**SISTEMATIZACION DEL PROYECTO**

**“Fortalecimiento del proceso organizativo de las mujeres rurales de la frontera norte de la provincia de Sucumbíos. Implementación de una Red de Tiendas Comunitarias manejadas por Organizaciones de Mujeres filiales de la FMS en la ribera del Rio Putumayo”**

**FOSIN/GIZ - FMS**

**Responsable: Alicia Garcés Dávila**

**Federación de Mujeres de Sucumbíos**

**Julio, 2012**

**INDICE**

**PRESENTACION…………………………………………………………………………………… 4**

1. **CONTEXTO DE LA EXPERIENCIA VIVIDA**
   1. **Descripción de la situación socio económica del Cantón Putumayo 5**
   2. **La Federación de Mujeres de Sucumbíos y su trabajo en la zona del**

**Putumayo………………………………………………………………………………………. 6**

* 1. **El Proyecto de Fortalecimiento de Seguridad Integral en Frontera**

**Norte, FOSIN y su interés en apoyar a las mujeres del Putumayo 7**

* 1. **Descripción de las comunidades beneficiadas por el proyecto…….. 8**
  2. **Descripción de las organizaciones de mujeres que participan en**

**el Proyecto……………………………………………………………………………………. 10**

1. **MARCO CONCEPTUAL DE LA EXPERIENCIA VIVIDA**
   1. **El ejercicio de los derechos económicos de las mujeres una clave**

**en la lucha por la igualdad y la restitución de derechos……………. 11**

* 1. **La implementación de las tiendas una estrategia para fortalecer**

**las organizaciones y visibilizarlas socialmente……………………………. 12**

* 1. **La construcción de la paz en la frontera requiere la coordinación y**

**colaboración entre diversos actores de la sociedad civil y el estado 13**

* 1. **Las mujeres y sus organizaciones tienen un papel fundamental**

**para la construcción de la paz en la frontera……………………………….. 14**

1. **DESCRIPCION DE LA EXPERIENCIA VIVIDA**
   1. **Elaboración y negociación del proyecto…………………………………………. 14**
   2. **Se sientan las bases para la implementación del proyecto por**

**las organizaciones de mujeres en las diferentes comunidades……… 15**

* + 1. ***Aclaración de las dudas, preocupaciones surgidas en las***

***organizaciones sobre la implementación del proyecto*……… 15**

***3.2.2 Reflexión sobre los criterios de las organizaciones para***

***la selección de las responsables de las tiendas………………….. 16***

* + 1. ***Elaboración participativa de aspectos generales del***

***reglamento interno para el funcionamiento de las tiendas.. 17***

* 1. **Socialización de la propuesta en las organizaciones de mujeres**

**que intervienen en el proyecto……………………………………………………… 18**

* 1. **Capacitación al personal responsable para la gestión**

**de las tiendas……………………………………………………………………………….. 19**

* + 1. ***Quienes son las mujeres elegidas como responsables***

***de las tiendas…………………………………………………………………….. 19***

* + 1. ***Capacitación en gestión y administración de las tiendas… 19***
  1. **Instalación de las tiendas en las comunidades………………………….. 21**
     1. ***Adquisición y entrega del equipamiento en las tiendas…… 21***
     2. ***Adquisición y distribución de los productos para las tiendas 22***
  2. **Seguimiento y acompañamiento de las tiendas en cada**

**Comunidad…………………………………………………………………………………. 24**

* + 1. ***La Asociación de Mujeres Unidas por la Paz, Recinto***

***El Progreso……………………………………………………………………… 24***

* + 1. ***La Asociación de Mujeres La Esperanza, Recinto Lorenzo.. 27***
    2. ***La Asociación de Mujeres Tri Fronterizas del Recinto***

***Buen Samaritano……………………………………………………………. 30***

* + 1. ***La Asociación de Mujeres Nuevo Amanecer,***

***Recinto Santa Elena………………………………………………………… 34***

* + 1. ***La Asociación de Mujeres Las Orquídeas, del recinto La***

***Ceiba………………………………………………………………………………. 35***

* 1. ***Experiencias y conclusiones de este primer periodo de***

***funcionamiento de las tiendas……………………………………………………. 36***

1. **OBJETIVOS Y METAS QUE NOS PROPUSIMOS**

**4.1. Objetivo general ……………………………………………………………………… 39**

**4.2. Objetivo Específico………………………………………………………………….. 39**

4.3. Análisis de los resultados del proyecto……………………………………. 40

1. **ACTORES(AS) INVOLUCRADOS(AS) EN LA EXPERIENCIA**
   1. **Actores del proyecto……………………………………………. 42**
   2. **La coordinación y construcción de consensos entre el**

**FOSIN, la FMS y las organizaciones de mujeres …………………… 44**

**LECCIONES APRENDIDAS………………………………………………………………… 45**

**ANEXO FOTOGRAFICO**

**PRESENTACION**

El presente documento trata de dar una visión global y cronológica de los principales acontecimientos que sucedieron durante la experiencia del Proyecto Implementación de una Red de Tiendas Comunitarias manejadas por Organizaciones de Mujeres de la ribera del Rio Putumayo, ejecutado en el marco de un Convenio Interinstitucional entre la Federación de Mujeres de Sucumbíos FMS y el Proyecto Fortalecimiento de Seguridad Integral en Frontera Norte, FOSIN, una iniciativa del gobierno ecuatoriano, a través del Ministerio Coordinador de Seguridad financiado por la Unión Europea y ejecutado por la GIZ Ecuador.

Este Proyecto se ejecutó en el periodo de septiembre de 2011 a junio de 2012, con la participación de las organizaciones de mujeres, filiales de la FMS: La Asociación de Mujeres Las Orquídeas, del recinto La Ceiba; La Asociación de Mujeres Nuevo Amanecer, Recinto Santa Elena; La Asociación de Mujeres La Esperanza, Recinto Lorenzó; La Asociación de Mujeres Unidas por la Paz, Recinto El Progreso; y La Asociación de Mujeres Tri Fronterizas del Recinto Buen Samaritano, localizadas en el curso alto, medio y bajo del Rio Putumayo, con la coordinación, acompañamiento y apoyo técnico de la FMS, así como la colaboración del FOSIN, que asumió formalmente frente a la GIZ la ejecución del Proyecto y por lo mismo la administración directa de los recursos económicos

Para la ejecución de este trabajo hemos recurrido principalmente a los informes de las actividades realizadas en el proyecto, a entrevistas a las socias de las organizaciones y a las responsables de las tiendas comunitarias, y a la propia memoria de las técnicas responsables de acompañar el proceso de implementación de las tiendas.

Es uno de los resultados del Proyecto, compromiso asumido por la FMS con el objeto de recuperar y comunicar la experiencia, conocimientos, practicas, ideas, etc., del proceso de implementación de las tiendas comunitarias, con miras a orientar si es posible, la réplica de la misma en otras organizaciones de la propia Federación, como también la experiencia de una alianza estratégica entre una organización social como la FMS y un organismo de cooperación como la GIZ a través de su proyecto FOSIN.

.

1. **CONTEXTO DE LA EXPERIENCIA VIVIDA**
   1. **Descripción de la situación socio económica del Cantón Putumayo**

El Cantón Putumayo de la provincia de Sucumbíos, localizado en la región fronteriza del Ecuador con Colombia, según el censo demográfico del 2010 tiene una población de 10174 habitantes, que constituye el 6% de la población provincial, el 46% son mujeres y el 54% hombres. Es una población básicamente joven, en la medida que el 67% es menor de 24 años. Étnicamente el 64% de los habitantes se identifica como mestizos, el 26% como indígenas fundamentalmente kichwas y sionas, y el 9% como afrodescendientes .

Esta zona atraviesa una situación amenazante y de descomposición social, debido sobre todo a los impactos del conflicto armado colombiano y particularmente de la implementación del Plan Colombia, que ha generado particulares condiciones de violencia e inseguridad ciudadana. A esta crítica realidad se une la ausencia, hasta hace pocos años, de las políticas estatales, que ha implicado especialmente en la zona rural, la casi total ausencia de infraestructura básica que garanticen una buena calidad de vida a la población.

El Cantón Putumayo presenta los más altos índices de vulnerabilidad social en la Provincia de Sucumbíos, con altos índices de analfabetismo que alcanza a 9.8% especialmente entre las mujeres, mientras a nivel provincial es de 5.9%; existe una alta tasa de desnutrición de niñ@s menores de cinco años y por lo mismo mayores riesgos de morbilidad y mortalidad en este grupo de edad. Por su vecindad con la frontera colombiana es una zona donde se han asentado en calidad de refugiados un número importante de familias colombianas, expulsadas por el conflicto colombiano, entre ellas algunas conformadas por mujeres jefas de hogar.

La base de la economía de las familias rurales es la producción agropecuaria, que debido a limitaciones ecológicas propias del ecosistema amazónico, como es la fragilidad y pobreza del suelo, sus rendimientos son mínimos, lo cual se complica con las inundaciones periódicas del rio Putumayo, que generan pérdidas en los cultivos como café, plátanos, maíz, cacao, etc. Por otra parte, en esta zona el ingreso a un gran número de comunidades y recintos se realiza únicamente por vía fluvial, lo que encarece el transporte dificultando la movilización y el acceso a los mercados regionales como son Puerto El Carmen y El Palmar. Esta situación genera muchas dificultades, tanto para la venta de los productos locales, cuyos precios por lo general, son bajos y dependen de los intermediarios, como para la adquisición de productos necesarios para complementar la subsistencia, por los cual deben pagar precios elevados. Todos estos aspectos inciden negativamente en la economía familiar, lo que configura un escenario de pobreza y limitaciones para cubrir las necesidades familiares, precarizando sus condiciones de vida.

En este contexto, la situación de las mujeres del cantón Putumayo, particularmente de las que residen en la ribera del Rio Putumayo, es muy vulnerable por las condiciones que impone la inequitativa división del trabajo por género que existe dentro del sistema patriarcal, las mismas que caracterizan las relaciones familiares, por lo cual las mujeres deben responsabilizarse de actividades reproductivas, ligadas al cuidado de la familia, de otras que tienen que ver con el ámbito productivo, y también comunitario lo que implica una sobrecarga de trabajo, lo que ha limitado su acceso a espacios de capacitación y educación que permitan su desarrollo personal y profesional, generando una dependencia económica de sus parejas, que es una de las causas para que en esa área exista un alto nivel de violencia intrafamiliar, que afecta particularmente a las mujeres y a sus hijas e hijos.

* 1. **La Federación de Mujeres de Sucumbíos y su trabajo en la zona del Putumayo**

La Federación de Mujeres de Sucumbíos (FMS), creada 5 de marzo de 1987, como una organización popular de segundo grado, sin fines de lucro, reconocida legalmente por decisión 091 de CONAMU, en la actualidad abarca a más de 106 organizaciones de mujeres que aglutinan aproximadamente a 1500 socias, provenientes principalmente de sectores rurales y urbano marginales de los diferentes cantones de la provincia. En la actualidad se ha convertido en uno de los espacios fundamentales para la defensa de los derechos de las mujeres de la provincia, a través de procesos de formación, capacitación, generación de propuestas, acciones de denuncia y presión política.

Considerando las condiciones de marginalidad de las mujeres de la zona del Putumayo, desde hace algunos años, ha puesto especial interés por apoyar y promover la organización de las mujeres, como una estrategia para mejorar sus condiciones de vida. Esto se ha realizado principalmente a través del trabajo de promotoras de derechos, que visitan periódicamente a las organizaciones de base; y con la implementación de un programa de educación para apoyar a las mujeres a terminar sus estudios. Gracias a este trabajo es destacable el incremento del número de organizaciones de mujeres que se han creado en la zona de frontera, a pesar de las condiciones adversas que sufren.

Gracias a este proceso las mujeres se han convertido en el Putumayo, en uno de los pocos sectores organizado y movilizado en torno a la articulación de una propuesta de paz y desarrollo para la zona, con criterio de equidad. Son las únicas, que especialmente en la zona rural, cuentan con la infraestructura social y física básica necesaria para poder planificar y organizar iniciativas comunitarias que apunten a mejorar su situación de género, así como de la población en general, como son las casas taller para las mujeres que la FMS ha construido en los recintos de El Progreso, La Ceiba y Lorenzó, con el apoyo del Plan Ecuador, el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Putumayo y de instituciones internacionales como la DGA española.

En el año 2010 la Asamblea General de la FMS, definió como una de sus prioridades el desarrollo de alternativas para trabajar el tema de los derechos económicos. En ese contexto, y tomando en cuenta la problemática de las mujeres de la ribera del Rio Putumayo, que hemos graficado en los párrafos anteriores, las lideresas de esa zona plantearon la necesidad de implementar con las organizaciones de base tiendas comunitarias manejadas por ellas, que permitan responder a las necesidades de abastecimiento de las familias, particularmente de las mujeres. Esto implico que conjuntamente con las promotoras de la zona se escriba una propuesta al respecto y se empiece a negociar con agencias de cooperación internacional el financiamiento respectivo.

* 1. **El Proyecto de Fortalecimiento de Seguridad Integral en Frontera Norte, FOSIN y su interés en apoyar a las mujeres del Putumayo**

El Proyecto de Fortalecimiento de Seguridad Integral en Frontera Norte, FOSIN, es una iniciativa del gobierno ecuatoriano, a través del Ministerio Coordinador de Seguridad financiado por la Unión Europea y ejecutado por la GIZ Ecuador a través del programa PROMODE. FOSIN tiene por objetivo general promover iniciativas que construyan una visión de seguridad ciudadana, a través del impulso a iniciativas de participación ciudadana en la gestión de la seguridad, con una perspectiva integral; el fortalecimiento de redes de atención a población afectada por fenómenos de violencia, a través de la promoción de iniciativas generadoras de ingresos; y, el ajuste de la imagen pública percibida de la frontera norte, a través de iniciativas comunicacionales y educativas.

Para el desarrollo de su componente II Mejoramiento de mecanismos de protección y asistencia a víctimas de la violación de derechos humanos en la Frontera Norte dirigido a generar acciones que mejoren la conciencia de los derechos para la población más vulnerable (niños, niñas, adolescentes y mujeres con especial atención a la población de refugiad@s) encontró como aliada estratégica a la Federación de Mujeres de Sucumbíos, tomando en cuenta el trabajo que realiza en favor del ejercicio de los derechos de las mujeres del Putumayo, especialmente de las mujeres víctimas de violencia intrafamiliar y de género, así como de las mujeres colombianas que han debido salir de su país en búsqueda de refugio.

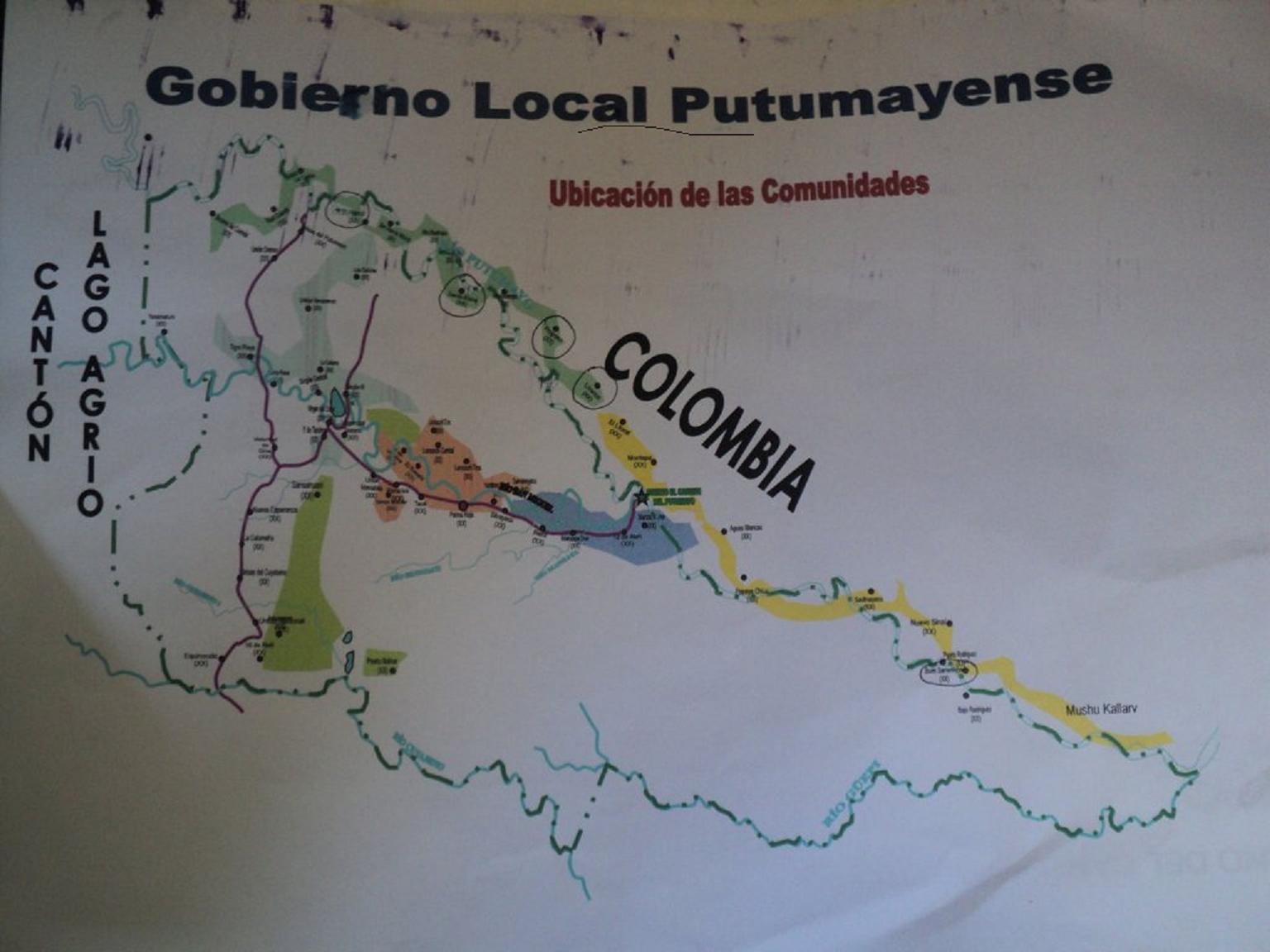
Esta situación permitió juntar los esfuerzos institucionales tanto de la Federación de Mujeres de Sucumbíos, como del Proyecto FOSIN, para el financiamiento y desarrollo de una red de cinco tiendas comunitarias manejadas por las organizaciones de mujeres de la Ribera del Putumayo, afiliadas a la Federación de Mujeres de Sucumbíos.

* 1. **Descripción de las comunidades beneficiadas por el proyecto**

Las organizaciones de base seleccionadas para la implementación del proyecto, se ubican en los recintos Santa Elena, La Ceiba, El Progreso, Lorenzó y Buen Samaritano.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CANTÓN** | **PARROQUIA** | **COMUNIDAD** | **POBLACIÓN** | **Nº FAMILIAS** |
|
| PUTUMAYO | SANTA ELENA | Santa Elena | 280 | 56 |
| La Ceiba | 240 | 48 |
| Progreso | 155 | 31 |
| Lorenzo | 139 | 25 |
| PUTUMAYO | Puerto Rodríguez | Buen Samaritano | 95 | 19 |
| **TOTAL** | | | **909** | **179** |

Fuente Plan Ecuador

**** Como se muestra en el cuadro anterior, las comunidades o recintos donde se ubican las tiendas, cuatro están ubicados en la Parroquia Santa Elena –Santa Elena, La Ceiba, Progreso y Lorenzó; y, Buen Samaritano, que corresponde a la parroquia de Puerto Rodríguez, todas pertenecientes al Cantón Putumayo y ubicadas en el curso alto, medio y bajo del rio del mismo nombre**.**

Según datos proporcionados por Plan Ecuador, la población total de las cinco comunidades es de 909 personas, distribuidas en 179 familias, con un promedio de cinco miembros cada una. Las poblaciones demográficamente más grandes son Santa Elena con 280 y la Ceiba con 240 habitantes; mientras, el Progreso y Lorenzo tienen una población de 155 y 139 personas respectivamente. La comunidad más pequeña es Lorenzó con una población de 95 personas.

La mayor parte de familias que conforman estas comunidades son de origen colombiano, la mayoría proveniente de los Departamentos de Nariño y El Huila, que vinieron a esta zona en búsqueda de tierras por los problemas agrarios que existían en el país vecino, en un proceso que data de aproximadamente 40 años. Como en todo proceso de migración, primero llegaron unas familias, las cuales poco a poco fueron atrayendo a más familiares. La población de las comunidades Santa Elena, La Ceiba en un alto porcentaje es blanco mestiza; en El Progreso la población es diversa –blanco mestiza, afro descendientes e indígenas-; mientras en Lorenzó la mayoría es afro descendiente y un pequeño número de familias de origen indígena; la comunidad de Buen Samaritano, en cambio es básicamente indígena y diversa, conformada por miembros de diferentes pueblos oriundos tanto del Ecuador como de Colombia y algunos peruanos (kichwa, siona, nonuya, cofan, entre otros).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DINAMICA - DEMOGRAFICA** | **SANTA ELENA** | **LA CEIBA** | **PROGRESO** | **LORENZO** | **BUEN SAMARITANO** | **TOTAL** |
| Población - menores a 1 año | 6 | 5 | 3 | 3 | 2 | 19 |
| Población - 1 a 9 años | 45 | 39 | 25 | 22 | 15 | 146 |
| Población - 10 a 14 años | 15 | 13 | 8 | 7 | 5 | 48 |
| Población - 15 a 29 años | 66 | 57 | 37 | 33 | 22 | 215 |
| Población - 30 a 49 años | 69 | 59 | 38 | 34 | 23 | 223 |
| Población - 50 a 64 años | 29 | 25 | 16 | 15 | 10 | 95 |
| Población - de 65 y más años | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 16 |
| TOTAL | 235 | 202 | 130 | 116 | 79 | 762 |

FUENTE: SIISE

Si bien existen discrepancias en los datos demográficos que presentan las diferentes fuentes como Plan Ecuador y SIISE respecto a l número de población existente en las cinco comunidades, asumiendo como más segura la de Plan Ecuador, creemos que el cuadro que presentamos nos da luces sobre la estructura demográfica de la población, de manera general, pudiendo observar que es una población básicamente joven, el 56% corresponde a menores de 29 años, el 42% es población adulta entre los 30 y 64 años y el 2% a la tercera edad.

Aproximadamente un 10% de las familias que actualmente habitan en estas comunidades, se ha asentado en las mismas en los últimos años, como resultado de la implementación del Plan Colombia, debido a las fumigaciones realizadas en los municipios colombianos del Putumayo colombiano para la erradicación forzada de cultivos ilícitos y por la presión de grupos armados –guerrilla, paramilitares y ejército colombiano-. El asentamiento de estas familias en territorio ecuatoriano, también ha sido favorecido por acciones de apoyo hacia los refugiados como ACNUR y el gobierno ecuatoriano, que con el programa de Registro Ampliado favoreció que muchos obtuvieran documentación que regularizaba su presencia en la zona.

Según una encuesta realizada en la zona[[1]](#footnote-1), se ha podido establecer que en las comunidades el promedio de la incidencia de pobreza por consumo es de 90%, y el promedio de pobreza por necesidades básicas insatisfechas es de 91%. El ingreso promedio es de US $ 162,16 y en el 28% de los casos estos ingresos se obtienen de forma semanal. La economía de estas familias es básicamente de subsistencia, abasteciéndose fundamentalmente de productos producidos en sus fincas como frutas, maíz, arroz, plátanos, yuca, etc., y de animales menores como pollos y chanchos, carne de res y leche en poca cantidad, por lo cual los ingresos económicos, básicamente de la venta de cacao, café, o algún animal, lo destinan para abastecerse de productos alimenticios, medicamentos, de aseo, de limpieza, etc., que son necesarios para complementar la subsistencia familiar.

* 1. **Descripción de las organizaciones de mujeres que participan en el proyecto**

Hasta la década del 90, debido al aislamiento de la región del Putumayo del resto del país, los únicos apoyos que tenían las comunidades eran los misioneros y misioneras, pertenecientes al Vicariato Apostólico de Sucumbíos. En este contexto, son las Hnas., de la Providencia, las que apoyan a las mujeres para que se organicen a través de la formación de grupos para darles cursos de costura o artesanías. A finales de los 90 por invitación de las misioneras empiezan a visitar la zona dirigentas de la FMS, que facilitan talleres de autoestima y organización popular. En el 2005 la FMS implementa un Programa de Educación para apoyar a mujeres adultas que no han terminado sus estudios, para que los terminen acogiéndose a la Ley de los Propios Derechos, en este sentido se conforman algunos grupos de estudio en el Río Putumayo, teniendo como base los que anteriormente se habían conformado con las misioneras. De esta manera la FMS comienza a tener mayor presencia en la zona, la cual se consolida con la presencia de promotoras de derechos, que visitan a los diferentes grupos mensualmente para capacitarlas en el tema de derechos de las mujeres. Este proceso va a permitir la conformación de organizaciones de mujeres que se afilian a la FMS, entre las cuales están:

* La Asociación de Mujeres Las Orquídeas, del recinto La Ceiba, en la que participan 16 mujeres
* La Asociación de Mujeres Nuevo Amanecer, Recinto Santa Elena, en la que participan 9 mujeres
* La Asociación de Mujeres La Esperanza, Recinto Lorenzó, en la que participan 30 mujeres
* La Asociación de Mujeres Unidas por la Paz, Recinto El Progreso, en la que participan 10 mujeres
* La Asociación de Mujeres Tri Fronterizas del Recinto Buen Samaritano, en la que participan 14 mujeres.

Estas organizaciones en la actualidad han sido seleccionadas para ser parte del Proyecto de tiendas comunitarias. De todas ellas, la Asociación de Mujeres La Esperanza de El progreso, es la única que tiene reconocimiento jurídico, las demás están recogiendo la documentación pertinente para realizar el trámite correspondiente, con el apoyo de la FMS. Uno de los limitantes para que hasta la actualidad la mayoría de organizaciones no haya podido tener el reconocimiento jurídico, se debe a que la mayor parte de socias son mujeres de origen colombiano, que no habían regularizado su permanencia en el país, a pesar de que algunas viven por muchos años. Ante esta situación la FMS, a través de su área de Frontera está apoyando a las mujeres de estas organizaciones para legalizar su permanencia en el país y obtener la documentación correspondiente.

**2. MARCO CONCEPTUAL DE LA EXPERIENCIA VIVIDA**

A continuación delinearemos algunas orientaciones conceptuales y metodológicas que han guiado la ejecución del proyecto de Red de Tiendas.

**2.1. El ejercicio de los derechos económicos de las mujeres una clave en la lucha por la igualdad y la restitución de derechos**

Si bien no contamos con datos recientes, podemos establecer quesegún el Censo de Población de 2001, apenas el 26,54% de la población económicamente activa (PEA) de la provincia de Sucumbíos son mujeres, dato que demuestra el desconocimiento del aporte femenino a la economía de la sociedad y no toma en cuenta las actividades de reproducción social y material que realizan las mujeres al interior de sus familias y de sus comunidades. Por otra parte, la estructura machista de la sociedad y la situación de discriminación en que se encuentran las mujeres, especialmente de sectores rurales y populares, ha puesto limitaciones para el ejercicio de sus derechos económicos, por ejemplo presenta dificultades para acceder al mercado laboral formal y para la generación de ingresos de manera autónoma, para lo cual no existen líneas de crédito adecuadas a las condiciones sociales y culturales de las mujeres. Esta realidad se expresa en los siguientes datos sobre la provincia. La tasa de desempleo de las mujeres (15.5%) es más del doble que la de los hombres (6.9%). Con respecto al sub-empleo la situación es igual, la tasa total de sub-empleo para la región es de 62.8%, correspondiendo 56.1% a los hombres y 71.8% a las mujeres[[2]](#footnote-2).

En este contexto, la Federación de Mujeres de Sucumbíos ha determinado que es fundamental trabajar para mejorar el acceso y ejercicio de los derechos económicos de las mujeres, contribuyendo al mejoramiento de su calidad de vida y de sus familias; así como, fortalecer su autoestima y autonomía económica, como una pieza clave en la lucha por una verdadera igualdad,

En este marco se ubica su propuesta para implementar una red de tiendas manejadas por las organizaciones de mujeres ubicadas en la ribera del Rio Putumayo, que como hemos indicado anteriormente es una de las zonas más marginalizadas de la provincia, por lo cual la situación de las mujeres y de sus familias en general es más crítica.

**2.2. La implementación de las tiendas una estrategia para fortalecer las organizaciones y visibilizarlas socialmente**

Si bien las mujeres del Putumayo han venido trabajando desde hace algunos años en el ámbito comunitario su aporte no se ha visibilizado suficientemente. En este contexto, la oportunidad de manejar una tienda comunitaria, que da respuesta a una necesidad sentida por la población, se constituye en una estrategia para visibilizar el aporte de las mujeres al desarrollo de la comunidad, dando además oportunidad a las mujeres de incidir en espacios que han estado tradicionalmente limitados para ellas, como es el de la comercialización, así como mejorar la economía de sus familias.

Por otra parte, la implementación de las tiendas va a permitir que las organizaciones activen los espacios organizativos para la toma de decisiones, para la planificación de acciones y para su ejecución, lo que va a fortalecer su identidad y pertenencia a sus organizaciones.

Otro aspecto, en este mismo camino es la constitución de una red de tiendas, cuyo funcionamiento va a permitir generar espacios de coordinación y de toma de decisiones de manera consensuada para orientar el manejo de las tiendas, tanto en el aspecto organizativo como administrativo, permitiendo también el intercambio de experiencias. Por otra parte, el funcionamiento de esta red permitiría fortalecer la unidad de las organizaciones de mujeres en el rio, permitiendo una mayor actoría política y capacidad de presión social en la presentación de demandas y en su negociación con los gobiernos locales.

**2.3. La construcción de la paz en la frontera requiere la coordinación y colaboración entre diversos actores de la sociedad civil y el estado.**

En una zona como el Putumayo afectada por el conflicto colombiano y particularmente por las estrategias del Plan Colombia en la lucha contra el narcotráfico y la presencia de los grupos armados irregulares, uno de los retos del Ecuador ha sido la construcción de una frontera de paz, en el cual se inscriben las políticas estatales como la implementación del Plan Ecuador y el Proyecto FOSIN, ejecutado por la GIZ Ecuador**,** así como las políticas de desarrollo local implementadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Putumayo.

Por otra parte, la Federación de Mujeres de Sucumbíos desde el inicio del Plan Colombia en el año 2000, ha tratado de contribuir al logro de la paz en la frontera, buscando soluciones particularmente para las mujeres de la región que han sido las más afectadas por el conflicto, muchas de las cuales han buscado refugio en el Ecuador. Una estrategia concreta al respecto ha sido apoyar el fortalecimiento de las organizaciones de mujeres en el área, así como establecer relaciones de coordinación con organizaciones de mujeres de la frontera colombiana como son: la Alianza Departamental de Mujeres de Putumayo y la Ruta Pacifica.

Se ha considerado también que una de las maneras más eficaces para prevenir el avance del conflicto hacia el Ecuador ha sido el fortalecimiento del tejido social, para lo cual se requiere la coordinación y colaboración entre diversos actores de la sociedad tanto local como nacional, generando sinergias entre la sociedad civil y el Estado. En este contexto se inscriben las acciones realizadas en el marco de los siguientes convenios: Convenio de Cooperación Interinstitucional entre Plan Ecuador**,** el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Putumayo y la Federación de Mujeres de Sucumbíos, para la construcción de una casa taller en la comunidad de Lorenzó y el apoyo para la implementación de la red de tiendas con un fondo para la movilización de productos y equipos; y, el Convenio Marco de Cooperación entre Proyecto de Fomento de Seguridad Integral en Frontera Norte FOSIN y la Federación de Mujeres de Sucumbíos, para el desarrollo y promoción de la red de tiendas comunitarias localizadas en la ribera del rio Putumayo.

**2.4. Las mujeres y sus organizaciones tienen un papel fundamental para la construcción de la paz en la frontera**

Tomando en cuenta que las mujeres en la zona del Putumayo constituyen casi la mitad de la población y que por su posición de género han sido las más afectadas por el conflicto, es fundamental que cualquier alternativa para promover la paz en la frontera, tome en cuenta sus necesidades e intereses. Por otra parte, es fundamental reconocer que las mujeres son las principales cuidadoras de sus familias, por lo tanto del resto de la población, y por lo mismo son las más preocupadas por aspectos relacionados a la sobrevivencia y protección de la familia y comunidad, siendo las portadoras de valores como la seguridad y la paz. En este sentido, la red de tiendas comunitarias, encaminadas a resolver un problema fundamental de abastecimiento para las familias no solo ecuatorianas, sino también colombianas, que son manejadas por las mujeres lleva precisamente ese mensaje de unidad, solidaridad y cooperación mutua que debe ser la base de la construcción de la paz en la frontera.

1. **DESCRIPCION DE LA EXPERIENCIA VIVIDA**

A continuación describiremos las diversas etapas que se han vivido en el proceso de implementación de la red de tiendas manejadas por las organizaciones de mujeres en la ribera del Rio Putumayo, las mismas se han definido por su naturaleza, objetivos y resultados que se querían conseguir en cada una.

* 1. **Elaboración y negociación del proyecto**

Tomando en cuenta el resultado del Encuentro Zonal realizado en la comunidad del Progreso en el año 2010, con participación de las mujeres de diversas organizaciones de mujeres ubicadas en la ribera del Río Putumayo, en el cual se determinó que una de las problemáticas que más afectaba a las mujeres de la zona, era el aislamiento de las diferentes comunidades en relación a los centros de comercio de la zona, como es el caso de Puerto El Carmen y Palmar, que limitaba y encarecía el abastecimiento de los productos más indispensables para las familias, situación que afectaba particularmente a las mujeres, por su rol de género; con la participación de las promotoras de la zona, se procedió a elaborar el proyecto para la implementación de la red de tiendas, manejadas por las organizaciones de mujeres, ubicadas en los recintos: La Ceiba, Santa Elena El Progreso, Lorenzo y Buen Samaritano.

El criterio para elegir estas organizaciones fue por un lado geográfico, tomando en cuenta la ubicación de las comunidades que permite cubrir espaciadamente la ribera del Río Putumayo a lo largo de su curso en la frontera ecuatoriana, por otro, eran organizaciones que a excepción de Santa Elena y Buen Samaritano contaban con infraestructura propia, como son las casas taller. Luego de elaborado este proyecto, fue presentado al FOSIN para solicitar su financiamiento, obteniendo una respuesta positiva.

En un principio, la GIZ Ecuador apoyo para que la UE financie directamente el proyecto a la FMS, lo cual no se cristalizó. Debido al interés del FOSIN por apoyar la implementación de las tiendas, se llegó finalmente al acuerdo que sea el FOSIN el que directamente administrara los recursos del proyecto y se responsabilizara de su ejecución frente a la GIZ, manteniendo a través de su representante en Lago Agrio un nivel de coordinación y acompañamiento a las actividades; mientras la FMS y sus organizaciones de base se responsabilizaban de la ejecución de las actividades, de acuerdo a la planificación elaborada conjuntamente con el FOSIN. Este proceso de negociación para definir las condiciones para la ejecución definitiva del proyecto duro aproximadamente siete meses (febrero a julio de 2011).

La indefinición sobre la fecha de inicio del proyecto, que había sido anunciado a las organizaciones para los primeros meses del 2011, luego de la aprobación del proyecto por el FOSIN, genero desconcierto entre las socias, especialmente las dirigentas, que ya habían empezado a conversar con las asociadas las condiciones para implementar las tiendas, como por ejemplo, estableciendo el sitio en que funcionarían las tiendas y haciendo una primera elección de las responsables para la administración de las tienda. El Proyecto inicio su implementación formalmente en el mes de septiembre de 2011.

* 1. **Se sientan las bases para la implementación del proyecto por las organizaciones de mujeres en las diferentes comunidades.**

A continuación se describe el proceso realizado para que las organizaciones de mujeres, desde un principio, asuman la responsabilidad sobre la implementación de las tiendas.

* + 1. ***Aclaración de las dudas, preocupaciones surgidas en las organizaciones sobre la implementación del proyecto*.**

Debido a la suspensión que había sufrido el proceso del proyecto por las razones indicadas anteriormente, era necesario volver a retomar el proceso en las comunidades y con las dirigentas de las organizaciones para aclarar las dudas que se habían generado en las mismas, sobre si en verdad se iba a implementar el proyecto, preocupaciones recogidas por las promotoras de la zona y transmitidas a la FMS; también era importante recoger las expectativas y puntos de vista de l@s miembr@s de las comunidades y principalmente de las mujeres sobre las tiendas, así como empezar a delinear el borrador de un reglamento interno que norme el funcionamiento de las tiendas, tanto desde el punto administrativo como organizativo. Con estos objetivos se realizó una reunión los días 9 y 10 de septiembre en Puerto El Carmen con la participación de las dirigentas de las organizaciones y las mujeres elegidas para responsabilizarse del manejo de las tiendas.

Entre las preocupaciones de las socias que se recogieron y fueron tratadas en el taller están: que si debían devolver al FOSIN el dinero que iba a aportar para la adquisición de equipamiento y productos que permitiría iniciar el funcionamiento de las tiendas comunitarias. Esto implico volver a reflexionar sobre el significado de capital semilla y las responsabilidades de las organizaciones de mujeres para hacer sostenible este proyecto; otra preocupación de las mujeres se centraba en los efectos del proyecto en relación al fortalecimiento de las organizaciones, si este no era manejado eficientemente y si se producían conflictos internos que no pudieran resolver. Ante estos planteamientos se llegó a la conclusión de que era necesario generar una estrategia de acompañamiento del proceso, y de implementar actividades que vayan dirigidas a fortalecer a las organizaciones, como por ejemplo talleres de liderazgo, resolución de conflictos, etc.; otra de las inquietud ha sido que si bien la tienda es una necesidad sentida, no conocen su funcionamiento y administración, por lo que se sentían inseguras. En este sentido, fue importante resaltar el proceso de capacitación que el proyecto había planificado para las dirigentas y administradoras de las tiendas, así como el seguimiento y acompañamiento que la FMS iba a dar a las organizaciones para asegurar el éxito del proyecto.

***3.2.2 Reflexión sobre los criterios de las organizaciones para la selección de las responsables de las tiendas***

En vista de que las organizaciones habían ya elegido a las responsables de las tiendas, fue importante recoger los criterios utilizados en las diferentes organizaciones para incorporarlos dentro de la propuesta de reglamento interno para el funcionamiento de la red de tiendas.

A continuación señalamos los siguientes:

1. Que sea responsable y organizada, criterio considerado como uno de los más importantes en la selección de las responsables de las tiendas, en la medida que aquellas iban a ser las actoras más importantes para garantizar el éxito de las tiendas, asumiendo la responsabilidad sobre la administración de las mismas, el cuidado del equipamiento, el almacenaje y provisión de productos, etc.
2. Que sea estudiada, que sepa leer, escribir y operaciones matemáticas básicas, en este sentido, conociendo la realidad de las mujeres de la zona, no se planteaban que hayan terminado estudios, sino que sean mujeres que tengan los mínimos conocimientos para poder llevar las cuentas.
3. Que tenga algunas cualidades como son: ser solidaria, capacidad de superar las dificultades, amigable, paciente, aspectos que consideraban importantes para atender la tienda y resolver los problemas que seguramente iban a aparecer en la práctica de su manejo, por ser una actividad nueva que implicaba nuevos retos.
4. Que sean socias de la organización desde algún tiempo y predisposición a respetar el reglamento interno de las tiendas. Para las mujeres estos aspectos consideraban importantes, en la medida que permiten tener confianza en las personas que van a administrar las tiendas, la seguridad de que se preocupen por los intereses colectivos y de la organización y esto solo se puede conseguir cuando se ha participado algún tiempo en la vida organizativa, conociendo sus objetivos y reglamentos.
5. Que puedan tener tiempo para dedicarlo a la tienda y que vivan cerca del lugar de su funcionamiento o disposición para vivir en ella. Estos aspectos de tipo logístico, se considera también importantes porque facilitan la atención que se debe dar a l@s client@s de las tiendas, manteniendo el horario que se establezca.
   * 1. ***Elaboración participativa de aspectos generales del reglamento interno para el funcionamiento de las tiendas***

En un proceso participativo, con todas las mujeres presentes en la reunión, con el apoyo de un esquema general preparado por las técnicas de la FMS, se realizó la discusión de los aspectos generales que debía contener el reglamento interno que regiría el funcionamiento de las cinco tiendas, topándose los siguientes aspectos:

* Sobre las responsables, su selección, las obligaciones y sanciones por el incumplimiento de responsabilidades, la bonificación por sus servicios.
* Sobre las reglas en relación a la adquisición y ventas de productos y la forma de determinar los precios.
* Sobre el horario de atención de las tiendas
* Sobre el reparto de beneficios
* Sobre las obligaciones y beneficios de las socias de la organización en relación a la tienda.

Entre los aspectos que sobresalieron en la reflexión sobre los lineamientos para el reglamento interno, están los siguientes:

* Se elegirán dos responsables para cada tienda, las cuales de acuerdo a la organización interna se dividirán los tiempos, horarios y responsabilidades que tienen que ver con su función.
* Los precios que se determinen no deben ser especulativos, pero si procurando que los mismos cubran los gastos que se realicen para su adquisición y llevarlos a la comunidad, el pago de una bonificación a las responsables, así como un porcentaje pequeño para beneficio de la organización.
* En relación a los beneficios se determinó que un 50% debe incorporarse al capital de la tienda y el otro 50% que la organización establezca la forma como lo va a gastar
* Uno de los aspectos, que se ha visto ha contribuido para que las tiendas comunitarias que se han implementado en la provincia hayan desaparecido es el fio, por lo cual se estableció que por ningún motivo se fiara en las tiendas.
* Para facilitar la adquisición de los productos de las tiendas por parte de las familias y ante la circunstancia que no tengan efectivo para comprar se decidió que puedan realizar un trueque con cacao, considerando que es un producto que todos tienen y que luego la tienda puede vender ya sea en El Palmar como Puerto El Carmen.
* Las responsabilidades de las socias en relación al desarrollo de la tienda.
  1. **Socialización de la propuesta en las organizaciones de mujeres que intervienen en el proyecto.**

Otro aspecto importante para el reinicio del proyecto, fue el compromiso asumido por las dirigentas de volver a socializar el proyecto y las condiciones de su ejecución, lo cual se realizó durante el periodo del 13 al 29 de septiembre. Las reuniones que se realizaron en las diferentes comunidades, fueron los espacios para tratar sobre el reglamento interno de las tiendas, en base al documento borrador elaborado anteriormente en Puerto El Carmen, siendo aceptados todos los planteamientos que constaban en el mismo, por parte de todas las organizaciones.

En base al reglamento aceptado por las organizaciones, se ratificaron a las mujeres que habían sido anteriormente seleccionadas para ser responsables de las tiendas, una vez que ellas aceptaron las obligaciones y beneficios establecidos en este documento. También se ratificó la decisión sobre la ubicación de los locales donde funcionaran las tiendas en cada comunidad: en El Progreso, La Ceiba, Lorenzo, en las casas taller de las mujeres; en Buen Samaritano, en la casa comunal; y, en Santa Elena en la casa de la responsable de la tienda, en vista que en esta comunidad no existe ni casa taller de las mujeres ni casa comunal.

* 1. **Capacitación al personal responsable para la gestión de las tiendas**

Otro tema importante para la implementación de las tiendas fue la capacitación técnica a las responsables seleccionadas por cada organización para su gestión y administración.

* + 1. ***Quienes son las mujeres elegidas como responsables de las tiendas***

En general las mujeres elegidas como responsables de las tiendas tienen las siguientes características:

* Son mujeres que participan en las organizaciones desde hace algún tiempo, que se han distinguido por su participación y liderazgo en las mismas.
* Todas son madres de familia, que tienen entre 2 y 11 hijos e hijas, la mayoría está en el grupo de edad de 20 a 45 años, solo una supera este grupo de edad
* El 70% son mestizas, el 10% indígenas (una siona y otra del pueblo nonuya, las dos de origen colombiano) y el 20% afro descendientes.
* Todas son parte de familias que tienen como actividad económica principal la producción agropecuaria, por lo mismo las mujeres a más de las labores de cuidado de la familia, deben realizar tareas de cultivo o cuidado de animales, a las cuales se juntan las actividades relacionadas a su participación en la organización y en la actualidad a su papel de responsables de las tiendas. Esta diversidad de labores configura un escenario de sobrecarga de trabajo.
* La mayoría de las mujeres ha participado en el Programa de Educación por los Propios Derechos implementado por la FMS, con lo cual han podido concluir estudios de ciclo básico o bachillerato. Solo en dos casos, son mujeres que no han terminado la primaria.
  + 1. ***Capacitación en gestión y administración de las tiendas***

La propuesta metodológica para esta capacitación, fue que sea básicamente participativa, en la modalidad de talleres, que se realizarían en Puerto El Carmen, con la participación de las mujeres seleccionadas como responsables de las tiendas y las dirigentas de las organizaciones, en fechas previamente consensuadas por las participantes. El objetivo de estos talleres fue proveer a las participantes de conceptos básicos sobre el tema de gestión y administración aplicados al caso concreto de las tiendas comunitarias; conocimientos sobre la elaboración de precios, y los diferentes aspectos que se debe tomar en cuenta en los mismos; manejo de formularios para llevar un control de los ingresos y egresos tanto de productos como de dinero. También estos talleres se concibieron como espacios para coordinar y planificar actividades para la implementación de las tiendas, así como para tomar decisiones sobre aspectos operativos de las mismas.

El primer taller de capacitación, se realizó el 9 y 10 de septiembre, en el mismo uno de los temas centrales fue definir participativamente, con el apoyo de las facilitadoras de la FMS, lo que se debía entender por gestión y administración de las tiendas comunitarias. Se enfatizó en el sentido, que la gestión y administración de una tienda debe ser concebida como una suma de actividades como: planificar, organizar, dirigir, coordinar, presupuestar, supervisar, evaluar y controlar, en la cual deben participar todas las actoras que son parte de la organización, como son las dirigentas y socias, las cuales deben intervenir en todo este proceso, siendo las responsables de las tiendas y las dirigentas de las organizaciones, las encargadas de la operatividad de las decisiones que se tomen.

En un segundo taller realizado el 30 de septiembre de 2011, el tema central fue entender el tema del mercado, como el espacio de transacción entre compradores y vendedores, así como los factores que influyen como la oferta y la demanda y la determinación de los precios. Para el esclarecimiento de estos conceptos fue importante recoger la experiencia y vivencia de las participantes. En este evento, también se empezó a trabajar el tema de los precios y como se los determina, para lo cual se trabajaron dos métodos:

1. A partir del precio de adquisición de un producto, sumar todos los costos que implica la adquisición y venta de los productos en las tiendas, y luego añadirle el margen de ganancia que se quiere obtener. En el caso de las tiendas se planteó que se debía tomar en cuenta: el costo del producto cuando se adquiere, más los gastos de transporte (personas y producto), bonificación a las personas de las tiendas, otro tipo de gastos y el porcentaje de ganancia de las tiendas que no debe ser superior al 35%.
2. Otro método fue basarse en el precio promedio del producto en los centros de mercado regionales como el caso del Palmar, Puerto El Carmen o Puerto Asís, con el objeto de establecer que los precios sean competitivos y las tiendas puedan atraer a los clientes de las comunidades. Esto implica que en algunos casos se debe sacrificar el margen de ganancia.

Una de las conclusiones a las que se llegó, es que estos métodos deben usarse sólo como referencia, ya que el determinar qué precio ponerle a un producto debe considerarse que se debe garantizar la sostenibilidad de la tienda, pero mantener precios que no sean especulativos y que las personas de las comunidades puedan mirar a la tienda como un servicio y no como un negocio particular que lo único que quiere es lucrar. Estas reflexiones fueron reforzadas con ejercicios prácticos con las participantes en el taller.

En el taller realizado el 13 de octubre de 2011, el tema central fue el manejo de los formularios que se habían diseñado para el sistema de gestión y administración de las tiendas, los cuales se trató que sean sencillos y prácticos, considerando el nivel educativo de las responsables de las tiendas, facilitando el control permanente de los ingresos y egresos tanto de los productos como del dinero de las tiendas. Para que las participantes se familiaricen con el manejo de estos formularios se realizaron ejercicios prácticos.

También en este evento se volvieron a realizar prácticas de cálculos de precios, en base a los precios de venta de productos en los comercios de El Palmar, Puerto El Carmen y Piñuña Negro esta última en Colombia, que habían sido previamente investigados por las participantes y asegurando que sean competitivos con los mismos.

Uno de los limitantes en este tipo de talleres, fue la diferencia en los niveles de captación de los conocimientos y técnicas por parte de las participantes, en la medida, que algunas mujeres por su nivel de educación y el mayor conocimiento del mercado pudieron fácilmente comprender los conceptos y realizar con mayor facilidad los ejercicios prácticos, lo que no sucedía, especialmente en el caso de las mujeres indígenas, que por su bajo nivel educativo enfrentaron mayores problemas. Esta situación obligo a que las facilitadoras pusieran mayor atención a este grupo.

* 1. **Instalación de las tiendas en las comunidades**

El proceso de instalación de las tiendas en las comunidades se inició en el mes de octubre de 2011 y concluyo en el mes de mayo del 2012

* + 1. ***Adquisición y entrega del equipamiento en las tiendas***

En la elaboración del proyecto y en base a la experiencia de las mujeres, se determinó la necesidad de que las tiendas contaran con un equipamiento básico que contemplaba lo siguiente: un generador de luz a gasolina, una refrigeradora, un computador e impresora, una vitrina, un anaquel, una balanza, una calculadora, y una caja de seguridad y útiles de oficina.

Para la adquisición del equipamiento y cumpliendo las obligaciones asumidas por la FMS, durante el mes de octubre de 2011 se realizó un recorrido intensivo por Lago Agrio cubriendo los diversos lugares de comercio con el objeto de obtener proformas de precios y especificaciones técnicas de cada equipo, con el objeto de enviarlas al FOSIN, para orientar su adquisición en Quito. El proceso de adquisición, por los requisitos que se debían cubrir, demoro algún tiempo.

En el proceso de adquisición, el FOSIN decidió mejorar el equipamiento de las tiendas, en lugar de entregar un generador de luz a gasolina, instalar un sistema fotovoltaico en cada una de las tiendas, considerando algunos aspectos: disminuir el impacto ambiental negativo como es el ruido que produce el generador; también los problemas que existe en la zona para la adquisición de combustible como la gasolina, ya que al ser una zona de frontera existen constantes controles para evitar el contrabando; disminuir los costos para las tiendas y dar un mejor mantenimiento a equipos como la refrigeradora y la computadora; considerando que la mayoría de las tiendas están en las casas taller de las mujeres, se pensó en dar mayores facilidades para la realización de actividades de la organización. Por otra parte, considerando las dificultades de transporte en la zona, se decidió la adquisición de un motor fuera de borda[[3]](#footnote-3) .Estos cambios, fueron consultados por el FOSIN a la FMS, y posteriormente comunicados a las organizaciones, los cuales fueron aceptados, aunque se despertaron algunas dudas en relación a la capacidad de generación de luz por el sistema fotovoltaico considerando las condiciones del clima tropical, donde existen muchos días de lluvia y por lo mismo no sale el sol.

En febrero 3 del 2012, se realizó una reunión de planificación con la presencia de las dirigentas de las organizaciones, responsables de las tiendas, representantes del FOSIN y de la FMS, en la cual se definió la estrategia para la entrega del equipamiento, así como el representante de la empresa CodeSolar, encargada de instalar los sistemas fotovoltaicos, quien explico a las participantes en qué consistía el sistema, absolvió las dudas y preocupaciones de las representantes de las comunidades.

El equipamiento, fue entregado finalmente a las dirigentas de las organizaciones las mismas que se responsabilizaron de llevarlo desde el Puerto El Carmen a las comunidades de Lorenzo, El Progreso y Buen Samaritano; y desde Sansahuari hasta La Ceiba y Santa Elena. El sistema fotovoltaico fue instalado en el mes de abril del 2012, previa una capacitación en cada comunidad, principalmente a las mujeres de la organización para su mantenimiento.

* + 1. ***Adquisición y distribución de los productos para las tiendas***

El planteamiento del proyecto fue que el stock de productos que las tiendas expenderían debía corresponder a las necesidades de las familias, acorde a sus costumbres. Con el objeto de confeccionar la lista de acuerdo a estos criterios, se realizaron varias actividades:

Luego del taller realizado el 9 y 10 de septiembre, las dirigentas de las organizaciones, en base a un formulario elaborado previamente, recogieron información sobre los productos que las familias normalmente compraban en el mercado y que esperaban que también se vendan en las tiendas. Esta información fue socializada en el taller realizado el 30 de septiembre, en la cual se pudo observar que la mayoría de productos eran solicitados por todas las comunidades, en los que se incluían productos alimenticios, de aseo personal y para la casa, de ferretería, etc. Luego de un ejercicio de priorización, se elaboró una lista definitiva, en la que además se realizó un esfuerzo por determinar la marca o calidad de preferencia de los productos en las diversas comunidades.

Una siguiente actividad fue determinar la posibilidad de adquirir los productos en las diferentes distribuidoras en Lago Agrio, así como los precios y facilidades que ofrecían para su adquisición, para lo cual se las visito durante la primera quincena de octubre. Con esta información se confecciono una nueva lista de productos para las tiendas, en la cual ya se determinó la cantidad de cada uno, con el objeto de que el monto global no supere los cuatro mil dólares, monto establecido como capital semilla a ser entregado a cada tienda. En el taller del 13 de octubre de 2011, se presentó la lista definitiva de los productos que se iban a adquirir para las tiendas, la cual fue aprobada por las dirigentas y responsables de las tiendas presentes. Esta lista fue posteriormente enviada al FOSIN en Quito para los trámites de adquisición correspondientes.

El FOSIN también tuvo que cumplir varios requisitos para la adquisición de los productos, decidiendo adquirir todos los productos en un solo local comercial ubicado en Lago Agrio, como es el caso del Supermercado El Éxito, el cual se comprometió en entregar el stock de productos en dos fases. Esta solicitud fue realizada por la FMS, con el objeto de que en base a la primera entrega se pueda establecer el nivel de aceptación de los productos parte de l@s clientes de la comunidad y así revisar la lista de la segunda fase.

La primera entrega se realizó en el mes de abril del 2012 en Puerto El Carmen, en donde las representantes de cada tienda recibieron el stock correspondiente para llevarlo a sus respectivas comunidades. Previamente se realizó con ellas un ejercicio para definir los precios de venta al público, tomando como base el precio de compra de los mismos.

La segunda entrega se realizó el 12 de mayo, también en Puerto El Carmen, donde recibieron el stock correspondiente las responsables de las tiendas. Previamente, en una reunión mantenida con dirigentas y responsables de las tiendas se analizaron, los productos que menos habían salido, de los más solicitados y de los productos que no habían sido enviados la primera vez y que también eran pedidos por la gente de la comunidad, con lo cual se elaboró una nueva lista.

* 1. **Seguimiento y acompañamiento de las tiendas en cada comunidad**

El seguimiento y acompañamiento por parte del equipo responsable del proyecto de tiendas de la FMS conformado por: la coordinadora del proyecto, la consultora del sistema de gestión de tiendas, la comunicadora de la Federación y acompañadas por la responsable del FOSIN en Lago Agrio, realizo visitas a las comunidades, la cual se hizo de la siguiente manera: del 21 al 23 de mayo visita a las comunidades de El Progreso, Lorenzo y Buen Samaritano; y, el 29 y 30 de mayo a las comunidades de Santa Elena y la Ceiba[[4]](#footnote-4).

Estas visitas tuvieron los siguientes objetivos:

1. Establecer con las responsables de las tiendas y las dirigentas de las organizaciones la marcha de la tienda, especialmente las dificultades que se han presentado en la gestión y administración de la tienda, así como la forma en que han resuelto el aprovisionamiento de productos y el control a las responsables.
2. Evaluar con las responsables de las tiendas el manejo de formularios, en relación al control y registro de ingresos y egresos de dinero y productos y apoyarlas en resolver problemas a cargo de la consultora del sistema de gestión de las tiendas,
3. Reunión con las integrantes de la organización, para hablar sobre el proceso de implantación de la tienda, el involucramiento de las integrantes de la organización, la forma como están aplicando el reglamento interno, los problemas que existen y de qué manera los están resolviendo.
   * 1. ***La Asociación de Mujeres Unidas por la Paz, Recinto El Progreso***

**Administración de la tienda**

* Las responsables de las tiendas se han organizado de tal manera, que “Lo que vendemos vamos apuntando en un borrador, al final de la semana totalizamos lo que se ha vendido y pasamos a limpio”
* En aproximadamente un mes y medio de abierta la tienda, habían vendido aproximadamente ochocientos dólares y han empezado a adquirir otros productos para surtir la tienda “de los ingresos hemos comprado dos quintales de arroz, también hemos comprando fundas para despachar, vasitos, palitos para hacer helados y gelatinas aprovechando la nevera”.
* El sitio que han determinado para proveerse de productos es en Puerto El Carmen, aunque reconocen que todavía no tienen claridad sobre donde adquirirlos con beneficios para la tienda “estamos lejos del pueblo para comprar los productos para la tienda, no sabemos todavía donde vamos a ir a comprar, donde podemos comprar productos con precios cómodos para poder obtener ganancias, porque si no nuestra tiendita no va a surgir”.
* Los productos que se venden más en la tienda son: “arroz, aceite, manteca, sal galletas, bombones, también nos piden mucho el maggi que hasta ahora no hemos comprado”
* Uno de los problemas que se ha enfrentado es la diferencia del tipo de pesos de los productos “porque nos venden por libras y la gente (colombiana) está acostumbrada a los kilos y nos reclaman”
* Sobre el tema de los precios la gente tiene la expectativa de que la tienda les venda al mismo precio que en Puerto El Carmen, sin tomar en cuenta los gastos que debe asumir para transportar los productos. “No podemos subir más de un dólar el kilo de arroz, porque la gente reclama”. Pero también existe conciencia de las responsables de la tienda de cuidar la sostenibilidad de la misma “no podemos bajarnos mucho porque perdemos, tenemos que sacar los gastos”
* En la comunidad colombiana de Piñuña Negro, que queda al frente de El Progreso, existe una tienda, que sería la competencia más directa, pero se han dado cuenta que “los precios que tenemos en muchas cosas están más bajos. El atún que nosotros tenemos a 90 centavos”. Por esta razón también tienen clientes de comunidades colombianas
* Las responsables de la tienda han empezado a desarrollar estrategias de promoción de la tienda como ellas mismo lo indican. “Para atraer a los niñ@s de la escuela, los primeros bolos que hicimos les regalamos y al otro día ya vinieron a comprarnos”.

**Experiencia de las mujeres en su función de responsables de la tienda**

* Uno de los principales problemas que han enfrentado las responsables de las tiendas ha sido cambiar la rutina de su día a día, especialmente en los primeros días como nos cuenta una de ellas “los primeros días ha sido duro, porque yo he estado acostumbrada a estar con los míos en la casa y ahora paso sola en la tienda, pero a pesar de eso tengo que hacer un esfuerzo de estar aquí, demostrar que tengo voluntad y compromiso a las compañeras”.
* Otro de los retos de las responsables, ha sido calcular los precios de los productos, actividad que todavía tienen dificultades a pesar de la capacitación que recibieron, además se sienten inseguras por su falta de experiencia para manejar una tienda, como lo expresan en el siguiente testimonio “para mí ha sido muy duro eso de sacar las cuentas de a cómo vender los productos, de a cómo van a salir, cosa que los primeros días yo hasta lloraba, porque a mí nunca me había tocado eso de manejar una tienda, ahora ya no porque ya le cogí el ritmo, pero al principio si tuve, a veces estaba sola y no tenía ningún apoyo, hasta el presidente de la comunidad vino ayudarnos, ahora ya no, también ha sido importante el apoyo que me ha dado mi esposo, mi yerno”
* Para las responsables de la tienda, este trabajo es un espacio de crecimiento y aprendizaje como ellas lo dicen “la tienda es un aprendizaje, de aquí a mañana uno va a poder desenvolvernos”.
* Para las responsables también ha sido importante el apoyo de sus familiares para desenvolverse en su función, como lo dicen: “a mí también me apoyan los de mi familia, cuando llegan las cargas ellos están dispuestos a ayudarnos, también me animan a venir, hasta a veces mi esposo me acompaña las tardes, él se siente bastante agradecido de la Federación, porque hasta se graduó en el programa de educación”.

**Sobre la participación de la organización**

* Para promover la participación de las socias en la tienda y el control sobre lo que pasa en ella dicen: “ ahora hemos hecho una reunión con las socias para indicarles lo que hemos entregado a la tesorera”
* Entre las socias de la organización, especialmente en dos de ellas, existe la expectativa de que también ellas puedan ser tomadas en cuenta como administradoras de las tiendas, porque les interesa sobre todo beneficiarse de la bonificación establecida, como una de ellas lo expresa en la siguiente pregunta “se puede rotar la administración de la tienda entre las socias, porque todas queremos beneficiarnos del sueldito….”
* Como uno de los aspectos que se plantea en el reglamento es la necesidad de que las socias de las organizaciones apoyen a la tienda, existe preocupación de que si no lo hacen les puedan sacar de la organización como lo indica una socia “ me dicen que si yo no compro en la tienda, porque aquí no fían y entonces tengo que ir donde me fían, me van a sacar de la organización, eso quiero que me aclaren”

**Propuestas de la organización para mejorar la tienda**

* Las socias y principalmente las encargadas ya están pensando en actividades económicas que pueden beneficiar a la tienda, como por ejemplo dicen “nosotras queremos hacer pan, pero no podemos porque no tenemos un horno para hacerlo”

**Beneficios que las socias perciben de la tienda**

* La mayoría de socias presentes, resaltan el beneficio de contar con una tienda en la comunidad que les permite abastecerse de productos fácilmente, sin tener que salir a Puerto El Carmen o ir a la tienda de Piñuña Negro. ‘A mí me ha parecido una buena idea porque ahora no se tiene que pagar pasaje para ir al otro lado, sino que se viene aquí no más y se compra lo que se necesita”; “uno viene a comprar cualquier cosa aquí, más cerca, yo estoy contenta con tener la tienda en nuestra organización. La gente de la comunidad también está contenta con la tienda, porque ya no tenemos que cruzar el rio para comprar cualquier cosa”.

**Expectativas futuras sobre la tienda**

* La tienda para las mujeres es considerada como un medio para tener ingresos que luego puede irse acumulando para su beneficio, como lo dice una de ellas “yo pienso que sí nosotros tenemos un ingreso, podemos luego ir acumulando para el futuro y eso nos va a servir en el mañana”.
* Las mujeres tienen muchas expectativas en relación al desarrollo futuro de su tienda,”lo que nosotros queremos es que luego se convierta en un supermercado”.

**Sobre factores externos que influyen en el proceso de las tiendas**

* Muy cerca de la comunidad existe un control militar colombiano en el puesto denominado Piñuña Negro, cuyas actividades ya han empezado a generar inquietudes en las dirigentas y responsables de la tienda “la otra noche (cuando llevaban los productos para la tienda) nos dicen que tenemos que mostrarles la propiedad de las cosas, que si no les mostramos nos van a quitar las cosas, por eso les mostramos las facturas y les tomaron fotos. También necesitamos mostrar que la refrigeradora y el equipamiento son nuestros, porque casi siempre están viniendo y nos preguntan de dónde hemos sacado todo, y creen que somos mafiosas….”
  + 1. ***La Asociación de Mujeres La Esperanza, Recinto Lorenzo***

**Administración de la tienda**

* En esta comunidad no ha existido ningún problema en la administración de la tienda, la responsable tiene al día el registro de ingresos y gastos.
* El dinero que ingresa a la tienda diariamente por las ventas es entregado también cada día a la tesorera de la organización.
* Para decidir sobre la adquisición de productos, se reúnen semanalmente la responsable de la tienda, la presidenta de la organización y la tesorera.
* En un mes y medio han vendido aproximadamente 1400 dólares, con los cuales ya han podido adquirir nuevos productos como arroz, que es el producto que más se vende.
* El lugar donde adquieren los productos para la tienda es Puerto El Carmen y también hicieron una experiencia de adquirir los productos en Lago Agrio. Para la compra de productos han establecido una comisión conformada por la presidenta de la organización y una de las dirigentas de la organización, a la cual han encomendado que tenga un mayor vínculo con las responsables de la tienda.
* En la actualidad los clientes de la tienda vienen de la Vereda Campeón, del Alto Lorencito al otro lado del rio y también de la comunidad
* Una de las alternativas para las familias que no tienen dinero para comprar en la tienda es el trueque por lo cual ya han empezado a recibir cacao que luego lo venden en Puerto El Carmen, también reciben maíz. El precio de cambio del cacao es el que está vigente en el mercado.
* Para la promoción de la tienda las dirigentas de la organización indican que “hemos conversado con la gente, hemos participado en una reunión en la escuela donde estaba gente de otras comunidades y ahí también hemos hablado de la tienda e invitándoles que nos visiten”.

**Experiencia de las mujeres en su función de responsables de la tienda**

* Para la responsable de la tienda, esta función le ha permitido prepararse, aprender el tema de los precios, a calcularlo. También ha servido para que las personas de su organización y dela comunidad la valoren, por la responsabilidad que tiene en el desempeño de su puesto.
* Para las dirigentas de la organización, el apoyo de la familia ha sido fundamental, como lo indican “los esposos si ayudan y colaboran, eso hace que no desmayemos”.

**Sobre la participación de la organización**

* Según las dirigentas de la organización “todas las socias están entusiasmadas con la tienda, están también comprando,”.
* En esta organización, las reuniones permanentes han permitido a las socias entender mejor el funcionamiento de la tienda, como ellas mismo lo explican ”si bien algunas no estaban contentas con algunos precios, ahora con la conversación que ha habido con las mujeres de la organización, ya entienden más”; “ para nosotras lo del fio no ha sido problema, porque ya lo teníamos hablado, antes había también una tienda que por el fio se acabó, entonces nosotros mismo queremos que la compañera no fie, porque si lo hace se van acabando las cosas”

**Propuestas de la organización para mejorar la tienda**

* El entusiasmo de las socias de la organización por la implementación de la tienda, se expresa también en las diversas ideas que proponen para aumentar y diversificar los productos que venden en la tienda, como por ejemplo: “estamos pensando comprar pollos para vender y también nos han dicho para recibir pollos para vender, pero creemos que sale mejor sacar las gallinas a vender en Puerto El Carmen y traer luego comprando pollos pelados y otros productos”;” Estamos pensando en criar pollos para vender y también nos darían huevos, pero no tenemos un cerramiento para hacerlo”.
* El tener la refrigeradora también les ha permitido generar otro tipo de productos como los bolos, especialmente para venderlos a los niñ@s, “ahora tenemos la refri llena de bolos, vamos hablar con el profesor para poder vender a los niños”.

**Beneficios que las socias perciben de la tienda**

* Para las socias de la organización, la tienda ha traído beneficios económicos a las familias**, “**para mí es bueno tener las cosas aquí, porque no siempre tenemos plata para ir a Puerto El Carmen y por eso ahorramos”; “lo bueno es que ya tenemos las cosas aquí y como uno es bajo de recursos económicos, no puede estarse moviendo a Puerto El Carmen y pagar los pasajes y compra aquí su remesita, eso es lo más bueno que hay aquí”; ” para mí lo bueno es que tenemos la tiendita aquí y nos sirve a todas, un centavo que nos ganemos nos sirve a todas las mujeres”; ” para mi es una bendición de Dios tener la tiendita aquí, porque si se nos acaba el kilo de sal no tenemos que pagar diez dólares para ir a comprar a Puerto El Carmen y lo podemos hacer mejor aquí”; “tenemos la tienda que nos facilita la vida y no tenemos que ir a Puerto El Carmen, y si no tenemos plata tenemos cacao, huevos, etc. para cambiar”.
* En general la tienda ha permitido a las personas y especialmente a las mujeres, conseguir productos, por los cuales anteriormente tenían que esperar ir a Puerto El Carmen**: “**Lo bueno de la tienda es que aquí mismo conseguimos las cosas, en todo caso los precios no deben subirse mucho para poder comprar”; “yo me siento muy contenta con la tiendita aquí porque cuando se le termina uno va y compra”
* También se resalta los beneficios adicionales que ha traído la tienda, principalmente con el sistema de luz fotovoltaico, lo que permite tener luz en la casa taller y que funcione la refrigeradora, como lo expresa el siguiente testimonio **”**ahora podemos tomar agua helada, que eso ni lo pensábamos, y también por la luz estoy muy contenta”; “también estoy contenta por el tema de la luz y quizá Dios quiera que tengamos también la radio, eso me da mucho contento”.
* La implementación de la tienda ha posibilitado visibilizar el trabajo de la organización en beneficio de la comunidad y las familias “la organización ha buscado un apoyo para sostener a la familia, porque nuestra comunidad es de bajos recursos económicos y eso es para nosotros la tienda”.

**Expectativas futuras sobre la tienda**

* Las expectativas de las mujeres para el futuro de la tienda es hacerla crecer y que les permita tener beneficios propios para sacar a la familia adelante.

**Sobre factores externos que influyen en el proceso de las tiendas**

* Hasta la actualidad no encuentran que existan factores externos negativos que amenacen la existencia de la tienda, su mayor temor es que alguien de fuera de la comunidad robe su tienda, para lo cual dicen están vigilando.
  + 1. ***La Asociación de Mujeres Tri Fronterizas del Recinto Buen Samaritano***

**Administración de la tienda**

* En esta comunidad las responsables de la administración de la tienda han tenido mayores dificultades que tienen que ver principalmente con sus escasos conocimientos de escritura y números. A pesar de sus limitaciones se nota el esfuerzo que realizan para regirse al sistema administrativo diseñado para el manejo de las tiendas, lo cual ha implicado que el equipo técnico de la FMS, les dé un apoyo suplementario para el desarrollo de su actividad.
* Una de las responsables de la tienda ha sido designada para administrar el dinero de las ventas, que en un mes y medio aproximadamente ha sido de $1.200, con lo cual ya han adquirido productos, especialmente arroz que es el de mayor venta. El mercado donde adquieren los productos es Puerto El Carmen.
* Una de las dificultades que han tenido que enfrentar las encargadas de la tienda, ha sido hacer entender a los clientes de la tienda una de las reglas fundamentales de la tienda que es no fiar, como lo describe el siguiente testimonio “algunas personas han venido a querer que se les fie y yo les he explicado que no se puede, que la tienda no es mía, que es de la organización y que no se fía”.
* También han debido enfrentar la queja constante de muchas personas sobre los precios de la tienda, planteando que son más caros que en Puerto El Carmen, sin entender que para mantener la tienda existen gastos que deben ser cubiertos y muchas veces las vendedoras se dejan impresionar por los clientes y varían los precios de uno a otro cliente.
* La coordinación entre las dos encargadas para distribuir el horario de atención de la tienda no siempre se ha podido y en lugar de dividirse la atención, a veces coinciden y hay momentos en que la tienda se cierra, lo que causa que algunas personas se quejen de esto o por otro lado, no se rijan por el horario establecido como lo dice una de las responsables “a veces viene gente muy de mañana o muy tarde para comprar, lo que nos hace muy difícil, porque nosotras también tenemos obligaciones en la casa”.
* Es una de las tiendas que mayor cantidad de cacao ha recibido en calidad de trueque por productos, el cual es vendido también en Puerto El Carmen. El precio de cambio es establecido por el precio del mercado.

**Experiencia de las mujeres en su función de responsables de la tienda**

* A pesar de las dificultades que enfrentan las responsables de la tienda, encuentra que su trabajo en la misma les está permitiendo, tener otros conocimientos, como es la manera como se elaboran los precios. Además un mayor acercamiento a entender el mercado, en vista que en la actualidad deben ir obligatoriamente a Puerto El Carmen para adquirir los productos.

**Sobre la participación de la organización**

* Las mujeres de la organización, están con mucha expectativa sobre su tienda y en lo posible tratan de apoyarla, ayudando a las responsables en la limpieza del local y hasta ayudarlas a vender si es necesario.
* Para la dirigenta una forma para apoyar el desarrollo de la tienda es fortalecer a la organización “haciendo reuniones, conversando con las mujeres, haciéndoles ver que nada sacamos haciendo problemas por todo, yo no soy una mujer estudiada, y también soy enferma, pero a pesar de eso les hago ver que estoy alentada y eso también deben hacer eso. Por eso estoy estudiando para aprender a leer y sobre todo los números, porque eso es muy importante. Si sabemos leer y escribir también podemos organizarnos mejor”.

**Propuestas de la organización para mejorar la tienda**

* Para las mujeres de la organización, la tienda les ha dado un impulso para su fortalecimiento por lo cual si bien ”al principio las mujeres estaban desobligadas, porque los hombres les decían ¿que van hacer ustedes, los niños y la casa botada? Yo dije ya nos metimos a esto y tenemos que seguir aunque sea paso por paso y de ahí ya nos llamaron para la tienda, y de ahí ahora estamos pensando hacer una rocería para sacar más fondos y no esperar pegarnos solo a la tienda, ahora ya tenemos una arrocería pequeña y tengo que conseguir para el veneno para que crezcan las plantas y así seguir trabajando”.

**Beneficios que las socias perciben de la tienda**

* A pesar de los problemas que todavía enfrenta la tienda en su desarrollo, las socias de la organización, encuentran que ha traído muchos beneficios, especialmente considerando la lejanía de la comunidad en relación a Puerto El Carmen, a donde obligadamente debían ir para proveerse de productos. “Yo estoy muy agradecida con la tienda porque a veces a uno se le acaba la sal, el jabón, el arrocito y entonces se recibe muchos beneficios”; “la gente viene de diferentes lugares compra lo que necesita, antes era muy difícil no había ni un jabón para bañarse, lo que se necesitaba había que esperar que salga un bote para salir y comprar y eso era cada ocho días, porque era el tiempo en que salíamos a comprar, porque la comida que se trae no dura mucho tiempo, el costo del pasaje es de 15 dólares por persona y si se trae bultos cobran, $ 2,50 más, en ese sentido tener la tienda aquí es muy bueno”.
* Para la presidenta de la organización, el hecho que el FOSIN y la FMS hayan decidido apoyarlas para tener su tienda, ha sido muy importante para que la comunidad empiece a valorar más el trabajo de las mujeres, contribuyendo a mejorar su autoestima y haciéndoles pensar que existe un futuro mejor y así lo expresa “vida de las dirigentas es dura, porque uno tiene que salir y dejar a los hijos, al marido, hasta a veces nos dicen que el marido nos va a dejar, pero ahora yo me siento contenta, igual la gente de la comunidad, ellos dicen como las mujeres han hecho esto (la tienda), que antes nos tenían por poco, pero ahora nos sentimos orgullosas y agradecemos a las instituciones que nos han apoyado. A nosotros nunca han venido las instituciones a ofrecernos nada, vivíamos por vivir, pero ahora los hombres dicen las mujeres van adelante y por eso me siento contenta, ellos dicen por el trabajo de las mujeres ya tenemos la tienda en nuestra comunidad. No solo las mujeres nos beneficiamos, también los hombres, todos nos beneficiamos de donde vengamos, del frente (Colombia) de otras comunidades, ellos vienen y se quedan admirados, dicen como si antes aquí no había nada”.

**Expectativas futuras sobre la tienda**

* La expectativa de la organización, como en los otros casos, también es agrandar la tienda, como lo dicen: “Queremos agrandar nuestra tiendita para que sirva a todo el Rio Putumayo, no solo para nosotras”.

**Sobre factores externos que influyen en el proceso de las tiendas**

* Si bien la zona baja del rio Putumayo es relativamente peligrosa, las mujeres no encuentran que haya algún peligro para su tienda.  **“**Hasta ahora no se ha sentido nada, todo está tranquilo, esperemos seguir así”. Para obviar los problemas que puede traer los controles militares colombianos dicen “cuando nosotros salimos para Puerto El Carmen con la canoa, nos acercamos y les decimos que vamos a recibir una remesa que nos da el FOSIN en colaboración con la FMS, y luego tarde pasamos y ya no nos dicen nada, igual en Puerto El Carmen sacamos el permiso de zarpe”
  + 1. ***La Asociación de Mujeres Nuevo Amanecer, Recinto Santa Elena***

**Administración de la tienda**

* En esta organización, se ha nombrado a una sola persona como administradora de la tienda, la que cuenta con la confianza de todas las socias. “Somos una organización de mujeres campesinas humildes y sencillas, que hemos confiado en la compañera para que se encargue de la tienda”, la misma que cuenta con el apoyo de la presidenta.
* El hecho que existe una sola encargada, ha limitado para que los registros de ingresos y egresos de dinero y productos esté al día.
* La encargada de la tienda conjuntamente con la presidenta de la organización, son las que toman decisiones sobre la adquisición de productos, que se los realiza en Sansahuari “donde hemos encontrado una persona que nos provee a mejores precios. Como nuestra comunidad está muy alejada el transporte es muy caro tanto por el rio como por la carretera que recién están abriendo, lo cual afecta los precios de los productos de la tienda”
* Los clientes de la tienda son tanto de la comunidad como de los asentamientos colombianos que quedan al frente de la comunidad, los cuales son atraídos porque los precios son menores a los que existen en el vecino país.
* Uno de los temas que se ha desarrollado en la tienda es el trueque, tanto de cacao, como de huevos, donde los principales proveedores son l@s niñ@s, l@s cuales intercambian principalmente por bolos y caramelos. El cacao es vendido en Sansahuari y los huevos en la misma tienda.

**Experiencia de las mujeres en su función de responsables de la tienda**

* Para la responsable de la tienda su trabajo en la misma le ha dado mayores conocimientos sobre el manejo de una tienda, especialmente en la definición de precios y los aspectos que intervienen en los mismos, a pesar que ha debido redoblar sus esfuerzos para atender la tienda y a su familia.

**Sobre la participación de la organización**

* Cada semana se reúne la organización, evento en el cual también se reflexiona sobre la tienda y las socias se informan sobre la marcha de la tienda.
* Otro aporte de las socias es la adquisición de productos en la tienda.

**Beneficios que las socias perciben de la tienda**

* Para las socias de la organización, la tienda es un medio para abastecerse de productos a un precio menor, que en la otra tienda que existe en la comunidad, “es un beneficio para la gente, especialmente de Colombia, porque los precios de muchos productos están más baratos que al frente”.

**Expectativas futuras sobre la tienda**

* Como en el resto de comunidades, también la perspectiva de las socias de la organización es que la tienda crezca para responder al crecimiento de la comunidad “nuestro punto de vista sobre la tienda es que de lo que vaya ingresando invertir en la tienda para que vaya creciendo hasta que se convierta en un supermercado si es posible, porque el pueblito mismo está creciendo”.
* Otro deseo de las socias es contar con una casa taller para que en ella pueda funcionar su tienda, “quisiéramos que en la comunidad tengamos una casa de las mujeres, para poder tener ahí nuestra tienda y no estar en un local prestado por la compañera Nosotros también tenemos un terreno para que se construya la casa”.

**Sobre factores externos que influyen en el proceso de las tiendas**

* La preocupación de las mujeres de la organización es que la situación de conflicto en la zona se agrave, debido a la mayor incursión de militares colombianos y a la presencia de grupos irregulares, así como la amenaza de reiniciar las fumigaciones. Todo esto alteraría la vida de la comunidad y también de la tienda.

* + 1. ***La Asociación de Mujeres Las Orquídeas, del recinto La Ceiba***

**Administración de la tienda**

* Para la administración de la tienda han nombrado tres responsables, las que deben turnarse cada mes para asumir estas funciones.
* En la actualidad han previsto que cada una de las responsables tenga sus propios registros de ingresos y egresos de las tiendas, frente a lo cual se vio la necesidad que unifiquen en un solo registro y sigan los lineamientos del sistema de gestión de las tiendas.
* El dinero de la tienda es administrado por las responsables de la tienda y son las que deciden sobre la adquisición de productos, por lo cual se sugirió que exista sobre este tema un mayor control de la organización o de parte de las dirigentas y específicamente de la tesorera.
* Los sitios de adquisición de productos son principalmente Puerto Asís en Colombia, porque los precios son más bajos, en menor medida compran en el El Palmar en Ecuador. Para evitarse el costo del transporte encargan la adquisición de los productos a personas de confianza que eventualmente se trasladan hacia esos poblados.
* Una de las mayores dificultades que han encontrado es como compatibilizar los precios de la tienda, con los existentes en los mercados señalados, y al mismo tiempo mantener la sostenibilidad de la tienda.
* Una de las alternativas de promoción de la tienda, es el establecimiento de un espacio deportivo junto a la casa taller donde funciona la tienda, en el cual todas las tardes hacen deporte las personas de la comunidad, lo cual propicia la adquisición de productos.
* En esta tienda todavía no se ha implementado el tema de trueque y tampoco encuentran que haya mucho interés de los clientes por hacerlo.

**Experiencia de las mujeres en su función de responsables de la tienda**

* Para las responsables de las tiendas, su participación en los talleres de capacitación del proyecto, les permitió comprender como funciona el mercado, que de hecho les permite tomar mejores decisiones en relación al desarrollo de la tienda.

**Sobre la participación de la organización**

* Las socias participan en la tienda, realizando compras o ayudando al arreglo y mantenimiento de la tienda. Una de las tareas que también realizan es la promoción de la tienda entre las familias de la comunidad y los asentamientos colombianos.

**Propuestas de la organización para mejorar la tienda**

* Una de las propuestas para mejorar la tienda es la ampliación del local en que actualmente están, con el objeto de aumentar los productos que venden y tener una mayor exposición de los mismos.

**Beneficios que las socias perciben de la tienda**

* Como en todas las comunidades, las socias de la organización, valoran la tienda en la medida que sienten que se les ha resuelto el problema de abastecimiento que tenían. “Yo me siento bien tranquila, porque tenemos productos aquí y según las necesidades que uno tiene puede comprar lo que se necesite. La gente también se siente contenta por tener la tienda”; “la tienda está funcionando bien, toda la comunidad se beneficia y vienen a comprar personas de los dos lados. Para todos la tienda es un beneficio”; “Para mí la tienda ha significado un beneficio para todas, porque ahora podemos comprar aquí en la comunidad y no como antes que teníamos que ir al Palmar para comprar cualquier cosa y resultaba más costoso”

**Expectativas futuras sobre la tienda**

* Las socias tienen mucho interés porque su tienda crezca, para lo cual ven necesario que la organización se fortalezca y se coordinen acciones para apoyar a la tienda.

**Sobre factores externos que influyen en el proceso de las tiendas**

* En esta organización también es una preocupación para el desarrollo de la tienda, la mayor presencia de fuerzas militares colombianas en la zona, lo que contribuye a generar un ambiente de zozobra entre la gente, aunque dicen que ya están acostumbrados**.**
  1. ***Experiencias y conclusiones de este primer periodo de funcionamiento de las tiendas***

Las reflexiones que a continuación se plantean fueron fruto de un esfuerzo colectivo de intercambio de experiencias y evaluación de la primera etapa de funcionamiento de las tiendas, realizado el 21 de junio de 2012 en Puerto El Carmen, en una reunión en la cual participaron dirigentas, representantes de las socias de las respectivas organizaciones y las responsables de las tiendas.

* Durante las visitas se ha podido ver que en general las dirigentas, socias de las organizaciones y las responsables de las tiendas, han puesto mucha seriedad y compromiso para el cumplimiento de sus funciones, aplicando el reglamento elaborado previamente, lo cual asegura el desarrollo y sostenibilidad de las tiendas.
* Ha habido mucha aceptación de los miembros de las comunidades y de las circundantes tanto en el lado ecuatoriano como colombiano de las tiendas, valorando el servicio que estas les prestan para el aprovisionamiento de recursos a nivel local.
* Para las mujeres, en especial, los beneficios de las tiendas especialmente económicos, porque les permite ahorrar recursos que anteriormente se utilizaban para transportarse a los centros de mercado; también ahorran en tiempo; y, les facilita el poder proveerse de productos que les son necesarios para cubrir necesidades inmediatas, propios de la cotidianidad de la vida de una familia, de la cual las mujeres son actoras fundamentales.
* La implementación de las tiendas en las diferentes comunidades también han permitido visibilizar el trabajo de las organizaciones de mujeres, que no buscan solo el beneficio propio sino también de la comunidad, lo cual ha redundado en el mejoramiento del autoestima de las mujeres, generando en ellas nuevas ideas para el desarrollo de su tienda y a nivel personal.
* La importancia que ha tenido para las mujeres de manera personal y para el colectivo, ha hecho de que quieran que la tienda surja y se desarrolle, para lo cual ven como necesario el fortalecimiento de su organización y el aporte de todas las socias.
* Uno de los aspectos previstos en el proyecto inicialmente, era que la adquisición de productos se realice dentro de un sistema en el cual todas las tiendas intervenían, en la práctica eso no se ha podido dar por cuanto, cada tienda tiene su ritmo en relación a las necesidades de abastecimiento de los diversos productos. Por otra parte, el lugar de aprovisionamiento también es diferente , por ejemplo: El Progreso, Lorenzo y Buen Samaritano lo realizan en Puerto El Carmen, Santa Elena en Sansahuari y La Ceiba en Puerto Asís o el Palmar.
* Para potenciar los recursos que tiene el proyecto, por ejemplo la canoa, han resuelto que la misma sirva a las comunidades de El Progreso y Lorenzo, en vista que las dos comunidades, están relativamente cerca y su mercado de referencia es Puerto El Carmen, para lo cual consensuadamente deberán elaborar un reglamento para el uso del bote. Las otras comunidades como La Ceiba, tiene el bote de la comunidad, que lo utiliza cuando hace falta, Santa Elena no necesita bote, porque la comunicación se hace vía terrestre, y las de Buen Samaritano están también utilizando el bote de la comunidad.
* Uno de los aspectos que se ha visto es la necesidad es que en cada una se conforme una comisión conformada por dirigentas de la organización y una responsable de la tienda, para la adquisición de los productos.
* Sobre la rotación de las responsables en el manejo de la tienda, se ha visto que es necesario que el mismo se realice al menos cada dos o tres meses, con el objeto de permitir evaluar el desempeño de cada una, y que al momento del recambio exista un periodo de transferencia de las obligaciones y realizando previamente un inventario de la tienda.
* Es también importante generar una mayor participación de las organizaciones en el control del manejo de la tienda, especialmente en lo que hace relación a los ingresos económicos y a las decisiones sobre su uso. No se puede dejar esto en manos únicamente de las responsables de las tiendas, porque en ese sentido la organización va a perder protagonismo en el manejo de las tiendas.
* Uno de los problemas que se ha presentado en las diferentes tiendas, es en el cálculo de los precios, en los cuales necesariamente se deben incluir el costo de los gastos para la adquisición y venta de los productos, más la utilidad que se persigue. En este sentido muchas de las personas de las comunidades no han entendido que las tiendas no pueden dar los productos a los precios de los comercios en Puerto El Carmen o el Palmar, que si bien es un servicio para la comunidad, también es un negocio que tiene que mantenerse en el tiempo y por lo mismo se debe cuidar de mantener o aumentar el capital semilla que se les ha dado con este proyecto. Esta situación debe ser explicada a los miembros de las comunidades.
* En todas las organizaciones se ha insistido para que las socias no solo piensen que la única manera de mejorar los ingresos de las mujeres es trabajar en la tienda, y que puedan pensar que la tienda puede convertirse en una vitrina para vender productos que ellas pueden hacerlo en sus casas, dando por supuesto una comisión a la tienda por este servicio. Ejemplo si están criando pollos, pueden decir a la tienda denme vendiendo y pagar una comisión por ello, si a lo mejor pelan un cerdo, pueden llevar unos kilos de carne para que la tienda venda, pueden hacer chocolate, maíz dulce, etc. Lo más importante, es despertar la creatividad de las mujeres y las familias al respecto
* También se ha establecido la necesidad de hacer conocer a las personas de las comunidades de la regla de no fiar, lo cual se ha decidido en base a experiencias pasadas donde por fiar las tiendas comunitarias se han ido para abajo y han desaparecido, porque si empiezan a fiar a una u otra persona, luego van a venir otras socias de la organización y también van a pedir lo mismo, haciéndoles conocer que el trueque es una alternativa a la falta de dinero de las familias.

1. **OBJETIVOS Y METAS QUE NOS PROPUSIMOS**

**4.1. Objetivo general**

**Fortalecer el proceso organizativo de las mujeres rurales de frontera promoviendo su actoría y posicionamiento social a través de la implementación y gestión de una Red de Tiendas Comunitarias desde la que se articule la comercialización colectiva de los productos de las fincas y se facilite el abastecimiento y distribución de alimentos en los recintos.**

Si bien es todavía muy pronto por establecer si se ha cumplido el objetivo general del proyecto, podemos establecer que la implementación de la red de tiendas está permitiendo que las organizaciones de mujeres del rio Putumayo, que son responsables de la misma, internamente hayan dinamizado su vida organizativa, a través de constantes reuniones y espacios para reflexionar, planificar y realizar acciones para la implementación de las tiendas, fortaleciendo de esta manera la pertenencia e identidad de las mujeres con su organización y con los objetivos de ejercicio de sus derechos. A nivel externo, de sus comunidades las organizaciones van adquiriendo visibilidad y mayor respeto por el trabajo de las mujeres y su aporte para la solución de un problema muy sentido como era el aprovisionamiento de productos básicos para las familias, en un contexto de marginalidad y dificultades de transporte hacia los centros de comercio del área. Esto sin lugar a dudas pone los cimientos para la generación de un proceso que mejore la situación en general de las mujeres en las comunidades, a la vez que las tiendas se van a ir convirtiendo en un eje de articulación de productos, como el caso del cacao, que actualmente se recibe en calidad de trueque. También a través de las tiendas, ya se empiezan a generar entre las mujeres iniciativas productivas de tipo personal y colectivo, que sin lugar a dudas dinamizaran la economía de las familias y apoyan la mayor independencia económica de las mujeres, todo lo cual apunta a mejorar el ejercicio de sus derechos.

**4.2. Objetivo Específico: implementar una Red de cinco Tiendas Comunitarias gestionadas por las organizaciones de mujeres de la ribera del río Putumayo**

En la actualidad se ha cumplido con este objetivo específico del proyecto, implementando y poniendo en funcionamiento la Red de Tiendas gestionadas por las organizaciones de mujeres de los recintos La Ceiba, Santa Elena, El Progreso, Lorenzo y Buen Samaritano, ubicadas a lo largo del curso del río Putumayo en el Ecuador, la cual es acompañada a nivel organizativo y técnico por la Federación de Mujeres de Sucumbíos, con los resultados que se analizaran a continuación.

4.3. Análisis de los resultados del proyecto

***R1.- Las comunidades locales conocen los criterios de funcionamiento y el reglamento de las Tiendas Comunitarias que han sido definidos colectivamente por las organizaciones de mujeres***

La metodología utilizada en todo el proceso de implementación del proyecto ha sido básicamente participativa. Uno de los aspectos que primero se trabajó con el aporte y consenso de las dirigentas de las organizaciones, fue la elaboración de un borrador de reglamento interno que oriente la implementación de las tiendas en las cinco comunidades. Posteriormente, el mismo fue socializado por las dirigentas en las organizaciones para recoger sus puntos de vista y complementar este documento. Debemos reconocer que si bien el reglamento interno es conocido por las integrantes de las organizaciones, todavía no ha sido suficientemente socializado con el resto de personas de las comunidades, lo cual ha producido algunos malentendidos especialmente en el caso de la prohibición de fiar, así como en relación a los precios en que las tiendas puedan vender los productos para garantizar su sostenibilidad.

***R2.- Dos responsables por cada una de la Tiendas Comunitarias se capacitan y manejan las herramientas básicas para el control y gestión de las Tiendas***

En la mayoría de las organizaciones de mujeres seleccionaron a dos responsables de las tiendas, solo el caso de la tienda de Santa Elena se seleccionó a una persona, y en la Ceiba a tres personas. Para esta selección se utilizaron criterios que tuvieron que ver con la participación y el tiempo de pertenencia en la organización; cualidades personales como solidaridad, paciencia, capacidad de resolver dificultades, etc.; así como las posibilidades de tiempo y compromiso para desempeñar esta responsabilidad. Estos criterios fueron establecidos por las organizaciones y luego asumidos como pauta general para toda la red de tiendas. Para garantizar el buen manejo y gestión de las Tiendas Comunitarias las seleccionadas de cada tienda conjuntamente con dos o tres dirigentas de cada organización participaron en un proceso de capacitación sobre temas específicos de gestión y administración de las tiendas, poniendo énfasis en el manejo de formularios que permitan el control de ingresos, egresos de productos y dinero; y en la definición de precios que garanticen la sostenibilidad de las tiendas. El sistema implementado para la gestión de tiendas, en esta primera etapa es básicamente manual y sencillo con el objeto de que las responsables se familiaricen y se apropien de las exigencias del sistema para proveer información para el control y gestión de las tiendas, como paso previo para introducir un sistema digital, utilizando las computadoras entregadas por el FOSIN para cada tienda. Este paso demandara un nuevo proceso de capacitación, empezando por el tema informático, porque ninguna de las mujeres responsables de las tiendas conocen el manejo de una computadora, a lo cual se debe añadir la capacitación para que conozcan y manejen el programa informático que se seleccione para llevar la contabilidad de las tiendas.

***R3.- Se equipan y abastecen 5 Tiendas Comunitarias en los recintos de La Ceiba, Santa Elena, El Progreso, Lorenzo y Buen Samaritano ubicados en la ribera del río Putumayo.***

El FOSIN cumpliendo su compromiso de dotar a cada tienda de un equipamiento básico, ha adquirido y entregado a cada tienda, los equipos definidos previamente en la propuesta inicial del proyecto, como son refrigerador, computador, vitrina, anaquel, balanzas, calculadora, caja de seguridad y útiles de oficina. Si bien en un principio se había señalado la necesidad de adquirir un generador de luz, con el objeto de disminuir los impactos ambientales que este supondría, así como mejorar el uso de los equipos y dar mayores facilidades a las organizaciones de mujeres, este equipo fue reemplazado por la implementación de un sistema fotovoltaico en cada tienda, además se incluyó la dotación de un motor fuera de borda para facilitar el transporte de productos y personas. Por otra parte, en un proceso muy participativo de las integrantes de las organizaciones se confecciono una lista de productos, que responda a las necesidades de las familias y conforme a las costumbres del lugar, lo cual fue la base para la adquisición y entrega de productos para abastecer cada tienda con un valor aproximado de cuatro mil dólares, en calidad de capital semilla que permita su funcionamiento. En la actualidad las tiendas ya empiezan a generar su propio sistema de aprovisionamiento de productos, de acuerdo a la dinámica de cada tienda y tomando en cuenta los centros de abastecimiento de productos más cercanos a las comunidades como Puerto El Carmen y el Palmar en el Ecuador y Puerto Asís en Colombia.

***R4.- La Red de Tiendas comunitarias dispone de una estrategia para su funcionamiento que le permite la venta de productos básicos a precios no especulativos y ser sostenible.***

Si bien en un principio se había pensado diseñar una estrategia que permita que los precios de los diferentes productos sean los mismos en cada tienda, en la práctica no ha sido posible, en tanto cada tienda tiene diversos sitios de aprovisionamiento de los productos y también una distinta dinámica de aprovisionamiento, lo cual genera que los precios entre las tiendas no sean iguales, aunque parecidos. Los criterios que si funcionan al interior de la red de tiendas, es que los mismos no sean especulativos, pero que si garanticen la sostenibilidad de las tiendas.

*R5.- Se coordina y se firman Convenios con organizaciones e instituciones afines con presencia en la zona y con el Municipio de Putumayo, con el fin de que asuman parcialmente la movilización por el río de la mercadería.*

Debido a que el alto costo del combustible es uno de los factores que más incide en el momento de determinar los precios de los productos que se expenden en las tiendas, y como parte de un Convenio de Cooperación Interinstitucional firmado entre Plan Ecuador, la Federación de Mujeres de Sucumbíos y el Gobierno Autónomo Descentralizado de Putumayo, este último ha dotado del combustible necesario, para posibilitar el transporte de las responsables de las tiendas y las dirigentas de la organización para participar en las capacitaciones realizadas en Puerto El Carmen, así como del equipo de apoyo y coordinación de la FMS a las comunidades para realizar el seguimiento del proyecto; también para posibilitar la entrega del equipamiento de las tiendas y posteriormente del stock de productos a las tiendas, lo cual se realizó en dos fases. Como parte de un fondo de cooperación definido en el mismo convenio, para las actividades de la FMS en las organizaciones de mujeres del rio Putumayo, el Gad de Putumayo entrego un bote, para complementar la donación del motor fuera de borda por parte del FOSIN y de esta manera facilitar el transporte de productos y personas en el desarrollo de la red de tiendas.

***R6. Elaborado un diagnóstico sobre la oferta de cacao en la zona y recogidas las expectativas de la gente sobre el tema del trueque***

El FOSIN, con el objeto de apoyar la propuesta de las tiendas de implementar el trueque del cacao como una manera de ayudar a las familias para la adquisición de productos de la tienda, ante la posibilidad de no contar con dinero para aquello, contrato la elaboración de una consultoría para realizar un diagnóstico sobre la oferta de cacao en la zona.

1. **ACTORES(AS) INVOLUCRADOS(AS) EN LA EXPERIENCIA**
   1. **Actores del proyecto**
      1. ***Secretaria Técnica del Plan Ecuador***

Si bien esta institución no ha estado directamente involucrada en el proyecto**,** en base a su compromiso suscrito dentro en Convenio de Cooperación Interinstitucional firmado con el GAD de Putumayo y la FMS, ha entregado los recursos para financiar la construcción de la Casa Taller en el recinto Lorenzó, lugar donde se ubica la tienda manejada por la Organización de Mujeres La Esperanza, por otra parte, constituye uno de los soportes del proyecto FOSIN, que ha apoyado la ejecución del proyecto de implementación de la Red de Tiendas Comunitarias.

* + 1. ***Gobierno Autónomo Municipal Descentralizado de Putumayo***

Este gobierno local, como parte del Convenio Tripartito de Cooperación Interinstitucional ha sido responsable de la construcción de la casa taller en el Recinto Lorenzó, para lo cual recibió el financiamiento de Plan Ecuador; también se comprometió a realizar el equipamiento de la Casa Taller con sus propios recursos, lo cual todavía no se ha cumplido. Como parte también de su compromiso, ha aportado con el combustible para la movilización de personas, equipamiento y productos en el proceso de implementación de las tiendas; y con este mismo objetivo ha entregado un bote para facilitar la movilización en el rio.

* + 1. ***GIZ-FOSIN***

Este proyecto ha tenido un papel fundamental en el desarrollo del proyecto , que ha asumido la responsabilidad de su ejecución frente a la GIZ . En este contexto, ha asumido la administración de los recursos destinados para el mismo, en estrecha relación con la Federación, por lo mismo todos los gastos relacionados a la implementación de la red de tiendas comunitarias manejadas por las organizaciones de mujeres de la zona, tanto en lo que se refiere a su equipamiento como para la adquisición y transporte de productos, han sido realizado directamente por el FOSIN; también ha financiado todos los gastos relacionados a la capacitación de personal que maneja las tiendas, así como los espacios para definir con las organizaciones los criterios y pautas para la gestión y administración de las mismas. En todo el proceso a través de su personal técnico en Quito y de su coordinadora local en Sucumbíos, ha mantenido un permanente seguimiento del mismo y una coordinación constante con la FMS, específicamente con su presidenta y la responsable de coordinación del proyecto para la toma de decisiones y la ejecución de actividades.

* + 1. ***Las organizaciones de mujeres de los recintos: La Ceiba, Santa Elena, El Progreso, Lorenzo y Buen Samaritano ubicados en la ribera del río Putumayo.***

Han sido las responsables de la implementación de las tiendas en las diferentes comunidades, por lo mismo de su manejo y administración, para lo cual han designado a las responsables para realizar este trabajo, a las cuales apoyan, pero al mismo tiempo generan espacios para el control de estas actividades. Por otra parte, son las que toman decisiones sobre la marcha de las tiendas y buscan soluciones a los problemas que surgen en el camino, también están en permanente contacto con la Federación de Mujeres de Sucumbíos para informar y coordinar actividades. En todo este proceso tienen un papel primordial las dirigentas de las organizaciones que deben orientar a sus integrantes para tomar las mejores decisiones para lograr los objetivos de bien colectivo que se han propuesto en el caso específico de las tiendas, comprometiéndose también a facilitar todos los espacios de difusión y encuentro tanto con las socias de la organización como con el resto de la comunidad, para que den su apoyo para el éxito de las tiendas.

* + 1. ***La Federación de Mujeres de Sucumbíos***

Ha sido la responsable directa de la ejecución del proyecto y del cumplimiento de los objetivos y resultados del mismo, ha nombrado a la coordinadora responsable de acompañar y orientar el trabajo del equipo técnico que ha participado en el proceso, ha facilitado en coordinación con las dirigentas de las organizaciones la realización de todas las actividades para la implementación de la red de tiendas en las comunidades. Ha desarrollado todo el proceso de capacitación para las responsables de las tiendas y dirigentas de las organizaciones, en los temas de administración y gestión de las tiendas. Ha realizado un acompañamiento y seguimiento permanente a los procesos que han ido surgiendo en la ejecución de las tiendas, tanto a nivel técnico como organizativo; además a coordinado con el GAD de Putumayo para el cumplimiento de los compromisos asumidos. Con el FOSIN ha mantenido una coordinación permanente, entregando los informes técnicos correspondientes y se ha encargado de la sistematización del proceso y tiene el compromiso para realizar el seguimiento para la continuidad de las tiendas en base al fortalecimiento de las organizaciones.

* 1. **La coordinación y construcción de consensos entre el FOSIN, la FMS y las organizaciones de mujeres**

Los coordinación y construcción de consensos, sobre todo en procesos participativos, como es el caso de la implementación de la Red de Tiendas, es de suma importante, pero también es un proceso complejo considerando la diversidad de actores involucrados en este proyecto, que si bien se parte de intereses y objetivos generales compartidos, como es el apoyo a la promoción y ejercicio de los derechos de las mujeres en situación de vulnerabilidad, particularmente de las mujeres de la ribera del rio Putumayo, se tienen intereses y dinámicas particulares que tienen que ver con los objetivos y estrategias institucionales.

Esta situación en la práctica plantea que los ritmos, enfoques y prioridades de los diversos actores no siempre coincidan, lo que de alguna u otra manera, impactan en la planificación y ejecución de las actividades, de ahí la importancia de generar espacios en los cuales se pueda esclarecer estos aspectos, teniendo en cuenta que el éxito de la acción depende del nivel de coordinación y confianza entre los diversos actores que participan en la misma y en su capacidad de generar consensos.

En la práctica del proyecto, a pesar de la buena voluntad de las partes, no siempre ha sido fácil la coordinación y comunicación entre el FOSIN, la FMS y las Organizaciones de Mujeres de base. Esto puede explicarse por las características diversas de estos actores, el FOSIN es un proyecto, que depende de normas institucionales de la GIZ y de los procedimientos y exigencias de la UE, sus tiempos y dinámicas no siempre han coincidido con las de la FMS, ni con las organizaciones de base, que también tienen sus propios ritmos y prioridades, marcados por ser organizaciones sociales, que tienen que dar respuestas a las expectativas y aspiraciones de sus asociadas, las cuales responden a condiciones socio culturales específicas.

Esta situación, en la implementación de las tiendas, se puede describir, en el proceso de equipamiento y abastecimiento de productos, aspectos comprometidos por el FOSIN, que grafica las diversas dinámicas institucionales y organizativas que estaban en juego en el proyecto. El FOSIN para cumplir sus compromisos con el proyecto, principalmente de la dotación del equipamiento y del stock de productos para las tiendas, ha tenido que respetar las normas y procedimientos institucionalmente establecidos tanto por la GIZ como por la UE, lo cual ha demandado tiempo y requerimientos que ha sido causa de que se demore su adquisición, no siempre bien explicados a la FMS ni a las organizaciones de base. Esta circunstancia, hizo que mientras en Quito se solucionaban los problemas burocráticos, las actividades del proyecto en el campo no continuaban, generando entre las organizaciones y comunidades, cierto desconcierto, a veces hasta desconfianza, de que el proyecto continúe, mientras se habían generado expectativas y esperanzas que pronto iban a poder contar con la tienda en la comunidad para solucionar el problema de abastecimiento. Por otra parte, la FMS, en su responsabilidad de ejecutar las acciones del proyecto y de coordinar directamente con sus bases organizativas del Putumayo, no siempre tuvo los argumentos para explicar debidamente los retrasos, y no siempre conto con las posibilidades de una comunicación directa y rápida con sus asociadas. Una vez resueltos los problemas y con posibilidades reales de continuar el proyecto, fue necesario realizar reuniones con las dirigentas y responsables de las tiendas, para explicar los problemas suscitados, volver a generar un clima de confianza, que permita planificar y generar compromisos mutuos, con lo cual se ha podido concluir exitosamente la implementación dela Red de Tiendas, como lo hemos demostrado anteriormente.

Por otra parte, las decisiones que se tomaron tanto al interior de cada una de las organizaciones, como en los espacios de coordinación entre las diferentes organizaciones, así como en la relación entre el FOSIN y la FMS, siempre primo el respeto hacia el punto de vista del otro, así como favorecer la construcción de consensos. En este sentido, un ejemplo fue el proceso de elaboración de la lista de productos que debían ser parte del stock de las tiendas, que como lo hemos indicado, fue fruto de un esfuerzo, primero de recoger las necesidades de las familias de las comunidades, y posteriormente en dos o tres reuniones purificar la lista, tomando en cuenta las prioridades, así como la necesidad de ajustar las cantidades de cada producto al capital disponible en cada tienda. Las decisiones que el FOSIN debió tomar en Quito, también fueron consultadas con la FMS. Este esfuerzo permitió que no existan conflictos, y que todos los actores se sientan incluidos en la toma de decisiones.

**LECCIONES APRENDIDAS**

La implementación de este proyecto, en un área conflictiva como es el Cantón Putumayo, ha demostrado la importancia de generar alianzas estratégicas entre la sociedad civil como la Federación de Mujeres de Sucumbíos, instituciones de cooperación como la GIZ a través del proyecto FOSIN, y gobiernos locales como el GAD de Putumayo, aunados en el propósito de aportar al fortalecimientodel proceso organizativo de las mujeres rurales de la frontera norte, promoviendo su actoría y posicionamiento social, como estrategia fundamental para la construcción de la paz en la frontera, creando un clima de convivencia más armonioso que favorece el conjunto de toda la sociedad, no únicamente a las mujeres.

Las alianzas estratégicas, además permiten la optimización de los recursos económicos, técnicos, sociales, para la ejecución de acciones de beneficio social, lo cual no sería posible sin estos arreglos institucionales que es el resultado de procesos de concertación de actores locales, nacionales e internacionales, como también se ha demostrado en este proyecto.

Un aspecto importante para el éxito de un proyecto es su capacidad de dar respuesta a las necesidades sentidas de la gente, pero que la misma no sea dada por el o la expert@, sino que de manera primordial deben ser construidas por sus propios actores tomando en cuenta sus condiciones socio cualturales concretas, como ha sido el caso de las tiendas comunitarias en el Putumayo, lo cual ha permitido una apropiación de las organizaciones y comunidades desde el principio de su implementación.

Este proceso también ha dado cuenta de la importancia de implementar una metodología participativa, pero entendida como el proceso en que las personas son las protagonistas principales, tanto en la toma de decisiones como en la ejecución de las actividades. En el proyecto de implementación de la Red de Tiendas, las mujeres organizadas han sido las que han liderado el proyecto, mientras la FMS y el FOSIN, han asumido su papel de apoyo o facilitación de las actividades.

La implementación de las tiendas comunitarias manejadas por las organizaciones de mujeres, es un medio para promover el ejercicio de los derechos económicos de las mujeres, posibilitando que aquellas participen en una actividad como el comercio, lo que les va a permitir obtener conocimientos, metodologías, técnicas para actuar en el mercado, espacios que anteriormente los hombres tenían la autoridad y el poder, que sin lugar a dudas va a aumentar su autoestima e incrementar su independencia económica, lo que se espera disminuya la violencia intrafamiliar.

La incorporación del trueque como una alternativa de intercambio en casos de no contar con los recursos económicos para acceder a los productos de la tienda, es un medio para recuperar y valorizar un elemento que ha estado presente tradicionalmente en la actividad económica y social de las familias del Putumayo, fortaleciendo también valores como el de la solidaridad y la cooperación mutua para resolver problemas.

El fortalecimiento de las organizaciones, es un eje fundamental para la sostenibilidad de la propuesta de tiendas, para lo cual la FMS debe establecer una estrategia de acompañamiento permanente generando espacios de capacitación y dialogo especialmente en la resolución de conflictos. No sería posible desarrollar un proyecto económico que sea la causa de la división en la organización o en la comunidad, considerando además que en contextos de conflicto como el del Putumayo la organización y el tejido social se constituyen en una vacuna para prevenir y enfrentar de mejor forma los impactos del mismo.

1. Parra, María Eugenia. Consultoría “Red de Tiendas Comunitarias Manejadas por Organizaciones de Mujeres” GIZ-FOSIN, 2011 [↑](#footnote-ref-1)
2. Agenda del Movimiento de Mujeres de la Provincia de Sucumbíos [↑](#footnote-ref-2)
3. Esta donación posteriormente fue complementado por el GAD de Putumayo con la donación de un bote, destinado para el transporte de productos y de mujeres de las organizaciones de la zona. [↑](#footnote-ref-3)
4. Los testimonios que se incorporan en el texto, en relación al proceso en cada una de las tiendas fueron recogidos en las visitas realizadas a las comunidades. [↑](#footnote-ref-4)