

## ANEXO 5

### Entrevista al grupo De la Costa

Viernes 3 de julio de 2009

Edad: 50 años.

Sexo: Femenino. Tiene esposo y dos hijos.

A: ¿A que se dedica exactamente el emprendimiento?

R: Somos cinco mujeres que hacemos diferentes cosas (...) pintura en yeso, repujado en aluminio, lencería, carteras en cuero y en tela.

A: ¿Desde cuando está en eso?

R: Hace dos años (...) Venimos de un grupo mayor formado en Canelones dentro de Economía Solidaria y por distintos problemas quedamos nosotras cinco. Y estamos desde el inicio en ECOSOL.

A: ¿Vive de su emprendimiento?

R: Ninguna vive del emprendimiento.

A: ¿Está formalizado?

R: la formalidad (...) entre comillas. En un grupo, uno saca el monotributo con el que operan los demás.

A: ¿Cómo llega a ECOSOL?

R: Me interesó la Economía Solidaria por lo social...

A: ¿Aparte de ECOSOL integra otro grupo?

R: Estoy integrada en un CEDEL (Centro de Desarrollo de la Intendencia). Trabajan en lo comercial (...) facilitando la comercialización, por ejemplo en Tres Cruces (...) Cobra la Intendencia por cada carpita. Un grupo pone las carpas; cobra por ellas y a cambio le reserva puestos a la Intendencia (...) Puedo comparar a nivel humano como se trabaja en otros lugares.

A: ¿Qué le brinda ECOSOL?

R: La Tienda no da un resultado económico (...) si da en lo social el dedicarle tiempo (...) La Tienda da talleres por ejemplo en Kolping que dio un taller sobre administración (...) Nos capacitaron en cómo llevar las boletas (...) también hay cursos de marketing.

A: ¿Qué grado de participación tiene en ECOSOL?

R: Se distribuyen las jornadas de nueve horas en el mes, como se puede dentro del grupo (...) si todos respondieran le tocaría a uno cada dos meses.

A: ¿En qué cambió su realidad luego de ser integrante de ECOSOL?

R: El cambio que se produce al entrar en la Tienda es que se le tuvo que dar tiempo (...) crea otra responsabilidad (...) Antes se iba a una feria cada tanto.

A: ¿Cómo se toman las decisiones?

R: Por asamblea.

A: ¿Sabe cuáles son los objetivos de la Tienda?

R: Hay comisiones donde se fijan los objetivos (...) son los mismos los que están decidiendo y les desborda todo lo que hay que hacer (...) cuando se hacen las ferias son días de no dormir. En realidad son pocos los que asumen el trabajo, hay que ubicar a los que vienen de distintos países; el tema del alojamiento, comida, irlos a buscar, armar la feria (...) no todos quedan conformes con el lugar que les toca (...) además se trata de pagarles en tiempo y a veces igual no quedan conformes. La tienda se maneja con caja única y el tener las cuentas claras da mucho trabajo (...) hay quienes no entienden de una como se liquida.

A: ¿Está de acuerdo con la organización que se ha dado la tienda?

R: Si (...) pero no sé cómo motivar a los emprendedores para que asuman la responsabilidad.

A: ¿Qué implica para usted la comercialización?

R: Implica la venta en la tienda, en las ferias (...) con el esfuerzo que conlleva.

A: ¿Qué elementos considera que intervienen a la hora de comercializar los productos?

R: Considero importante la labor de la comisión de difusión: en radios comunitarias, en AM, en diarios, canales de televisión (...) y en las ferias se dan folletos.

A: ¿Qué considera que es la autogestión?

R: Hago un producto y puedo cubrir mis gastos, quedando un sobrante (...) para la tienda lo mismo. Hoy por hoy, lo que se saca da para cubrir los gastos que hay. Alquiler no pagamos, luz y agua tampoco, teléfono sí. Banco de Seguros sí y pagan por seguro por robos. Hay un sueldo que se paga de "afuera" (...) Si se tuviera que pagar todo no se podría, se llega escasamente para pagar. Si la Intendencia decidiera no seguir ayudando ¿qué se haría? (...) no hay casi artesanos que coticen su hora de trabajo y así y todo, los precios son superiores al de los artículos importados (...) por ejemplo las carteras que fabrico son de cuero y se consiguen de símil cuero por un precio muy inferior.

A: ¿Cómo se visualiza Ud. y la tienda en el futuro?

R: Bastante "jodida" (...) Ponélo igual (...) Debe de haber una salida (...) no me imagino sin la tienda (...) no me resigno que teniendo el local y los productos, no se pueda salir adelante.