FECODESA
Federación de Cooperativas
para el Desarrollo R.L.

SeedChange
Sembrando el Cambio,
anteriormente USC Canada

Empoderamiento de Mujeres Cooperativistas
Proyecto Semillas de Sobrevivencia



Sistematización de Experiencias y Lecciones Aprendidas

Managua, 2019

Este documento fue elaborado por Federación de Cooperativas para el Desarrollo R.L. (FECODESA) y gracias a la cooperación de Seed Change.

Elaboración: Rafael Guerrero
Revision: Javier Pasquier

Impreso por: PUBLI IMAGEN
Managua, Nicaragua



ACRÓNIMOS

BCS:	Bancos Comunitarios de Semillas
CIPRES:	Centro para la Promoción, la Investigación y el Desarrollo Rural y Social
FECODESA:	Federación de Cooperativas para el Desarrollo, R.L.
GAC:	Global Affairs Canada
MEFCCA:	Ministerio de Economía Familiar, Cooperativa, Comunitaria y Asociativa
RFG:	Recursos Fitogenéticos
SoS:	Seeds of Survival (Semillas de Supervivencia)
USC:	Unitarian Service Committee of Canada

CONTENIDO

1.Introducción…… 1

2.Breve descripción del Proyecto Seguridad de Semillas……..... 1

3.El Contexto…….....…. 2

4.Interpretación crítica……..…… 2

5.1 La organización de las mujeres 3

5.2 Las capacitaciones 4

5.3 Los emprendimientos 6

5.4 La visita del diputado canadiense..... 7

5.5 La pérdida de las semillas..... 8

6.Conclusiones……..……..... 11

ANEXOS

1.Estudios de casos..... 12

1. Introducción

La Federación de Cooperativas para el Desarrollo, FECODESA, R.L. es una organización cooperativa de tercer grado, constituida conforme las leyes de la República de Nicaragua el 28 de noviembre de 2007, por iniciativa de siete centrales y uniones cooperativas y la organización no gubernamental Centro para la Promoción, la Investigación y el Desarrollo Rural y Social (CIPRES), con domicilio legal en la ciudad de Managua, Nicaragua.

La actividad principal de FECODESA, R. L., es brindar acompañamiento a sus asociadas orientado al fortalecimiento organizativo y empresarial, capacitación y asistencia técnica a la producción, la comercialización y la incidencia política, para el fortalecimiento económico y auto sostenible de las entidades que la integran. La juventud, género y agroecología son ejes transversales de sus programas.

2.Breve descripción del Proyecto Seguridad de Semillas

El Programa de Semillas de Supervivencia (SoS) de la Fundación USC Canadá es una iniciativa de agricultura sostenible con agricultores en África, América Latina, Asia y Canadá, mediante la combinación de “el saber hacer, las tecnologías y la experiencia de los participantes” para un crecimiento horizontal y vertical de las innovaciones probadas para la producción de semillas y alimentos en sistemas agricultores resilientes y económicamente beneficiosos.

El Objetivo del Programa es “mejorar la seguridad de las semillas, difundir los ya probados sistemas alimentarios resilientes al cambio climático y promover el crecimiento económico sostenible en las comunidades de los pequeños agricultores de África y América Central, dos regiones altamente vulnerables”.

El Programa tiene cuatro áreas temáticas de acción:

1. Conservación y mejoramiento de los recursos fitogenéticos (RFG) resilientes al cambio climático;
2. Manejo de recursos naturales y los sistemas de producción agroecológicos;
3. Crecimiento económico mediante el fortalecimiento de la cadena de valor del mercado y el desarrollo de pequeñas empresas, especialmente con mujeres y jóvenes;
4. Fomento de capacidades y documentación a fin de incrementar la adopción de dichas innovaciones a nivel comunitario, de instituciones y a nivel político.

En el marco del Programa SoS, FECODESA ejecuta en Nicaragua el proyecto nacional en cinco municipios del departamento de Madriz: Somoto, Totogalpa, Palacagüina, San Lucas y Cusmapa. Los beneficiarios son 1,000 socios y socias de las cooperativas de base, uniones y centrales cooperativas, afiliadas a FECODESA. El proyecto inició el 01 de mayo de 2015 y finalizará el 30 de abril de 2020.

3 . El Contexto

En esta sección se señalan los principales factores del contexto que facilitaron o limitaron la ejecución de actividades del Proyecto SoS durante el período mayo 2015 – diciembre 2019: Las mujeres cooperativistas no identificaron ningún factor externo positivo y relevante para la ejecución del Proyecto SoS, pero identificaron dos grandes factores negativos: a) la sequía y b) la crisis sociopolítica y económica.

- Sequía: este fenómeno extremo climático afectó tres años consecutivos la ejecución del proyecto SoS, desde 2017 al 2019. Además del estrés hídrico que causó a las plantas, la sequía provocó un incremento de plagas que no fue posible controlar debido a la falta de acceso de plaguicidas por su alto costo. Las pérdidas fueron muy significativas en la época de siembra de primera en 2019 y provocó una aguda escasez de semilla de granos básicos para la siembra de postrera 2019, cuyos efectos se extenderán hasta la siembra de primera en el 2020. Los tres años continuos de sequía afectaron significativamente la capacidad de reposición de los bancos de semillas y las reservas se agotaron. Los efectos sobre las familias fueron muy severos: reducción en la disponibilidad de alimentos, reducción de los ingresos porque no había nada que comercializar, reducción en el trabajo y emigración del campo a la ciudad u otros países.
- Crisis sociopolítica y económica: este fenómeno social que inició en abril 2018 afectó negativamente la ejecución del proyecto, principalmente en el 2018. Las mujeres cooperativistas expresaron que en los momentos más álgidos de las protestas antigubernamentales, tuvieron problemas para movilizarse por los tranques en las principales vías de la zona norte y no podían acceder a los mercados municipales; temían por sus vidas dado el ambiente de inseguridad ciudadana y luego la crisis económica afectó a la familia. A la fecha, es la crisis económica las que continúa afectándolas ya que ha subido el costo de la vida, no hay empleo, se ha disminuido el poder adquisitivo de las personas y se ha reducido el consumo.

4. La interpretación crítica

Las mujeres organizadas en cooperativas o grupos de interés identificaron como los momentos más significativos (Hitos) de la ejecución del Proyecto SoS, los siguientes:

a) La organización de las mujeres
b) Las capacitaciones e intercambios de experiencias
c) Los emprendimientos
d) La visita del diputado canadiense
e) Pérdida de las semillas

Realizado el análisis de cada uno de estos hitos, las mujeres cooperativistas manifestaron lo siguiente:

5.1. La organización de las mujeres:

Descripción: FECODESA R.L. promueve la organización de las mujeres en diversas formas asociativas, sea como cooperativa, grupos de interés o integrándose a cooperativas mixtas, de hombres y mujeres. También trabaja con otro tipo de organizaciones como la comunidad indígena chorotega. En el proyecto SoS no se organizaron nuevas cooperativas, pero sí se organizaron grupos de interés para acceder a los fondos de crédito revolvente para financiar emprendimientos. Las participantes ven la organización como un proceso permanente y por esa razón lo citaron como parte de los momentos relevantes del Proyecto.

¿Qué salió bien y por qué?

1. Reconocimiento. Las participantes respondieron que el proyecto las tomó en cuenta al estar organizadas en cooperativas o grupos de interés de mujeres. Si hubieran estado cada quien por su lado trabajando de forma individual no hubieran tenido acceso a los beneficios del proyecto.

2. Participación de jóvenes. El proyecto promovió la participación de mujeres jóvenes. El caso más relevante es la Red de Jóvenes de la Comunidad Indígena Chorotega. Esto permitió participar a mujeres en edades de 16 a 30 años en las distintas actividades del proyecto.

3. Autonomía. Las mujeres fortalecieron su autonomía ya que lograron acceso a recursos financieros mediante el fondo de crédito revolvente y elaboraron y aprobaron su propio reglamento de crédito con apoyo del Proyecto. También decidieron sobre que emprendimientos realizar, generar ingresos y decidir sobre el destino de los mismos.

¿Qué pudo haber funcionado mejor?



1. Las participantes expresaron su preocupación por la desafiliación de algunas socias jóvenes que han sido capacitadas por varios años y luego se retiran, debilitando de este modo la organización. Ellas se llevan los conocimientos y la posibilidad de replicarlos en beneficio de otras mujeres.

2. También en las organizaciones hay socias que se caracterizan por su oportunismo; sólo participan en las actividades de la organización cuando hay un proyecto. Al terminarse éste, se retiran y no les interesa el fortalecimiento de la organización.

Lecciones Aprendidas:

1. Las participantes se dieron cuenta que es mejor estar organizadas. Aunque algunas veces pasaron períodos duros y su desarrollo socioeconómico parecía estancado, la espera valió la pena porque a las instituciones y las organizaciones de desarrollo les gusta trabajar con personas organizadas. Así que piensan mantener y fortalecer su organización para tener mayores oportunidades de progresar en sus vidas.

2. Pero también están claras que no todas las socias tienen el mismo nivel de compromiso con la organización. Por eso piensan realizar tres acciones: a) Hacer un trabajo de concientización a las socias para que comprendan la importancia y beneficios de estar organizadas y apoyar a la organización; b) Si no reaccionan, someter los casos a la Asamblea General para un llamado de atención público; c) Finalmente, si lo anterior no funciona aplicar el estatuto y el reglamento.

3. Para contrarrestar la salida de las socias jóvenes y capacitadas están tomando dos acciones: a) Promover la integración de nuevas jóvenes a la organización; b) Conservar los diversos materiales de capacitación, guías, manuales, folletos, entre otros, para poder replicar los conocimientos a las nuevas integrantes y a otras socias. Es decir, ir avanzando en la institucionalidad de la organización y eliminar la dependencia de unas pocas personas.

5.2. Las capacitaciones

Descripción: En el marco del Proyecto SoS, FECODESA R.L. impartió una serie de capacitaciones mediante talleres, charlas e intercambio de experiencias sobre las temáticas siguientes: producción de semillas de maíz, frijol y sorgo; prácticas post-cosecha; prácticas de conservación de suelos, selección de líneas segregantes en sorgo; cambio climático; manejo del crédito, organización y gestión empresarial, plan de negocios, entre otros.

¿Qué salió bien y por qué?

1. Aumento de conocimientos. Las participantes mencionaron estar muy satisfechas con las capacitaciones recibidas para el manejo y selección de semillas, la elaboración de productos orgánicos (bio-insumos) y la conservación de suelos porque significó el fortalecimiento de sus competencias como productoras, el manejo agroecológico de su proceso de producción y la reducción de costos. También fue importante la capacitación sobre el manejo del crédito que les permitió elaborar su propio reglamento y procurar la sostenibilidad de ese importante recurso para la organización.

2. Intercambios de experiencias. Las participantes expresaron que estos eventos también fueron de gran importancia porque facilitaron compartir ideas y conocimientos entre pares, fue un proceso de capacitación horizontal, además que permitió establecer nuevos contactos, amistades y fortalecer las relaciones sociales.

¿Qué pudo haber funcionado mejor?

1. Las participantes enfatizan en la necesidad de más capacitación sobre aspectos de comercialización, plan de negocios, etc. Ellas quisieran mejorar el acceso a mercados estables, eliminar la intermediación y obtener mejores precios por sus productos.

2. También se señalaron algunas necesidades de capacitación específicas, relacionadas con sus emprendimientos, como insecticidas orgánicos para nuevas plagas, injertos para diversificar su oferta de plantas.

Lecciones Aprendidas:



1. La capacitación en mejoramiento, producción, conservación y distribución de semilla para agricultores ubicados en condiciones marginales como la zona seca del país es importante, pero ésta solo aborda el punto de partida de la cadena de valor; luego, el producto procesado o no en su mayor volumen será destinado al mercado y por esto requiere fortalecer las competencias de los y las productoras en comercialización, especialmente si ésta se realiza en forma grupal. Elevar la producción y la productividad, aportará poco al desarrollo económico de las familias, si no hay mercado o el valor agregado se queda en manos de los intermediarios.

2. Otro de los temas claves de capacitación es la elaboración de planes de negocios. Ya sea la actividad económica el cultivo de granos básicos, hortalizas u otra, la cooperativa, el grupo de interés o la finca familiar debe contar con un plan de negocios como guía. Al inicio será necesario un fuerte apoyo en capacitación y asesoría para elaborar los planes, pero luego de varios ciclos los y las productoras serán capaces de hacerlos por sí solas. Una evidencia clara es que los adultos son capaces de recordar los gastos incurridos en cada actividad económica. Esta podría ser una oportunidad para involucrar a los hijos e hijas que por lo general tienen un nivel de escolaridad superior a sus padres.

5.3. Los emprendimientos

Descripción: Los emprendimientos fueron iniciativas económicas propuestas por las cooperativas y grupos de interés de mujeres para generarse empleo e ingresos y contribuir al ingreso familiar. Los emprendimientos podían ser productivos, pequeña agroindustria, comercio y servicios. Para establecer los emprendimientos las cooperativas y grupos de interés de las mujeres fueron dotadas con un fondo de crédito. Se decidió que el fondo fuera revolvente por ser pequeño y no podía cubrir las necesidades de financiamiento de todas las mujeres. Así, las primeras mujeres beneficiadas al pagar su crédito, daban la oportunidad a que otras mujeres tuvieran acceso al crédito en el ciclo siguiente. Esto no impedía la renovación de crédito a una mujer ya beneficiada, en caso de haber suficiente disponibilidad en el fondo.

¿Qué salió bien y por qué?

1. Generación de ingresos. Los estudios de casos mostraron que los emprendimientos desarrollados por las mujeres generaron ingresos que contribuyeron al ingreso familiar total desde un 50% hasta un 100%. Con el dinero obtenido han cubierto necesidades de educación de los hijos, compra de productos básicos para el hogar y mantener el emprendimiento.

2. Autoconsumo. Además de proveer dinero en efectivo, algunos emprendimientos también aportan alimentos, como granos básicos, hortalizas, cerdos, nacatamales, cilantro, hierbabuena, así como plantas medicinales para tratar enfermedades.



3. Protección ambiental. Los emprendimientos de viveros aportaron a la protección ambiental mediante la venta de plantas forestales y frutales. Esto ha facilitado a instituciones y finqueros reforestar áreas verdes y fincas respectivamente.

¿Qué pudo haber funcionado mejor?

1. Las mujeres consideran que para ciertos emprendimientos el financiamiento debería ser mayor. Con ello podrían aumentar su volumen de operaciones y aumentar sus ingresos. También se hace necesario financiar pequeños sistemas de riego para el cultivo de hortalizas, cercas para proteger los viveros del daño de los animales, corrales para cerdos y gallinas.

2. La comercialización sigue siendo el problema principal para las emprendedoras. Sus productos siempre los venden a intermediarios quienes les pagan bajos precios y afectan sus márgenes de ganancia. También está el problema de la comercialización individual. Cada mujer la hace por su cuenta. No existen puntos de venta como cooperativa o grupo de interés y con la suficiente visibilidad. Tampoco se han aprovechado lo suficiente los contactos institucionales para ofrecer sus productos.

Lecciones Aprendidas:

1. Las mujeres cooperativistas consideran que la cooperativa tiene que dar un salto organizativo con relación a la comercialización. Les gustaría recibir una capacitación más avanzada sobre el tema y organizarse para realizar comercialización grupal, acceder a clientes que les brinde un mercado estable y con buenos precios.

2. El salto organizativo también debe comprender el abastecimiento grupal de insumos y de productos de consumo para la familia. Al realizar compras por volúmenes pueden obtener precios menores y favorecer a las familias, reduciendo costos de producción y el costo de adquisición de los productos para el hogar. Además, se proveería empleo a mujeres que pudieran trabajar en estas actividades.

3. Se requiere mayor financiamiento o establecer alianzas que permitan aumentar el financiamiento de la producción, la comercialización y el abastecimiento de insumos y productos de consumo para el hogar. Una potencial segunda fase del proyecto debería concentrarse en estos aspectos.

5.4. La visita de diputados canadienses:

Descripción de la actividad: el Proyecto SoS es financiado en gran parte por Asuntos Mundiales de Canadá. Los diputados canadienses tienen como una de sus funciones verificar *in situ* el correcto uso de los fondos provenientes de los contribuyentes canadienses. Por esta razón, el proyecto SoS en Nicaragua fue visitado por varios diputados canadienses.

¿Qué salió bien y por qué?

1. Mensaje de ánimo. Las participantes guardan un grato recuerdo de la visita de los diputados debido a que en el momento que las visitó, ellas se encontraban frustradas, decaídas y sin muchas esperanzas. Pero ellos les dirigieron palabras de ánimo e ideas de proyectos que podrían emprender. Ellas se sintieron reconfortadas y recuperaron el ánimo para seguir luchando. Expresaron que “eso era lo que necesitábamos en ese momento”.

2. También la visita significó una buena oportunidad para que ellas pudieran mostrar su trabajo, lo que habían aprendido y lo que estaban poniendo en práctica, mencionarle algunos proyectos generadores de ingresos para mujeres y solicitarle mantener la cooperación canadiense. Estos se comprometieron a realizar gestiones de apoyo al regresar a Canadá.

¿Qué pudo haber funcionado mejor?

Las buenas intenciones de los diputados se vieron frustradas a raíz de las protestas antigubernamentales en abril 2018 que devino en una crisis sociopolítica y económica. Esto ha causado un impasse en la cooperación externa canadiense.

Lecciones Aprendidas:

Tomando en cuenta el tiempo que lleva gestionar proyectos de cooperación ante agencias internacionales, se debe preparar una propuesta de proyecto con al menos un año de antelación. Las mujeres organizadas en cooperativas y grupos de interés tienen claramente identificados sus problemas y necesidades, así como interesantes ideas para darles solución y fortalecer aún más su liderazgo y autonomía económica. FECODESA R.L. debe poner pronto manos a la obra en el 2020, si desea empezar a ejecutar un proyecto con apoyo de asuntos mundiales en 2021.

5.5. La pérdida de las semillas

Descripción de la actividad: Los Bancos Comunitarios de Semillas (BCS) son infraestructuras de almacenamiento y distribución de semillas, manejadas por un comité de pequeños agricultores. El BCS tiene varios objetivos: a) conservar la biodiversidad y las semillas criollas o acriolladas mejoradas y adaptadas a las condiciones de producción de los pequeños productores; b) reproducir y almacenar semillas para ser distribuidas a los agricultores de la zona, bajo la modalidad de crédito en especie; c) contribuir a la seguridad alimentaria de los habitantes de la comunidad.

A pesar de los esfuerzos del proyecto SoS por fortalecer los BCS, una sequía prolongada por tres años consecutivos y lluvias torrenciales en otras zonas de los municipios de intervención, provocaron el agotamiento y desabastecimiento de los bancos de semillas.



Desde el ciclo agrícola 2015/2016 se empezaron a presentar problemas de acopio de semillas, endeudamiento de los agricultores y disminución de semillas de reserva de la red; sin embargo, se pudo aliviar la situación mediante la red de productores de semillas. Pero con la sequía en la época de primera del ciclo 2019/2020, la disponibilidad de semillas de los BCS se redujo a lo mínimo.

Las participantes expresaron que la pérdida de las semillas les trajo como consecuencias: reducción de la siembra de postrera de maíz y frijol del ciclo 2019/2020, extendiéndose este efecto negativo hasta la siembra de primera en el ciclo agrícola 2020/2021, reducción de los ingresos, alimentos y trabajo, aumento de la emigración, deudas con los bancos de semillas u otros agricultores y un potencial fracaso del banco de semillas.

¿Qué salió bien y por qué?

1. Red de bancos comunitarios de semillas. En el ciclo 2015/2016, FECODESA R.L. estableció una red de bancos comunitarios de semillas los cuales fueron dotados con silos, zarandas, sacos, plásticos, barriles y polines. Además, se elaboró con la participación de los agricultores un reglamento de crédito de semilla en los bancos para procurar la sostenibilidad económica.

2. Red de productores de semillas. FECODESA R.L., seleccionó a agricultores capacitados y con condiciones para ser productores de semillas y con ellos formó una red para abastecer los bancos de semillas. Así, en el ciclo 2016/2017 el proyecto SoS hizo entrega de 13 quintales de semilla de maíz, 11 quintales de semilla de frijol y 2 quintales de semilla de sorgo para multiplicarlas mediante el establecimiento de 52 manzanas de maíz, 15 manzanas de frijol y 12 manzanas de sorgo.

¿Qué pudo haber funcionado mejor?

1. El desabastecimiento de los BCS en el 2019 se produjo por la escasa producción de los ciclos 2018-19, producto de la sequía. Para esto podrían preverse el establecimiento de áreas de producción en zonas con condiciones climáticas más favorables o con sistemas de riego, implementarse un plan de producción de semillas cada ciclo para reabastecer los bancos de semillas, la selección de variedades y semilla adaptada a las condiciones de las zonas que tuvieran en su poder algunos productores de semillas; aporte de semillas de los agricultores para multiplicarlas aprovechando la red de productores de semillas, tal como se hizo en el ciclo 2016/2017, más la utilización de la reserva de semillas de cada BCS.

2. El BCS no puede ser responsable totalmente del aseguramiento de semillas a nivel de las comunidades. Los y las agricultoras también deben aprender a seleccionar y manejar sus semillas. Para esto, hay que fortalecer la capacitación post-cosecha a un mayor número de agricultores. Así, el esfuerzo conjunto de producción y conservación de semillas, entre BCS y agricultores individuales podrían reducir su grado de vulnerabilidad ante los fenómenos climáticos extremos, como la sequía o las lluvias torrenciales.

Lecciones Aprendidas:

1. Se debe continuar con el fortalecimiento de los bancos de semillas; hay que poner en práctica un plan de producción para reabastecer el inventario, considerando la demanda de los agricultores y una reserva enfrentar para situaciones extremas. Este fortalecimiento podría implicar aumentar la capacidad de almacenamiento y equipamiento de los BCS y disponibilidad de fondo de acopio o capital de trabajo en los bancos o cooperativas.

2. La red de productores de semillas con sistema de riego ha demostrado ser un factor clave en la sostenibilidad de los BCS; siendo estos productores los garantes de la disponibilidad y acceso a las semillas criollas mejoradas y adaptadas a la zona, para uso de los y las agricultoras. Esta red de productores debería ser ampliada y fortalecida.



6. Conclusiones

1. El Proyecto SoS ha logrado importantes avances en el fortalecimiento del liderazgo, la autonomía económica y el acceso a recursos de las mujeres. El avance pudo ser mayor, pero el contexto en que se ejecutó el proyecto fue muy hostil. Por un lado, los fenómenos climáticos extremos como la sequía y las lluvias torrenciales afectaron los bancos de semillas y los emprendimientos agrícolas; por otro, la crisis sociopolítica y económica, afectó la libre movilización para el desarrollo de sus actividades.

2. El fortalecimiento del liderazgo es resultado de la aplicación de la Política de Género de FECODESA R.L. Así, la promoción de cooperativas y grupos de interés formados solo por mujeres, garantiza que el 100% de los cargos directivos sean desempeñados por ellas y las prepara para responsabilidades en otros ámbitos a nivel comunitario y municipal. En las organizaciones mixtas, el 50% de los cargos directivos son desempeñados por mujeres y de éstas, el 29% son mujeres jóvenes.

3. En cuanto a la autonomía económica, el Proyecto SoS priorizó las organizaciones de mujeres para apoyarlas con diversos tipos de emprendimientos: agrícolas, agroindustriales, comerciales y servicios. Esto permitió a las mujeres aumentar su empleo y contribuir al total de los ingresos familiares, desde 50% hasta 100% en algunos casos. La obtención de ingresos adicionales permitió cubrir necesidades de educación, alimentación y adquisición de productos de consumo para el hogar. Cabe señalar que algunas familias logran con sus emprendimientos sobrevivir a las malas cosechas agrícolas y la crisis económica actual.

4. Con relación al acceso de recursos, el Proyecto SoS les facilitó crédito en especie, mediante los bancos comunitarios de semillas, crédito revolvente mediante un fondo para financiar sus emprendimientos y participación en los eventos de capacitación. Además, ellas tomaron las decisiones sobre el tipo de emprendimiento y el destino de los ingresos generados, en forma total o compartida con su compañero de vida.

5. La pérdida de las semillas, mencionado como un momento significativo negativo por las mujeres, indica que todavía FECODESA R.L. tiene que trabajar más en el fortalecimiento de los bancos comunitarios de semillas. El Proyecto SoS proporcionó un avance importante, pero la sequía y las lluvias intensas durante varios años consecutivos mostraron que pueden hacer mucho daño a este tipo de iniciativas y, en consecuencia, la seguridad alimentaria de las familias campesinas.

6. Una segunda fase del Proyecto debería enfocarse en: a) priorización de las organizaciones de mujeres; b) fortalecer la red de productores de semillas; c) promover inversiones de mini sistemas de riego y cosechas de agua; d) identificar cultivos distintos a los granos básicos, resilientes a las condiciones de la zona seca; e) fortalecer las actividades grupales de abastecimiento de insumos, abastecimiento de productos básicos para el hogar y la comercialización grupal de la producción de las mujeres.

ANEXO ESTUDIOS DE CASOS



ESTUDIO DE CASO

1. INFORMACION GENERAL



Reyna Amada Alfaro Cárdenas, mayor de edad, casada, dos hijos, ambos estudiando secundaria, en 3er y 5to año. Reyna es secretaria de la Junta Directiva de la Comunidad Indígena Chorotega de Telpaneca. Vive en el casco urbano del municipio de Telpaneca, departamento de Madriz.

2. VIVIENDA

Posee casa propia desde hace 12 años, la que ha ido ampliando en el transcurso de los años. Las paredes son de adobe con repello de cemento, puertas y ventanas de madera; el piso está embaldosado. El techo está forrado con tejas de barro. Tiene un corredor pequeño y dos dormitorios, un espacio para la pulpería, un espacio para almacenar productos básicos y una bodega para almacenar los granos. La cocina está ubicada en el exterior de la casa. Tiene servicio de agua potable mediante ENACAL, cuenta con servicio de electricidad, disposición de excretas por letrina. Tiene TV por cable mediante la empresa local Cable Visión.

El casco urbano de Telpaneca está conectado con el municipio de Palacagüina y el municipio de San Juan de Río Coco mediante una carretera intermunicipal adoquinada. A la casa de Reyna se accede por un camino con una parte del tramo con superficie de tierra y otro adoquinado. Es camino de todo tiempo.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Tipo de Negocio

Comercialización de granos básicos.

Reyna inició esta actividad en 2017 cuando la Comunidad Indígena fue beneficiada por el Proyecto SoS con un fondo revolvente para emprendimientos a ser desarrollados por mujeres. Ella accedió a un crédito de C$8,000. Con dicho monto más un aporte propio, Reyna empezó a la compra y venta de granos básicos, como una actividad económica complementaria a la venta de productos básicos de consumo en la pulpería instalada en su casa. La actividad de compra y venta de granos la realiza en conjunto con su marido Milton. Él viaja en su bicicleta a las comunidades aledañas a buscar vendedores de maíz y sorgo. Cuando realiza la compra va acopiado los sacos en un punto determinado y luego los traslada a Telpaneca en transporte colectivo. El transporte de cada saco le cuesta C$15 córdobas. El producto comprado lo almacenan en una bodega de la casa y ahí lo curan con pastillas. El maíz y el sorgo lo venden al detalle a las tortilleras locales en el lapso de 6 meses, de enero a junio.

Además de la compra y venta de granos, Reyna cuenta con una pulpería donde vende a los vecinos productos de consumo básico, de higiene personal y para el hogar, como arroz, azúcar, aceite, café, jabón de lavar, jabón de lavar trastos, desodorantes, toallas sanitarias, entre otros.

Balance Financiero

Reyna no lleva registros contables, así que se reconstruyó el movimiento de ingresos y gastos de la compra y venta de granos en el 2019, con ayuda de su esposo Milton.

Cuadro 1. Gastos e ingresos 2019

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario C$	Valor total C$
Gastos				**35,090.00**
Compra de maíz	Quintal	75.00	400.00	30,000.00
Compra de sorgo	Quintal	5.00	500.00	2,500.00
Compra de sacos nuevos	Unidad	70.00	10.00	700.00
Compra de sacos usados	Unidad	15.00	8.00	120.00
Compra de 20 pastillas para curar	Frasco de 10	2.00	240.00	480.00
Transporte	Saco	80.00	15.00	1,200.00
Compra de mecate de amarre	Rollo	1.00	90.00	90.00
Ingresos				**48,500.00**
Venta de maíz	Libra	7500.00	6.00	45,000.00
Venta de sorgo	Libra	500.00	7.00	3,500.00
BALANCE ANUAL				**13,410.00**

Fuente: elaboración propia. Información proporcionada por Reyna Alfaro Cárdenas

El cuadro 1 sólo refleja movimiento de dinero; no se ha imputado el tiempo de trabajo de Reyna ni de Milton, ni gastos relativos al uso de la bicicleta, su medio de transporte. Tampoco se ha reflejado merma del grano almacenado porque ellos no logran estimar cuánto podría ser. Así, el margen financiero resultante de la actividad es de C$13,410 que distribuidos a lo largo de los seis meses que dura la venta, representa C$2,235 mensuales. Para Reyna y su marido, este dinero representa un buen complemento al ingreso familiar. Ellos realizan otras actividades para procurarse ingresos, como el engorde de un par de cerdos y la venta de productos de consumo en la pulpería.

Factores de éxito

1. Experiencia: Reyna ya tenía experiencia como comerciante de productos básicos, misma que aplicó para la venta al detalle de los granos básicos. Se las ingenia para adquirir los productos. Por ejemplo, en una ocasión recurrió al trueque, entregó ropa y a cambio recibió frijoles.
2. Cohesión familiar: Reyna y su marido Milton trabajan en equipo. Él es de oficio albañil, pero en la situación de crisis económica actual no hay trabajo en este ramo. Entonces se dedicó a apoyar el negocio de la comercialización de granos; cuando Reyna está fuera de casa realizando gestiones, él se queda a cargo de la pulpería, la venta de granos, cuido de los hijos y los quehaceres domésticos. Cuando Reyna está en casa, él viaja a las comunidades a comprar los granos.
3. Acceso al crédito. Con el fondo revolvente que les facilitó el proyecto, pudieron fortalecer su actividad de comercialización de granos.
4. Demanda. Reyna comercializa productos que tienen gran demanda en la población, ya que son de primera necesidad, para consumo de la familia y uso en el hogar.

Principales limitaciones

1. Financiamiento. A pesar del fondo entregado por el proyecto, consideran que el financiamiento es insuficiente; si tuvieran un monto de crédito mayor podrían aumentar el volumen de compra y venta de granos y, en consecuencia, aumentar sus ingresos.
2. Sequía. Este fenómeno que se ha instalado por 3 años ha provocado la escasez de granos, dificultando la compra de granos. Hay que hacer mucho esfuerzo para encontrar productores que hayan logrado cosechar y estén dispuestos a vender algo.

4. IMPORTANCIA RELATIVA DEL NEGOCIO EN LA FAMILIA

En términos financieros:

Reyna no está segura cuánto aporta la comercialización de granos a los ingresos familiares; ella lo ve como un conjunto, la comercialización de productos básicos y la de granos. Por eso afirma que cuando su marido tenía trabajo como albañil, la actividad comercial representaba un 70% de los ingresos familiares, pero ahora que está sin trabajo representa el 100%; con esto se las arreglan para educar a sus hijos, cubrir el consumo familiar e ir mejorando poco a poco la vivienda. Incluso desarrollar otras actividades para la venta o el autoconsumo como el establecimiento de árboles frutales en el patio de su vivienda. Las capacitaciones que ha recibido del proyecto en selección y manejo de semilla, así como preparación de insecticida orgánico las aplica en sus árboles frutales.

En términos sociales:
Reyna considera que el mayor impacto de su emprendimiento ha sido la generación de empleo y la eliminación de la migración temporal. Esto permitió que su marido ya no siguiera viajando a Costa Rica o El Salvador en busca de trabajo. Ahora la apoya a tiempo completo y la familia está bien unida.

5. INDICADORES DE EMPODERAMIENTO

Liderazgo
Reyna es la Secretaria de la Junta Directiva de la Comunidad Indígena de Telpaneca. Su posición en la Directiva le permite gestionar proyectos que beneficien a las mujeres de dicha comunidad. También da seguimiento a las mujeres emprendedoras y está al tanto de sus avances y problemas. Por ejemplo, comenta que una compañera que se dedica a la venta de nacatamales y otra que se dedica a la elaboración y venta de artesanías, les está yendo muy bien.

Reyna considera que el emprendimiento comercial ha sido un factor muy importante en su crecimiento económico, ha tenido acceso al crédito y a nuevos conocimientos mediante las capacitaciones impartidas por el proyecto. Ella siente que tiene autonomía económica, porque tiene su propio negocio, pero enfatiza que las decisiones, los ingresos y el destino de éstos son compartidas con su marido. Dice que ha tenido la suerte de tener un compañero de vida que comparte con ella todas las tareas, ya sean del negocio o del hogar. Somos un equipo de trabajo, concluye.



ESTUDIO DE CASO

1. INFORMACION GENERAL

Grupo de cinco mujeres emprendedoras integrado por Margarita Inestroza, madre soltera; María Otilia Inestroza, casada y María Erlinda Mejía, las tres mayores de 30 años; Ericka García, y Melissa Mejía, son mujeres jovenes ambas casadas y de 30 años. Todas ellas viven en la Comunidad El Mamel, municipio de Totogalpa, departamento de Madriz.



2. VIVIENDA

Las viviendas en la comunidad son muy similares. Las paredes son de adobe, y el techo está forrado con tejas de barro y algunas áreas están cubiertas con láminas de zinc; se cuenta con 2 o 3 cuartos dependiendo del tamaño de la familia. Hay servicio de agua potable, con puestos públicos que abastece a un sector de la comunidad y un Pozo Perforado con Bomba Manual que abastece a otro sector, las familias deben acarrear el agua hasta sus viviendas en baldes o burros para el hogar; se cuenta con servicio de electricidad, disposición de excretas por letrina. Hay acceso a la televisión nacional.

El camino de acceso es de tierra y se encuentra en muy mal estado; en época de lluvia es muy difícil de transitar hasta para vehículos de doble tracción, no sólo por la superficie de rodamiento, sino por algunas pendientes muy pronunciadas y peligrosas.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Tipo de Negocio

Vivero de plantas: ornamentales, medicinales, frutales y maderables

Las mujeres recibieron del Proyecto SoS un fondo revolvente de C$4,150 en el 2017; cada una de las mujeres del grupo recibió un préstamo de C$830 para fortalecer su propio vivero. El dinero lo invirtieron en la compra de semillas, plantas y bolsas. Cada mujer maneja su vivero de forma individual y de igual manera cada quien comercializa sus plantas.

Balance Financiero

Las mujeres emprendedoras no llevan registro escrito de sus ingresos y costos; así que se apeló a la memoria de María Erlinda para tratar de elaborar un balance de ingresos y gastos del 2019, sin imputar sus días de trabajo, aunque dijeron que le dedican todos los días 2 horas, de 6 a 8 am para regar las plantas y revisarlas.

María Erlinda invirtió C$425 en la adquisición de plantas, semillas y bolsas plásticas; con esto diversificó aún más las plantas existentes en su vivero. Ella viaja diario a vender plantas a la ciudad de Ocotal porque es un mercado más grande que Totogalpa y más cercano que Somoto. Para ello, camina diario desde su comunidad hasta la carretera y ahí toma un taxi que le cobra C$40 el viaje a Ocotal y el mismo valor al regreso. Mientras está en la ciudad, sólo come lo necesario, una tortilla con queso y algún refresco, gastando C$20.00. Las demás socias tienen gastos similares, aunque no todas viajan a vender hasta el municipio, sino que las venden en la comunidad a las mujeres que las llevan.

El vivero de cada una de las mujeres está en constante renovación; ellas ya saben cómo sacar las semillas o reproducirlas con material vegetativo. Si no tienen una especie determinada, entonces compran las semillas o la planta y después ellas la reproducen. En el caso de María Erlinda no se pudo verificar el total de plantas en su vivero y a cuánto asciende su valor. Ellas solo contabilizan el gasto diario de comercialización y lo que venden. Incluso del margen diario toman para comprar alguna semilla o planta para reforzar su vivero. El cuadro 1 presenta la inversión 2019, gastos e ingresos reportados por María Erlinda en el 2019.

Cuadro 1. Inversión 2019, gastos e ingresos

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario C$	Valor total C$
Inversión 2019				**425.00**
Compra de plantas de rosas	planta	10.00	25.00	250.00
Compra de semillas de tamarindo	libra	0.50	40.00	20.00
Compra de semillas café caturra	libra	0.50	60.00	30.00
Bolsas de plástico	Centena	5.00	25.00	125.00
Gastos recurrentes mensuales				
Comercialización				**2,000.00**
Transporte (viaje ida y vuelta)	Días-mes	20.00	80.00	1,600.00
Comida	Días-mes	20.00	20.00	400.00
Ingresos				**4,000.00**
Venta mercado Ocotal, Totogalpa	Días-mes	20.00	200.00	4,000.00
BALANCE MENSUAL				**2,000.00**

Fuente: elaboración propia. Información proporcionada por María Erlinda Mejía

Como se puede apreciar en el cuadro 1, el margen financiero mensual (ingresos menos egresos) es de C$2,000 o C$500 a la semana como les gusta decir a ellas y esto permite recuperar la inversión reportada en el 2019, prácticamente en una semana. Para tener una cifra financiera más exacta habría que valorar el inventario inicial y registrar las compras y ventas de plantas. No obstante, este rápido ejercicio de cálculo da indicios que el emprendimiento es una actividad rentable para las mujeres.

No todas viajan diario a vender sus plantas al mercado. Por ejemplo, Margarita realiza venta por pedidos aprovechando sus contactos con instituciones y amistades en Totogalpa y Somoto. Así ella no pierde tiempo recorriendo el mercado o la ciudad como María Erlinda; sólo va a realizar la entrega y luego regresa con algunos productos de consumo para el hogar. Todas participan en las ferias semanales en Totogalpa, pero coinciden que no se vende mucho porque es un mercado pequeño.

Factores de éxito

1. Experiencia: algunas de ellas tienen más de 10 años de dedicarse al negocio del vivero; sin embargo, su negocio estaba decaído y el proyecto les vino a dar un nuevo impulso que no piensan desaprovechar.
2. Capacitaciones. Con la capacitación que han recibido del proyecto en la selección y manejo de semillas, ahora invierten poco en la compra de plantas y semillas; si lo hacen es con la intención de diversificar más su vivero, sacar las semillas y no volver a comprar estas plantas. También aprendieron a preparar insecticidas orgánicos o a usar plantas repelentes de insectos. Esto les ha permitido bajar costos de mantenimiento y ofrecer mayor variedad de plantas.
3. Acceso al crédito. Con el fondo revolvente que les facilitó el proyecto, pudieron reactivar su vivero y sostenerlo y obtener ingresos tras dos años de actividad.
4. Acceso al agua. Los sistemas de agua en la comunidad les permiten regar todos los días las plantas del vivero; aunque hay que ir a traer el agua hasta el pozo comunal, lo importante es regar las plantas todos los días.

Principales limitaciones

1. Daños causados por los animales. Cuando no hay una cerca de protección, los animales de los vecinos entran a los viveros y los dañan. Una solución que han encontrado es colgar las plantas en los árboles para ponerlas fuera del alcance de los animales.
2. Comercialización. Hasta el momento cada quien la hace por su cuenta. No existe un punto de venta como grupo y que sea visible, como algunos viveros que se ven en la carretera Panamericana. Tampoco se han aprovechado lo suficiente los contactos institucionales para ofrecer las plantas ni se ha trabajado en la presentación de algunas plantas ornamentales.

3. Necesidades de capacitación: saber cómo hacer injertos para diversificar aún más su oferta de plantas; publicidad y mercadeo para mejorar su visibilidad, canales de comercialización, acciones conjuntas y aumentar sus ventas.

4. IMPORTANCIA RELATIVA DEL NEGOCIO EN LA FAMILIA

En términos financieros:
Las mujeres expresaron que los ingresos generados por su emprendimiento representan el 50% de los ingresos totales de la familia. Al respecto, Margarita señaló que con los ingresos que le genera su vivero ha podido asegurar la educación y alimentación de sus hijos. María Otilia y María Erlinda coinciden en que ese dinero les ha ayudado a mejorar su situación, a mitigar la pérdida de granos básicos por la sequía y contribuir al ingreso familiar, "es un dinero que no teníamos antes y lo estamos consiguiendo con lo que hemos aprendido y sabemos hacer".

En términos sociales:
El emprendimiento les ha permitido adquirir diferentes productos para el consumo familiar, la seguridad alimentaria y cubrir los costos de la canasta básica. Los ingresos les sirven para comprar los productos que ellas no producen en sus fincas, como el arroz, azúcar, aceite, café, entre otros; algunas plantas sirven para la alimentación, como la hierbabuena y el cilantro; y las diversas plantas medicinales para atender algunos problemas de salud.

5. INDICADORES DE EMPODERAMIENTO

Liderazgo
Margarita es la líder comunitaria y es el enlace entre su comunidad y las autoridades locales. En el momento de la visita, ella estaba coordinando el pesaje de las niñas y niños menores de 5 años, como parte del programa postnatal del Ministerio de Salud. También ha coordinado la participación de las demás mujeres en las ferias semanales que se realizan en Totogalpa para vender sus plantas.

Económico y Acceso a Recursos
El emprendimiento del vivero ha significado un cambio importante en el empoderamiento económico de las mujeres; mediante el auto empleo; acceso a un fondo de crédito manejado por ellas mismas; acceso a nuevos conocimientos mediante las capacitaciones impartidas por el proyecto. En síntesis, ellas sienten que tienen autonomía económica, porque tienen sus propios negocios donde ellas deciden, son capaces de generar sus propios ingresos y controlar el destino de éstos.

ESTUDIO DE CASO

1. INFORMACION GENERAL



Maritza del Socorro Olivas González, mayor de edad, casada, un hijo. Socia de la Cooperativa de Mujeres Nueva Esperanza R.L. Vive en la comunidad Río Arriba, municipio de Palacagüina, departamento de Madriz.

2. VIVIENDA

Posee casa propia. Las paredes son de ladrillo cuarterón con repello de cemento, puertas de madera y está pintada; el piso está enladrillado. Tiene sala, comedor, cocina, un corredor pequeño y dos dormitorios. El techo está forrado con tejas de barro. Tiene servicio de agua potable mediante el pozo de un privado, cuenta con servicio de electricidad, disposición de excretas por letrina. Tiene televisión y sintoniza sólo canales nacionales.

A la casa de Maritza se accede por un camino de tierra de todo tiempo, conectado al camino adoquinado que une el casco urbano de Palacagüina con la carretera Panamericana, en el km 198.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Tipo de Negocio

Cultivo de hortalizas

Maritza inició esta actividad en 2017 cuando la Cooperativa de Mujeres Nueva Esperanza R.L., fue beneficiada por el Proyecto SoS con un fondo revolvente para emprendimientos. Ella accedió a un crédito de C$14,000. Con dicho monto más un aporte propio, Maritza empezó a cultivar tomate, pipián y cebolla. En el 2019 sólo sembró tomate y cebolla. El cultivo lo trabaja en conjunto con su marido. Tiene una parcela de una manzana la que distribuye entre área agrícola, área de árboles frutales y área de infraestructura. En el 2019 sembró 0.25 manzana de tomate, de forma escalonada, en septiembre y noviembre.



Cultivo de tomate



Cultivo de cebolla

También sembró 0.125 manzana de cebolla, 29 bancales en forma escalonada, para cosechar en diferentes momentos. Posee un pozo, un motor para extraer el agua y bombearla a un sistema por gravedad. A pesar de haber recibido capacitación para preparar insecticidas orgánicos, siempre tienen que comprar y aplicar insecticidas y fungicidas químicos para controlar las plagas, especialmente la mosca blanca (*Bemisia tabaci*) que prolifera debido a la cercanía de cultivos de tabaco.

Balance Financiero

Maritza no lleva registros contables, así que se reconstruyó el movimiento de ingresos y gastos para el cultivo del tomate y la cebolla, con ayuda de una de sus familiares.

Cuadro 1. Gastos e ingresos cultivo de tomate 2019

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario C$	Valor total C$
Gastos del Tomate				**14,170.16**
Insumos				
Compra de plantas	Plantas	1000.00	1.00	1,000.00
Compra de estacas	Estacas	1000.00	1.00	1,000.00
Compra de mecate de amarre	Rollo	1.00	500.00	500.00
Abono completo 15-15-15	Quintal	1.00	1000.00	1,000.00
Urea 46%	Quintal	1.00	900.00	900.00
Insecticida[1]	Aplicación	5.00	600.00	3,000.00
Foliar[1]	Aplicación	5.00	500.00	2,500.00
Fungicida[1]	Aplicación	5.00	250.00	1,250.00
Mano de Obra				
Preparación de camellones	Día-hombre	2.00	140.00	280.00
Trasplante	Día-hombre	4.00	140.00	560.00
Servicios				
Combustible bomba de riego	Galón	18.00	121.12	2,180.16
Ingresos				**14,000.00**
Venta de tomate	Cajillas	35.00	400.00	14,000.00
BALANCE ANUAL				**-170.16**

Fuente: elaboración propia. Información proporcionada por Maritza Olivas González
1/: se ha aplicado al tomate un 50% del costo unitario de la aplicación de insecticida, foliar y fungicida; el otro 50% se carga a la cebolla.

Cuadro 2. Gastos e ingresos cultivo de cebolla 2019

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario C$	Valor total C$
Gastos de la cebolla				**18,130.08**
Insumos				
Compra de semilla	Libra	1.00	4000.00	4,000.00
Abono completo 15-15-15	Quintal	1.00	1000.00	1,000.00
Herbicida	Aplicación	1.00	500.00	500.00
Insecticida[1]	Aplicación	5.00	600.00	3,000.00
Foliar	Aplicación	5.00	500.00	2,500.00
Mano de Obra				
Preparación de tierra	Día-hombre	36.00	140.00	5,040.00
Trasplante	Hora-hombre	6.00	166.67	1,000.00
Servicios				
Combustible bomba de riego	Galón	9.00	121.12	1,090.08
Ingresos				**72,500.00**
Venta estimada	Moño	7250.00	10.00	72,500.00
BALANCE ANUAL				**54,369.92**

Fuente: elaboración propia. Información proporcionada por Maritza Olivas González

El cuadro 1 y el cuadro 2 sólo reflejan movimiento de dinero en efectivo; no se ha imputado la mano de obra aportada por Maritza y su familia. El cuadro 1 muestra que hay un pequeño déficit de C$-170.16. Maritza explicó que, a pesar de las aplicaciones de plaguicidas, el cultivo resultó afectado y el rendimiento no fue el esperado. En cambio, el cuadro 2 muestra un superávit de C$54,369.92. Aunque no se ha cosechado la cebolla, Maritza estima que la cosecha escalonada de los 29 bancales le permitirá vender el moño de 4 cebollas a un buen precio de C$10 x moño. Pero si el mercado está saturado de cebolla, el precio puede caer a la mitad; en este caso, su ingreso total sería de C$36,250.00 y el superávit de C$18,119.92. Ella releva lo importante de su estrategia de diversificación; si pierde en un cultivo, con el otro se recupera.

Factores de éxito

1. Agua: es un factor clave en la zona seca. El pozo y el sistema de riego por gravedad le permiten cultivar las hortalizas desde septiembre hasta abril, mes en que teóricamente termina el verano.

2. Diversificación de la finca: ella siembra varios cultivos para disminuir el riesgo de una pérdida total; si no le va bien en un cultivo, como el caso del tomate en 2019, se recuperará con la cebolla o sembrando luego pipián u otra hortaliza de verano.
3. Acceso al crédito. Con el fondo revolvente que facilitó el proyecto a la cooperativa, las mujeres socias pudieron fortalecer su actividad económica, en su caso el cultivo de hortalizas.
4. Capacitaciones. Maritza expresó que han tenido acceso a capacitaciones para elaborar el reglamento de crédito de la cooperativa, preparación de insecticidas naturales, prácticas de conservación de suelos y fitomejoramiento participativo de líneas de frijol.

Principales limitaciones



Mercedes González y Maritza Olivas

1. Comercialización. Maritza Olivas y Mercedes González, presidente de la Cooperativa de Mujeres, quien se integró a la conversación, coinciden en que este sigue siendo el problema principal para los y las productoras. La comercialización de sus productos siempre cae en manos de los intermediarios quienes les pagan bajos precios; sienten que todo su trabajo y conocimiento para producir se lo llevan otras personas. Ellas consideran que la cooperativa tiene que dar un salto organizativo en este aspecto, necesitan capacitación en comercialización y organizarse para acceder a clientes que les brinde un mercado estable y con buenos precios. Lo mismo, sucede con el abastecimiento de insumos y de productos de consumo para la familia. Todo está subiendo de precio y ellas no pueden hacer nada. Se requiere fortalecer la cooperativa con apoyo de FECODESA pa ra abastecer a sus socias con insumos para la producción y productos de consumo familiar a menor precio.

2. Plagas. Se requiere más capacitación en insecticidas orgánicos para controlar las nuevas plagas que están apareciendo. Con esto se reduciría el uso de plaguicidas químicos y esto bajaría los costos de producción.

4. IMPORTANCIA RELATIVA DEL NEGOCIO EN LA FAMILIA

En términos financieros:
Maritza estimó que el cultivo de hortalizas contribuye con el 70% de los ingresos familiares, el restante 30% se obtiene del cultivo de granos básicos y del ganado menor (cerdos y aves). Pero también expresó preocupación por el alza de los productos de la canasta básica. En los últimos meses, debido a la crisis económica que atraviesa el país, han aumentado de precio el arroz, el azúcar, el aceite para cocinar y el jabón de lavar.

En términos sociales:
Maritza considera que el mayor impacto de su emprendimiento ha sido la generación de empleo a su familia y de forma temporal a algunos mozos de la zona. También ha aumentado sus ingresos, pero podrían ser mayores si no cayeran en manos de los intermediarios.

5. INDICADORES DE EMPODERAMIENTO

Liderazgo
Maritza es socia de la Cooperativa de Mujeres Nuevo Amanecer y no desempeña cargo directivo. Ella participa activamente en las reuniones de la cooperativa. Mercedes González es la presidente de la Cooperativa de Mujeres. Ella reitera que después de conseguir el fondo de crédito revolvente, el siguiente paso es fortalecer la cooperativa con una serie de proyectos. Además de la comercialización, el abasto de insumos para la producción y productos de consumo para el hogar, hay que buscar alternativas para aquellas familias que no disponen de sistemas de riego. Hay que buscar cultivos, árboles, especies animales, resilientes a la escasez de agua. Esperan que FECODESA les pueda apoyar a concretar estas ideas.

Económico y Acceso a Recursos
Maritza y Mercedes coinciden que los emprendimientos han sido un factor muy importante en el crecimiento económico de las familias. Ellas han tenido acceso al crédito, aumento del empleo, diversificación de sus parcelas, aumento y control de sus ingresos, toma de decisiones compartidas con sus compañeros, acceso a nuevos conocimientos productivos mediante las capacitaciones impartidas por el proyecto. Cabe señalar que ellas manifestaron haber asistido a capacitaciones sobre equidad de género y como prueba de ello mencionaron cuáles son sus derechos como mujeres.