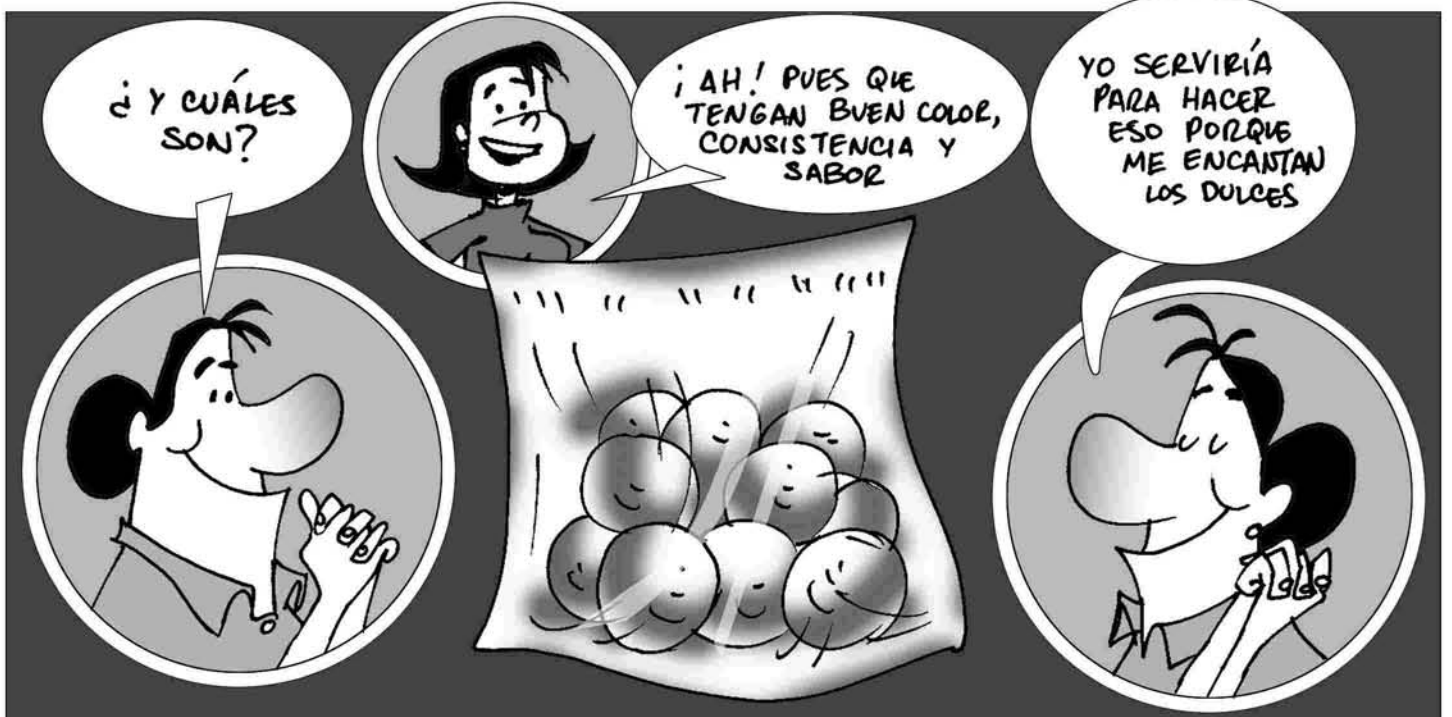


DULCES DE GUAZAPA











DULCES DE GUAZAPA



DULCES DE GUAZAPA



DULCES DE GUAZAPA

5

**COOPERATIVA
LAS SIRENAS DE R.L.**

Puerto de La Libertad

EN EL PUERTO DE LA LIBERTAD SE LOCALIZA LA COOPERATIVA "LAS SIRENAS"

HOY SÍ QUE VOY A HACER UN SOPÓN PARA MIS CIPOTES Y CIPOTAS, AQUÍ EN EL PUERTO HAY DE TODO



ALLÁ VEO QUE ESTAN LOS PUESTOS DE PESCADO VOY A VER QUE ENCUENTRO



BUENAS ¿QUE TAL EL PESCADO?



BIEN, MIRE QUE FRESQUITO Y QUE CHULO ESTÁ ESTE BOCA COLORADA



SI, SE VE QUE ESTÁ GORDITO, ¿Y QUE TAL DE PRECIO?









SÍ, PERO LA RAZÓN PRINCIPAL PARA ORGANIZARNOS, FUE QUE NOS QUERÍAN DESALOJAR DEL PUERTO QUE ES DONDE TRADICIONALMENTE NOS DEDICAMOS AL COMERCIO DEL PESCADO Y OTROS PRODUCTOS DEL MAR

LOS PESCADORES NOS ACUSABAN DE LA SUCIEDAD Y LA INSEGURIDAD DEL MUELLE



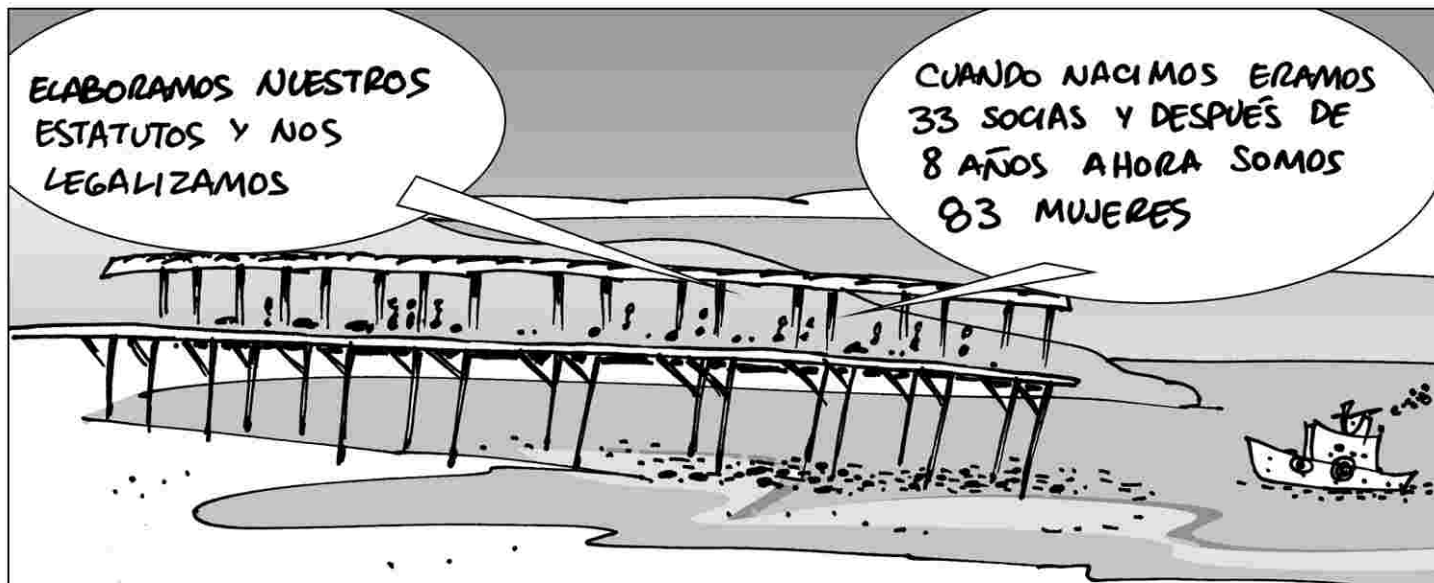
¿Y ENTONCES?

PUES COMENZAMOS A REUNIRNOS PARA VER QUÉ HACÍAMOS



EL PRIMER PROBLEMA ES QUE NO TENÍAMOS DINERO Y TUVIMOS QUE TRABAJAR PARA FORMAR UN FONDO COMÚN.

POSTERIORMENTE, ASISTIMOS A CURSOS SOBRE COOPERATIVISMO, ATENCIÓN AL CLIENTE, ADMINISTRACIÓN Y GÉNERO



LAS SIRENAS

ACTUALMENTE FORMAMOS PARTE DE LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS PESQUERAS DE EL SALVADOR (FACOPADES) Y DEL COMITÉ DE COGESTIÓN PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL PUERTO DE LA LIBERTAD DONDE ESTÁ LA MUNICIPALIDAD, LA FUERZA ARMADA Y VARIAS COOPERATIVAS



¿Y CÓMO HACEN PARA REPARTIRSE LAS RESPONSABILIDADES?

NOS HEMOS ESTRUCTURADO CON UNA JUNTA DIRECTIVA Y DOS COMITÉS: UNO DE CRÉDITOS Y OTRO DE COMERCIALIZACIÓN



¿Y CÓMO COMERCIALIZAN SUS PRODUCTOS?





LO HACEMOS INDIVIDUALMENTE
CADA UNA VENDE PESCADOS
Y MARISCOS, ALGUNAS
PREPARAN CEVICHES Y NUESTROS
CLIENTES SON SOBRETOD
TURISTAS

TAMBIÉN VENDEMOS
A RESTAURANTES Y
MERCADOS DE
SAN SALVADOR



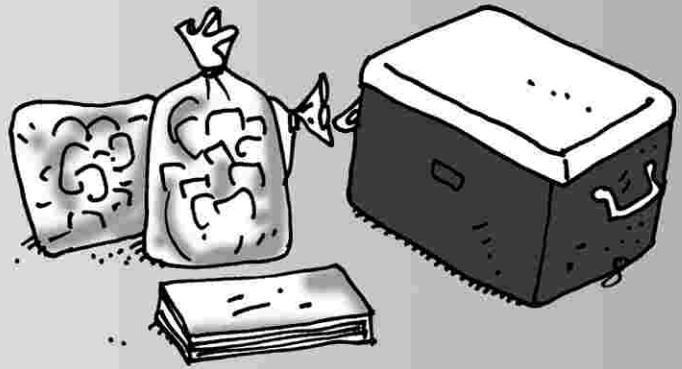
PORQUE A NOSOTRAS NOS
GUSTA BUSCAR GANANCIAS
DONDE SE PUEDA

ESO ESTÁ BUENO
NIÑA MARINA,
PORQUE
"BISNE ES BISNE"



ASÍ ES, Y NO NOS COMPLICAMOS
CON LAS GANANCIAS, CADA SOCIA
INVIERTE UNOS \$ 35.00 DÓLARES
EN PRODUCTOS Y OBTIENE UNA
GANANCIA DE UNOS
\$ 60.00 DÓLARES

LA COOPERATIVA NOS
VENDE HIELO, NOS ALQUILA
HIELERAS Y BOLSAS PARA
TRABAJAR DE ESA MANERA
NOS AHORRAMOS MÁS QUE
COMPRANDO EN TIENDAS



DE LO QUE SE OBTIENE DE AHÍ SE
PAGAN SUELDOS A CUATRO
EMPLEADOS Y EMPLEADAS,
LUZ, AGUA Y ALQUILER DE
LA BODEGA



=



ADemás, CADA UNA APORTAMOS
3 DÓLARES PARA UN FONDO
COMÚN Y PODEMOS VER QUE
DESDE QUE NOS ORGANIZAMOS
EL MUELLE ES UN LUGAR MÁS
BONITO Y LIMPIO. Y ESO NOS
BENEFICIA A TODAS PORQUE
LLEGAN MÁS TURISTAS

















Conclusiones

Después de haber conocido estas cinco experiencias, he sacado las siguientes conclusiones:





Sus ingresos son pocos pero tienen seguridad de contar con ellos de manera permanente para ayudar a sus grupos familiares. Ya no dependen totalmente de los hombres sino que tienen voz y voto y deciden cada vez más por ellas mismas en el hogar.

Aunque, sus ingresos son bajos, han definido un mecanismo de distribución de las ganancias para garantizar que un porcentaje quede en el fondo común para continuar trabajando y, en algunos casos como ACOTEJERA y LAS SIRENAS, han constituido un fondo para préstamos pequeños, evitando con ello el endeudamiento de sus socias con prestamistas. Eso se llama sentido empresarial.



Con un tesonero esfuerzo colectivo las mujeres han contribuido a robustecer su iniciativa económica, a ser independientes y a negociar con diferentes instituciones, organizaciones y con sus respectivas municipalidades y por ello se sienten muy orgullosas.

El organizarse les ha dado fortaleza para enfrentar de mejor manera las dificultades y han constatado que solo organizadas y unidas pueden defender su derecho al trabajo.



Han logrado reconocimiento en sus grupos familiares, en la comunidad y en el municipio, no sólo porque aportan dinero para sus familias, sino por la calidad de su trabajo y, en el caso de MIBERLIM y ACOTEJERA, también por su aporte al medio ambiente.



4

Han roto la creencia de que las mujeres no pueden sacar adelante actividades productivas y participar en aquéllas consideradas solo para hombres, como es el caso de la producción de tejas. Esto ha elevado su autoestima y su convicción de que son capaces de llevar a cabo otros tipos de trabajo diferente al doméstico.



5

Las socias de estas iniciativas han crecido como emprendedoras y cómo mujeres. Han ganado confianza en ellas mismas, capacidad de negociación y de gestión, pero están conscientes que aún necesitan mejorar muchas cosas como la calidad de sus productos, diversificar la producción, abrir nuevos mercados y capacitarse para poder responder a las exigencias de la clientela.



6

Me parece que estas iniciativas han logrado mantenerse gracias a varios factores, entre los que se encuentran:

- Su carácter colectivo, el cual se expresa en la propiedad de la empresa, la toma de decisiones, la gestión de los problemas y la distribución de los beneficios, sin dejar de valorar su aporte y trabajo individual.
- Si bien es cierto son esfuerzos creados con estímulo externo, en la práctica, las socias asumen como suyas las iniciativas económicas y se han apropiado de ellas.
- Los problemas y conflictos son abordados desde una perspectiva más o menos solidaria, pero requieren de mayores apoyos para poder establecer mecanismos oportunos que contribuyan con una negociación y manejo de conflictos convenientes para todas las socias.

- La solidaridad y colaboración son valores presentes en los grupos. Toman en cuenta las necesidades personales de cada mujer, lo que se traduce en el establecimiento de condiciones laborales flexibles sin afectar el funcionamiento óptimo del grupo productivo. Además, las mujeres cuentan con un mayor margen para poder plantear sus problemas personales.



A pesar de sus grandes avances, estos grupos de mujeres todavía enfrentan una serie de limitaciones como son:

- La fragilidad en la comercialización por falta de estudios de mercado que les permita identificar a sus clientes, ya sea en las localidades o en el ámbito nacional, por la ausencia de estrategias de venta y en algunos casos de vocación de las mujeres para vender, ya que a muchas de ellas les gusta producir pero no les gusta vender.
- Falta de apoyo en la comercialización por parte de las instituciones locales que tienen que ver con el tema.
- Falta de políticas públicas locales y nacionales que tomen en cuenta este tipo de iniciativas económicas y que faciliten su entrada a los mercados locales y nacionales.
- Las mujeres no son consideradas sujetas de crédito por parte de las instituciones financieras formales, por el momento han resuelto con pequeños financiamientos más o menos solidarios.
- Casi nulos niveles de innovación en los procesos productivos que promuevan los cambios y la adaptación de los productos a las exigencias de la clientela.
- La ausencia de un sistema de apoyo articulado relacionado con la formación, asistencia técnica, financiamiento y comercialización, que tome en cuenta las necesidades y problemáticas que tienen las iniciativas económicas en los territorios.




Como se pudieron dar cuenta, al principio las mujeres eran vistas negativamente (como holgazanas que se juntaban para “chambrear o chismear”). Esta situación cambió cuando demostraron que tenían la capacidad para sacar adelante sus iniciativas, sin embargo ésto no es suficiente. Una lección aprendida a fuego lento es que para que las mujeres logren plena autonomía económica, son también necesarios otros factores como:

- Voluntad política de las instituciones gubernamentales nacionales y locales para apoyar este tipo de iniciativas económicas.
- Coordinación entre las actoras y actores locales, que permitan un mejor desempeño de las iniciativas económicas en el territorio.
- Trabajo en red o una asociación de las iniciativas económicas protagonizadas por mujeres que les permita mejorar la comercialización, intercambiar experiencias e incidir en políticas públicas que las favorezcan.
- Apoyo integral donde se involucren las diferentes instituciones, organizaciones, gobierno local y nacional, así como ellas mismas en su calidad de productoras.
- Apoyo de los gobiernos municipales para promover dinámicas económicas que contribuyan con el desarrollo local y crear un ambiente institucional, organizacional y productivo que visibilice los grupos productivos de mujeres.
- Fortalecimiento de sus capacidades de incidencia política, económica y social a nivel local y nacional.



Finalmente, estas cinco experiencias nos mostraron que el empoderamiento colectivo es un proceso de mediano y largo plazo, y todas son relativamente recientes, así que podemos decir que van por buen camino.



Antes de cerrar este recorrido,
quiero contarles que para poder
decirles todo ésto, fui a un curso
de Desarrollo Económico Local
que imparte la FUNDE,

¡Se los recomiendo!

