

SOÑAR, TRABAJAR, COMPARTIR Y REIR, IMPULSORES DE UN SUEÑO CRISTALIZADO

MUJERES ORGANIZADAS POR EL BIENESTAR FAMILIAR



Vivencias de APROCUYC
Cayambe - Píchincha
Ecuador

SOÑAR, TRABAJAR, COMPARTIR Y REIR,
IMPULSORES DE UN SUEÑO CRISTALIZADO

INDICE

Este es un publicación de Fundación María

— y se publica en el mes de febrero de 2008

Año 2008

Publicación de la Fundación María

Caracas, Venezuela, 1981 y 1982 y 1983

Impresión: 1981 y 1982 y 1983

Gran Bretaña, Inglaterra

SOÑAR, TRABAJAR, COMPARTIR Y REIR, IMPULSORES DE UN SUEÑO CRISTALIZADO

MUJERES ORGANIZADAS POR EL BIENESTAR FAMILIAR

SOÑAR, TRABAJAR, COMPARTIR Y REIR, IMPULSORES DE UN SUEÑO CRISTALIZADO

Esta es una publicación de Fundación Sedal
- Servicios para el Desarrollo Alternativo -
Agosto 2006.

Fundación Sedal - Ecuador
Dirección: Amazonas 2481 y Moreno Bellido
Teléfono/fax: (593 2) 2222746
Correo Electrónico: sedal@sedal.org.ec

Asociación de Mujeres Productoras de Cuyes de Cayambe APROCUYC
Dirección Asadero: Av. Natalia Jarrín y Sucre (junto a la plaza de Toros)
Teléfono de contacto: Sra. Rosa Quimbiulco 09 933 3871

Sistematización:

Responsables de la Sistematización:

Bernardita Soto - Cooperante Progressio/CID 2005-2006

Wauthier De Bosies - Cooperante CID 2003-2005

Auspiciado por:

Cooperación Internacional para el Desarrollo - PROGRESSIO
/ CID Ecuador.

Intercooperación

Fotografías:

Julio García, Marion Drouault, Marie Rogez, Bernardita Soto,
Registros Sedal

Dibujos:

Alfredo Martirena Hernández (Cubano)

Diagramación: Mario Galarza

Registro de Derecho Autoral N° 025025

ISBN-10: ISBN-9978-45-324-5

ISBN-13: ISBN-978-9978-45-324-7

Impresión: Artes Gráficas SILVA 2551-236

Agosto del 2006

Quito - Ecuador

PRESENTACIÓN

INDICE

Presentación	7
¿Quiénes somos?.....	8

I. ASÍ NACE EL APROCUYC

❖ ¿Qué sabíamos de cuyes?.....	10
❖ Nos decidimos a participar de la nueva propuesta.....	11
❖ Cuy paga Cuy	14
❖ Los primeros grupos de APROCUYC.....	14
❖ Nuestros primeros pasos como Asociación	16
❖ Y ahora ¿dónde venderemos nuestros cuyes?	16
❖ “Lo más bonito fue la Feria del 3 de noviembre en Cayambe que se vendió bastantísimo”	18
❖ Nuestro objetivo: Tener nuestro asadero.....	21
❖ El Reventador manda sus cenizas	22
❖ ¿Qué aprendimos de esta primera etapa de trabajar unidas?	23

II. UN CAMINO A LA AUTOGESTIÓN

❖ Nuestro Primer local	26
❖ Logramos instalar nuestro local	30
❖ Caja de Ahorro y Crédito “3 de Noviembre”	30



◆ Y abrimos nuestro asadero	32
◆ Nuestra asamblea anual: Nuevas decisiones	36
◆ Nuestro espacio de encuentro: el tercer miércoles de cada mes	36
◆ Las cuentas claras	37
◆ Oportunidades para la comercialización	38
◆ Don Paquito	40
◆ “Teníamos que tener una candidata por grupo”	41
◆ ¿Qué habíamos avanzado?	42

III. SOÑANDO NUESTRO ASADERO PROPIO

◆ Nuestro segundo asadero en El Quinche	46
◆ El 2005: Nuevos aprendizajes y experiencias	49
◆ Nuevos temas que aprender	49
◆ Somos Mujeres	51
◆ Somos dos	52
◆ Seguimos intentando nuevos negocios	52
◆ Organizamos nuestro Primer Juzgamiento de cuyes en Cayambe	54
◆ El asadero hoy	55
◆ Aún tenemos sueños por cumplir	56
◆ Nuestros Desafíos	57
◆ Nuestro gran reto: tener un local adecuado y propio	59
◆ Hasta pronto	60
◆ Aquí estamos todas	61

IV. REFLEXIONES FINALES



PRESENTACIÓN

La Fundación Servicios para el Desarrollo Alternativo- SEDAL, les invita a compartir la historia de un grupo de mujeres campesinas e indígenas, que asumieron el reto de endeudarse, capacitarse, organizarse y mostrar los atributos de un producto tradicional y marginal como es el cuy. Mediante la organización, el entusiasmo, el compromiso y la persistencia, han demostrado con humildad y sencillez a todos los que creyeron y a los que no creyeron en ellas, que sí fue posible realizar los sueños y como resultado de este proceso actualmente existe la Asociación de Productoras de Cuyes de Cayambe-APROCUYC, que cuenta con su microempresa "Antojitos de cuy", la Caja de Ahorro y Crédito "3 de Noviembre" y el almacén de insumos y semillas.

El presente trabajo es, conjuntamente, producto del acompañamiento y validación de la estrategia impulsada por la Institución SEDAL durante seis años en comunidades del Cantón Cayambe y la parroquia de El Quinche, en la búsqueda de alternativas agroempresariales para productoras campesinas e indígenas que apuestan a quedarse trabajando en sus parcelas, cerca de sus hijos y su familias.

A lo largo de las siguientes páginas encontrarán un modelo económico alternativo, autogestionario para microempresas campesinas agropecuarias, donde se conjugan principios económicos y de asociatividad como la rentabilidad y el mercado con la solidaridad y la confianza.

Esta historia recoge los momentos más significativos de este proceso, narrado desde las propias productoras y también encontrarán algunas reflexiones nuestras a dicho proceso. Se describe de forma resumida nuestra estrategia de intervención en los diferentes ejes, el cómo hemos trabajado, cuáles han sido nuestros puntos críticos, los avances, los logros y las lecciones aprendidas; para compartirlas con ustedes amigos y amigas lectores como un aprendizaje mutuo en la construcción de un mundo mejor, mas justo y equitativo para todos y todas.

A la luz de la reflexión del proceso de sistematización vivido, nos dimos cuenta que durante estos años de acompañamiento y trabajo de equipo hemos cambiado nuestra percepción como facilitadores de procesos de desarrollo, hemos pasado de la intervención técnica productiva a una visión integral del trabajo con las productoras, sus familias y su entorno, donde se incorporan otros lazos locales invisibles que determinarán la sostenibilidad de esta experiencia.

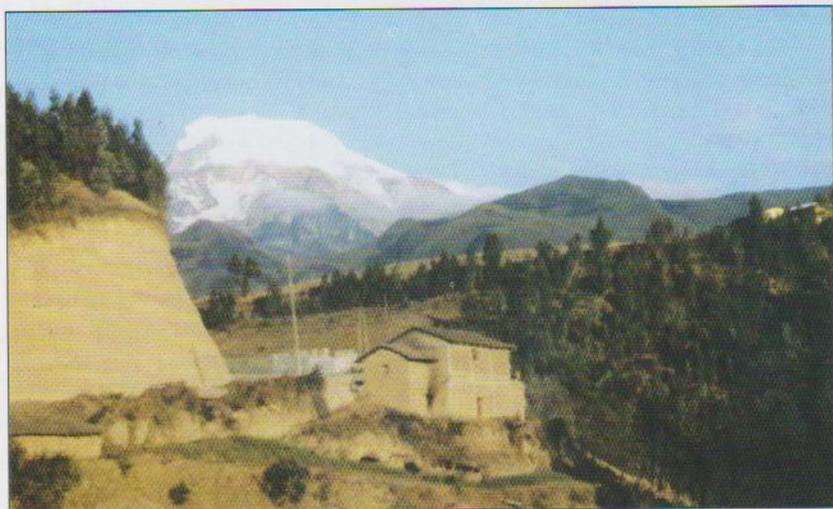
Queremos con esta sistematización aportar a organizaciones de base, ONGs, gobiernos locales, instituciones públicas y privadas y sobre todo a nuestras queridas productoras de APROCUYC, porque ahora sabemos que el futuro esta abierto.

Agradecemos a la Cooperación Internacional del Desarrollo (CID), ahora PROGRESSIO y a Intercooperación por los recursos financieros que posibilitaron esta publicación.

Patricia Yaselga S.
Directora de SEDAL

Asociación de Mujeres Productoras de Cuyes de Cayambe APROCUYC

Somos una agrupación de 78 mujeres campesinas e indígenas del Cantón de Cayambe, provincia de Pichincha en el Ecuador. Unidas en torno a la producción y comercialización de cuyes hemos logrado conformar una organización sólida que nos reporta beneficios



*Nuestros valores son:
Respeto, Solidaridad, Responsabilidad y la Honradez*

Nuestra Misión

Somos mujeres productoras organizadas, de las Parroquias de Ayora, Cangahua, Otón y Azcasubi del Cantón de Cayambe y de la Parroquia de El Quinche, Cantón Quito. Nos reunimos para mejorar la calidad de vida de nuestras familias, para valorarnos a nosotras mismas y ante los demás. Trabajamos en la producción agroecológica y en comercialización de cuyes y hortalizas.



Aquí estamos algunas de las socias... somos muchas más.

Nuestra Visión

Al 2010 la Asociación de Mujeres Productoras de Cuyes de Cayambe y El Quinche es una organización unida y solidaria, ejemplo para otras organizaciones, que ofrece a sus socias un bienestar social y familiar gracias a la participación responsable de sus socias.

APROCUYC es una empresa dedica a la comercialización de cuyes y hortalizas, que cuenta con una oficina administrativa para su buen funcionamiento, con un local amplio y completo, con un botiquín de medicamentos y un carro propio. Las socias de la empresa se capacitan constantemente, se relacionan con otros/as empresarios/as y son parte de la atracción turística del Cantón de Cayambe.



I. ASÍ NACE EL APROCUYC...



En Agosto de 1999 la ONG CEDIS¹, hoy Fundación Sedal, nos invita a los grupos de mujeres ya organizadas e interesadas de las zonas de Otón, Azcasubi y Cangahua a trabajar en una propuesta de "Producción y Comercialización de cuyes²".

¿Qué sabíamos de cuyes?

Muchas de nosotras ya teníamos cuyes que andaban por ahí sueltos dentro de la casa, especialmente por la cocina, cerca del fuego.

Nuestras mamitas tenían cuyes. Les dábamos hierbitas de campo, los sobrantes de la comida o de la cosecha. Los cuyes vivían entre nosotros, mezclados entre sí, era difícil diferenciar entre padres e hijos.



Los utilizábamos para diagnosticar y curar a los enfermos (la sobada), para rituales agrícolas y de la comunidad.

Para el pedido de mano era infaltable "el mediano" que consistía en que los padres del novio llevaban a la familia de la novia 12 cuyes asados, 6 gallinas, 20 huevos y carne de borrego; como señal de compromiso.

Y también compartimos el cuy en nuestras fiestas familiares como matrimonios, bautizos y confirmaciones.

1 CEDIS (Centro de Estudios y Difusión Social), hoy Sedal, trabajaba desde 1999 en la zona de Cayambe. Ya contaba con un conocimiento de la realidad social, cultural, económica y productiva de la zona.

2 Ver Sistematización "El Cuy: de la tradición a la microempresa" Fundación Sedal, Quito 2003.

Nos decidimos a participar de la nueva propuesta.

Para poder participar de la propuesta debimos organizarnos como grupo en nuestras comunidades.

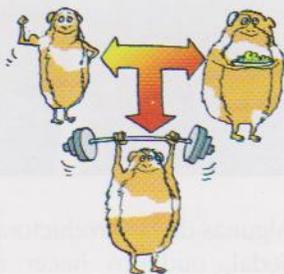
Elegimos una promotora por grupo que participaba en las capacitaciones de producción tecnificada de cuyes en las Escuelas Campesinas³ mensuales, y luego replicaba a todas. Trabajamos juntas, mano a mano, mejorando nuestros cuyes criollos al tipo de cuy mejorados, animales prolíficos y precoces que nos permitieran una buena producción.



Grupo de productoras de APROCLUY

Como ya conocíamos la crianza del cuy, la propuesta nos interesó porque se trataba de algo cercano a nosotras, el trabajo lo podíamos hacer sin salir de la casa.

El desafío era grande, teníamos que poner nuestro empeño y voluntad, trabajar todas juntas para lograr con, mayor éxito, pasar de una crianza tradicional a una crianza tecnificada.



“El cambio implicaba tener un galpón aparte sólo para los cuyes, que había que alimentarles dos veces al día, que había que limpiar más seguido el galpón de la cuyera, ya no a los quince días.”

³ Escuela campesina: Espacio mensual de capacitación de promotoras en los tres ejes que trabaja la Fundación Sedal (Producción, Economía Solidaria y Fortalecimiento Organizativo). Durante 4 años.

Aprendimos sobre los tipos, los cuidados que debíamos dar para que fueran cuyes de buena calidad, buen tamaño, buen peso y sanos.

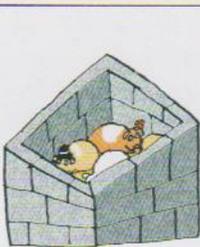


Aprendimos a alimentarlos naturalmente en base a forraje (alfalfa, hortalizas y hierbas aromáticas), lo que hace que sea un cuy distinto a los otros, que nos distingue hoy como Asociación.



Sra. Tránsito Cóndor del Grupo de San José de El Quinche, alimentando sus cuyes.

Algunas de las productoras, gracias al crédito ofrecido por la Fundación Sedal, pudimos hacer nuestro galpón y las pozas para clasificar los cuyes y diferenciar machos de hembras, reproductores, recrias y destetados.



“Yo aprendí de todo un poco, principalmente a diferenciar a los cuyes, y así tener mejores crías, aprendí también a como desparasitarlos.”



Así hemos logrado tener mejores crías y llevar el cálculo de los animales que tenemos, elemento importante para el trabajo de una buena productora de cuyes.

Aprendimos sobre Manejo de hato. ¿Qué significa esto?

Que si deseamos mantener un nivel de producción que nos permita manejar esta actividad como una microempresa, necesitamos tener un "hato" mínimo de 30 hembras y 3 machos, cantidad que nos asegura contar con cuyes para comercializar semanalmente.



En cuanto a la reproducción ahora ya sabemos que una cuya de tipo mejorada, bien alimentada y cuidada, tiene 2.5 crías por parto, con un promedio de 4 partos al año.

Todo era nuevo para nosotras.

También aprendimos sobre las reglas de bioseguridad y la sanidad que debíamos cuidar en nuestras cuyeras para alejar a las enfermedades y plagas, y garantizar un animal sano.

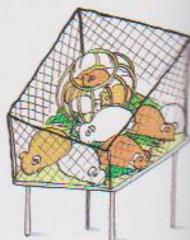
"Hemos aprendido a controlar las enfermedades, manejar adecuadamente en pozas."



Alicia Pinanjota del Grupo de Otón, vacunando a su cuy con una compañera.

Cuy paga Cuy: ¿Cómo funcionaba esto?

Luego que los animales se reproducían, el proyecto nos compraba pies de cría, a precio mayor que el de mercado, para entregar en forma de crédito a nuevas productoras.



“La institución CEDIS nos propuso criar cuyes de raza mejorada. Reunión tras reunión convencimos a compañeras para endeudarse en créditos de cuyes. Con la misma venta de cuyes hemos pagado el crédito.”

Este sistema nos incentivó a muchas, ya que era más fácil comprometernos con este tipo de crédito que dependía de nuestro trabajo.

Los primeros grupos de APROCUYC



En un **principio** las compañeras de la zona alta de las Parroquias de Otón y Azcasubi; comunidades de Pambamarquito, Monteserrín Alto y Chinchiloma, fueron los primeros grupos en participar.



Después, durante un año y medio se amplió la propuesta con otros grupos de la zona alta: Cangahua (Lote Dos, Lote Tres, La Paccha y Chumillos).

Luego entran las comunidades de Otón y Monteserrín Bajo, en la zona baja.



Grupos de la Zona Alta, Cangahua.
Trabajando en minga compañeras y compañeros.

La propuesta iba muy bien. Los grupos aumentaban ya que había una demanda desde el proyecto de "pies de cría" para abastecer a las nuevas productoras entrantes.



Nuestras vecinas, amigas y familiares al ver que nos iba bien con la propuesta, se incentivaron y se atrevieron a pedir el crédito para comenzar la producción mejorada de los cuycitos.



"... varias compañeras trabajaban en las flores, dejaron este trabajo, no todas empezaron iguales, por falta de cuyera, falta de hierba. A unas les motivo el entusiasmo de las primeras señoras, les hablaron que son buenos cuyes, grandes, conocimos la cuyera de María Conejo."

Compañera María Conejo de Otón.

Es muy importante contarles que muchas de nosotras trabajábamos en las florícolas antes de que nos uniéramos. Y que sucedía:

"...la casa quedaba botada, los hijos solos y las cosas hechas al apuro; en cambio con los cuyes es diferente, se coge poco a poco pero ya se está pendiente de los hijos, de la familia."



Mujer trabajadora de florícolas.

Poco a poco fuimos viendo en esta propuesta una posibilidad de contribuir al ingreso de la familia sin salir de nuestras casas, ni dejar a las wawas solas; así como tampoco exponernos a los peligros de este tipo de trabajo por la cantidad de químicos que manejábamos.

Nuestros primeros pasos como Asociación



En **abril del 2001**, luego de dos años de trabajar la propuesta, ya con una producción considerable, decidimos organizar una directiva que nos uniera a todas las productoras que participábamos del proyecto de Producción y Comercialización de Cuyes.

Teníamos la necesidad de organizarnos para ver que hacíamos con la venta de nuestros cuyes; gestionar ferias y festivales gastronómicos donde pudiésemos participar para promocionar nuestro producto, ya fuera en el día de la Madre, las Fiestas de San Pedro y en el mes de noviembre para la fiesta de Difuntos.

En un comienzo al formalizarnos, en coordinación con el MAG⁴, nos llamábamos Asociación de Productoras de Especies Menores de Cayambe (APEMEC), nuestra presidenta fue Aurora Cobacango de Pambamarquito, y la secretaria María Conejo, de Otón.



Sra. Aurora Cobacango y Ana Luisa Aules participando en una Feria en Ambato.

Luego ingresan más compañeras a trabajar con cuyes, y así se expandió el proyecto de Sedal a nuevas comunidades del Cantón.

Se nos unen las compañeras de La Buena Esperanza, La Josefina y Santa Rosa de Ayora, y comienzan con los aprendizajes sobre la crianza de cuyes que el resto de compañeras ya habíamos vivido.

Y ahora ¿dónde venderemos nuestros cuyes?

Si bien los primeros cuyes producidos se comercializaron como pies de cría, la estrategia de crédito “cuy paga cuy” finalmente tuvo su límite.

Hubo un momento en que se completó la necesidad de pies de crías del proyecto, y no hubo más mercado “interno” para absorber la producción de todas las compañeras.

⁴ MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

"...Las primeras señoras que empezaron con el crédito el proyecto les compraba con esto de cuy paga cuy entonces las primeras señoras no tuvieron problema, pero el resto ya empezó a tener muchos problemas porque había una acumulación de animales."



Se fueron retirando poco a poco los grupos de la zona alta. En esta zona predomina el cultivo de la cebolla como principal producto agrícola, por lo que las señoras abandonan el proyecto y continúan cultivado cebolla.

CONSECUENCIAS DE LA
"CRISIS DE MERCADO"

En la zona baja se fortalecieron los lazos organizativos con la constitución de la directiva para gestionar ferias y festivales.



Fuimos optimistas y necesitábamos continuar, teníamos buenos animales y debíamos juntas, buscar espacios donde promocionar y vender los cuyes.

Luego realizamos nuestra primera planificación estratégica donde compartimos nuestras aspiraciones y sueños que no eran procesos de un año o dos, sino de largo plazo.

"Salieron cosas como tener un terreno, una casa propia, un molino, un vehículo para poder exportar los cuyes que se habían vendido muchísimo... yo creo que uno de los éxitos es planificar con ellas, ahí planificamos el Primer festival que fue todo un éxito."



Taller de Planificación Estratégica con el apoyo de Fundación Sedal.

“Lo más bonito fue la Feria del 3 de noviembre en Cayambe que se vendió bastantísimo.”

La crisis de mercado fue un momento muy importante para nuestra asociación, ya que tomamos conciencia de que unidas podemos lograr superar las dificultades que se nos presentaban.

Pusimos todo nuestro esfuerzo en gestionar festivales y ferias.

“Por existir exceso de producción nos lanzamos a la primera Feria en el mes de junio y el Primer Festival el 3 de noviembre de 2001.”

Mujeres productoras trabajando en el Primer Festival Gastronómico que organizamos en Cayambe.



El Primer Festival Gastronómico organizado por nuestra Asociación se realizó en el Parque Central de Cayambe, en el mes de noviembre para la fiesta de Difuntos. Era una buena fecha por la cantidad de gente que viene a Cayambe a visitar a sus deudos.



Cientas esperando ser atendidas en el 1º Festival.

“Lo más bonito fue la Feria del 3 de noviembre en Cayambe que se vendió bastantísimo, la gente hacía cola para recibir los tickets y los platos; nos faltaba experiencia por ser primera vez, pero si ahora nos pusieran a atender a esa cantidad de gente lo haríamos rápidamente.”

El Festival fue la primera experiencia de una actividad de comercialización organizada por nosotras a nivel cantonal.

El mayor desafío fue organizarnos entre todas, planificar las tareas y repartirnoslas y ser cumplidas con los deberes de cada una para que el Festival fuera un éxito.



Sra. Mariana León, inaugurando el Primer Festival Gastronómico de APROCUYC.



Aprendimos muchísimo para futuras ferias y festivales que como Asociación organicemos.

Se aprendió a hacer promoción, a buscar auspicios y darse a conocer a la comunidad local, lo que fue un paso importante para fortalecer nuestra asociación.

Nuestro primer afiche de promoción de festival gastronómico.

También tuvimos la oportunidad de participar en otros festivales a nivel nacional, festivales que reunían a distintas compañeras de las zonas de Tungurahua y Chimborazo que estaban trabajando con Fundación Sedal.



Festival Gastronómico en Santa Rosa - Tungurahua, 2002.

Estas iniciativas fueron un impulso para las actividades futuras de la Asociación.

Dado el éxito que tuvimos comienza a nacer con fuerza la necesidad de contar con una asadero para la venta de cuy asado.

Alternativa 1

Presentamos nuestra inquietud a la Fundación Sedal, deciden no apoyarnos pues no alcanzábamos a consolidar la producción. Lo que significaba que aún no estábamos en condiciones de mantener una cantidad mínima de cuyes para abastecer un local de venta.

Necesidad:
**NUESTRO
ASADERO**

Alternativa 2

Comenzamos a tomar contacto con instituciones a nivel local, y nos dimos cuenta de la necesidad de legalizarnos como organización para lograr apoyos de instituciones gubernamentales y no gubernamentales, que nos permitieran ir avanzando por nuestros sueños.

De igual forma, nos ingeniamos y buscamos por nuestros propios medios otras alternativas.

“En vista que necesitamos el espacio para la venta, se pidió audiencia al Sr. Alcalde, con el fin de solicitar que nos dé en comodato en el Parque Yasnam un sitio para construir nuestro propio local. Allí nació la necesidad de ser jurídicas y conformar una asociación de productoras de Pichincha...”

Logramos vender cuyes asados en el Parque Central de Cayambe en festivales periódicos, pero al poco tiempo el espacio se reguló, y se nos hacía cada vez más difícil obtener el permiso para realizar los festivales al aire libre.

Esta dificultad nos impulsa con más fuerza a luchar y buscar nuestro local propio.



Compañera Lucía Arroyo y Blanca Ushiña del grupo Santa Rosa de Ayora.

Nuestro objetivo: Tener nuestro asadero



En Junio del 2002 surge una nueva crisis, esta vez porque no quedaban fondos del proyecto para pagar bonificación a las promotoras de los grupos.



Esta situación provocó la desmotivación de la promotora de Pambamarquito, quién era la presidenta en aquella época de la Asociación. La compañera María Conejo nos cuenta:

“En la primera directiva la presidenta era la señora Aurora y yo fui secretaria, pero la señora nos acompañó solo hasta cuando trabajaba como promotora del proyecto, después dejó y cuando entregamos la directiva no estábamos completas.”

Sra. Aurora Cobacango, Primera Presidenta de la Asociación.

De esta crisis surge una nueva directiva comprometida con la Asociación, con la convicción de ser representantes de intereses de un grupo de mujeres emprendedoras.

Estructuramos nuestra organización, nombramos presidenta, vicepresidenta, tesorera, secretaria y vocales; redactamos el reglamento de trabajo y participación de la Asociación para ordenarnos.

Sra. María Conejo (presidenta 2002-2004).



También comenzamos con el trámite de la personería jurídica, legalización que obtuvimos el 26 de septiembre del 2002 a través del CONAMU⁵, donde cambiamos nuestro nombre: Asociación de Mujeres Productoras de Cuyes de Cayambe - APROCUYC.

⁵ CONAMU: Consejo Nacional de Mujeres del Gobierno de Ecuador.

El Reventador manda sus cenizas

En noviembre del año 2002, la Asociación vive una nueva crisis producto de la naturaleza: la erupción del volcán El Reventador.

La caída de ceniza se produjo el 3 de noviembre del 2002, y afectó mayormente a las comunidades de Cangahua.



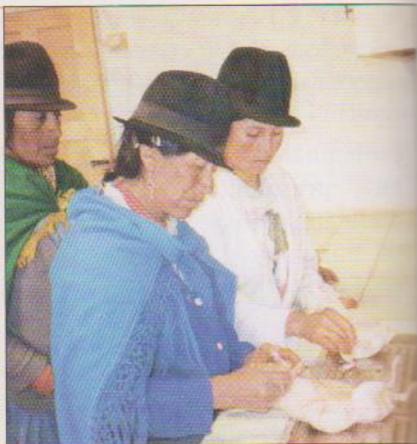
La capa de cenizas era de hasta 15 cms. de grosor lo que acabó con gran parte de los cultivos y los pastos naturales para la alimentación de los animales. Esta realidad afectó la producción de cuyes de las compañeras.

Plantación de papas cubierta de cenizas, noviembre 2002.

Los grupos de Cangahua Lote Dos, Lote Tres, La Paccha y Chumillos, fueron progresivamente dejando de participar y ya no son parte de APROCUYC.

A partir de este momento sólo permanece un grupo de 12 productoras de Cangahua trabajando en la Asociación.

Compañeras Zoila Aules y María Guaras de Cangahua faenando cuyes.



¿Qué aprendimos de esta primera etapa de trabajar unidas?

“el cambio es grande porque estoy cerca de mi familia”

Encontramos una posibilidad de generar ingresos dentro del hogar, que nos facilitaba estar más cerca de nuestra familia, y aportar económicamente a la educación de los wawas, como también a la alimentación familiar.

“Sí ha mejorado mi condición de vida, antes yo trabajaba en las empresas florícolas pero todo en la casa estaba abandonado porque estaba en el trabajo y no pasaba con mis hijos. En cambio ahora es diferente cuando tengo que hacer algo salgo tranquilamente sin dar razón a nadie, el cambio es grande porque estoy cerca de mi familia.”



Compañera Blanquita de la Buena Esperanza, Olga Quishpe, Maruja Cabezas con sus wawas.

También hemos incorporado a la familia en nuestro trabajo. Trabajamos todos juntos, esposos e hijos se interesan por cuidar a lo cuyes y aprender del faenado. A muchas nos ha ayudado a la unidad familiar.



Algunos esposos nos apoyan para que nos capacitemos y sigamos aprendiendo, a otros en cambio, aún les cuesta un poco aceptar que salgamos a talleres y nos capacitemos.

Pero sabemos que es un camino largo y poco a poco esperamos que sean más los que nos apoyen.



“Yo he superado bastante, me llevo bien con mi esposo... Cuando viene me ayuda, a mis hijos también les gusta porque saben que vendimos los cuyes y tenemos, en eso si ha cambiado, en las relaciones con mis hijos.”

Manuel Imbaquingo, Esposo de la compañera Adelina Quimbiulco y Luis Imbaquingo, esposo de la compañera Susana Gualavisi ayudando en Feria de Atuntaquí.

“...vimos la producción, bonitos los cuycitos...”

“Nuestros éxitos fueron cuando ya nos entregaron los cuyes y empezamos a capacitarnos tecnicadamente. Vimos la producción, bonitos los cuycitos y luego la comercialización con el apoyo de Sedal.”



Rosa León, Marfa Flores y Marta Casaliglla, productoras de Monteserrín



Dimos el salto de pasar de nuestra crianza de antes, que andaban por ahí sueltos por la cocina, a una crianza tecnicada, lo que nos permitió tener buenos animales, de buena calidad que nos ha dado la fama dentro del cantón.

Compañera Lucía Pérez de Otón.

Las crisis nos ayudaron a crecer

Lo más importante fue que todas teníamos un interés común: sacar adelante nuestras familias, y este camino de los cuyes, era una posibilidad.

Vimos que la venta de cuyes nos permitía recibir ingresos, pero cada una por sí sola no lograría nada, entonces debíamos unir fuerzas y trabajar juntas.



Compañeras de Cangahua en Festival del 3 de noviembre del 2001

Vivimos crisis a nivel organizativo, pero hoy las miramos y nos damos cuenta que fue en esas crisis donde crecimos y nos hicimos más fuertes, algunas compañeras se fueron pero las que quedamos sentimos más nuestra la Asociación.

Un nuevo reto: la Comercialización



Todas participamos y atendimos en el Festival del 3 de noviembre.



Clientes degustando nuestros cuyes.

Compañeras Lucía Pérez, Susana Chiquimba, y Marta Casalliglla preparando los platos para nuestros clientes en el festival Gastronómico del 3 de noviembre.



En nuestra primera experiencia de ventas, aprendimos de qué se trata realmente un negocio. No era nada fácil.

Nosotras éramos las responsables de organizar un evento para muchas personas, lo que significó vencer nuestros temores y atrevernos a hacerlo.

Todo un reto, del cual salimos orgullosas, felices y con nuevas aspiraciones.

II. Un camino a la autogestión



Nuestro primer local

Desde hace tiempo veníamos conversando sobre nuestro asadero. Necesitábamos contar con un mercado seguro para la comercialización de nuestros cuyes, era la mayor preocupación en ese entonces.



Mientras, realizábamos festivales mensuales en comunidades con el fin de vender nuestros cuyes, veíamos que los cuyes asados eran solicitados por la gente, sentíamos la necesidad de tener nuestro local.

Compañeras de la Zona Alta, asando cuyes al carbón.

En mayo del 2002 arrendamos un local cerca del Parque Yasnan en Cayambe, un buen sitio por la afluencia de gente el fin de semana.

Lamentablemente, se cambia el equipo coordinador del proyecto y el nuevo equipo evalúa que la Asociación no está preparada para asumir este reto, porque no tenían suficiente producción para mantener los costos fijos de un local. Frente a esta disposición, que significaba la limitación de recursos para la adecuación e implementación del asadero, tuvimos que entregar el local y asumir el pago de dos meses de arriendo.

A partir de esta experiencia la Asociación empieza a realizar ventas mensuales de cuyes alquilando el patio de la UNE Cayambe, que se encuentra junto al Parque Central, hasta marzo del 2003.

Venta de cuyes en el Parque Central.



En un comienzo, la Fundación Sedal decide apoyarnos con el pago del arriendo de un espacio para realizar reuniones y guardar varios de los insumos y muebles que teníamos como Asociación.

En este espacio las socias decidimos comenzar a realizar ventas mensuales, y luego semanales. Nos organizamos en turnos por grupo cada domingo.



"...Luego el gran sueño fue de poner un restaurante, el cual abrimos en Cayambe. Al inicio fue duro, el local estaba muy escondido y no se vendía mucho. No significaba nada vender 8 cuyes, hubo una temporada donde teníamos cuyes y no teníamos en donde entregar, claro que nos alimentábamos pero si eran para que sea un ingreso no para nuestro consumo."



Vendíamos un promedio de 8 y 10 cuyes asados por día, así trabajamos durante 6 meses.

Un paso grande habíamos dado, logramos ponernos de acuerdo de cómo íbamos a funcionar en la venta y el manejo de dinero a nivel de negocio colectivo.

A partir de esta experiencia, fuimos acumulando conocimientos sobre el cuy: su producción, su faenado, las ventas y como darle un buen sabor en el plato.



Compañeras de La Buena Esperanza trabajando en sus mesas de faenamiento.



Grupo de compañeras de El Quinche en faenado grupal.



Compañeras de Santa Rosa de Ayora, faenando cuyes.



Este camino de continuo aprender, donde pusimos todo nuestro corazón y trabajo, nos permitió dar un salto mayor e instalar nuestro soñado asadero que hasta el día de hoy atiende a su clientela.

Los primeros días de nuestro asadero.

En agosto del 2003, en reunión de la Asociación, decidimos darle una estructura a nuestra organización para la venta de nuestros cuyes.

Nombramos a dos responsables para la microempresa, una encargada de la caja del asadero y la contabilidad Verónica Quinatoa de la Buena Esperanza, y otra encargada de la preparación de los alimentos, la compañera María Tuapanta de Chumillos.



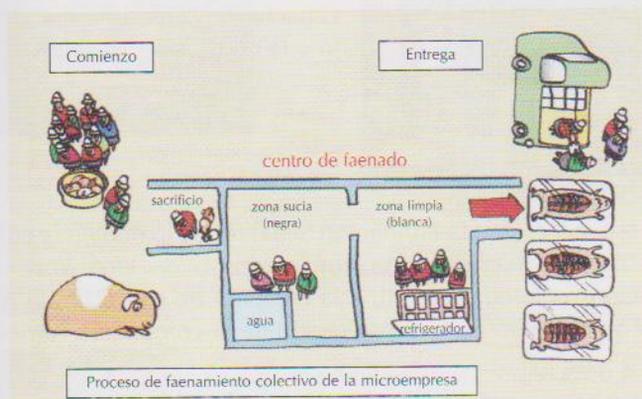
Primeras compañeras responsables del local. Magdalena Toapanta de La Paccha, Cangahua.



Las primeras compañeras que trabajaron en nuestro asadero.

De izquierda a derecha:
 Magdalena Toapanta (La Paccha)
 Lourdes Ushinia (Buena Esperanza),
 Yolanda Andrango (Santa Rosa de Ayora)
 Verónica Quinatoa (Buena Esperanza) y Blanca Chorlango (hija de la compañera Susana Quimbiulco de la Buena Esperanza).

Discutimos y aclaramos los requisitos de faenamiento y peso de los animales, el precio de compra y venta de los cuyes. De varias ideas que surgieron, organizamos los turnos para la entrega de cuyes por grupos, así como el pago de cuyes.



Era necesario también trabajar juntas en la limpieza y adecuación del local, para lo que organizamos mingas donde colaboramos todas las productoras.

Finalmente se pone el nombre al negocio: **"Antojitos de Cuy"**



Eran muchas las ilusiones puestas en nuestro asadero. Hablábamos y soñábamos de cómo sería, cómo marcharía.

Comienzos del asadero.
Compañera Rosita Payo asando cuyes al carbón manualmente.

Logramos instalar nuestro local⁶.



Nos dimos cuenta de que el trabajo no era simple y necesitábamos capacitarnos en cómo era el manejo y la gestión de un negocio.

Nuestros primeros clientes.

Frente a esta necesidad la Fundación Sedal nos respaldó en la conformación de nuestra microempresa con el apoyo de Don Voty⁷ para la capacitación socio-empresarial, y la creación de una Caja de Ahorro y Crédito con el apoyo en la capacitación de la compañera Patricia⁸.

Caja de Ahorro y Crédito “3 de Noviembre”

La Caja de Ahorro es muy importante para el funcionamiento de nuestra Asociación, es un fondo que nos ayuda a otorgar pequeños créditos a nuestras socias para mejorar la producción, y así fortalecernos como empresa y organización.

Del total de socias de APROCUYC, sólo 52 nos hicimos socias de la Caja de Ahorro. Era una opción de apoyo a las socias de la Asociación.

Cuadro de Aportes propios de la constitución de la Caja de Ahorros, 20 de noviembre 2003.

GRUPO	N.º SOCIAS	MONEDA	TOTAL
COM	3	\$ 30	
ASOCIACIÓN	11	65	
PROYECTO	—	—	
EL QUINCE	6	30	
EMPRESA	—	—	
LA SIEMPRE	—	—	
SOL PARA TODA	3	15	
TOTAL	23		\$ 140

Comenzamos con un aporte inicial de US\$15 por socia, que sumó un patrimonio de US\$ 790, más un capital semilla de US\$ 1000, aportado por el Proyecto de Producción y Comercialización de Cuyes⁹.

6 Para el equipamiento del asadero contamos con el apoyo de Intercooperación y del FECD.

7 Wauthier De Bousies, cooperante Economía Solidaria 2003-2005.

8 Patricia Yaselga, Actual directora Fundación Sedal.

9 Financiado por FECD (Fondo Ecuatoriano Canadiense de Desarrollo).

Día de constitución de la Caja de Ahorro y Crédito "3 de Noviembre"



De izquierda a derecha:
Olimpia Chimarro, Delegada del Grupo de La Buena Esperanza
Carmen Chicaiza, Delegada del grupo de El Quinche
Olga Bermejo, Secretaria de la Caja de Ahorro y Crédito
Patricia Chimarro, Presidenta de la Caja
Maruja Criollo, Tesorera de la Caja
Enma Ushiña, Delegada Santa Rosa de Ayora
20 de noviembre 2003



Patricia Chimarro,
Presidenta de la Caja de Ahorro



La Caja de Ahorro y Crédito creó su propia estructura para la administración. Tenemos una Junta Directiva y el Comité de Crédito, formado por las representantes de los grupos, que son las encargadas de solicitar y recuperar los créditos para sus compañeras de grupo.

Día de la constitución de la Caja de Ahorro acompañadas por la compañera Patricia de Sedal.

En reunión mensual el Comité de Crédito analiza y califica las solicitudes de crédito, realizan el seguimiento y la recuperación del crédito otorgado a las socias.



Compañeras de la Caja de Ahorro en reunión mensual.
Patricia Chimarro (Presidenta), Enma Ushiña (Tesorera) y Olga Bermejo (Secretaría).

La Caja nos ofrece créditos desde U\$50 hasta U\$500. Se comienza con los créditos más bajos, si se cumple con las cuotas puedes solicitar un crédito más alto.

Es un orgullo para nuestra Caja de Ahorro y Crédito no tener morosidad. Esta característica nos ha permitido acceder a otros créditos con instituciones financieras alternativas que hemos reembolsado a tiempo, lo que nos da credibilidad y confianza frente a las instituciones crediticias.



Reunión de la Caja de Ahorro y Crédito, julio 2005



Reunión de la Caja de Ahorro y Crédito en mayo 2006.

Enma Ushiña, Tesorera de la Caja / Elisa Lechón, Delegada de crédito de Santa Rosa

María Conejo, Delega de crédito Otón / Olga Bermejo, Secretaria de la Caja

Patricia Chimarro, Presidenta de la Caja / Carmen Quishpe, Secretaria de APROCUYC.

En cuanto al ahorro, todas las socias debemos depositar al mes U\$ 1, los cuales se utilizan sólo en caso de emergencia, porque nos sirve para aumentar nuestro capital. Los ahorros que depositamos en la Caja, ganan un interés del 2% anual, lo que es bastante ventajoso para las socias.

Y abrimos nuestro asadero

En septiembre del 2003 abrimos oficialmente nuestra Microempresa, el Asadero "Antojitos de Cuy."

Qué importante se nos hizo seguir aprendiendo.

Los primeros días de nuestro asadero



Fundación Sedal nos acompañó en la formación socio-empresarial, donde tratamos todos aquellos temas que nos hacen más complicado y difícil el funcionamiento de nuestra Microempresa en la producción, la comercialización, la gestión y por supuesto, la organización.



Escuela Campesina en Monteserrín, abril 2005



Escuela Campesina en Cayambe, 2004

Un paso más habíamos dado. Algunas nos interesamos por aprender, le pusimos el corazón con fuerza a APROCUYC y deseábamos que creciera, que siguiéramos soñando.



Hemos logrado consolidar nuestro negocio, manteniendo un precio fijo de pago por cuy a las socias.

El tener nuestro local de ventas, es un mercado seguro, que nos reporta un ingreso pequeño pero fijo, que es significativo para nuestras familias.

“Con la venta de los cuyes hemos dado los estudios a nuestros hijos, hemos mejorado en el hogar.”

Hemos aprendido lo importante que es ofrecer un cuy sano y de calidad a los clientes, origen del prestigio y reconocimiento alcanzado en el cantón y fuera de él.



Vendemos el cuy asado, faenado y en piés de crías.

“No debemos descuidarnos en el peso de los cuyes, ni el faenamamiento para poder vender los cuyes.”

Podemos decir con orgullo que somos reconocidas a nivel cantonal como una experiencia única de microempresa de mujeres que se ha mantenido en el tiempo, que ha crecido con sus años y sigue mejorando los beneficios personales y colectivos.



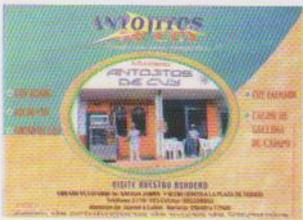
Nuestra Concejala Juliana Ulcuango nos dice:



“Es muy importante que las compañeras se hayan organizado y hayan fortalecido su producción y lograr la comercialización para el bienestar de la familia. Pero también es interesante como una experiencia de ejemplo para otras mujeres y otras organizaciones.”

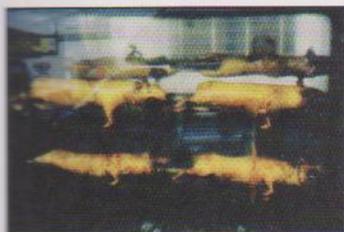
Concejala Juliana Ulcuango, inaugurando nuestro primer Festival Gastronómico.

Volantes publicitarios de nuestro asadero.



Poco a poco hemos ido aprendiendo de qué manera podemos ofrecer la mejor calidad del servicio para nuestros clientes del asadero.

Sra. Rosa Chimarro responsable de la preparación de los alimentos.



Esto es: atender al cliente como se merece, hacer el aliño que da el sabor característico de nuestros cuyes, asar el cuy al carbón para mejorar el sabor y, lo más importante, el asegurarnos de tener cuyes en el asadero.

No ha sido fácil este camino, hemos ido lentamente aprendiendo los pasos que significa levantar un negocio. Aprender de finanzas, lo básico para llevar el registro de nuestras cuentas; controlar el manejo del dinero y analizar los costos, gastos y ganancias y así, lograr una comercialización asociativa exitosa.

La Fundación Sedal nos ha brindado desde entonces un acompañamiento en el fortalecimiento organizativo a las directivas, en manejo técnico a las promotoras de los grupos y apoyo en la gestión y contabilidad de las responsables de la microempresa y de la Caja de Ahorro y Crédito.



Voluntaria IDEAL, Marie Rogez, apoyando la rendición de cuentas del Asadero de El Quinche.



Voluntaria IDEAL, Marion Drouault, apoyando la rendición de cuentas de nuestro asadero



Voluntaria IDEAL, Aila Navidi, taller "Mi finca: Mi empresa"

Nuestra Asamblea Anual: nuevas decisiones



Luego de un año de conformada la Asociación, era momento de mirarnos y reordenarnos a partir de las experiencias vividas que nos enseñaron lo que debíamos mejorar para nuestro funcionamiento como organización.

Aprobamos nuestro reglamento interno de la Asociación: la entrega de cuyes, el precio, los pesos, la calidad del faenado; que nos ayudó a mejorar nuestro funcionamiento como microempresa.

Dejamos por escrito la importancia de tener documentos que fueran testigo de nuestros compromisos, contar con un cuaderno de actas, lo que nos ha permitido mejorar algunas dificultades internas.

En esta Asamblea General fijamos la reunión mensual de la Asociación que quedó fija hasta el día de hoy: el tercer miércoles de cada mes.

Nuestro Espacio de Encuentro: el tercer miércoles de cada mes



En esta reunión participa la directiva central, las directivas de los grupos, las promotoras de todos los grupos de productoras, la gerenta del asadero y de la Caja de Ahorro y Crédito.

Compañera Susana Quimbiulco, Tesorera de nuestra Asociación, caminando con la compañera Tránsito Cóndor del Grupo de El Quinche.

En este espacio tomamos decisiones estratégicas para la asociación y la microempresa, como por ejemplo, si realizamos o no un negocio importante, qué hacemos con aquellas compañeras que no están entregando cuyes a la asociación, la participación en ferias que nos invitan, entre otras cosas.



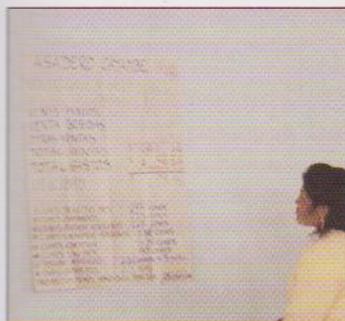
Las compañeras Susana Quimbiulco (tesorera) y Carmen Quishpe (secretaria), dirigiendo una asamblea.



Rosa Quimbiulco (gerenta del asadero), Rosa Coro (El Quinche) Susana Quimbiulco (tesorera APROCUYC) y Maruja Cabezas (actual presidenta) en reunión de directiva.

También compartimos las actividades de cada uno de los grupos, se presentan los informes de funcionamiento de la microempresa y de la directiva y, finalmente, planificamos las actividades del siguiente mes.

Las cuentas claras



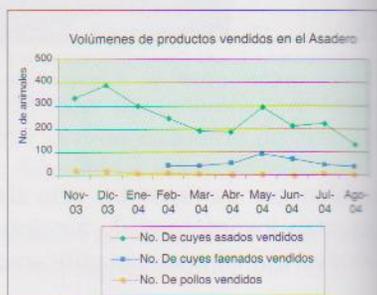
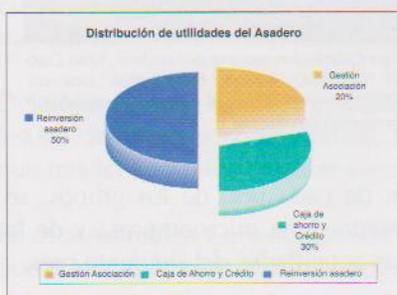
En los informes de la microempresa, la compañera responsable del local presenta los estados de ganancias, nos explica a todas las socias asistentes lo que se ha ganado y gastado durante el mes y la utilidad o pérdida del negocio.

Compañera Rosa Quimbiulco rindiendo cuentas del asadero a la asamblea mensual.

El hacer un seguimiento juntas a las cuentas de nuestro negocio nos permite estar al tanto de “las platas” de la asociación, evitando la pérdida de dinero o las desconfianzas y los chismes que surgen y nos dañan como asociación.

Este informe nos ha permitido ir evaluando los meses de mayores ventas en el asadero, hacer un análisis de la situación de la empresa y ver cómo mantenemos un nivel de ventas que nos permita sostener la microempresa funcionando todo el año, aprovechando los mejores meses.

Queremos contarles que hemos logrado consolidar un fondo propio resultante de las ventas del asadero. Este fondo nos sirve para reinvertir en el asadero (compra de los insumos y equipos que necesitamos para que funcione), para apoyar la gestión de la directiva de la Asociación y para incrementar el fondo de nuestra Caja de Ahorro y Crédito.



“De las utilidades que tuvimos en el primer año, a cada grupo se le entregó una cocina industrial de dos quemadores, para que en cada grupo puedan faenar, y ahorita lo que sale es para que la directiva siga gestionando.”

Oportunidades para la comercialización



El consolidarnos poco a poco como microempresa nos ha permitido participar en varios eventos a nivel cantonal, regional y nacional.

Feria CONMUJER (Consejo Cantonal de Mujeres de Cayambe) - junio 2004.

Hemos participado en el Juzgamiento del Cuy en Macají - Riobamba (2004 - 2005), en la Feria de Artesanos de Pichincha, Feria de Atuntaqui, Festival Gastronómico de Carnes en Tulcán y otros. Aquí hemos podido hacer promoción y así darnos a conocer fuera de nuestro cantón.



Compañera Ermelinda Gualavasi participando en Feria de Macají 2005.



Festival Aniversario de la Cámara de Artesanos de Pichincha (de la cual somos parte) en Quito, 2005.



Feria de Salud en el Hospital en Cayambe, promoviendo el consumo de cuy como alimento sano y nutritivo.

Estas experiencias nos han enseñado a organizarnos para participar en estos espacios, ya sabemos lo importante que es para nuestro negocio salir y dar a conocer nuestro producto. Así, hemos logrado hacer contactos para negocios, eventuales concursos o exposiciones de experiencias similares a la nuestra.

Feria de Semillas,
Encuentro Nacional de Agroecología, octubre 2005.





En agosto del 2003 la Fundación Sedal sufre un reajuste de la planificación a partir de una evaluación de la institución que financiaba el trabajo con nuestra asociación.



Lamentablemente esta decisión nos afectaba, pues la medida significaba la terminación de la asistencia técnica, apoyo que aún nos resultaba necesario dado que las compañeras de los grupos nuevos no habían recibido capacitación técnica y no nos sentíamos seguras de tener una producción permanente.

Afortunadamente, la Fundación Sedal logra conseguir fondos para financiar medio tiempo para el apoyo técnico. Sin embargo, necesitábamos complementar el otro medio tiempo del técnico para dar continuidad al proceso iniciado.

En asamblea discutimos la situación y se plantean alternativas para financiar el otro medio tiempo del técnico.

Decidimos que cada productora aportaría hasta diciembre del 2004 con tres dólares mensuales (valor de un cuy destetado) esto significaba una contribución personal para fortalecer el grupo.

Fue un logro para nuestra asociación que un número importante de socias cumpliera con este acuerdo y poder seguir con Don Paco trabajando en nuestras cuyeras el resto del año.



Compañero Francisco Valladares, haciendo acompañamiento técnico con productoras del grupo de Otón.

¹⁰ Francisco Valladares, técnico facilitador de la formación de promotoras de la Fundación Sedal.

“Teníamos que tener una candidata por grupo”

En septiembre del 2004, luego de dos años de gestión de la Sra. María Conejo, la Asociación por estatuto debía cambiar de directiva.

“Nos dijeron (las compañeras) que teníamos que tener una candidata por grupo. Pusimos una candidata pero solamente por cumplir... no pensábamos que el grupo iba a ganar la presidencia y fue la sorpresa que votaron todas por mí, pusieron la confianza en mí.”

Maruja Cabezas - Presidenta APROCUYC 2004 - 2006.

El desafío para la nueva directiva era grande, se había avanzado bastante y los sueños crecían.



Actual Directiva 2004 – 2006

Maruja Cabezas: Presidenta - Santa Rosa de Ayora

Mariana León: Vicepresidenta - Monteserrín

Susana Quimbiulco: Tesorera - Buena Esperanza

Rosa Tutillo: Secretaria - Otón

Carmen Quishpe: 1º Vocal - La Josefina

Hilda Bermejo: 2º Vocal - El Quinche

Mercedes Andrango: 3º Vocal - Santa Rosa

Alicia Pinanjota: 4º Vocal - Otón

Patricia Reinoso: 5º Vocal - La Buena Esperanza

¿QUÉ HABIAMOS AVANZADO?

Crecimos como personas, como mujeres, como madres, esposas, amigas y compañeras. Nos sentimos más personas, nos dimos más valor a nosotras mismas y descubrimos cosas que creíamos imposibles.



“Como personas nos sentimos que sí podemos salir adelante con la asociación y el grupo. Ahora ya no tenemos el temor que antes teníamos. Ahora tenemos voz y voto como mujeres y trabajando sacaremos adelante la asociación y a nuestras familias. El proyecto productivo nos sacará adelante económicamente a nuestra familia, si trabajamos todos, papá, mamá e hijos. Nos identificamos como grupo en la comunidad y la sociedad.”

Antes Las mujeres no éramos valoradas en el trabajo ni en el mismo hogar, éramos discriminadas. Pensaban que no éramos capaces de salir adelante, quizás porque nuestro trabajo era mal remunerado.

Hoy Ha mejorado nuestra autoestima, nos sentimos valoradas como mujeres. Nos hemos capacitado gracias a la organización y por medio de ella hemos logrado ser más unidas y solidarias con todas nuestras compañeras. Hemos mejorado un poco en nuestra economía familiar, también en nuestro hogar para complementar nuestra alimentación.

Hemos sido reconocidas a nivel cantonal, por la comunidad, por nuestras familias, por nuestros esposos y por nuestros hijos. Esto nos alienta muchísimo a seguir adelante, a seguir avanzando y, hacer APROCUYC más fuerte.

Es importante compartir con ustedes el valor que tiene para nosotras el ser parte de la Asociación, el asumir cargos de dirigencia, el participar en un grupo de mujeres y capacitarnos.

Hemos aprendido a valorarnos, hemos perdido el miedo a dar nuestra opinión frente a otros, nos hemos arriesgado juntas en sueños que solas nunca hubiésemos alcanzado.

"Tenemos voz y voto como mujeres, nos sentimos valoradas especialmente en nuestros hogares, somos útiles ante la sociedad, tenemos capacidad de asumir responsabilidades y participar ante el público".



Alegría Quisphe, presidenta del Grupo La Buena Esperanza

"Hemos aprendido muchas cosas de diferente manera como mujeres, saber respetar y ser respetadas y también a valorarnos como mujeres en diferentes aspectos."



Compañeras reunidas esperando el comienzo de la asamblea mensual.

"La organización fue muy importante en nuestras vidas porque ha servido para relacionarnos con otras mujeres, conocer diferentes experiencias, valorarnos como mujeres y tomar decisiones propias."

"APROCUYC nos ayudó a abrir los ojos, aprendimos a valorarnos como mujeres. Antes no sabíamos ni cómo defendernos, éramos tímidas y no sabíamos ni cómo hablar, en cambio ahora ya no somos calladas, tenemos más confianza."



Compañera Susana Gualavasi, promocionando nuestro producto y nuestra Asociación en la feria.



Las compañeras que han asumido cargos dentro de la Asociación sienten que han crecido, que han asumido responsabilidades que nunca se hubiesen atrevido, han aprendido a desenvolverse en cargos públicos.

Compañera Rosa Quimbiulco, Gerenta de nuestro asadero.

“Claro, yo antes para conversar con alguien sudaba y las orejas se me ponían rojas, no podía hablar, era bien nerviosa. En eso sí me ayudó bastante el ingeniero Francisco, en cambio ahora no lo que pienso digo y además de que digo antes de decir le analizo, se me ha abierto bastante las puertas en todo, me puedo desenvolver, si me ha ayudado bastantísimo.”



María Conejo, Presidenta APROCUYC 2002-2004. Actualmente Concejala del municipio.



“Al comienzo no podía coordinar los trabajos, no podía hablar en público, me sentía nerviosa, pero ya lo he superado bastante. Ahora trabajamos bien, nos hemos dedicado a trabajar con la señora tesorera y con la Directiva estamos llevando adelante todo.”

Maruja Cabezas, Presidenta APROCUYC 2004-2006.

Podemos contarles, por ejemplo, que María Conejo quien fue nuestra segunda Presidenta período 2002 -2004, hoy es Concejala Alternativa del Municipio.

La ex - gerenta del APROCUYC, Susana Chiquimba actualmente Secretaria del Concejo Cantonal de Mujeres - CONMUJER.

Nuestra actual Presidenta de la Caja de Ahorro y Créditos, Patricia Chimarro, es miembro de la directiva de la Junta Parroquial de Cangahua y encargada de Obras Públicas.

Patricia Chimarro,
Presidenta de nuestra Caja de Ahorro y Crédito.



Como organización de mujeres poco a poco hemos ido abriéndonos espacios a nivel cantonal, para dar nuestra opinión y aportar al desarrollo de nuestro cantón. Coordinamos actividades con el Concejo Cantonal de la Mujer. Lideramos el Comité Cantonal de Cárnicos de Cayambe.

En relación a nuestra empresa, se ha avanzado en fortalecer a los grupos de productoras, pero aún nos queda mucho por trabajar y aprender.

Aprendimos a valorar nuestro trabajo, a vernos como microempresarias.



“APROCUYC para mí es una empresa pequeña que está ahí para nosotras, es nuestra, es lo que tenemos. Además es siempre una ayuda para nosotras. Tenemos que seguir aprendiendo cosas nuevas, compartiendo conocimientos, ideas con las compañeras.”

Compañeras responsables del asadero

Aprendimos qué significa realmente llevar una empresa, encontrando dificultades importantes en nuestra idea de ser autónomas, el camino no es fácil, pero seguimos en la pelea.

“Lo más importante de APROCUYC es la unión, porque si no, no se puede hacer nada, porque así nos ayudamos para salir adelante.”

III. SOÑANDO NUESTRO ASADERO PROPIO

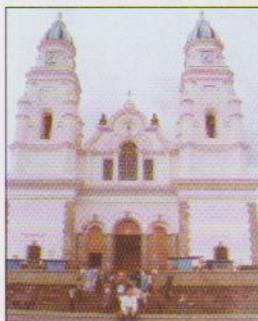
Nuestro segundo asadero en El Quinche

Si bien el asadero de Cayambe funcionaba bien, el local presentaba meses donde se veía saturado con la producción, si lo dijéramos en términos económicos diríamos que era más fuerte la oferta que la demanda.

Asadero "Antojitos de Cuy" de El Quinche.



El consumo de cuy asado en nuestro asadero llegó a un techo de consumo y no pasaba este límite. Frente a esta realidad comenzamos a ver la posibilidad de abrir un nuevo asadero en otro lugar.



Se veía al sector de El Quinche como una posibilidad por la concurrencia de personas los fines de semana, principalmente los domingos, por la cantidad de fieles que van a ver a la Virgen de El Quinche.

Iglesia de La Virgen de El Quinche.

El abrir un asadero por el sector de El Quinche significaba un gran desafío para la Asociación, por una parte descentralizar la comercialización y por otra, las compañeras de San José de El Quinche¹¹ y de Monteserrín ya no tendrían que ir a dejar los cuyes a Cayambe, ahorrando tiempo y dinero en viajes.

¹¹ EL Quinche se encuentra a una hora de la ciudad de Cayambe, donde se encuentra el asadero.

El grupo de El Quinche no era un grupo muy grande, en ese momento eran seis compañeras, pero tenían una producción considerable de cuyes que permitía darle “materia prima” al asadero, para que funcionara.



La decisión tomó varios meses. Realizamos un Festival Gastronómico en mayo del 2004 para conocer la demanda, donde vendimos 74 cuyes. Realizamos dos ventas más y a partir de las buenas experiencias decidimos abrir en noviembre del 2004, el asadero. El grupo de El Quinche se hizo responsable del local.

Bendición del asadero de El Quinche

Tenía el mismo funcionamiento que el asadero de Cayambe, sin embargo, no se alcanzó el éxito que esperábamos.

Compañeras responsables del asadero de El Quinche.



Las razones son variadas. Por un lado, la distancia con el resto de grupos dificultaba la comunicación; por otro lado existía poca coordinación con la directiva central y los grupos, no contábamos con la cantidad suficiente de cuyes para el funcionamiento del asadero, entre otras.

“... yo estaba en El Quinche y no funcionó, porque no hubo comunicación por la distancia. En el grupo se hizo difícil, a veces no había cuyes, las personas que estaban de turno no llegaban y pasaban los fines de semana y sola no podía hacer por más que se tenga la voluntad. Cuando faltaban los cuyes por la distancia no llegaban o no se llamaba a pedir.”

Hilda Bermejo Grupo San José de El Quinche.

Otra causa que hemos analizado es que el grupo de compañeras de El Quinche fue absorbido por el trabajo que el asadero demandaba, así como por los trabajos de la comunidad. Pronto se notó un cansancio en el nivel de compromiso con el local.



Compañera Lourdes Ushiña (responsable de asadero de El Quinche).

Frente a estos problemas, pensamos una nueva estrategia y el grupo de La Buena Esperanza, grupo con más socias dentro de la organización, se hace cargo de la administración del local.



Algunas compañeras del grupo de La Buena Esperanza.



Algunas compañeras del grupo del Quinche.

Las compañeras de La Buena Esperanza asumen su tarea, le dan mayor publicidad al asadero y una mejor organización al negocio. Lamentablemente los resultados económicos no mejoraron y decidimos cerrar en agosto del 2005.

Creemos que nos confiamos de la experiencia acumulada con el asadero de Cayambe y pensábamos que el prestigio ganado era suficiente para que los resultados fueran los mismos, pero no fue así.

"Lo que no nos resultó es lo de El Quinche, tal vez fue falta de nosotras mismas, porque nos confiamos, en que ya teníamos donde entregar y no hicimos el esfuerzo de antes cuando no teníamos. Creo que es lo que nos pudo haber fallado." María Conejo. Expresidenta APROCUY 2002 -2004.

No estudiamos realmente las condiciones necesarias para abrir un local, no nos interesamos en conocer antes de abrir la demanda de cuyes en El Quinche, para saber si realmente era posible mantener un asadero en la zona. Nos faltaron herramientas empresariales que no manejábamos y que no considerábamos importantes, como es el estudio de mercado.

La experiencia de El Quinche es una experiencia valiosa de nuestra microempresa, una experiencia que debemos recordar para no volver a cometer los mismos errores.

El 2005: Nuevos aprendizajes y experiencias

Nuevos temas que aprender...



En el año 2005 continuamos nuestro camino de aprendizajes. Hemos podido, gracias al apoyo de Fundación Sedal, capacitar a nuestras promotoras en Agricultura Sostenible y Seguridad Alimentaria, bajo la metodología Campesina a Campesina que impulsa la institución.

Prácticas Encuentro Campesino a Campesino 2005 Olga Quishpe Quinaguano, Carmelina Abalco, -Promotoras del Grupo de Otón-



Susana Gualavasi, Promotora del grupo de La Josefina.



Ermelinda Gualavisi del grupo de La Josefina en las prácticas del Taller Campesino a Campesino.



Prácticas Agroecología Grupo Santa Rosa de Ayora



La Agricultura Sostenible es una propuesta de vida que nos ha hecho ir pensando a través de algunas prácticas, lo importante y necesario que es mejorar nuestra calidad de vida y la de la madre tierra.

Hemos retomado prácticas olvidadas, conocimientos de nuestros padres y abuelos que la agricultura moderna de hoy día desvaloriza, pero que están llenos de sabiduría y sintonía con la naturaleza.



Prácticas Campesino a Campesino
con Ing. Julio Olivera



Prácticas Campesino a Campesino
Grupo La Buena Esperanza

La Agricultura Sostenible es una invitación a vivir en armonía con la madre tierra, mejorando nuestras parcelas para ofrecernos a nosotras mismas y nuestros seres queridos una seguridad alimentaria.

"...ahora sé que poner químico es matar el terreno. Hemos aprendido muchas cosas, por ejemplo, que la ceniza ha sido abono para el suelo y nosotros la botábamos en la acequia. Voy a aprender bien para que mis compañeras me vean y ser como espejo. Ahora sabemos que toda la hierba que sale le sirve al terreno."

Hoy estamos en nuestro segundo año de trabajo para la Formación de Promotoras en Agroecología, la tarea no es fácil, pero poco a poco deseamos que todas nuestras socias incorporen estas prácticas en sus parcelas para seguir caminando hacia nuestro objetivo común: mejorar la calidad de vida de las socias y sus familias.



"Con respecto al proyecto de las hortalizas con Pan Para el Mundo me parece bueno y deberíamos hacer conciencia nosotros mismos y tomar mas empeño para seguir adelante porque esto es la seguridad alimentaria de nosotros. Además, es para completar lo de los cuyes. Espero seguir adelante sin desmayar."

Promotora de la Buena Esperanza, Susana Quimbiulco.

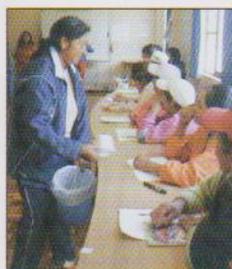
Somos Mujeres....

En agosto del año 2005 vivimos una experiencia muy hermosa, un trabajo nuevo para muchas de nosotras.

Taller de Género, agosto 2005



“El Taller de autoestima me ha gustado, porque me he sentido bien, sé que sabemos sentir, pensar y he aprendido a valorarme a mí misma.”



Compartiendo con nuestras compañeras en el Taller de Género, agosto 2005.

Taller de Género, compañera Patricia Chamarro representando el darle de comer a los cuyes, agosto 2005.



Jugamos con nuestras compañeras en el Taller de Género, agosto 2005.

Nos hablaron de Género, reconocimos nuestras relaciones con esposos, familiares y amigos, pensamos sobre nuestro trabajo como mujeres, valoramos nuestras labores de la casa y de la parcela.

Crecimos, nos abrazamos y dejamos algunas lágrimas rodar... nos sentimos más humanas, más unidas.

Vivimos y compartimos entre compañeras muchas emociones y sentimientos que siempre tendremos guardados en nuestro ser más interno.



Ejercicios de estiramiento, compañera Maruja Cabezas y Lucía Arroyo en el Taller de Género, agosto 2005.

Compartimos la experiencia de ser mujeres, hicimos ejercicios que nunca habíamos hecho, pasamos cuatro días muy hermosos.

“El taller de Género me ha gustado muchísimo, porque hay charlas muy importantes que se puede captar y sirve para la vida diaria.”

Somos dos...

Algunas compañeras junto a sus esposos se atrevieron a participar en los talleres de pareja. Queríamos que nuestros maridos comprendieran la importancia que la Asociación tiene para nosotras y compartir con ellos nuestras emociones y recuerdos. Nos ayudó en algunos casos a acercarnos y retomar aquellos abrazos y caricias de cuando éramos jóvenes.



“El taller de esposos porque ahí me dí confianza a mi misma y dí la confianza a los demás.”

Don Juan Andrango y su esposa Luz Amanta en el Taller de parejas en La Josefina - septiembre 2005.



Antonio Ushiña y la compañera Lucía Arroyo de Santa Rosa de Ayora participando del taller de parejas.



La compañera Ermelinda Gualavasi, de La Josefina y su esposo en unos de los trabajos de parejas del taller.

Seguimos intentando nuevos negocios

Luego del cierre del restaurante de El Quinche comenzamos a buscar nuevos locales donde poder abrir un nuevo asadero para la venta de cuy asado, nuestra especialidad.

Nos acercamos al municipio a ver alguna posibilidad. El alcalde nos ofreció un espacio para comedor-asadero en el Mercado Mayorista de Cayambe.

Domingo en el Mercado mayorista



En asamblea mensual decidimos probar el fin de semana para ver si era o no factible la venta en este espacio. Se trabajó sólo tres fines de semana.



Lamentablemente, el público concurrente al mercado hizo bajar el precio del cuy en relación con nuestro asadero, lo que nos hizo cuestionarnos la permanencia del negocio en ese espacio.

Compañera María Tontac de Otón, primera productora de cuyes. Asando nuestros cuyes en el Mercado Mayorista.

Aprendimos a hacer encuestas a los consumidores, con el apoyo de la compañera Marion¹². Vimos la pérdida que significaba abrir un comedor en dicho lugar. A partir de los resultados y las contradicciones en relación al precio, decidimos no continuar vendiendo en el Mercado Mayorista¹³.

¹² Marion Drouault. Voluntaria Socio empresarial IDEAL

¹³ A partir de esta nueva experiencia, Fundación Sedal gracias al apoyo de la voluntaria IDEAL, que trabajaba con nosotros, realiza un estudio de mercado para abrir un nuevo local con factibilidad de éxito. En el mes de noviembre se realiza el estudio de mercado en Otavalo y en Guayllabamba como las dos plazas posibles de comercialización de la carne de cuy. Los resultados son evidentes, las mejores posibilidades se ofrecen en Otavalo. Ahora queda la información para ser resuelta por las propias compañeras, la posibilidad real de abrir en esta ciudad y los desafíos que como organización y microempresa significa esta posibilidad.

Organizamos nuestro Primer Juzgamiento de Cuyes en Cayambe



El año recién pasado, en el mes de noviembre del 2006, organizamos nuestro Primer Juzgamiento de Cuyes.

Trabajamos arduamente en la organización del Juzgamiento. Nos conseguimos auspicios para nuestros afiches, hicimos promoción a nivel del cantón e invitamos a otros productores a participar.

Participaron compañeras de la Asociación y de otras comunidades. Trabajamos duro atendiendo a nuestros invitados y al público que nos acompañó en el juzgamiento.

Tuvimos una buena concurrencia de público, logramos hacer una buena publicidad de nuestro asadero y vendimos bastante.

Algunas compañeras que participaron del Juzgamiento.



Contamos con la presencia del distinguido Ingeniero Roberto Moncayo¹⁴, quien fue el juez del evento.

Ingeniero Roberto Moncayo pensando los cuyes.

¹⁴ Ingeniero Zootecnista especialista e Investigador en cuyes, y es considerado como el mayor productor de cuyes en Latinoamérica.



La compañera Susana Gualavisi, ganadora de la categoría senior hembra.



La compañera Carmita Ulcuango fue la ganadora en la categoría senior macho y gran campeón del juzgamiento

El asadero hoy



Después de más de dos años de funcionamiento del asadero, observamos que la demanda de cuy asado en Cayambe es buena, esto lo aseguramos ya que hemos podido consolidarnos como microempresa¹⁵.

Compañera Rosa Quimbiulco y Rosa Chimarro.

Desde octubre del año 2005 el asadero abre todos los días de la semana. Esta decisión fue tomada en asamblea mensual a partir de los informes de la compañera Rosita, encargada de la administración del local. Ella trabaja día a día en el asadero y continuamente recibía las sugerencias de nuestros clientes de que se abrieran todos los días de la semana.

Nuestros clientes degustando nuestro rico plato de cuy asado.



Esta solicitud nos hizo tener la confianza para decidir la atención de la semana completa.

¹⁵ Utilidad anual 2005: US 3.366.



La compañera Susana Gualavisi, ganadora de la categoría senior hembra.



La compañera Carmita Ulcuango fue la ganadora en la categoría senior macho y gran campeón del juzgamiento

El asadero hoy



Después de más de dos años de funcionamiento del asadero, observamos que la demanda de cuy asado en Cayambe es buena, esto lo aseguramos ya que hemos podido consolidarnos como microempresa¹⁵.

Compañera Rosa Quimbiulco y Rosa Chimarro.

Desde octubre del año 2005 el asadero abre todos los días de la semana. Esta decisión fue tomada en asamblea mensual a partir de los informes de la compañera Rosita, encargada de la administración del local. Ella trabaja día a día en el asadero y continuamente recibía las sugerencias de nuestros clientes de que se abrieran todos los días de la semana.

Nuestros clientes degustando nuestro rico plato de cuy asado.



Esta solicitud nos hizo tener la confianza para decidir la atención de la semana completa.

¹⁵ Utilidad anual 2005: U\$ 3.366.



Hoy evaluamos y sí ha sido provechoso. Los meses nos han demostrado que sí existe clientela durante toda la semana que sostiene los gastos, por lo tanto, nos implica abrir todos los días logrando utilidad.

Ahora nos queda pendiente resolver la demanda por el espacio del restaurante. Sabemos que el local es pequeño y que ya no da espacio para el número de clientes que nos frecuenta. Conseguir un local grande del que nosotras seamos dueñas es ahora nuestro sueño.

Aún tenemos sueños por cumplir

Al comenzar el año 2006 hemos trabajado en nuestra planificación estratégica hacia el 2010, con miras a seguir creciendo, a tener un local propio, a consolidar la producción, a seguir diversificando nuestro negocio y trabajando juntas.



Taller de Planificación Estratégica, enero 2006. Compartimos entre todas nuestras ideas del futuro de nuestra microempresa y nuestra Asociación.

Sabemos que no será fácil, necesitamos bastante dinero para poder construir nuestro asadero, pero tenemos las fuerzas de todas para ir hacia nuestro objetivo.

A nivel cantonal hemos logrado un reconocimiento especial, lo que nos respalda para acercarnos a las autoridades ha solicitar apoyo.

Nuestros Desafíos

Dentro de nuestros grandes desafíos está la consolidación de la producción y el abastecimiento de animales para el asadero.

Para mejorar en esta área hemos organizado una Comisión de Producción que cumple la función de acompañar a las productoras y ver los problemas que hay en la producción y, por lo tanto, en el abastecimiento de animales.

Aún nos queda un camino por andar para mejorar el manejo de la producción, especialmente en selección, alimentación y bioseguridad.

Estamos concientes de lo importante que es continuar capacitándonos para cada día mejorar nuestras cuyeras, así como el faenado de los cuyes que entregamos al asadero, ya que este es el aspecto final con que lo recibirá nuestro cliente y debemos cuidar de ser las mejores.

Las compañeras responsables realizando el control de calidad al recibir cuyes faenados en el asadero.



La competencia a nivel local y nacional ha aumentado, necesitamos mantener nuestro prestigio logrado, lo que es un aliento para continuar en nuestro trabajo y ser las mejores de la provincia y por qué no, a nivel nacional.



En la comercialización sabemos que tenemos un paso dado, tenemos nuestro negocio donde vender nuestros cuyes.

Amigos del CID - PROGRESSIO (Inglaterra) visitan nuestro asadero.

Debemos tomar conciencia que si deseamos crecer como empresa, necesitamos buscar nuevas alternativas para la venta. Una de ellas es colocar el cuy faenado en supermercados regionales. Así podremos facilitar que entren nuevas socias, que las productoras aumenten su producción y por lo tanto sus ingresos económicos.

Debemos poner atención a nuestra Comisión de Comercialización, capacitarla y entregarle responsabilidades para la gestión de nuevos negocios.

El área de gestión es una de nuestras debilidades, no es una tarea fácil para nosotras, pero por lo mismo es mayor el desafío.



Asamblea Anual, septiembre 2005

A nivel organizativo hay mucho por trabajar, la comunicación es una de nuestras grandes debilidades. No hemos logrado establecer un sistema de comunicación eficiente entre los grupos y la directiva, lo que nos afecta en nuestro trabajo organizativo y empresarial.

Debemos organizarnos mejor a nivel de grupos y a nivel de asociación, comprometernos con nuestras obligaciones y deberes como socias. Ser conscientes de que somos parte de un grupo, en el que trabajamos juntas día a día por ser mejores personas, compañeras y empresarias.

No dejarnos llevar por comentarios falsos entre compañeras que sólo nos hacen daño como personas y como organización.

Nuestra presidenta y secretaria revisando nuestros deberes como socias en Asamblea Anual septiembre 2005.



Debemos seguir trabajando con los esposos para que nos faciliten la salida a talleres y capacitaciones que para nosotras son importantes y nos permite crecer como mujeres. Necesitamos incorporarlos también a ellos en estas pequeñas empresas familiares para que comprendan, valoren y apoyen nuestra participación en APROCUYC.

Nuestro gran reto: tener un local adecuado y propio

Como ya les hemos ido contando a lo largo de esta historia, hoy nuestro sueño es ser propietarias de nuestro local, un asadero amplio con espacio para todos nuestros clientes.

Necesitamos armar un plan de financiamiento para poder en un futuro, no muy lejano, comprarnos un terreno y construir todas juntas con nuestras familias el soñado asadero.

En este camino, algunos pasos hemos dado.

En el año 2005 decidimos, en asamblea mensual, que cada socia de la APROCUYC debía cooperar con una cuota de U\$20 que iba directamente al capital para la compra del terreno. Con esta cuota, sólo alcanzamos reunir al rededor de unos U\$1.400. Aún queda mucho por delante.

En la planificación estratégica también dimos varias ideas que necesitamos ir concretando, como las rifas y las colaboraciones en cuy.

Son muchas las gestiones que debemos realizar, esperamos que sean muchas las puertas que se nos abran y que nos apoyen para realizar nuestro sueño.

Hasta pronto

Esperamos que nuestra historia aquí escrita, sirva a otras compañeras o compañeros que crean que "La Unión Hace la Fuerza", que todo es posible mientras exista el respeto, la responsabilidad y la honradez entre compañeras.

Mirar hacia atrás es un ejercicio para refrescar la memoria y la historia, recordar a los que han partido, ver aquellos errores cometidos, los logros alcanzados y sentirnos con más fuerzas para continuar adelante.

Hoy tenemos un gran objetivo por delante, un sueño de todas, que necesitamos cumplir para seguir creciendo, para seguir mejorando nuestra calidad de vida y la de nuestras familias.

Y hacia allá vamos....



Asamblea en El Quinche, julio 2006

Agradecimiento:

Agradecemos a la Fundación Sedal, Intercooperación, CAFOD, FECD CID, DED, Il Canale, PROCANOR, I. Municipio de Cayambe, H. Consejo Provincial de Pichincha, y a todas y cada una de las instituciones y personas por su dedicación y esfuerzo en bien de nuestra Asociación.

Aquí estamos todas las compañeras de APROCUCY:

Santa Rosa de Ayora

- 1 CABEZAS SANCHEZ Maruja Betsabe
- 2 ARROYO SANCHEZ Silvia Lucia
- 3 USHIÑA TORRES Enma Rosario
- 4 GUATEMAL CABEZAS Aurora
- 5 USHIÑA TORRES Blanca
- 6 TORRES ARROYO Mariana
- 7 ANDRANGO Juan de Dios
- 8 COLCHA USHIÑA Víctor Telio
- 9 ULCUANGO FARINANGO Elsa Jesús
- 10 ANDRANGO María Mercedes
- 11 VALLADARES Vinueza Francisco
- 12 QUIMBUILCO TUTILLO María Susana

La Josefina

- 13 GUALAVISI Ermelinda
- 14 GUALAVISI Susana
- 15 QIMBUILCO Rosa
- 16 QUISHPE Carmen
- 17 PACHECO Concepción
- 18 QUIMBUILCO Adelina

La Buena Esperanza

- 19 QUISHPE COYAGUILLO María Alegría
- 20 QUIMBUILCO Susana
- 21 QUISHPE IMBAQUINGO María Olga
- 22 CHIMARRO PROANO María Olimpia
- 23 USHIÑA REINOSO María Lourdes
- 24 CHIMARRO QUISHPE Blanca Patricia
- 25 CHIMARRO QUISHPE Myriam Azucena
- 26 COYAGO Inés
- 27 QUISHPE Erlinda
- 28 QUISHPE INBAQUINGO María Teresa
- 29 TUTILLO Olga
- 30 REINOSO PACHECO Aída Patricia
- 31 CHIMARRO Rosa
- 32 ANDRANGO VASQUEZ María de Lourdes
- 33 CHIMARRO Blanca
- 34 IGUAMBÁ Rosa
- 35 FARINANGO María
- 36 TUTILLO María
- 37 QUISHPE IMBAQUINGO María Marlene

Otón.

- 38 PINANJOTA Carmen
- 39 TUTILLO QUINAHUANO Rosa Elvira
- 40 ABALCO MARTINEZ María Carmelina
- 41 PEREZ CARRILLO María Lucia
- 42 PINANJOTA Rosa Alicia
- 43 CONEJO LÓPEZ María Transito
- 44 IMBA OÑA Carmen Beatriz
- 45 TONTAG María
- 46 PINEDA Josefina
- 47 QUISHPE QUINAGUANO Olga
- 48 QUINAHUANO TONTAG María Enriqueta

Monteserrín

- 49 CHICAIZA VALENZUELA María Magdalena
- 50 LINCANGO QUIMBILA Aurora
- 51 CABASCANGO TONTAG María Presentación
- 52 LEÓN LINCANGO Marfana
- 53 CASALIGLLA LEÓN Martha Cecilia
- 54 LEÓN CAIZA Rosa María

San José De El Quince

- 55 BERMEJO CONDOR Olga
- 56 MAIQUEZ PINENGLA María Margarita
- 57 PALLO LANCHIMBA Rosa María
- 58 BERMEJO CÓNDROR Hilda de Lourdes
- 59 CÓNDROR VHICAIZA María Transito
- 60 CHICAIZA CÓNDROR María del Carmen
- 61 CORO Rosa
- 62 ESTEBEZ Rebeca

Cangahua

- 63 IGUAMBÁ Margarita
- 64 ULCANGO Carmen
- 65 GUARAS PINANGO María
- 66 SOPALO Rosa Carmen
- 67 COBACANGO Aurora
- 68 CHIQUIMBA Laura
- 69 SOPALO Susana
- 70 COYAGO Martha
- 71 PINANGO Fabiola
- 72 GALLO Rosa
- 73 LECHÓN Elsa
- 75 GUARAS María

En el proceso de reconstruir la historia con la Asociación de Mujeres Productoras de Cuyes de Cayambe, hemos reflexionado como equipo de la Fundación Sedal sobre los obstáculos vividos y los aprendizajes que hemos adquirido como institución que trabaja en pos del desarrollo de las comunidades rurales del Ecuador.

En nuestro país existen varias propuestas microempresariales desarrolladas con mujeres, pero son muy bajos los niveles de consolidación que estas experiencias alcanzan. Consideramos que la experiencia de APROCUYC es exitosa, ya que la apuesta técnica por parte de la Fundación Sedal se convirtió en una experiencia integral donde la organización y el desarrollo de las capacidades de sus dirigentas son los elementos claves para la sostenibilidad de la misma.

Esta propuesta técnica tuvo dos ejes principales: el desarrollo productivo y la comercialización asociativa, en la cual se enlaza intrínsecamente el fortalecimiento organizativo.

A partir de la evaluación de un proceso anterior de capacitación en varios temas a grupos de mujeres campesinas e indígenas agroalimentarias, las participantes de este proceso determinaron como prioridad el fortalecimiento a mujeres productoras de cuyes.

Considerando que la crianza de cuyes es parte de la vida cotidiana de la familia campesina y que es un rubro manejado por la mujeres, la Institución desarrolló una propuesta para el fortalecimiento a las productoras de cuyes de Pichincha, Tungurahua y Chimborazo.

LO PRODUCTIVO

¿Cómo se trabajó?

La Fundación Sedal inició el trabajo con el proyecto "Fortalecimiento a Productoras de Cuyes de Pichincha, Tungurahua y Chimborazo" a través de la capacitación técnica, cuyo requisito era la conformación de grupos de productoras de mínimo 10 personas, nombrando a una promotora que las representaba en los espacios de capacitación y el crédito individual para la compra de los reproductores.

Al inicio, la propuesta de Sedal no contempló un proceso de mejoramiento de los animales criollos sino un cambio total de estos animales por la línea mejorada, debido a que la primera opción significaba un proceso más lento tanto en lo productivo como en el manejo técnico.

Era indispensable dentro de los requisitos de participación que las personas interesadas adecuen una construcción fuera de la casa aprovechando los materiales disponibles en la zona y cuidando el cumplimiento de las normas básicas de iluminación, ventilación y seguridad. Esta construcción debía tener una superficie mínima de 21m² para alojar a 30 hembras y 3 machos junto con sus crías. La productora debía contar con un área mínima de 1200 m² de forraje cultivado para asegurar el mantenimiento de los animales durante todo el año.

Otro cambio sustancial fue el manejar a los animales por edad y sexo, mediante la distribución del espacio en pozas construidas inicialmente en el piso para reproductores, recría y engorde.

Con el proceso de mejoramiento técnico y el intercambio de experiencias con especialistas en cuyes, tanto nacionales como extranjeros, se consiguieron buenos resultados.

Se incentivó la propuesta de manejar un hato de 30 hembras y 3 machos, puesto que este es el punto de equilibrio que permite obtener un número de animales para el consumo familiar y un parámetro suficiente para obtener ingresos con la venta de los animales.

Para dar el paso de una crianza tradicional a una crianza tecnificada se desarrolló un proceso de capacitación basado en:

-  Formación de promotoras por grupo.
-  Visitas periódicas del técnico a las cuyeras para hacer prácticas demostrativas.
-  Socialización de los conocimientos de las promotoras a sus grupos.

En estos espacios, el equipo técnico con las promotoras investigaron y validaron varias prácticas para enfrentar enfermedades, lo que significó un aporte valioso a los conocimientos, en especial en el uso de antibióticos en cuyes ya que, al ser una especie no considerada económicamente importante, los laboratorios de productos veterinarios no contaban con medicamentos y dosificaciones específicas para esta especie.

Por necesidad de información sobre las enfermedades de cuyes, se financió una tesis para la elaboración y validación de una bacterina que permitiera controlar y prevenir la Pseudotuberculosis, comúnmente conocida como Yersinia o el “mal de los cuyes”, enfermedad que ha provocado graves pérdidas por la alta mortalidad de los animales. Luego de la validación del producto en las comunidades de Chimborazo, se negoció con un laboratorio farmacéutico la elaboración del producto en mayor escala y así ponerlo a disposición de las socias en todas las zonas de intervención del proyecto.

La propuesta del manejo tecnificado de los cuyes fue asimilada por parte de las beneficiarias gracias a los buenos resultados obtenidos como:

- 🐾 Disminución del tiempo de engorde de los animales de cinco a tres meses.
- 🐾 Más crías por parto y por ende más número de animales para la venta.
- 🐾 Incremento del precio por la calidad del cuy.
- 🐾 Facilidad del manejo por etapas reproductivas: reproductoras, recrias machos y hembras.
- 🐾 Incorporación de valor agregado al producto para la venta a través del faenamiento del cuy más una marca.

Factores de éxito de la propuesta técnica.

- 🐾 La propuesta de mejoramiento técnico se hizo en una especie animal muy familiar para las interesadas. Su comercialización y consumo no implicaba un cambio de las costumbres locales si lo comparamos con otras propuestas de producción, por ejemplo los caracoles.
- 🐾 Existía un alto interés de otras mujeres por aprender la propuesta técnica al observar el mejoramiento de los ingresos económicos obtenidos con la venta de los cuyes de las productoras participantes.
- 🐾 Los grupos de interés estaban concentrados en dos Cantones: Cayambe y El Quinche lo que facilitaba el proceso de seguimiento y visitas a las cuyeras.

Factores de éxito de la estrategia de formación de promotoras:

- 🐾 La metodología empleada en las capacitaciones de aprender haciendo y los materiales didácticos diseñados por el equipo técnico de SEDAL.
- 🐾 La participación de la promotora en el control mensual de las cuyeras del grupo en base a parámetros fáciles de registrar y medir.
- 🐾 La existencia en el proyecto de un fondo para crédito permitió a las beneficiarias la adquisición de los animales mejorados y la adecuación de las cuyeras conforme las recomendaciones técnicas.
- 🐾 El paquete tecnológico fue adaptado considerando los saberes y la experiencia de las productoras.

Por su parte, el haber logrado un cuy de calidad de producción permanente y que las socias manejen esos índices para ofertar su producto en el mercado local y nacional, es un factor fundamental para el negocio ya que ha permitido reconocimiento a nivel cantonal.

Puntos débiles

Uno de los puntos críticos en la adopción de tecnologías para la producción ha sido la implementación de las normas de bioseguridad. Esto se evidencia hoy: después de seis años de acompañamiento técnico se siguen presentando problemas de enfermedades como la Yersinia y enfermedades parasitarias como piojos, sarna y dermatomicosis en algunas cuyeras.

La producción para la comercialización ha sido un punto crítico y fundamental para la asociación, ya que es la producción de las socias la que dinamiza su negocio colectivo. Existen variables internas y externas que afectan la producción que aún no son controladas por las productoras.

A nivel interno estas son: la poca disponibilidad de terreno para la producción de forraje, la falta de prevención de enfermedades infecciosas y parasitarias, la falta de continuidad del uso de implementos como comederos y gazaperas, la falta de manejo de registros productivos (sólo se espera que la promotora las visite para levantar esa información).

Como factor externo está la sequía en verano que dificulta la producción de forraje para la alimentación de los cuyes y por consiguiente la disminución de la cantidad de animales.

Recomendaciones

Hay que considerar que la incorporación de las tecnologías productivas si no van acompañadas de un proceso de comercialización y fortalecimiento organizativo, por más efectiva que sea la tecnología, no se mantiene. Su aplicación debe producir impactos en las beneficiarias, provocar cambios personales y económicos positivos.

Una vez que se contaba con una buena producción de animales se planteó el nuevo paso: la comercialización asociativa.

LA EMPRESA ASOCIATIVA

¿Cómo se trabajó?

La estrategia de capacitación implementada por SEDAL se basa en la formación de promotoras técnicas y empresariales, lo que ha permitido el desarrollo de las capacidades de las responsables del manejo económico y financiero de las microempresas, tanto el Asadero "Antojitos de Cuy", el fondo de semillas como la Caja de Ahorro y Crédito, basado en el principio metodológico de aprender haciendo.

A partir de las necesidades identificadas participativamente tanto en la microempresa como en la Caja de Ahorro y Crédito, se formuló el plan de capacitación. Tratando de seleccionar por orden de prioridades los temas a trabajar, se planificaron talleres para mejorar los servicios: atención al cliente, preparación de los alimentos, cómo mejorar las ventas y la gestión, elaboración del reglamento para las entregas, la planificación mensual de las entregas del producto al asadero, plan de negocios, principios y organización de una Empresa Solidaria Asociativa, análisis del punto de equilibrio, elaboración e interpretación del estado

de pérdidas y ganancias, estructura de costos de la microempresa, y el sondeo rápido de mercado entre otros.

Para el caso de la Caja de Ahorro y Crédito se trabajó una estructura diferenciada que, a pesar de ser parte de la Asociación, les permite operar de forma ágil y eficiente para la entrega de los micro-créditos a las socias. Se elaboró un reglamento interno de ahorro y crédito que regula el funcionamiento de la Caja. La estrategia de entrega de créditos individuales en escala desde 50 a 500 dólares a través de la conformación de grupos solidarios por cada comunidad, permite asegurar la recuperación de los créditos y mantener el índice de morosidad en cero.

Se designó un espacio mensual de capacitación permanente denominado "Escuela Campesina", donde participan las directivas, delegadas de grupo y promotoras del APROCUYC. A la vez se contó con otro espacio de capacitación especializada para las responsables de las cuentas y el manejo económico de las microempresas, la tesorería y las directivas de la Caja de Ahorro y Crédito.

En este ámbito se realizó un acompañamiento permanente en el espacio de rendición de cuentas en las asambleas mensuales y en la presentación de informes económicos por parte de las Gerentes, así como de las actividades realizadas por las Directivas de la Asociación.

El modelo planteado por la Fundación Sedal respecto a la estructura organizativa, prioriza el fortalecimiento de la Asociación de productoras y su directiva, en vista que son "ellas" las dueñas de la microempresa. Se han legitimado los espacios de toma de decisiones estratégicas, como la asamblea mensual de directivas, donde participan las representantes de cada grupo así como la gerenta y responsable de los negocios.

Factores de éxito

El partir de las motivaciones y necesidades de las productoras para realizar experiencias de comercialización como ferias, festivales y ventas al aire libre.

La rendición de cuentas desde el inicio de la microempresa y el manejo transparente de los recursos económicos que dispone la organización. Este elemento es vital porque permite que las asociadas afiancen los niveles de confianza en sus dirigentas y responsables nombradas, o tomen las medidas correctivas a tiempo para evitar malos manejos y malos entendidos que debilitan a la organización.

El nivel de empoderamiento de las socias. Actualmente la Directiva y responsables formadas de APROCUYC, están en capacidad de manejar sus ingresos y gastos, de disponer del dinero suficiente para el funcionamiento de la organización y de

los negocios, y de priorizar la repartición de utilidades para lo más urgente, como la compra de pequeños equipos necesarios para el faenado artesanal en los grupos y asadero de cuyes.

El haber logrado acceder a préstamos externos para ofrecer créditos a sus socias y así mismo la oportunidad de capacitación en otros espacios existentes.

La generación de ingresos económicos por la actividad de cuyes ha sido un elemento básico, ya que les ha permitido demostrarse que las mujeres asociadas pueden lograr mejorar sus condiciones de vida y las ha posicionado dentro de la economía familiar al aportar para solventar la educación de sus hijos, el equipamiento de la casa y en algunos casos la mejora de la vivienda.

Los beneficios que la Asociación brinda a sus socias activas, como un cupo mensual para la venta segura de cuyes a un precio "mejor que del mercado", la entrega de micro-créditos para mejorar sus actividades productivas, la venta de insumos y semillas a precio de costo, capacitaciones periódicas y asistencia técnica entre otras.

La existencia de un espacio de toma de decisiones en la organización participativo y democrático, permite el funcionamiento empresarial, el de la organización y el desarrollo de las capacidades personales, grupales y organizacionales.

Recomendaciones

Consideramos que la experiencia de APROCUYC se mantiene y es exitosa, porque además del trabajo técnico desarrollado, el acompañamiento al proceso socio-empresarial siempre estuvo presente. Consideramos que los dos ejes constituyen los pilares en los que se asienta la propuesta de Sedal, sin una de ellas la organización no puede caminar.

La participación de una directiva comprometida y dinámica permitió que APROCUYC forjara un camino, planificando desde el inicio las actividades asociativas y responsabilidades de producción y comercialización entre todas las personas interesadas y socializando la información con informes periódicos del resultado de las mismas.

Somos conscientes del rol que ha jugado SEDAL en el proceso y consideramos que si trabajamos en propuestas empresariales asociativas es necesario inculcar, desde la constitución de la empresa valores y principios de economía solidaria a través de los talleres y de acciones prácticas.

Por otro lado hemos visto la necesidad de establecer procesos de formación integral para lideresas y directivas, promocionando liderazgos jóvenes que se interesen en la conducción de estas iniciativas locales y que asuman el compromiso con su desarrollo.

Puntos críticos y/o debilidades

El cambio de las directivas y gerentas cada dos años en APROCUYC demanda de una mayor permanencia de trabajo para el desarrollo de capacidades empresariales en las directivas nuevas, ya que en la mayoría de los casos las mujeres no están adiestradas para desempeñar los cargos para los cuales fueron nombradas.

La implementación de los reglamentos elaborados en las diferentes áreas de trabajo son el mayor cuello de botella, pues los lazos de amistad y compañerismo en la Asociación confunden las relaciones de trabajo y responsabilidad que se necesita para sostener una empresa y la organización, dejando pasar las sanciones a las socias en el momento oportuno y tomar los ajustes pertinentes para la buena marcha de la Asociación.

La poca visión empresarial de las socias no permite masificar la venta del producto y abrirse hacia otros mercados potenciales.

LECCIONES APRENDIDAS

La comercialización asociativa en volúmenes demanda de grupos de productores campesinos con capacidad de inversión y mayor cantidad de tierra, pues los Comisariatos, Agroindustrias o Intermediarios de Exportación, pagan después de 15 días por lo menos con bandas de precios fijos durante todo el año. Los beneficios en este tipo de comercialización se determinan por los volúmenes vendidos y no por los precios.

A los grupos de productoras campesinas caracterizadas como economías de subsistencia, este tipo de comercialización no les interesa porque venden sus productos a precio de oportunidad en los mercados, pues el efectivo lo utilizan para la sobrevivencia diaria y las bandas de precios que ofrecen las agroindustrias no les parecen atractivas y los volúmenes que puede ofertar cada familia son muy pequeños.

En la implementación de tecnologías productivas innovadoras es necesario, en cada eslabón de la cadena, acompañar de una propuesta técnica y de capacitación apropiadas, así como fondos de crédito adaptados a los ciclos del proceso para garantizar su apropiación.

Para implementar una visión empresarial en la producción de las parcelas de familias campesinas, donde se incorpora la comercialización asociativa de productos, es prioritario realizar un diagnóstico socio-económico del sistema de producción que permita visibilizar cuáles son los rubros que generan ingresos en la familia, a fin de potenciar los cultivos o crianzas que ya conocen.

Es de vital importancia para una iniciativa socio empresarial que se proyecta al largo plazo, contar con herramientas que permitan enfrentar al mercado, como por ejemplo iniciar estudios de mercados y prefactibilidad.

*Te invitamos a conocer nuestra historia,
la historia de un grupo de mujeres
campesinas emprendedoras
que con la esperanza de mejorar
la economía de nuestras familias,
nos aventuramos en la producción
y la comercialización de cuyes.*

inter
cooperation

Manejo de Recursos Naturales
Economía Rural
Gobernabilidad Local y Sociedad Civil

PROGRESSIO

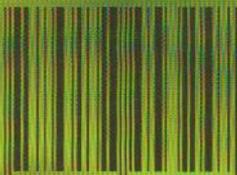
CAMBIANDO MENTES • CAMBIANDO VIDAS



SEDAL

servicios para el desarrollo alternativo

ISBN 9978-45-324-5



9 789978 45324 7

