



IV Fórum Internacional RedEAmérica  
Campinas, São Paulo, Brasil 2012

**10 anos em rede  
pelo desenvolvimento**





## Negocios Inclusivos: “Cooperativa de Limpieza del Valle del Cauca – Coolimva”

*Fundación Carvajal*  
Abriendo caminos a la Equidad

Mario José González  
Colombia



# Objetivo

Promover alternativas de generación de ingresos a población vulnerable, mediante la capacitación y acompañamiento en la conformación y consolidación de una Organización de Base Comunitaria que brinda servicios de limpieza sumideros y canales de aguas lluvias de la ciudad de Cali.

La iniciativa **inició** en el año de 2006 y a la fecha **continúa** en operación.

La **Inversión** realizada fue de **131.200 USD** (incluye: capital de trabajo, dotación, herramientas y aporte de la comunidad para la conformación legal de la cooperativa).



# Participantes



# Participantes

## Características sociales y económicas de la población involucrada:

- Proveniente de sectores sociales de alta vulnerabilidad (estratos bajo - bajo y bajo), de entornos urbanos y rurales.
- Diversidad cultural (afro descendientes, mestizos, campesinos).
- Antes de la ODB, **sus ingresos provenían de oficios ocasionales y mal remunerados**, no contaban con prestaciones ni seguridad social, entre otros. Su vinculación al mercado era informal.





# El Proceso



**Inundaciones en la ciudad** debido a la obstrucción de sumideros por inadecuada disposición de basuras y escombros.

**Problema** →



# El Proceso

- **Altos costos y baja productividad** en la limpieza de sumideros.
- **Insatisfacción** de sus clientes.
- **Desconocimiento** de cómo abordar el problema.

Mejorar la **eficiencia en el mantenimiento de los sumideros.**

**Problema**

**En la Empresa Ancla**

**En la Comunidad**

**Oportunidad**

- Falta de oportunidades para generar **ingresos estables** y acceso a un empleo digno.
- **Mínimas competencias** y habilidades en la comunidad.

**Inversión social y el involucramiento de la comunidad** en la solución de un problema de ciudad (RSE del sector Público).

# El Proceso

## Problema

<b>El desarrollo de</b>	competencias, conocimientos y habilidades técnicas
<b>Fundamentado en</b>	proceso de acompañamiento psico-social
<b>Facilitó y promovió</b>	apropiación un modelo de autogestión y dinámica autónoma para definir y ejecutar de manera sostenible su progreso social.
<b>Generando valor</b>	al dar respuesta a las necesidades específicas en la empresa ancla.



# Resultados

## Coolimva



- **Incremento del ingreso de los asociados de USD42.4 a USD900 mensuales** (Incluye prestaciones sociales y seguridad social -Salud, Pensión, Caja de Compensación y Riesgos).
- Entre 2006 y 2011, **se han generado contratos por un valor total de USD2.3 millones.**
- **Creación y sostenibilidad de la Cooperativa representado en patrimonio y fondos sociales por USD52.984.**
- **Fortalecimiento administrativo** de órganos de dirección y control.
- **Diversificación** de su portafolio de servicios.
- **Acceso a auxilios educativos (USD127,6)**, educación universitaria (3 asociados) y cursos de formación para los asociados y sus familias.
- **Mejoramiento de condiciones de vivienda a 21 familias.**

## Comunidad- Ciudad



- **Disminución de inundaciones en los sumideros y canales por obstrucción** en las épocas de invierno.
- **Sensibilización a la comunidad en general** a través del acercamiento a las Juntas de Acción Comunal y la promoción de una cultura de limpieza y mantenimiento de los sumideros y canales de aguas lluvias.



## Empresa Ancla

- **14% de disminución del costo** por limpieza de sumideros y canales.
- **Inventario digital de sumideros** de la ciudad que permite determinar el presupuesto a asignar para su mantenimiento permanente.
- **Fortalecimiento de la imagen institucional** de la empresa ancla con la Comunidad.



# Aprendizajes y Lecciones

## Factores que condicionan la inclusión o la exclusión económica:

- **Voluntad política y compromiso** de las directivas de la empresa ancla.
- **Disposición de la comunidad** para iniciar procesos de inserción productiva bajo esquemas de formalización.

## Estrategias que funcionan y que no funcionan para lograr la inclusión económica:

- El diseño de la propuesta debe hacerse **desde las comunidades** a partir de las oportunidades de mercado.
- Desarrollo de **competencias, conocimientos y prácticas** para la vida y el trabajo en la comunidad.

# Aprendizajes y Lecciones

## Estrategias que funcionan y que no funcionan para lograr la inclusión económica:

- A mayor vulnerabilidad de la población, mayor deberá ser el **acompañamiento** que se le brinde y éste deberá ser gradual y decreciente.
- Elaborar un ejercicio de **viabilidad económica y plan de negocio en un proceso colaborativo** con la empresa ancla y las comunidades.

# Aprendizajes y Lecciones

## Posibilidades y límites de la inversión social privada para contribuir a la inclusión económica de los más pobres:

**Posibilidades:** Vinculación de la comunidad de base como **aliado estratégico** en la cadena de valor para la generación de **soluciones innovadoras** que respondan, **social y financieramente**, a las necesidades modernas que impone el mercado.

**Límites:** La inclusión económica debe responder al **cumplimiento de las condiciones de mercado (precio, oportunidad y calidad)** para que sea sostenible y competitiva.



# Aprendizajes y Lecciones

¿Es posible lograr la real – efectiva inclusión económica de población en pobreza, bajo condiciones de mercado y de forma consistente con el enfoque de desarrollo de base?

Sí, logrando la **articulación entre las necesidades del mercado y la oferta de comunidades organizadas** y que esa sinergia permita generar valor para las partes involucradas. La entidad acompañante- ONG debe estar en la **capacidad de interpretar esas necesidades y acompañar en el proceso**, abriendo puertas y estrechando vínculos.

Mediante el fortalecimiento de las **capacidades organizacionales**, la comunidad puede **auto-convocarse**, **definir** sus necesidades e **identificar** sus oportunidades.

Se genera un proceso de **auto-transformación** colectiva, **empoderamiento** para la toma de decisiones y generación de **alianzas** con el sector público.

# Aprendizajes y Lecciones

## ¿Cuáles son los dilemas y desafíos en este tipo de iniciativas:

- **Romper la relación de dependencia** con la empresa ancla mediante la diversificación del portafolio de servicios por parte de la Organización comunitaria.
- Promover un esquema **de empoderamiento empresarial** (cambio de mentalidad de artesanos a empresarios).
- Generar **cambios** en el **esquema de relacionamiento** al interior de las comunidades. ( Esquema de Gobierno en las Organizaciones de Base Comunitaria)



# GRACIAS

VEA EL VIDEO COMPLETO EN: <https://vimeo.com/33282338>

[www.fundacioncarvajal.org.co](http://www.fundacioncarvajal.org.co)

