

ANEXO 8 Observación de la Asamblea

Día: Siete de julio de 2009

Asistieron 9 personas.

Alba y Rossana estuvieron presentes.

Tema central – A partir del 1-8-09 ver como sigue la tienda, ya que el sueldo que se le paga a la vendedora que es solventado desde Italia cesa.

R.F – Plantea el tema del voluntariado visto como una práctica dentro del estudio – se refiere al voluntariado internacional – alguien dio direcciones para buscar los voluntarios. Dice que alguien lo gestionaría.

Pregunté si tenían conocimiento de la Ley de Voluntariado.

R.R. – Sé de la ley, que es por lo del BPS – aclaré que además es para que no se puedan encubrir puestos de trabajo – Por la expresión de los demás participantes parece que no sabían de la Ley.

Z – No han tenido de boca de F. que opinión tenía ella sobre la tienda, por lo cual van a aprovechar a que hable sobre el punto.

F – No ve una solución rápida y pronta. Sabe del rumor de que varios compañeros dicen que iba a hacer un juicio por el despido. Aclara que de ninguna manera que ella moralmente no lo haría. Además no podría, ya que ella es responsable junto con otra persona de la tienda – refiere a la facturación.

Dice que G. había dicho que se podía acotar el horario – de esa manera se reducían los gastos que se hacen al Estado y a ellos mismos.

Los horarios deberían ser desde el medio día en adelante. Esta semana es improductiva con las vacaciones parece que toda la ciudad vieja está de vacaciones.

Z – Pregunta si ve posible el manejo de la tienda

F. - Ahora todos se deben involucrar.

Z – Lee unas propuestas que elaboraron con Ch.

- Quien atiende la tienda
- Que los promotores sean de la filosofía de la tienda y los vendedores
- Promover visitas de personas importantes
- Relacionamiento con cooperativas y con espectáculos
- Conseguir lugares de ventas.
- ¿Propuesta de comercio justo?
- Por sorteo buscar lugar en plaza cagancha
- Preparar propuesta de regalos empresariales
- Al no tener respuesta de los grupos hacer llamado a otros grupos nuevos.

Llega otra participante 18 y 30, que llamaré X

No hubo muchas respuestas dos de las participantes lo armaron, pueden agregarse otros puntos.

R F plantea:

- Cursos de comercialización

- Puestos fuera de la tienda
- Alianzas estratégicas
- Intercambio con otras tiendas a nivel internacional. En octubre va a haber un encuentro – llevar mercadería por un valor y traer otro.
- En Enero a la feria de Atlántida van a venir varios donde se puede llegar a ejecutar intercambio.

R.F: La tienda como tal solo puede apostar a vender los productos. Fuera de la tienda, se necesita formar un equipo de gente que salga a colocar. Pero eso implica un compromiso: cuando se puede producir.

Primero un trabajo de que puede hacer cada uno como regalo empresarial.

La tienda se podría reducirle el horario -> con lo que se vende afuera se puede pagar el vendedor de la tienda.

R.R. – Hay que formar un equipo de 4 o 5 personas para:

- atención en la tienda
- la búsqueda fuera de la tienda y que todos lleven un % por las ventas.
- No descuidaría el tema de la tienda fija. Esta el tema de la plaza Cagancha. Pagando por día se puede vender allí.

R.C – Pregunta quienes formarían el equipo? ¿Si gente de adentro o de afuera? Quien podría comprometerse a venir todos los días, pagando los boletos, quizás se podría ayudar.

R.F – Pienso que en el Mercado hay un lugar. En lo internacional se debe de lograr una posibilidad de colocar cosas que se hacen acá.

Mercadería a colocar:

- En Quito Ecuador hay una tienda, tiene un restaurante, tiene también como un museo, donde se encuentran: Souvenirs – cosas de vidrio – Bijouteri – cosas de colores – cosas de cuero – cosas para jóvenes y niños –
- En Bolivia hay varias tiendas, cosas de cestería en caña, imanes. Para las hilanderas habría mercado.

R.C – ¿Como se pasan las cosas?

R.F – Aprovechamos los encuentros para hacer los intercambios. Las encomiendas no pueden pasar los 5 Kilos Re- interesan los licores.

R.F – Van colocando en distintos lugares lo que producen. La tienda puede ser una forma de entrar en esos mercados.

R.C – A través de la tienda podría ser cuando legalmente pueda hacerse.

R. F- No lo ve haciendo una exportación. Hacerlo en pequeñas cantidades, cada emprendedor un poco de la producción, un regalo empresarial como un paquete de varios artículos.

Ch – La tienda tendría que tener un distintivo.

R.C. – Que manden un email para que exista un registro de las tiendas. Hacer referencia en los folletos y en las páginas Web de las diferentes tiendas.

R.F – Del encuentro salió que hay una institución Relacc – Red latinoamericana de comercialización comunitaria. Ofrecen los servicios, gente que trabaja hace años,

apuestan a la práctica. Van a como resolver, como apoyarían? (.....) formar un equipo. ¿Cómo? Llevándolos a donde hay emprendimientos exitosos. Pueden venir a entrenar acá. Hay que pagarles el pasaje.

El centro de esto es en Ecuador. Hay lugares más cercanos. Hay que ver personas que hacen proyectos para traer a alguien para que explique mejor de que se trata.

Ello tienen sugerencias alternativas para el mientras tanto. Le pareció una ayuda real. Se tendría que hacer un proyecto. Van a venir a Atlántida y ahí ven a R.R.

Ver lo que quieren para que DINAPYME arme algo (de capacitación)

R.F. - Todas las tiendas tienen un diseñador que asesora. Tendríamos que estar dispuestos al cambio. Las alianzas estratégicas con el turismo son importantes.

En Bolivia abren la tienda cuando vienen los turistas. Tienen alojamiento y restaurante. Otros hicieron alianzas con particulares. Por ejemplo en Bolivia una persona llevaba a turistas en carreta por una tienda donde se les ofrecía un café, si compraban bien y sino también.

Entonces la tienda se podría ir a una empresa de ómnibus, que sale de la plaza del Entrevero.

Z – ¿Con que gente contamos? Vine llamando a personas por teléfono que le dijeron que se retiraban de la tienda, entonces ¿De donde van a salir los recursos? Quieren que le digan como.

Otra compañera se suma a las expresiones de Z.

R.C – ¿El primero de agosto como se abre la tienda? Quizás hay que trabajar con responsabilidad de taller a taller...o si alguien se ofrece por los \$200 a estar todos los días con menos horario. \$200 por 8 horas es poco, pero por 4 horas le pueda servir. Además si semanalmente tienen lugar en la plaza Cagancha, como difusión y como venta puede servir.

X – ¿Porqué solo en la plaza Cagancha?

R.R.- Se tienen que tramitar.

R.C – Podrían ir 3 grupos por semana. ECOSOL podría encargarse de pagar las mesas.

X – No da para pagar todos los porcentajes. Hay fechas en que no se vende nada.

Z – Todos los emprendimientos deben representar a ECOSOL y Economía Solidaria.

R.C. – Hay que dar la posibilidad a grupos pero haciendo propaganda de ECOSOL.

Z – Hay que llevar todo lo de todos. La mesa de la PYME es fija (...) ¿cómo hacer para traer a los emprendedores? (...) Además se vaya a donde se vaya hay que pagar.

Ch – Hay que rotar cuando le toca ir a cada grupo para que no les toque siempre en la misma fecha.

X – Muchos tienen espacios individuales en PYMES.

Ft – (Los emprendedores) están yendo a los lugares que los invitan. Si le dicen de pagar \$4000 por una mesa (...) ¿van a pagar?

R.F – ¿Qué puede interesar a un emprendedor para ser de ECOSOL? (...) Además la tienda tiene que dar nuevas posibilidades. Por ejemplo que algún tour de turismo pueda venir a la tienda (...) Un contacto internacional. (...) que la tienda de un souvenir. Se precisa un equipo vendedor, que sea retribuido: Ya sea remuneración fija o porcentaje por las ventas. (...) Sería la diferencia con la gente voluntaria (...) Hay gente interesada en la tienda pero los mecanismos de la tienda no son ágiles. Tendría que haber un sistema de ingreso más periódico. Qué una vez por mes se pudiera ingresar a la tienda.

Ft. – Cuando se hacían los llamados se quería que la gente entrara a la tienda; como último paso que fueran de Economía Solidaria.

F – Una vez se termine la Asociación Civil, cada grupo tiene que estar formalizado y es un problema.

Otra participante sabe que salió el monotributo social para artesanos. Está aprobado. Es para personas que trabajan zafralesmente. Va a llegar un momento en que van a exigir a todo el mundo estar legal en cualquier parte.

Ch. - Desde la IMM se plantea que quien no esté inscripto no pueden participar de las carpas por ejemplo (...) ¿Cómo sigue esto?

Z – Los representantes deben hagan un llamado a todos los emprendedores para ver que quieren de destino de la tienda. Sugiere que se marque de fecha.

X – ¿En realidad cuantos somos?

B – Hay gente que aún no se anotaron para las guardias de este mes.

Z y Ft – Como representantes tienen que llamar a los emprendedores.

R.R. resuelve una convocatoria especial para que los emprendedores digan si quieren seguir o no.

Z – El hecho de que estén los productos no implica que (los emprendedores) quieran seguir. Expresa que ellas representan a un grupo que no saben lo que piensan y que es necesario mandar una convocatoria con ultimátum.

Ch. -. Estoy en una crisis, le duelen cosas que se han dicho. Se siente atacada. Hay problemas de relacionamiento. Los que están en el proyecto es por convencimiento propio de cada uno. Se pueden haber hecho cosas mal, pero todos se pueden equivocar. La tienda se pudo mantener durante dos años; hay gente que no está convencida. Hay que hacer una reunión con los emprendedores, para saber que idea tienen de lo que han hecho y que seguirán haciendo.

Ft – Queremos saber a quien representan y con cuanta gente se cuenta.

F – Se están pagando las consecuencias de barrer y tirar debajo de la alfombra, es cíclico.

R.F: Mientras no se puedan autosolventar hay que hacer un contacto con algo de turismo (...) Que dentro del tour se venga a la tienda (...) ¿cual sería su beneficio?

Una compañera se ofrece para el grupo o equipo de trabajo.

B.- Qué se haga una convocatoria en serio.

R.R – Hay que sacarse el esquema de trabajo que se trae hasta ahora. Como vienen las PYMES para el local de al lado hay que sacar cosas del primer piso. Los escritorios y sillas vienen para PYMES. (...) El comodato no sale con la IMM.

Se estableció para el jueves convocar a los emprendedores 17 y 30 y para el lunes asamblea abierta.