

De Lecciones ...

Febrero de 2014

Contenido

Tema	Pág.
<i>De Lecciones...</i>	1
<i>Las probabilidades del desarrollo comunitario. ¿Es ASALI un modelo?</i>	2

Equipo Editor

- **Rosa Henríquez**
Asociación El Bálsamo,
- **Yanira Cano**
CAP
- **Roberto Rodríguez**
FUNDESYRAM
- **Mario Díaz**
Red de Sobrevivientes
- **Rolando Gutiérrez**
SEAL

Los conceptos vertidos en este boletín, no necesariamente representan la opinión de la Fundación Interamericana.

En Desarrollo de Base (2010 31/1), el Representante de la FIA para El Salvador, Seth Jesse, escribió una agradable nota, con el título “Desastre y Resolución en el Lago Ilopango”. Destacaba lo alcanzado por las cooperativas y grupos solidarios que conforman la Asociación Acuícola Lago de Ilopango —ASALI—, a pesar de las serias dificultades que vivieron a raíz de problemas organizativos y a fenómenos naturales vividos, en ambos casos ajenos a su voluntad.

En la nota se comentaba lo improbable que resultaba pensar que en enero de 2010 esta organización mostrara, durante un intercambio de experiencias, los considerables cambios positivos que se han operado en la vida de la membresía, familias y comunidades, apoyados en algunos tramos solo en su voluntad a cambiar sus condiciones y la de sus organizaciones.

Con este antecedente y reconociendo que es difícil registrar en una nota el crecimiento de esta asociación, el equipo editor de este boletín se trasladó, a finales de 2013, a conversar con esas mujeres y hombres, jóvenes y adultos. Se confirmó los cambios, su impacto y, lo más importante, la consolidación de los mismos. Si a Seth le pareció *improbable* lo que presenciaron 50 personas que participaron en aquel intercambio, esta visita motivó al equipo a actualizar aquella nota y le hizo pensar en nuevas *improbabilidades*.

Después de enero de 2010, la Asociación ha crecido en su membresía, hoy son 5 cooperativas y 24 grupos solidarios; ha elevado sus niveles de producción y comercialización; ha ampliado sus alianzas y se ha convertido en microempresa distribuidora local de un concentrado para alevines —un viejo sueño de aquel entonces— que importan de Costa Rica. Y ha adquirido su propio transporte, bodega y centro de acopio. Las cooperativas reconocen sus

avances con orgullo. “Antes todo se lo pedíamos a la FIA, hoy estamos adquiriendo bienes con recursos propios, (producto) de las ventas”, dijo Lucio, de la cooperativa La Bitinia... “ahora bien, el mejor beneficio

ha sido lo que hoy sabemos, el conocimiento que hoy tenemos”. Un mérito único de ASALI es la gestión del censo de la cuenca del Lago, que es rodeada por 13 municipios de 3 departamentos del país.

En la experiencia de las familias de la cuenca del lago Ilopango, organizadas alrededor de sus iniciativas productivas, el crecimiento se manifiesta, entre otros, al reconocer el papel que juegan la organización y la adquisición de conocimientos, que les permiten comprender la conveniencia de invertir, sobrellevar la vulnerabilidad de la zona, *controlar* sus vidas; aprovechar las oportunidades y proyectar el crecimiento de sus activos y la mejora de sus condiciones de vida.



Las probabilidades del desarrollo comunitario. ¿Es ASALI un modelo?

Para efectos de aprendizaje, que es el propósito de este boletín, se lanza al lector, a partir de la experiencia de estos/as acuicultores/as, preguntas como ¿qué ha sido determinante para que hayan superado significativamente sus dificultades y alcanzado los resultados actuales, la organización o su resolución a vencer los obstáculos?; ¿existe relación, vínculo entre estos factores, cómo funciona?

Manuel Zelaya, presidente de la cooperativa La Jardinera, y otros/as delegados/as de las cooperativas y grupos solidarios presentes en la visita, confirmó que el mayor beneficio recibido del proyecto de la FIA (ES-251) es la adquisición de conocimientos, a través de las capacitaciones. Y lo explica con aplomo al comentar los cambios notables en el liderazgo de los grupos, las familias y comunidades que han sido cubiertas por el proyecto.

“En mayo nos repartimos \$200 cada uno. Lo que pensamos es seguir creciendo; los pocos ingresos no nos desaniman. Admiro a la gente de mi grupo, que se ha mantenido, los planes son crear más jaulas”. Will Mancía, el técnico que ha acompañado a la Asociación desde 2003, aclara que estos *repartos* son de los ingresos de las utilidades de los grupos y que deben sumarse a otros ingresos mensuales que reciben los/as acuicultores/as en concepto de jornales por trabajo —que antes no tenían— en los estanques y las ventas individuales.

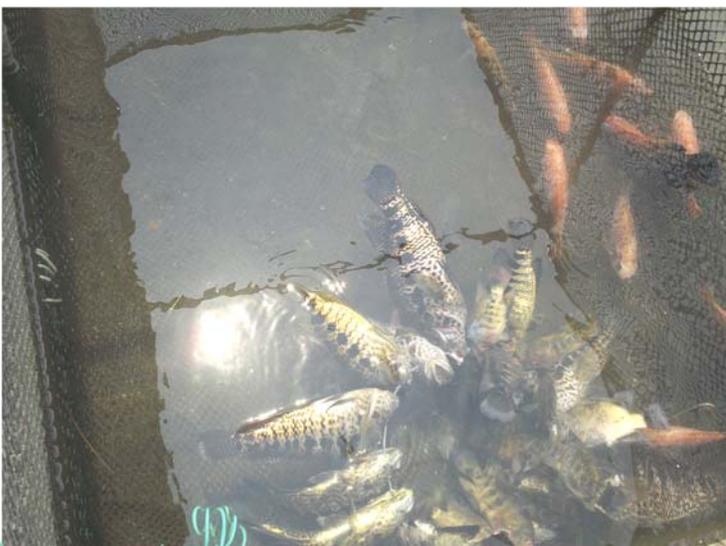


Como toda organización, esta Asociación debe enfrentar dificultades internas. Una de las razones—explican— es que las diferentes iniciativas productivas son administradas de manera diferente, debido a la naturaleza de cada una; en unos casos son cooperativas y en otros son grupos solidarios.

Indagando, el equipo preguntó: ¿El crecimiento de ASALI y las iniciativas personales han originado algún conflicto?

Wilberto, uno de los pioneros de las cooperativas y del proyecto, responde: “sí, los hemos tenido pero hoy sabemos que lo que nos hace crecer es la unión de todos los grupos, tenemos un crecimiento sostenido.

Es importante en esto mencionar que la familia está organizada alrededor de la producción y el negocio, nuestras familias se han unido, trabajamos 24 horas, incluyendo vigilancia, mantenimiento y cuidado de las peceras”, dice, al tiempo que mueve su mirada hacia los estanques, donde se encuentran trabajando unos 20 jóvenes, hombres y mujeres, en diversas actividades de la producción alrededor de los estanques donde nacen, se reproducen y crecen los alevines y peces.



El equipo editor amplía la pregunta: ¿Y cómo resuelven los conflictos en el grupo? "Al que da problemas le cambiamos el pensamiento. ASALI está logrando madurez a través de las capacitaciones; los problemas se discuten organizativamente, no personalmente. Para prevenir cualquier problema aplicamos más organización", afirma José Guillén, dirigente del grupo solidario El Playón y otro fundador de la organización.

Escuchar esta reflexión de Guillén, hace presuponer que la experiencia vivida a principios de la década anterior, dejó su huella pero también la *receta* para enfrentar conflictos.

Notando que solo hombres contestan las preguntas, alguien del equipo preguntó: ¿Cómo aplican la equidad de género?

"Les contábamos que hoy la familia entera participa, pero además hay dos mujeres que son parte de nuestro Consejo de Administración. También aplicamos la solidaridad, si alguien está saturado de producto, se le da prioridad para satisfacer los pedidos y vender su producto".

La capacitaciones recibidas incluyen temas como administración de sus negocios. Hoy llevan una administración en orden, "con la donación de la FIA hemos aprendido también a saber lo que invertimos, lo que ganamos y cómo debemos reinvertirlo, tenemos ya esa experiencia".

La asociación se reúne una vez mensual para discutir todos los aspectos de interés de sus grupos y familias. Y casi todos los/as asociados/as han aprendido a realizar las diversas actividades organizativas, productivas, comercialización, cuidado de los estanques y jaulas. También conocen sobre la gestión de alianzas que ha beneficiado sus actividades, como el logro de otras donaciones y apoyos para su crecimiento. Entre ellas figuran Cendepesca, Centa y ONGs, como Nuevos Horizontes.



Mencionaron que están importando el concentrado, ¿cómo eso les beneficia? (Han conformado la Casa del Acuicultor, nombre legal y comercial de la importadora y distribuidora del concentrado).

"Con ASALI iniciamos con un crédito de 3,500 para concentrado y alevines en especie, hoy ya estamos construyendo una bodega para almacenar y distribuir el concentrado y hemos comprado un camión para su distribución". De los beneficios, podemos decirle: menos costo de producción, mejoría de calidad (del producto), impulso productivo, más rentabilidad y movilidad del fondo de crédito.

Tenemos más trabajo, aparte de los turnos, repartimos el concentrado con las distintas organizaciones que producen lo mismo". Wilberto agrega: "ya no tenemos límites de crecimiento, incluso no podemos cubrir la demanda actual".

Si han incrementado los niveles de producción, ¿cómo hacen para comercializarla?

La mayor cantidad de clientes son locales. La comercialización la realizan de forma independiente porque de otra manera tendrían que pagar costos operativos a ASALI por el servicio. Otro mecanismo de venta son las *Huacaleras* (mujeres que utilizan huacales o recipientes de aluminio en los que pueden transportar unas 30 libras de pescado). Estas mujeres vecinas comercializan alrededor del 50% del producto. "Comenzaron con 5 libras y hoy venden 40 libras cada una. Ganan mejor que nosotros porque es ingreso diario". Mancía explica que la frase de Lucio es discutible porque estos ingresos son ocasionales, no reflejan la realidad al examinar el volumen de ventas de los grupos.



ASALI

Algunos socios *rutean* en pick up. Iniciaron con 25 libras, hoy venden alrededor de 70 libras dos veces por semana, o sea, más de 250 libras mensuales. También utilizan las llamadas peceras estacionarias que ubican en diferentes puntos, como mercados, oficinas y calles de circulación masiva. Otro detalle: las cooperativas deciden precios de venta y políticas de administración.

Esteban Flamenco recuerda muy alegre que comenzaron con su esposa, Iris Janneth, del grupo La Jardinera, con 3 *jaulas*, ASALI les regaló 5 kilos de alevines, y "hoy tenemos un vehículo para vender, nuestros hijos ya tienen trabajo apoyándonos, y pueden estudiar. Con las ganancias hemos comprado refrigerador, televisión. Al inicio nos alegrábamos con vender 30 libras, hoy vendemos 100 libras diarias. Nuestra niña piensa que ya no somos tan pobres, nuestro sobrino ya tiene empleo".



Regresa el equipo con la pregunta: ¿Y tomando en cuenta lo logrado hasta hoy, cuáles son los planes a corto y mediano plazo?

Aseguran que sus proyecciones pueden resumirse en: nuevos giros, como pasar a la *fileteada*; establecer el cuarto frío que les permitan elevar la producción y la comercialización en un 40-50% para pasar de la subsistencia a la competitividad y mejorar las condiciones de vida de sus familias y comunidades. Otra ambición es la ampliación de la empresa Centro de Acopio y Servicios, S.A., en la que cada grupo tendrá acciones voluntarias y buscará mercado en México y Estados Unidos para el pescado. Este Centro también les servirá para dar valor agregado al proceso y crear empleo.

Al finalizar la edición de la nota, varias semanas después de la visita, conviene preguntarse, ¿cuándo se debe regresar para registrar nuevas "improbabilidades"?

"Antes todo se lo pedíamos a la FIA, hoy estamos adquiriendo bienes con recursos propios, (producto) de las ventas". Lucio, de la cooperativa La Bitinia