



NUESTRA VISIÓN PARA EL 2026 ES CONVERTIRNOS EN UNA ECO-ALDEA

Blanca Aurora López

Consejo Comunitario de la Comunidad Negra de Islas del Rosario,
caserío de Orika
Islas del Rosario, Bolívar, Colombia.

El Consejo Comunitario de la Comunidad Negra de Islas del Rosario tiene su origen en la lucha por la tierra que ellos consideran ancestralmente suya. Aunque habían vivido por siglos en esta hermosa isla situada enfrente a la ciudad de Cartagena de Indias, en 1986 un decreto gubernamental declaró la isla patrimonio de la nación y les pidió firmar contratos de arrendamiento. Como rechazaron esta medida, en el año 2000 comenzaron las acciones para desalojarlos y la comunidad negra se tomó un terreno donde fundó el caserío Orika, en el cual continuó solidariamente su lucha.

Para 2005 se había organizado como consejo comunitario y adelantaba acciones para obtener la titulación colectiva de la tierra, decisión que finalmente consiguió en 2014.

“Fue una lucha de diez años ¡De 10 años! Fue la tutela (acción judicial) más larga que ha habido creo en la historia de Colombia –cuenta Blanca Aurora López, la Tesorera del Consejo Comunitario. Pero bueno, por fin el año pasado nos dieron la titulación colectiva. Aunque realmente no está seguro eso porque no han querido, hasta el momento, registrarla en Instrumentos Públicos. Pero sí tenemos la titulación de las tierras”.

Por la época en que se organizaron (2005) llegó a trabajar con ellos la Fundación Surtigas, de Cartagena. Organizaron un grupo de mujeres que comenzó a trabajar artesanías con material reciclable, a hacer bolsos, carteras, cinturones para vender en los hoteles y casas de recreo de la isla, que es un importante polo turístico.

“Fue una fuente de ingresos para las mujeres que vivían en su casa esperando que el marido les trajera de pescar. Ahí mismo en su casa hacían los productos que vendían a los turistas. Más adelante se formó otro grupo que hacía bolsos tejidos con chapitas de cerveza, latas de gaseosa y eso”.

“Luego un grupo de nativos se organizó como Cangrejos Azules, un grupo de ecoguías terrestres y marinos. Se hizo un sendero por toda la isla donde ellos muestran el bosque seco que nosotros tenemos. Hacen paseos por las lagunas en kayak o en bicicleta y llegan hasta el pueblo. También están las artesanas y artesanos que hacían tallaje de madera, y las tiendas, que venden refrescos y comestibles. Recientemente comenzó también un grupo de mujeres a hacer ecohoteles. Hoy hay tres ecohoteles y tres ecocampings, en donde se utiliza por ejemplo luz solar, no trabajan con plantas eléctricas”.

“Los ecohoteles además contratan a gente nativa. Por ejemplo, el ecoguía va al ecohotel y brinda el servicio de guía; la señora que cocina es de la isla, la señora que atiende el bar también, y así sucesivamente.

“¿Qué hicimos nosotros con PorAmérica? Lo que hicimos fue articular toda esta cadena ecoturística de productos y servicios que nosotros teníamos en nuestra comunidad.

“A través de talleres nosotros primero analizamos la matriz DOFA, que debilidades teníamos, qué fortalezas, qué oportunidades, qué amenazas. Y llenamos un documento. ¡Listo, ok! Nos dimos cuenta que necesitábamos realmente capacitaciones, que llevábamos un negocio pero realmente, contablemente, no sabíamos ni siquiera cuánto se gana, ni en qué se estaba invirtiendo”.

“El objetivo era que nosotros como grupo hiciéramos por ejemplo una página web donde ofreciéramos toda esta cadena de productos ya articulada; hasta el momento lo hemos hecho. Hemos tenido tres eventos en donde nosotros hemos prestado el servicio. Nosotros, la junta directiva, simplemente hacemos el contrato con la entidad directa que va a hacer la capacitación o los talleres. Organizamos: los almuerzos los da el ecohotel Las Palmeras hoy; mañana los da el ecohotel Nativa. Los refrigerios se los damos a tal persona. Los transportadores también están dentro de la cadena: van a recoger a la gente, los traen; nosotros los esperamos, los distribuimos. Y tenemos una casa cultural que es como nuestro auditorio. Tenemos video-beam, un computador, tenemos luz solar allí, con ventiladores, nuestras sillas, manteles. En fin, organizamos esto como especie de un auditorio y ahí se brindan los talleres”.

“Y cuando se terminan los talleres están los ecoguías que muestran la isla y educan ambientalmente a los turistas que llegan. Y también ellos se benefician un poco de la actividad.

“El impacto ha sido muy positivo. Estas personas aprendieron a llevar un control en sus negocios, a atender los clientes, a mejorar la imagen de su negocio, comenzando por la de ellos, su presentación personal. Aprendieron que vender era pues mostrar su ecohotel en mejores condiciones, lograr una mejor presentación, expresarse mejor, todas estas cosas que llevan a prestar un buen servicio, realmente”.

“Además, una de las primeras actividades que nosotros hicimos fue fortalecernos organizativamente. Nosotros creamos con el proyecto un manual de funciones, organizamos una oficina, con un computador, un software contable, contratamos un contador. Buscamos que cada integrante de la junta directiva asumiera su rol, lo que realmente nos toca. Y nos preparamos para continuar nuestra tarea; nuestra visión para el 2026, lo que hemos soñado, es convertirnos en una eco-aldea”.



Tras el proyecto con PorAmérica, el Consejo Comunitario de la Comunidad Negra de Islas del Rosario logró incrementar las ventas de sus negocios asociados de \$4.900.000 en 2011 a \$9.900.000 en 2013, logrando ese año un ingreso mensual promedio por unidad productiva de \$692.000.



NOS QUITAMOS LAS VENDAS DE LOS OJOS PARA MIRAR MÁS ALLÁ

César Augusto Gañán

Asociación de Fruticultores Nuestra Señora Candelaria la Montaña,
Asofrumon. Municipio de Riosucio, Caldas, Colombia.

Riosucio es un municipio ubicado en el extremo noroccidental del departamento de Caldas, en lo que se ha llamado el Eje Cafetero de Colombia. Es un municipio con diversos pisos térmicos, desde las calurosas riveras del río Cauca hasta los climas muy fríos de las montañas que lo separan de Antioquia. Sus habitantes cultivan por supuesto café en los climas medios y productos de ciclo corto como frijol, maíz y otros de pancoger. Pero el fruto que más se produce allí es la mora silvestre, que comenzaron a cultivar a mediados de la década de los sesenta.



Muy pronto comenzaron a venderle la mora a Alpina, una importante productora de alimentos que los motivó a asociarse para no tener que pagar la mora al menudeo sino hacer un solo cheque para todos. Así nació en 1968 Asofrumon, la Asociación de Fruticultores Nuestra Señora Candelaria la Montaña, con 28 asociados. César Augusto Gañán llegó a la Asociación en 2008 y desde 2012 comenzó a hacer parte de su junta directiva, de la cual es hoy su presidente.

“Con Alpina nació la iniciativa de empezar a capacitar a los socios, a tecnificar más los cultivos y todo eso –cuenta César Augusto. Se comenzó a traer un poco de tecnología a la zona y obviamente agrónomos y todo el cuento, para dar un manejo diferente a este cultivo. La Fundación Alpina nos regaló al comienzo 3.000 colinos de mora. También en la parte administrativa nos ofrecieron capacitación y nos apoyaron en la creación de los estatutos y reglamentos.”

“Posteriormente trabajamos con la Fundación Smurfit Cartón de Colombia, principalmente, pues esa compañía tiene grandes cultivos maderables acá en esta zona. Con ellos se empezó a hacer un trabajo diferente y ahí fue donde Asofrumon entró a ser una de las asociaciones reconocidas a nivel municipal y ya, ahorita, a nivel nacional y hasta internacionalmente gracias a PorAmérica.

“Ya en ese entonces las juntas directivas empiezan a hacer proyecciones, como se dice por ahí, a quitarnos las vendas de los ojos y mirar un poquito más allá. Porque ya un personal con capacitación de pronto se le hace como más fácil empezar a visionar otras cosas. Eso fue en 2001, cuando Smurfit entra también a hacer una asistencia técnica, administrativa y es donde se empieza a ver como en la Asociación más organización.

“Por intermedio de ellos es que Asofrumon entra a ser parte de los proyectos de PorAmérica. El proyecto empezó en el 2010 y tuvo varios momentos. Primero se le dio una serie de capacitaciones a 44 asociados. Nos capacitamos en informática básica, contabilidad básica, recreación y deportes, superación personal. Otro tema que fue supremamente importante fue el de formulación de proyectos.

“También hubo un paquete técnico que incluía insumos, material de siembra y acompañamiento de un agrónomo. Por supuesto esto ayudó mucho a que Asofrumon aumentara, triplicara la producción y las ventas. Las ventas fueron exitosas y todavía lo son porque gracias a ese proyecto lo hemos mantenido”.

“Y los socios fueron muy juiciosos en recibir las capacitaciones y en hacer las cosas bien hechas. Y cuando uno empieza a hacer las cosas bien por supuesto las cosas tienden a mejorar. Eso fue una parte relevante en todo esto. Así, muchos de nuestros asociados empezaron a mejorar su calidad de vida, tanto en lo económico como en lo intelectual.

“A las familias también les sirvió mucho el proyecto. Por ejemplo, se dio la oportunidad de que 25 hijos de socios se capacitaran. Eso ayudó a que los que no querían continuar los estudios vieran la necesidad de terminar la secundaria. Otros ya están trabajando en la Policía, en Bienestar. Muchos de estos muchachos están mejor empleados; obviamente, por supuesto, mejoraron sus condiciones de vida y su nivel académico también.

“Hoy en día somos 85 asociados. En el 2013 el anterior presidente y yo tuvimos la oportunidad de estar en una capacitación sobre innovación con PorAmérica en Cali. También el compañero tuvo la oportunidad de ir a Bogotá, a un encuentro internacional de proyectos de PorAmérica, donde quedaron sorprendidos más que todo con la organización que tenemos acá. Eso nos tiene muy contentos.

“A futuro queremos tener una planta procesadora de la fruta, donde nosotros mismos podamos transformarla, donde le podamos dar un valor agregado y por supuesto pues eso seguiría mejorando la calidad de vida de nuestros socios.”



LO TENÍAMOS TODO, PERO NO MUY CLARO

Didier Bermeo

Cooperativa de Productores de Fresa de Sotará, Fresota
Municipio de Sotará, Cauca, Colombia.

Sotará es un municipio de 14.000 habitantes en el centro del Cauca, Colombia. Tierra fría, con un volcán que se mantiene dormido, escenario amenazado también por el conflicto armado. Allí, dieciséis agricultores decidieron organizarse para crear una asociación con la cual luchar contra los intermediarios, que no permitían hacer rentable el cultivo de la fresa. En el año 2000 y con el apoyo de la Fundación Smurfit Kappa y algunas otras entidades constituyeron la Cooperativa de Productores de Fresa de Sotará, Fresota y comenzaron llevando fresa a la plaza de mercado de Cali.

Didier Bermeo es hoy su gerente y representante legal. “En su momento fue un arranque con mucho empeño, con mucha voluntad. De ahí vinieron ya varios proyectos que hicieron que la empresa se fuera fortaleciendo. Entre ellos indiscutiblemente ha sido el apoyo que Fundación Smurfit le ha dado a través de estos 15 años a la empresa”.

“Yo llevo exactamente 9 años con la empresa, de los cuales este es mi sexto año como directivo, como gerente. Han sido unos años de mucho trabajo pero ese trabajo se ha vuelto muy grato porque hemos tenido unos logros bastante interesantes. Tengo entendido que cuando arrancó la cooperativa se vendían unas 200 toneladas por año. Después de 15 años Fresota puede estar comercializando alrededor de unas 1.400 toneladas anuales.

“Hoy en día, asociados, somos 48 y proveedores 43. A ellos se les hace también un acompañamiento, se les apoya en algunas situaciones. Y ellos a cambio nos venden la fruta, lo que a nosotros nos sirve para poder cumplir nuestros compromisos.

“En un 70%, la fruta se la vendemos a Alpina, unas 900 toneladas; otras 300 toneladas le vendemos a Cream Helado y 100 o 150 a una compañía que vende para grandes superficies. Somos hoy en día una empresa muy fuerte en la comercialización de la fresa, podemos darle una buena estabilidad y una buena seguridad a nuestros socios y proveedores, con unos clientes ya formales, lo cual nos ha permitido también manejar nuestras finanzas, crecer económicamente y poder devolverlo a los asociados en algunas bonificaciones y garantizándoles un comercio permanente todo el año.

“Adicional a eso, uno de los grandes logros que tiene la empresa hoy en día es que de esas 900 toneladas que le vendemos a Alpina alrededor de 500 o 600 pasan por un proceso de despitonado; lo que ha llevado a que generemos 80 empleos directos para madres cabeza de familia, una nómina aproximada de entre \$15 y \$20 millones mensuales. Y eso en una zona tan marginal y de alto riesgo por muchos factores, creemos que es un buen inicio para fortalecer el impacto social que la empresa quiere reflejar hacia la comunidad.

“Los ingresos de cada persona van directamente proporcional a su venta, pero lo que hemos visto es que se pasó de menos de medio salario mínimo (unos \$250.000) a tener cerca

de tres y cuatro salarios mínimos por familia, que es como una base. También tenemos supermercado, un pequeño almacén de abarrotes. Nosotros vemos que el consumo se ha incrementado, sobre todo de algunos víveres que anteriormente eran ocasionales y que hoy en día ya son de consumo masivo. Entonces realmente se ha elevado la calidad de vida y esto también se ve reflejado en las familias, que pueden enviar a sus hijos a estudiar a la ciudad.

“Yo pensaría que PorAmérica primero que todo fortaleció la parte administrativa. Aprendimos a conocer la empresa, aprendimos el tema contable, nos capacitamos. Empezamos a utilizar las herramientas necesarias que cualquier empresa manejaba pero que nosotros desconocíamos, por lo cual siempre tuvimos muchas pérdidas. Entonces, las capacitaciones que PorAmérica nos brindó fueron fundamentales en el ámbito administrativo, en el ámbito productivo...”

“Con las capacitaciones y el acompañamiento técnico que hubo durante el proyecto se amplió la visión y se desarrolló parte de un nuevo paquete agronómico para el control fitosanitario y de fertilización, el manejo en Buenas Prácticas Agrícolas, lo que incentivó a la gente y le demostró que si producía más obviamente iba a ganar mucho más dinero. Eso motivó mucho a la gente, en la parte productiva.

“En la parte organizacional la gente comprendió cómo funcionaba la empresa, cuáles eran las funciones de cada uno, cuáles eran sus compromisos, sus deberes, sus derechos. Y así mismo con todo ese conocimiento lo que se empezó fue a hacer un cambio sustancial dentro de su manejo. Eso lo que ha llevado es a que ya la gente confíe plenamente en que la parte administrativa está haciendo su trabajo y que ellos como asociados tienen unos deberes, unos derechos y que los están poniendo en práctica, los manejan diariamente, saben apoyar la empresa para que salga cada día más adelante, saben ya también la manera en que los asociados deben corresponder a sus mismos compañeros, a sus directivos, a la parte contable. Saben que debemos ayudar a cuidar el patrimonio.

“Son muchas cosas que realmente el proyecto rescató, digámoslo así. Lo teníamos todo, pero no lo teníamos como muy claro. Rescatamos la parte administrativa que estaba tambaleando, la parte productiva, la parte organizacional y en últimas también eso hizo que

con el conocimiento la gente fuera creciendo personalmente y hoy en día influya el hecho de querer servirle a la empresa y a la comunidad. Eso gratifica también, indiscutiblemente.

“Yo creo que hoy en día Fresota es un referente de las organizaciones comunitarias; ya es un referente local como empresa, y a nivel departamental y a nivel nacional. Ya se habla de Fresota como una empresa, un proveedor serio. Ya nos buscan mucho, nos llaman de muchas partes. Y en el ámbito estatal y de algunas organizaciones siempre nos tienen en cuenta para tratar de consolidar algunos procesos.

“Hoy en día la apuesta más grande como empresa es que estamos gestionando la construcción de una planta de transformación, lo que sabemos que va a llevar a acabar de fortalecer el negocio y su parte comercial, pero que indiscutiblemente va a marcar a la zona como un eje de desarrollo social. Pretendemos generar 150 empleos directos a madres cabeza de familia. Indiscutiblemente eso va a marcar el desarrollo de esta zona que por muchos años se ha visto muy atrasada.

Porque creemos que la industrialización es la única manera de lograr nuestros objetivos sociales.”



LAS GIRAS NOS MOSTRARON QUE LA CAPACITACIÓN NO ERA SOLO PALABRAS

Eliana Marcela Velasco

Asociación Fraternal de Comunidades Negras de Cajibío – Afranec
Municipio de Cajibío, Cauca, Colombia.

Afranec nació hace catorce años en Cajibío, un municipio de 30.000 habitantes en el centro del departamento del Cauca y de una de las zonas donde el conflicto armado es más activo en Colombia. Allí las etnias indígena y negra conviven y son mayoritarias. Nació de la pregunta que se hizo la población afro-cajibiana sobre cuántos de ellos habitaban el municipio. El censo mostró que constituían el 30 por ciento de la población y con esa respuesta Afranec comenzó también un trabajo por la reivindicación de sus derechos.

Eliana Marcela Velasco llegó a la asociación a ayudar con los papeles y la oficina y hoy es la secretaria de la organización. “Parte de la reivindicación de la comunidad afro-cajibiana era también poder alcanzar un desarrollo integral, que incluyera lo económico –cuenta Eliana. Debido a eso le dimos gran importancia a la agricultura, que es lo que más se ve acá en Cajibío, para sacar un producto especial que en ese momento era el café. Se está comercializando café pergamino seco.

“Somos aproximadamente 100 asociados, activos hay 55 trabajando directamente con la organización y tenemos un grupo de productores certificados con el sello Rainforest Alliance, con el cual se ha venido haciendo un trabajo desde hace muchos años.

“Hemos tenido alianzas con el Comité de Cafeteros, quien ha servido de mucho apoyo en asistencia técnica. Gracias a ellos hemos logrado que nuestros productores cambien sus hábitos culturales en la agricultura. Con este sello hemos mejorado el tratamiento del medio ambiente y evitado la contaminación de aguas, que ha sido un paso importante no sólo para las fincas en sí sino para el desarrollo de la zona.

“Con la Fundación Smurfit hemos trabajado desde hace más o menos unos seis, siete años. Con ellos tuvimos un primer proceso, un primer empujón al café. Nos prestaron asesoría técnica y todos sus profesionales para lograr la primera parada de la comercialización, que fue algo con lo que pudimos mostrarle a nuestros asociados los resultados materiales del trabajo de la asociación. Con ellos también avanzamos para que cada una de las fincas que salieron beneficiadas pudiera tener la certificación.

“También trabajamos con ellos la Red de Líderes, que fue fundamental para motivar y concientizar a las comunidades sobre la necesidad de capacitarnos, de conocer nuestros derechos, pues nunca nos han capacitado para exigir sino que simplemente nos capacitan lo normal, lo básico. Con la Red de Líderes pudimos tener alianzas y contactos con otras organizaciones y municipios; eso nos ayudó a tener reconocimiento.

“El proyecto de PorAmérica también es fruto de las capacitaciones de la Red de Líderes. Con el apoyo de PorAmérica pudimos trabajar en la parte del café. La idea era unificar la producción de todos los beneficiarios. Trabajamos las políticas públicas en cada una de las

zonas y con los beneficiarios; también trabajamos en la formulación de proyectos, con los líderes, que pudieron ver las debilidades de las comunidades y aportar las ideas para formular lo que necesitábamos. Fue un gran aporte porque muchos de ellos ahí empezaron a hacerlo solitos y a diseñar sus propios proyectos para cubrir sus necesidades”.

“También aportó en el proceso productivo. Ayudó a que nuestros beneficiarios pudieran incrementar su producción, su cultivo. Nos ha servido para el crecimiento de áreas en café y obviamente eso aporta a la producción y comercialización del mismo. Ayudó bastante en la parte administrativa. Siempre se ha llevado un manejo, pero igual, estuvimos casi todo el tiempo de la mano con las personas de la Fundación, con los asesores, ayudando a hacer un seguimiento a todo lo que se estaba ejecutando. No solamente se hizo con los líderes de la organización sino con quienes hacían parte en ese momento del proyecto, beneficiarios, quienes verificaban también que se proponía hacer algo y se ejecutaba como se había planeado.

“En lo organizativo también generó impacto porque igual pudimos darnos cuenta en las reuniones mensuales que no todos los beneficiarios del proyecto tenían organizaciones legalmente constituidas. Este proyecto hizo dar ese paso de demostrar la importancia de tener legalidad y las oportunidades que daba. Varias organizaciones nuevas se crearon en cuatro municipios.

“El proyecto con PorAmérica también nos abrió la oportunidad de compartir en las giras que se hicieron a otras fincas productivas. Todo lo que habíamos visto en teoría, todo lo que nos habían explicado y todo lo que nos decían que se podía hacer pudimos ya constatarlo y ver que no era simplemente palabras sino que sí se podía lograr, que no estábamos soñando en falso, sino que ya habían experiencias reales, que habían tenido las mismas necesidades o incluso mayores y lo habían podido hacer. Fue muy importante motivarnos con eso. Creo que todos llegamos entusiasmados para lo que se vio allá replicarlo acá en las fincas; tanto en la parte productiva, lo de siembra, como en la parte de comercialización y la parte asociativa, pues se vio casi en todo momento la fortaleza que se tenía en otros lugares.

“Ahora, una meta que tenemos es poder fortalecer la organización y sus asociados. Queremos ampliar la parte de comercialización que siempre ha sido un eslabón duro de pisar por

el cuento de los precios y a veces la falta de personal capacitado en la organización para lograr un equilibrio en esa parte. Siempre se ha querido fortalecer eso, porque sabemos que fortaleciendo la comercialización podríamos generar desarrollo para los asociados.

“Otro propósito que hemos tenido como organización es poder certificar todas las fincas de los asociados y no solo como ahora, con el sello Rainforest, sino con el de Precio Justo, Comercio Justo; porque sabemos que trae buenas oportunidades no solo para la organización sino ya directamente a cada uno de los productores y sus familias”.



TRAS EL VALOR AGREGADO

Freddy Agustín Lino Rodríguez

Comité Pro Mejoras de la Ciudadela Sur, Parroquia Machalilla
Provincia de Manabí, Ecuador.

Shabil y Blumei son los nombres comerciales del shampoo y el jabón líquido con aloe vera que el Comité Pro Mejoras de la Ciudadela Sur produce en la parroquia Machalilla, una localidad en la costa pacífica ecuatoriana situada a tres horas de Guayaquil. El 60% de sus habitantes son agricultores, así como lo son los miembros del Comité, que cultivaba entre otros productos la sábila, hasta que llegó la Fundación Nobis a proponerles que participaran en PorAmérica.

“Nosotros nos organizamos como un grupo barrial en el 2003. En el 2008 empezamos a manejar pequeños proyectos para el barrio –cuen-

ta Freddy Agustín Lino, miembro del Comité-. De ahí fuimos apoyados por un equipo de voluntarios extranjeros con los que hicimos un pequeño parque y nos dieron un presupuesto para hacer una infraestructura en la cual tenemos nuestra sede”.

“Nosotros somos un grupo de agricultores, nos dedicamos a la siembra de cultivos de ciclo corto para consumo, pero en 2010 la municipalidad nos hace la propuesta de implementar proyectos productivos con valor agregado con base en los productos que cultivábamos nosotros”.

La iniciativa venía de la Fundación Nobis, que se acercó al municipio y este contactó al Comité para que participara en PorAmérica, era la única organización comunitaria formalizada de la zona.

“De ahí nace la idea de producir elementos de aseo personal, como el champú y el jabón líquido de aloe vera. Ahí comenzamos una serie de talleres, a analizar la situación del proyecto, planificar muy bien todas las actividades que íbamos a adelantar para montar el proceso de producción, porque anteriormente nosotros producíamos la materia prima pero no teníamos el proceso para poder transformarla.

“También nos dieron algunos talleres para fortalecer más que todo la organización. Nos capacitamos en liderazgo, en cómo planificar en la organización, en el proceso de sistematización y en lo que mencioné sobre la elaboración del producto. Además, desde el momento en que empezamos a trabajar con *PorAmérica* también se nos abrieron las puertas con otras instituciones. En la actualidad seguimos capacitándonos.

“No más me llamaron ahora también de Nobis porque está programando para el mes que viene un taller de contabilidad. Estamos viendo todo lo que es procesos de contabilidad y manejo de presupuesto porque estamos avanzando con una nueva propuesta que nos ha traído Nobis con la fundación Credife. Con estos talleres de contabilidad y finanzas ellos nos están haciendo como prácticas para ver si nosotros podemos acceder a la ayuda financiera que prestan. Es que lo que más necesitamos ahora es infraestructura y arreglar lo del registro sanitario para facilitar la comercialización.



“Hasta el momento no es una cantidad importante que digamos de beneficios, pero arrancamos, el producto tuvo buena acogida, hubo beneficios y en todo este proceso hemos incrementado la producción. Y la mayor parte de los socios pues somos de bajos recursos económicos, no contamos con muchos ingresos como para pagar un crédito. Pero ellos nos dijeron que si nos mantenemos como nos hemos mantenido hasta ahora, con las ventas nosotros podríamos tranquilamente sustentar los pagos”.

En 2013 el Comité Pro Mejoras de la Ciudadela Sur obtuvo ingresos por US \$7.560 con la venta de shampoo y jabón líquido, como parte de un proceso en el cual todos sus integrantes hacen parte de la cadena de valor.



PORAMÉRICA FUE EL ANTES Y EL DESPUÉS NUESTRO

Graciela Gloria Gómez

El Arca Córdoba Productores + Consumidores
Córdoba, Argentina.

El Arca Córdoba Productores + Consumidores es una asociación civil cuya misión es construir y desarrollar un sistema innovador y sustentable que vincule comercial y socialmente a pequeños productores con consumidores responsables, bajo condiciones de comercio justo.

La idea nació en Mendoza, donde se maduró este modelo, pero su semilla venía desde el 2001, cuando la crisis económica golpeó fuerte a la Argentina. En ese momento muchos comprendieron que el dinero no era la única forma de



hacer transacciones y que había otros caminos para intercambiar productos y apoyarse. Surgieron los grupos de trueque y comenzaron a buscarse formas para relacionar productores y consumidores por fuera de la tutela implacable del dinero.

Hace poco más de dos años, uno de sus creadores llevó la idea a Córdoba, donde cerca de 40 asociados y sus familias trabajan por consolidarla. Una de ellas es Graciela Gloria Gómez, quien se describe a sí misma como una motivadora y una tejedora de relaciones, una relacionista pública que busca conectar con sus compañeros esos dos polos, productores y consumidores, en comunidades prosumidoras.

“Somos productores chiquitos, personas que trabajan pero que no pueden vender sus productos y mantener sus familias con esto. Por eso se crea la figura de El Arca, para llegar con nuestros productos a grandes empresas como Holcim o Arcor, que trabajan el tema de la responsabilidad social empresaria y de los negocios inclusivos. Entonces nosotros les vendemos, aparte de los productos, las historias de vida y los beneficios que se están generando”.

“Los productores, la mayor parte por sus edades -yo por ejemplo tengo 59 años- por sus condiciones económicas, sociales, o problemas físicos, estamos excluidos del sistema pero buscamos cómo ser útiles de todas formas. Tenemos recursos económicos mínimos; entonces qué es lo que hace El Arca. Nos sale una venta y nosotros tenemos un pequeño fondo con el que podemos comprar los insumos o vamos a las empresas y solicitamos un adelanto porque no tenemos capital; nos repartimos los materiales y después comenzamos a trabajar”.

“Nosotros facturamos por El Arca y después el productor saca un monotributo social por su trabajo. Pero también él puede vender donde quiera, porque la idea es que esta sea una alternativa más. Sobre el precio que el productor pone, el precio justo, nosotros le agregamos un 20%. Ese 20% es para sostén de la organización.

“Y si nos sale una producción muy importante y las manos no alcanzan entonces hay que salir a buscar otras personas. Después esas personas comienzan a trabajar y se incorporan al Arca.

“El Arca es entonces la que vincula a los productores con los consumidores partiendo de conceptos claves que rescatamos: crear comunidades prosumidoras entendiendo esta idea como trabajo digno y distribución de las oportunidades y de las riquezas.

“Nos separamos en áreas de producción. Tenemos el área textil donde se ofrecen desde bolsas de banner, recicladas; bolsas de friselina, con los logos de las empresas para poner en los autos. Estamos haciendo guardapolvos también. Esto en una alianza con El Arca Mendoza, para Arcor. Lograron una venta muy importante, de 10.000 guardapolvos.

“Tenemos el área de servicios, donde está el servicio de catering, que lo presta una familia. Y el servicio de catering es para nosotros muy importante, porque es otra forma de comunicar lo que hacemos. También ofrecemos servicios de diseño gráfico y tenemos gente que está trabajando la madera, porque descubrimos que era un producto que las empresas pedían mucho. Y estamos desarrollando un grupo que se ocupe de embalaje y armado de cajas.

“Entonces, cuando llega PorAmérica nosotros nos sentamos a repensarnos como organización. Pensar cómo nos estábamos repartiendo la riqueza que podíamos tener en cuanto a oportunidades y decidimos organizarnos como una empresa social.

“Nos dimos cuenta que había que profesionalizarnos. Que hacía falta un equipo de gente que administrara bien, que hubiera un área de comunicación donde pudiéramos comunicarnos hacia dentro y hacia afuera, planificar para nuestros productores. Que teníamos que tener un área de comercialización, que teníamos que tener un área de proyectos.

“Entonces vimos la oportunidad y armamos estas áreas y pudimos crear, poner responsables en área administrativa, responsables en el área de comunicación interna-externa; compramos teléfonos corporativos; reformulamos nuestra página web, hicimos una página de facebook. También creamos una base de datos de productores y consumidores y la vamos renovando. Fue una cuestión de dedicarse. Dedicar un tiempo rentado y un tiempo voluntario.

“Y PorAmérica nos dio sobre todo la capacitación. Pudimos armar un plan de comunicación. Y buscamos otros aliados como la municipalidad de Córdoba, porque empezamos a establecer de nuevo los vínculos para el afuera porque se había quedado la organización muy chiquita, a restablecer vínculos con productores, con instituciones gubernamentales, con las empresas, con otras organizaciones. Incluso con otras organizaciones empezamos a participar en espacios como el de pensar juntos una ley de economía social. Fue unir muchas voluntades y unir capacidades.

“El primer proceso fue organizarnos y capacitarnos para darle sustentabilidad a la organización y al proyecto. Y después ahí como nos dimos cuenta que las empresas nos hacían solicitudes que un productor, dos productores no las podían concretar entonces pensamos que nos hacía falta formar grupos productivos, que es en lo que estamos ahora. A fin de año Arcor nos encargó 2.000 productos y había que hacerlos en un mes y las únicas que podían hacerlo eran las tejedoras de San José de La Dormida, por ejemplo, entonces se los encargamos y se beneficiaron diez familias. Entonces ahí hemos formado el grupo de los textiles, el grupo de los carpinteros y el grupo de las personas que trabajan con artesanía.

“Por eso este año dijimos: tenemos que mostrar con un ejemplo que tenemos que formar grupos, unir, compartir los saberes, compartir los recursos para que podamos así ofrecer más. (...) Pero más allá de los recursos económicos, que no es eso, supimos nosotros descubrir toda la abundancia que teníamos; la abundancia en capacidades de todo tipo”.



MIRAR LA AGRICULTURA DESDE UN PUNTO DE VISTA EMPRESARIAL

Jesús Darío Fernández

Asociación de Agricultores del Norte del Cauca, AgroCauca
Zona norte del Cauca, Colombia.

AgroCauca es una asociación de agricultores de segundo nivel, constituida por 18 asociaciones de primer nivel ubicadas en 8 municipios de la zona norte del Cauca, en Colombia: Corinto, Padilla, Villarrica, Puerto Tejada, Guachené, Caloto y Florida, este último en el sur del Valle del Cauca.

Las 1.500 familias asociadas cultivan principalmente plátano y frutales (lulo, tomate de árbol, piña, cítricos). Crearon AgroCauca con el fin de gestionar los

proyectos de las asociaciones en lo productivo, en lo comercial, en lo social y servir como cabeza orientadora de su trabajo. Jesús Darío Fernández es el presidente de AgroCauca.

“La Corporación VallenPaz presentó nuestra propuesta a Gases de Occidente y por medio de ellos entramos a concursar en PorAmérica y dentro de las que pasamos quedó AgroCauca. El proyecto tuvo tres partes: una, el de direccionamiento estratégico, que consistió en formalizar a las asociaciones que no tuvieran los estatutos, una visión de lo que es una junta directiva, las funciones del Presidente, Vicepresidente. También adecuamos los estatutos para AgroCauca porque como la organización fue creciendo, entonces ya se necesitaba adecuar los estatutos.

“El segundo punto era la producción. A un agricultor de cada una de las 19 asociaciones se le dio un apoyo económico. Hubo unos que se les dio cuando ya estaba un cultivo establecido, se les apoyó y se les dio la asistencia técnica para que mejoraran, para ver cuál era el resultado de ese aspecto. Fuera de eso a las asociaciones se les dio asistencia técnica para programar las cosechas, para sembrar con estudio de suelos. Una cuestión ya integral para que haya más producción.

“Otro punto del proyecto fue la sistematización. Se elaboró un folleto de todas las asociaciones y entonces cada una ahí salía con sus fortalezas, su ubicación. O sea, como una historia de cada asociación. Y el cuarto punto, como ya estábamos organizados, con estatutos, que ya había producción, ya estábamos sistematizados, fue la comercialización. Que AgroCauca comenzara a vender a los almacenes de cadena; y como ya había producción selectiva entonces ya se empezó a comercializar.

“Con PorAmérica aprendimos primero a organizarnos, a producir y a comercializar. Y lo más fundamental: que miráramos la agricultura desde un punto de vista empresarial; que no es que uno sembró por sembrar sino que cada uno ya mirara su finca como una empresa.

“El apoyo económico pues fue muy poco porque únicamente entró a beneficiar a un agricultor de cada asociación, no fueron muchos recursos. Y con ese agricultor fue que se hizo el ensayo. Pero todos los agricultores sí adquirimos conocimientos; el aprendizaje fue muy productivo porque es lo que estamos hoy en día ya desarrollando.

“Actualmente se está gestionando lo de la comercializadora con el apoyo de VallenPaz. Ya para cristalizar que todos los agricultores tengan dónde ir a vender, y poder sembrar con tranquilidad; porque a veces uno siembra pero no hay quien compre y el que compra pues a veces compra muy barato. Entonces acá se quiere que la comercializadora le compre directamente al agricultor y le pague bien. Y al mismo tiempo, fuera de comprarle, que le preste otros servicios como asistencia técnica e insumos.

“Y también estamos haciendo énfasis en lo social. O sea, queremos crear un fondo de bienestar social y un fondo productivo. El fondo de bienestar social es para entrar a apoyar a las 1.500 familias en calamidades, en las necesidades que tengan. Y el fondo productivo es para llegarle al agricultor que quiera trabajar y que no tenga recursos a aportarle un recurso como semilla, para que arranque.

“Esa es la proyección de AgroCauca. Y tenemos ahorita ya la propuesta de identidad política. Entonces hay varios presidentes de las asociaciones de primer nivel que para estas elecciones se van a postular para el concejo. Y a mí me están postulando ya para la asamblea del departamento. Sí señor.”



AHÍ ESTAMOS, TRABAJANDO CON EL CAFÉ ORGÁNICO

Jose Adrián Cardona

Asociación de Caficultores Orgánicos de Colombia - Café Sano, ACOC
Municipio de Riofrío, Cauca, Colombia.

La “revolución verde” se inició en los años cuarenta en Estados Unidos y consistió en la dedicación de extensas zonas al monocultivo, principalmente de maíz, trigo o arroz con utilización intensiva de fertilizantes, fungicidas y agua. Su éxito en el incremento de la producción la llevo a otros países como India, México y buena parte del mundo. Por supuesto años después llegó a Colombia.

Pero esa tecnología comportaba diversos problemas, justo por traer mucho insecticida y por estimular malos usos de los mismos. Un grupo de cinco familias cultivadoras de café en el municipio de Riofrío, en el Cauca, se unió para volver a la antigua forma de producir, más natural, más limpia y sin esos costosos químicos.

Hacia 1989 comenzaron a trabajar juntos y en 1991 lograron exportar una tonelada de café, no completamente orgánico, pero por sus condiciones y debido a la ruptura del pacto de cuotas y a que la empresa compradora manejaba el comercio justo, lograron un precio de US\$1.20 por libra, cuando en ese momento el café estaba a US\$ 0.60.

De ese esfuerzo surgió la Asociación de Caficultores Orgánicos de Colombia - Café Sano, ACOC, que adquiere su personería jurídica en septiembre de 1992. Para ese momento ya eran 17 familias. Con el tiempo abrieron filiales en Restrepo, Buga, Tuluá y en Trujillo, en el Valle del Cauca. José Adrián Cardona es su presidente.

“Se logró exportar unos contenedores de café, seis, tuvimos una bonancita. El último generó pérdida, porque a pesar de que se negoció a US\$ 2.17 el impuesto de contribución cafetera que aplicaron –que porque se había subsidiado por mucho tiempo, que para recuperar el Fondo Nacional del Café- fue alto. Y ahí perdimos nosotros.

“En el 95 con ese descalabro de pagar ese impuesto paramos. Y luego sacamos el café orgánico Madremonte y desde eso tenemos la marca y ahí estamos, trabajando con el café orgánico. Le vendemos a una tienda en Bogotá, Clorofila, a un señor en Cartagena y a una fundación en Buga. En este momento estamos en 300 libras mes. Pero la proyección es ir aumentando más las ventas. Ya somos 27 familias.

“Con PorAmérica nos relacionamos porque una compañera había trabajado con la Fundación Epsa, que nos invitó a presentar el proyecto con la idea de que ellos nos hacían el acompañamiento, que nos hicieron.

“Nos capacitamos, en buenas prácticas agrícolas, en mejoramiento de la infraestructura, hicimos un portafolio de servicios y el acompañamiento técnico se hizo por ahí. También el plan de manejo ambiental de las fincas, de los productores. Como parte del proyecto se



arreglaron unas cosas en la planta tostadora que tenemos y se compró un laboratorio de calidad de café, en lo que colaboró la Fundación Epsa, o sea como lo tangible.

“La verdad es que en los años del proyecto apareció la ola invernal, que trajo bajas cosechas, bajas producciones. Después de las bajas producciones apareció la roya. La roya ya estaba pero llegó más fuerte y había unas variedades de café que estaban susceptibles. Entonces tocó renovar casi todos los cafetales y no se pudo exportar ni tampoco procesar grandes cantidades. Sólo se han procesado poquitos. Pero se le está pagando al productor \$5.000 de más por arroba que se procese y creemos que más adelante podemos asegurarle la comercialización.

“Nuestro proyecto es que después de que se logren reactivar las exportaciones la idea es aumentar los socios y aumentar el volumen de café. También estamos en una alianza con una fundación que es el Instituto Mayor Campesino, IMCA, que tienen relación con la Compañía de Jesús y la Universidad Javeriana, que es como de la misma familia. La idea es montar una cafetería al estilo Juan Valdés en la universidad de Cali, con puro café orgánico, este año.”



GRACIAS A PORAMÉRICA NOSOTROS HEMOS DESPERTADO

Mercedes María Lainez

Centro Artesanal de Procesamiento de Paja Toquilla, Barcelona
Comuna Barcelona, provincia de Santa Elena, Ecuador.

La comuna Barcelona queda en la zona norte de la cordillera de Chongón Coloché, en la costa Pacífica del Ecuador, a cuatro horas largas de Guayaquil. En esas montañas, de nombre Cerro Grande, La Naranja y El Mococho, un grupo de 42 familias procesa en su centro artesanal, como muchos en sus alrededores, la paja toquilla con la que se fabricarán los famosos sombreros panamá. Se llaman a sí mismos los toquilleros.

“Arrancamos este año como una entidad formal. Pero veníamos trabajando hace ya mucho tiempo. Nosotros somos ancestrales, porque nuestros papas y nuestros abuelos trabajaron la paja toquilla, pero no su propia paja. Ellos eran empleados de otras personas y solamente ganaban 30 sucres. Entonces nosotros por esa razón no fuimos a estudiar, alcanzamos a terminar lo que es primaria y empezar lo que es la academia de artesanos.

“Cuando nosotros ya somos jóvenes visualizamos las cosas y dijimos: ‘No mamá, hasta ahí usted ya está bastante avanzada de edad, usted no puede estar solamente viendo que el resto se llene los bolsillos de plata y usted siempre con hambre, nosotros aquí con hambre. Queremos hacer nuestro propio negocio.’ Así le dijimos. Y nos afiliamos al centro artesanal de procesamiento de paja toquilla, es ahí donde nace. Yo tengo 54 años y entré al centro artesanal de 18.

“Nos organizamos en el centro artesanal por la necesidad de tener algo para nosotros, un incentivo que represente nuestra familia, porque la verdad que cuando nosotros estábamos trabajando cada uno por su lado estábamos a pérdida. En este año 2015 ya estamos trabajando grupalmente y hay un ingreso para el centro artesanal de parte de todos los toquilleros.

“A PorAmérica lo conocimos por medio de la Fundación Nobis, de Guayaquil. Nosotros estábamos formalizados a pesar de que teníamos un año vencido de lo que es vida jurídica. Después hicimos todos los papeles para estar al día con toda la documentación.

“Con PorAmérica el proyecto consistía en algunas bases. Teníamos que aprender a organizarnos bien. Había una parte de talleres; talleres de liderazgo. Tuvimos que hacer la visión de cada uno del centro artesanal, la visión de este año, la visión después de tres años y la visión a diez años. Le pedimos al gobierno que nos haga un cable-vía para poder extraer la paja de los toquillales adentro en la montaña, porque por el camino, que no está lastreado todo, se dificulta.

“Con PorAmérica también se hicieron los secadores de los centros artesanales y gracias a eso de verdad estamos más pronto en nuestras casas, hacemos caso a nuestros hijos y todo eso. Los hornos también se rehabilitaron.

“El ingreso de nuestras familias ha ido evolucionando. Mire que nosotros entregamos la toquilla a 300 dólares en el pueblo. Ya no se puede bajar de ese precio. Porque antes la entregábamos a 150, a 200, venía un intermediario y decía cuánto te pago y eso te pago y no te pago más. Ahorita no, porque como también nos enseñaron comercio entonces nosotros vamos a vender allá mismo, a organizaciones que están agrupadas y a algunas personas que trabajan así particularmente.

“Del año 2014 al 2015 cada una de las familias ya quiere tener su hogar, aunque sea. Su pedazo de casa, que no podía salir de su casa de la familia donde vivía. Imagínese. Nosotros estábamos a pérdida. Ahorita al ganar por bultaje 70 dólares para nosotros es bastante.

“Y la organización también gana porque dos bultos de paja que salen, dos bultos de paja que le entra un dinero allí. Teníamos que entraran 10 dólares por bulto, pero la gente dijo que mientras nosotros íbamos viendo la mejora de cada uno de los hogares, entonces que se quedaran solamente con 5 dólares en la organización.

“Y todo el mundo quedó satisfecho, porque más o menos el proyecto nos ayudó a visualizar la pérdida. La pérdida nosotros no la veíamos, pero con el proyecto las cuentas se hicieron claras y bueno, tenemos que vender a tal precio, a tal precio estamos vendiendo.

“Es que gracias a PorAmérica nosotros hemos despertado. El proyecto nos hizo abrir los ojos en lo que es comercialización de paja toquilla. Evitamos un poco los intermediarios. Y hemos enviado nosotros la comercialización directamente con el productor.



UNA ALIANZA DE PRODUCTORES ORGÁNICOS DEL CAUCA

Paola Zapata

Asociación de Productores Agropecuarios de La Salvajina, Asopras
Municipio de Suárez, Cauca, Colombia.

La Salvajina es una represa de 31 kilómetros construida en el municipio de Suarez, Cauca, que recoge las aguas del río del mismo nombre. En su zona de influencia trabaja desde 1999 la Asociación de Productores Agropecuarios de La Salvajina, Asopras, que agrupa a 35 familias dedicadas al cultivo y comercialización de hortalizas orgánicas.

Asopras comercializa sus productos en dos importantes cadenas de supermercados, La 14 (nacional) y Comfandi (regional), así como en otras tiendas de Bogotá y Cali y en mercados orgánicos pequeños de Suárez, Piendamó, Morales y Silvia, en el Cauca. También los vende a un distribuidor para almacenes de cadena.

Paola Zapata tiene 30 años y lleva 10 trabajando con Asopras, es su Coordinadora de Proyectos. “Nosotros cultivamos y comercializamos toda la línea de hortalizas orgánicas. También sacamos pollo cultivado en granja, huevos y queso. Todo orgánico. Constituimos la asociación porque la idea de nosotros era cultivar de manera orgánica. Ese siempre fue nuestro propósito, para ayudar al medio ambiente y a la gente que compra nuestros productos.

“Pero también nos interesaba agrupar a muchos campesinos, productores y empresarios pequeños de las veredas en donde tenemos influencia para que pudieran producir y comercializar sus productos sin tanto problema, sin tanto sufrimiento.

“Desde que empezamos hemos tenido una relación muy estrecha con la Fundación Epsa. Ellos nos han hecho un acompañamiento prácticamente desde que nos creamos. Nos ayudan a hacer conexión con otras entidades para la financiación de proyectos productivos. Aparte de eso nos consiguen capacitaciones, nos ayudan a conseguir asistencia técnica, administrativa. Ahí están al lado de nosotros. Ellos fueron los que nos invitaron a PorAmérica.

“A PorAmérica le propusimos como proyecto hacer una alianza de asociaciones que se dedicaran a lo mismo que nosotros. Una alianza de productores orgánicos del Cauca. Eso iba ligado con la creación de diez invernaderos para el cultivo del tomate orgánico. Unido a eso se planteó el fortalecimiento organizacional y administrativo de la asociación. También la idea era fortalecer la parte comercial; cómo nos presentábamos nosotros en los almacenes. Y también un fortalecimiento en lo local, en la influencia que nosotros tendríamos en las alcaldías, en las gobernaciones. Eso fue básicamente el proyecto.

“Y la verdad se cumplieron todos los objetivos. Se crearon 11 invernaderos porque se hizo uno demostrativo, lo que incrementó muchísimo nuestra producción. Fueron invernade-

ros semitecnificados, con lo que plagas y enfermedades se redujeron casi a cero, lo que elevó nuestra producción y nos permitió tener mayores ingresos y mejorar el nivel de vida en un porcentaje bastante alto para los asociados.

“En la parte de fortalecimiento nosotros pudimos hacer un portafolio de servicios para presentarnos en los almacenes y así conseguir nuevos clientes; lo cual se logró. También arreglamos todo lo que era el sistema contable de la organización.

“Hicimos un plan de manejo ambiental. A eso se sumaron una serie de capacitaciones en el manejo de plagas y enfermedades, para aplicar toda la nueva tecnología, actualizarnos en toda la norma ecológica, lo que nos sirvió para certificarnos este año, nuevamente; porque nosotros estamos certificados por Ecocert, que es de las empresas certificadoras más importantes.

“También tuvimos dos asociaciones de base a las que ayudamos para este proyecto. Teníamos una asociación de mujeres cabeza de familia que estaban dispersas, las asociamos; pero ellas por un manejo interno tuvieron que disolverse. Y estamos también con una asociación de usuarias a las cuales damos capacitación en cuestión de construcción de infraestructura para invernaderos y galpones y en todo lo que se refiere a la agricultura orgánica y la organización de ellas como asociación.

“Aparte de eso, como se hicieron más invernaderos entonces le dimos trabajo a mucha gente de la zona que antes iba a coger oro a Suárez o que se iba a raspar coca. Ahora ellos trabajan con nosotros en los invernaderos, aprendiendo sobre la agricultura orgánica y muchos de ellos ya tienen en su pensamiento hacer un invernadero y convertirse en socios nuestros.

“Muchas eran mujeres que dejaban a sus niños solos en la vivienda o se los tenían que llevar allí a coger oro con ellas, muchas en embarazo. Entonces desde que la asociación ha cogido fuerza en la zona a muchos les hemos podido dar empleo. Muchos se emplean con nosotras en los invernaderos en labores de cosecha, de poscosecha. Ya han podido salir de la minería ilegal.

“Nuestras familias, aparte de que se les incrementaron sus ingresos, pudieron mandar a sus jóvenes a estudiar, pues antes no podían. La asociación tiene dos fondos, uno de ellos se llama el Fondo de los Tomateros. La idea de estos dos fondos es apoyar a los hijos que están en edad escolar, universitaria, para que ellos puedan ir a estudiar. Porque les toca estudiar en Cali, en Popayán. Otras familias han logrado cambiar su casa, los que antes vivían en una casa de bahareque pudieron construir su casa en ladrillo. Y para ellos es un avance enorme, además de que tienen su trabajo tienen su casa. Muchos pudieron comprar un terreno para hacer invernaderos. Ya no tienen que alquilar un terreno para trabajar sino que tienen el propio. Para ellos es lo mejor de la vida.

“Ahora estamos haciendo una planta deshidratadora de tomate en la vereda El Hato Santa Marta, donde está nuestra sede. Ya casi la vamos a acabar, porque conseguir los recursos ha sido un poco difícil. Ese es el plan inmediato. El plan que sigue es crear nuestra propia tienda orgánica en Cali y en Popayán, ya no queremos más intermediarios. No los vamos a dejar de lado, eso sí, pero queremos tener nuestra propia tienda orgánica en algunas de las dos partes.

Lo otro que también está en marcha es el proceso de exportación de nuestros productos. Por ahora vamos a empezar con el frijol, conseguimos un enlace. El proyecto en todo momento es más invernaderos, involucrar más personas a nuestro proceso, más asociaciones, más campesinos pequeños. Lo que podamos sacar de manera orgánica”.



YA NO SOMOS EMPÍRICAS, COMPETIMOS CON LOS HOMBRES

Rosa María Amasifuén

Asociación de Mujeres Desempleadas de Construcción Civil, AMDECC
Villa María del Triunfo, Lima, Perú.

Villa María del Triunfo es un inmenso y árido distrito al sur de Lima donde viven cerca de 450.000 personas, la mayoría bajo la línea de pobreza. Allí un grupo de cerca de 80 mujeres dedicadas a la colocación de acabados y a la limpieza en la industria de la construcción civil decidió asociarse para lograr una mejor valoración de su trabajo, especialmente frente al de los hombres.

Una vez obtuvieron su reconocimiento municipal acudieron a la Asociación Unacem a pedir apoyo. Allí el gerente les propuso capacitarlas en la instalación de drywall para competir de manera más igualitaria con los hombres y mejorar sus condiciones económicas. Muchas de ellas dijeron que no tenían tiempo para la capacitación, que necesitaban trabajo, por lo que para la capacitación se quedaron solo 20.

“Comenzamos a capacitarnos y en ese proceso es que se presentó lo del proyecto con PorAmérica –cuenta Rosa María Amasifuen, la presidenta de la Asociación-. Nos llegamos a capacitar por cuatro meses en la instalación de todo lo que es drywall.”

“El proyecto básicamente consistió en que nos capacitamos en varias ramas de la construcción civil, porque ese es nuestro rubro. Estaba lo que es la instalación sanitaria, muros de concreto, colocación de cerámica, electricidad. Era un curso mucho más completo. Y la viabilidad era irnos a formar como empresa para poder brindar nuestros servicios. Y eso es un poquito más complicado porque básicamente, nosotros no vendemos un producto, nosotros vendemos un servicio.

“La empresa no se llegó a crear porque la mayoría de nosotras somos mamás y hay muchas que somos mamás solteras. Entonces nosotros estábamos todo el tiempo en lo que eran trabajos eventuales. Y lo que nosotros estábamos buscando ya era la estabilidad. Entonces quedamos en que si bien es cierto la asociación no se iba a deslindar, teníamos que darnos un tiempo para poder estabilizarnos y conseguir mucha más experiencia, pues en ese aspecto sí nos llevaban mucha diferencia los hombres.

“Y si bien es cierto a nosotras nos han capacitado en lo profesional, hay mucho que han sacado de nosotras en lo personal. Muchas de nosotras no sabíamos ni siquiera pararnos al frente, poder hablar, dar una expresión. Cuando nosotras comenzamos con nuestra asociación era prácticamente una olla de grillos; una hablaba por acá, otra hablaba por allá. Hemos mejorado mucho en lo que es la directiva, poder hacer una reunión, poder entablar una conversación, poder manejar a un grupo de personas. Y a título personal, definitivamente con este proyecto hemos sacado en realidad la personalidad que nosotras tenemos, las ganas de luchar y de saber qué valor tenemos nosotras en la sociedad como personas, como profesionales.

“Y ahora todas las mujeres se encuentran trabajando, gracias a las capacitaciones que hemos tenido, gracias a los certificados que hemos tenido por estas capacitaciones a nosotras nos pagan de acuerdo al conocimiento que nosotras tenemos. Ya no somos empíricas, ya no somos eventuales.

“Yo trabajo ahorita como operaria en una empresa que está al servicio de Unacem, que se dedica a toda el área de refractarios. De las otras señoras algunas están en obras de edificios, que se encargan de todo lo que es encofrado, colocación de mayólicas, de drywall; hay otras que están en otras empresas que tienen que ver con lo que es concreto, con lo que es cemento, con lo que es ladrillos. Tengo señoras que están como oficiales. Todas básicamente estamos realizándonos en el rubro donde nos hemos capacitado y estamos percibiendo la paga que recibe cualquier trabajador en una empresa.

“Al hacer este proyecto nuestros ingresos han mejorado mucho y las relaciones sociales y personales también. Tenemos señoras que viven eternamente agradecidas con todo lo que es este proyecto porque con este apoyo han sabido levantar cabeza, son ahora prácticamente sostenedoras de familia, caminan con mucho orgullo.”



SOLOS NO SE PUEDE SOBRESALIR

Sandy Leiva

Asociación de joyeros de Cajamarca, Ruway Maki
Cajamarca, Perú.

Cajamarca, en quechua *Kashamarka*, 'pueblo de espinas', es la ciudad más importante de la sierra norte del Perú, capital del departamento y de la provincia de Cajamarca. Su principal actividad económica es la minería. Fue una zona muy poblada durante el imperio inca y allí se produjo en 1532 la captura de Atahualpa.

Hace tres años Sandy Leiva, junto con otros 15 artesanos y artesanas fundaron allí la Asociación Ruway Maki. Ella es la presidenta de la asociación.

“Formamos la asociación para poder vender los productos, porque solos no se puede, para que nos capaciten también. Y para hacernos más conocidos como asociación, como grupo hay más fuerza; más trabajo. Solos no se puede sobresalir.

“Con el dinero que nos aportaron en PorAmérica nosotros hicimos capacitaciones, talleres. Por ejemplo en técnicas de la filigrana que no conocíamos.

También sobre marketing, contabilidad, liderazgo, implementación de instrumentos de gestión, que no teníamos. Hicimos el plan del negocio.

“Eso ayudó mucho, mucho. Porque acá todo era igual, todos hacían joyas iguales. Ahora con esas técnicas que aprendimos ya cada uno se especializó en un estilo diferente. Entonces ahora nuestras joyas todas tienen diferente estilo, son diferentes técnicas. Se mejoró mucho.

“Las ventas también mejoraron, hay más ventas. Vendemos más. También nos organizamos como asociación, hicimos nuestros reglamentos, pusimos todo los papeles en regla. Ahora también nos llaman, nos dan capacitación, nos invitan a ferias; todo eso.

“Nuestros planes son tener tiendas, tener locales para tener ventas. Porque taller ya tenemos. Una socia tiene taller y yo también estoy montando mi taller. Ahorita queremos tener una tienda y un taller en el lugar.

“Los ingresos mejoraron mucho, mucho. Porque antes cada uno vendía por su lado. No nos invitaban a las ferias, no éramos conocidos. Cuando ya entramos a este proyecto la gente se enteró más, se entusiasmaron, trabajaron más, hacían más joyas, ya no hacían poquito para ellos, no más, sino que hacían para vender en ferias. Para vender en la compra-venta que tenemos acá. Ha mejorado y ahorita estamos tratando de salir afuera.

“Nos han invitado para ir a Iquitos, en Loreto, en la selva. Ahí se realiza una fiesta y nos han invitado para ir a la feria. Cinco días. De ahí también nos han invitado a Custerbo, que tam-

bién es un sitio donde trabajan la plata, pero es más lejos; también hay una feria. Vamos a ir otra socia y yo pero tengo que llevar joyas de todos los socios. Está muy bien, salir afuera hacia otros mercados, porque acá no pasa nada.”



UN OASIS DE DIVERSIFICACIÓN EN UN MAR DE MONOCULTIVO

Víctor Hugo Ortiz

Asociación de Plataneros del Municipio de Florida, Valle del Cauca, Colombia.

Veinte agricultores de la vereda Santa Rosa, municipio de Florida en el Valle del Cauca, creó Asoplat en 2005 al ver que todas las acciones de apoyo de instituciones públicas y privadas se dirigían a grupos organizados y no a personas individuales.

Florida es un municipio de vocación agroindustrial. De hecho en su zona plana se encuentran varios de los más importantes ingenios azucareros de la región; más arriba, en las colinas y laderas, se siembra café y

banano y luego están los páramos. “Nosotros, la Asociación de Plataneros, estamos ubicados en la parte plana –cuenta Víctor Hugo Ortiz, su presidente-, somos como un pequeño oasis de diversificación en un mar de monocultivo de caña”.

“Lo primerito que nosotros hicimos cuando fundamos la Asociación fue como la radiografía, cuáles eran los problemas y cuáles eran las posibles soluciones. El mayor problema que se ubicaba era la poca tecnificación de los cultivos. Y eso lo estaba causando el alto costo de los insumos, la dificultad de obtener semilla de buena calidad, la falta de asistencia técnica a los agricultores.”

“A partir de ese diagnóstico empezamos a trabajar con diferentes programas. Nuestro gran aliado ha sido la Fundación Epsa. También aquí hay una organización que hace actividades de protección en la cuenca en la cual nosotros estamos ubicados, que se llama Asofrailé. Ellos fueron nuestros padrinos iniciales en todo este proceso. Y la Fundación Epsa fue nuestro garante ante PorAmérica y nuestra entidad acompañante; logramos también acceder a programas del Departamento de la Prosperidad Social, que es del gobierno nacional y a unos programas de oportunidades rurales que son del Ministerio de Agricultura.”

“Con el apoyo de estos programas, entre ellos PorAmérica, logramos la constitución de un pequeño banco de maquinaria. Con ese banco de maquinaria estamos haciendo las labores dentro de nuestros cultivos y de esa manera los estamos tecnificando y de igual manera rebajando los costos de producción.”

“También un problema que habíamos encontrado era que había dificultad de obtener semilla de buena calidad de plátano. Con la asesoría financiada en PorAmérica logramos la constitución de un vivero de producción de semilla de plátano que hoy está registrado ante el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), en el cual estamos produciendo semilla sana no solo para nuestros agricultores sino también para los de toda la zona.”

“En el proyecto había dos vías. La vía de acompañamiento técnico que era en su gran mayoría con los recursos de PorAmérica y la vía de unas actividades un poco más tangibles, que eran las que se realizaron con los recursos de la entidad acompañante. En el caso de los recursos de PorAmérica logramos unas asesorías para la constitución de una fábrica de

producción de abono líquido orgánico que ya logramos montar, así como para la constitución del vivero de semilla de plátano. También logramos una asesoría para el análisis y el manejo del suelo de todos nuestros cultivos.

“A ver, beneficiarnos... Un ejemplo claro que siempre hemos colocado: antes del programa la gente sembraba plátano con tres metros entre las matas y tres metros entre calles; estaban sembrando 1.000, 1.200 plantas de plátano por hectárea. Después de estas asesorías hoy la gente está sembrando entre 2.000 y 2.500 plantas por hectárea. O sea, casi que duplicó la cantidad de plantas que están sembrando. Al duplicar esa cantidad de plantas definitivamente están aumentando los ingresos que estoy obteniendo. Ese ha sido uno de los grandes beneficios que se ha obtenido. Que la gente a partir de tecnificar, de adoptar unas nuevas prácticas ha logrado reducir costos y aumentar ingresos.

“En términos de fortalecimiento resulta que con todos estos acompañamientos, como primera medida los asociados tienen como un mayor empoderamiento hacia la Asociación. Cuando se hace una reunión hay mayor asistencia de los asociados. Por otra parte la Asociación aumentó sus ingresos. Inicialmente le entraban recursos únicamente de la cuota de sostenimiento que paga cada uno de los socios. Hoy cuenta con un banco de maquinaria, el cual presta un servicio de alquiler de esos aparatos y eso le genera unos ingresos. Al tener un vivero la Asociación vende una semilla y eso le genera unos ingresos. Y hoy en día la Asociación está entrando en unos procesos de transformación, sacando unas artesanías a partir de la calceta de plátano y unas tostadas de plátano, que también le genera unos ingresos. La Asociación está mejorando sus ingresos para reinvertirlos en sus asociados.

“Además fue como un gran logro para nosotros ver que una entidad no solo de carácter nacional sino ya de carácter más internacional hubiera puesto los ojos en nosotros. Eso fue como una gran alegría ver que las cosas que habíamos venido haciendo estaban bien encaminadas. Como un reconocimiento de que hemos venido haciendo las cosas bien.”



NUESTRAS VENTAS HAN MEJORADO EL CIENTO POR CIENTO

Yamelis Molina

Asociación de Artesanas de Chorrera

Municipio de Juan de Acosta, Atlántico, Colombia.

El corregimiento de Chorrera está ubicado a cerca de 40 kilómetros de la ciudad de Barranquilla, en la costa Caribe de Colombia. Allí 36 mujeres cabeza de familia constituyeron en el año 2002 la Asociación de Artesanas de Chorrera, que hoy tiene la marca Arte&Tejido bajo la que producen y comercializan productos artesanales tejidos en croché, como bolsos, mochilas, individuales y pulseras. Yamelis Molina es una de las socias.

“Lo que nosotros hacemos es algo que viene de generación en generación en nuestra zona, el tejido de croché. Y queríamos organizarnos para que nuestros productos fueran reconocidos a nivel nacional; que se conociera lo que hacíamos y a la vez poder expresarnos a través de la elaboración de estos productos.

“Nosotros hemos sido apoyadas por diferentes entidades; desde 2008 nos viene apoyando la Fundación Gases del Caribe en la comercialización de los productos, asesoría, acompañamiento. Y a través de la fundación se hizo contacto con PorAmérica.

“Antes trabajábamos lo que nosotras sabíamos hacer, empíricamente. Pero sin ningún conocimiento, ni asesoría, ni nada de eso. No teníamos este impacto con nuestros productos, ya tenemos diseños innovadores. Estamos siendo apoyadas por una diseñadora.

“Con el programa trabajamos en todos los aspectos de la asociación como organización, asistencia técnica, asesoría en diseño, comercialización, y nos apoyaron para la asistencia a eventos feriales. A través del proyecto reforzamos más nuestros conocimientos y la participación en eventos se consolidó más.

“Y nuestras ventas han mejorado el ciento por ciento. Estamos sacando una colección cada año y eso ha influido mucho en nuestro crecimiento como asociación y en nuestros ingresos. Nuestros productos se están posicionando, nuestra marca es más reconocida.

“Estamos vendiendo aquí, a nivel nacional e internacional, sobre todo en Barranquilla, Cartagena, Bogotá. Estamos también exportando a México y a varios países, directamente.

“Hemos hecho convocatorias para integrar a nuevas artesanas y ya se están integrando; están en el proceso para ver si pueden hacer parte de la asociación. Pero ya vamos en 50 integrantes, artesanas, que hacen parte del proyecto; con posibilidades de que se asocien a nuestra organización.

“Es que Chorrera tiene un promedio de 1.200 habitantes y toda la comunidad sabe tejer. Porque esto viene de generación en generación, por eso se pueden involucrar más personas. Yo tejo desde la edad de 14 años; igual hay niñas que desde los seis ya están tejiendo.

“Queremos seguir fortaleciéndonos, capacitándonos y seguir trabajando. La idea es que nuestra organización crezca y que todas las mujeres de Chorrera se integren a esta organización y podamos tener mucha más mano de obra para comercializar nuestros productos a nivel nacional e internacional. Para seguir posicionando nuestra marca”.