

UNIVERSITAT DE BARCELONA

El cas d'una cooperativa a República Dominicana regida per dones del país: Un model de desenvolupament

Autora: Maria Jarque Vilella

Tutora: Concepció Patxot Cardoner

TREBALL DE FINAL DE GRAU (GRAU D'ECONOMIA)

Febrer, Curs acadèmic 2018/19



RESUM I PARAULES CLAU

Les dones juguen un paper decisiu en el desenvolupament de la seva família i comunitat. Es per això que la inversió en la capacitació i formació d'aquestes esdevé a curt termini una millora molt importat del nucli familiar i la seva comunitat, que com a conseqüència dóna un impuls el desenvolupament del país.

En el context de la cooperació pel desenvolupament s'ha estudiat i analitzat la cooperativa que des de encara no fa un any s'ha posat en funcionament al poble de Sabana Yegua (República Dominicana), per tal de contribuir en l'empoderament d'aquestes. Es valoren també algunes idees per tal de conduir aquesta cap a una cooperativa més eficient en el futur, sempre basant-se en entendre les persones que es vol ajudar i fent que siguin elles les propietàries del projecte.

Paraules clau: Cooperativa, Dona, Desenvolupament, educació, estalvi, beneficiàries, formació laboral, pobresa, República Dominicana, Sabana Yegua.

ABSTRACT AND KEY WORDS

Women play a decisive role in the development of their family and community. It is for this reason that investing in the training and formation of these becomes a very important improvement in the family nucleus and its community, which as a result gives a wave impulse on the development of the country.

In the context of cooperation for development, in this work we study and analyze a cooperative company, which has been implemented since one year ago, in a little town, Sabana Yegua, in Dominican Republic. The goal of the company is the empowerment of the people living in the area. Some ideas are also considered to drive this towards a cooperative that is more efficient in the future, always based on understanding the people who want to help and making them the property of the project.

Key words: Cooperative, Woman, Development, Education, Savings, Beneficiary, Work training, Poverty, Dominicana Republic, Sabana Yegua.

Índex

1	GLOSARI	5
2	PREFACI	6
3	INTRODUCCIÓ	7
4	CONTEXTUALITZACIÓ GEOGRÀFICA I ECONÒMICA	9
4.1	República Dominicana	9
4.1.1	Geografia i història	9
4.1.2	Economía	10
4.2	Sabana Yegua	13
4.2.1	Geografia i història	13
4.2.2	Economía	14
5	SITUACIÓ DE LA DONA	18
6	ANÀLISIS DE LA COOPERATIVA ACTUAL	21
6.1	Àmbits d'estudi	21
6.2	Presentació del projecte	22
6.3	Socis locals	24
6.4	Despeses i Beneficis	27
7	CREACIÓ COOPERATIVA	32
7.1	Beneficiaris	32
7.2	Procediment legal per la creació d'una cooperativa.	33
7.3	Formació laboral	33
7.3.1	L'educació	33
7.3.2	Programa de Formació Laboral i concienciació	35
7.4	L'estalvi	36
7.5	Estudi econòmic i de sostenibilitat	38
7.5.1	Comercialització	38
7.6	Despeses i beneficis	41
8	CONCLUSIONS	43

1 GLOSARI

ONG: Organització No Governamental.

FMI: Fons Monetari Internacional.

CEPAL: Comisió Econòmica per Amèrica Llatina i el Carib.

PIB: Producte Interior Brut.

IDH: Index de Desenvolupament Humà.

UNICEF: United Nations International Children's Emergency Fund.

INDRHI: Institut Nacional de Recursos Hidràulics de República Dominicana.

IDECOOP: Institut de Desenvolupament y Crèdit Cooperatiu.

OIT: Organització Internacional del Treball

2 PREFACI

El projecte presentat s'ha creat en el marc de l'associació Sonríe y Crece, una associació sense ànim de lucre formada per un grup de joves estudiants de Barcelona i voltants, amb il·lusió i ganes de posar el seu gra de sorra en el món de la cooperació. L'objectiu de les activitats que duu a terme Sonríe y Crece es basa en afavorir el desenvolupament educatiu, social i humà de les diferents comunitats de la província d'Azua, al suroest de República Dominicana, on cada estiu des de ja fa 10 anys, un grup de 11 voluntaris viatgen el país per dur a cap un conjunt d'activitats amb caràcter educatiu dirigides als nens i joves.

Amb el temps s'han anat definit tres programes: "Sonríe y Aprende", "Sonríe y Construye" i "Sonríe y Vive", tot i que la línia d'acció principal de l'associació s'enmarca dins del primer que es centra bàsicament en impartir classes de repas als matins i organitzar un "esplai" a les tardes.

Cada una de les propostes i decisions exposades en el treball es basen en l'experiència obtinguda després de tres estades a República Dominicana, les llargues converses que he tingut la sort de compartir amb la gent del poble i els membres de la Parròquia de la Sagrada Família, a més de les moltes impressions i il·lusions compartides amb els companys de l'associació per tal de plantejar una cooperativa que encaixi en el país, i ofereixi un futur millor a aquella població més vulnerable.

3 INTRODUCCIÓ

El gran creixement econòmic que ha registrat República Dominicana no ha aconseguit millorar les grans desigualtats que persisteixen en el país.

Un 50% de la població de República Dominicana viu sota el llindar de la pobresa.

Les condicions de les zones rurals del país són altament precàries, i l'accés als serveis bàsics de salut i educació són limitats.

L'IDH de la província d'Azua es de 0.301.

La taxa d'analfabetització d'Azua en persones majors de 15 anys és del 24,3%.

La taxa d'atur femenina el 2012 era més de dos vegades superior a la masculina.

Entre el gener del 2005 i el juliol del 2018, han mort 2.450 dones per violència de gènere a República Dominicana.

Un 30% de les dones casades han experimentat algun tipus de violència per part de la seva parella.

La pobresa i la infravaloració de la dona a República Dominicana, i més concretament a les zones rurals del país, com és el cas del poble de Sabana Yegua, és una situació difícil de revertir, però amb les mesures correctes i si treballem entre tots hem de fer possible que els drets fonamentals de les persones no depenguin d'on neixen o de quin sexe siguin, i poder aconseguir que tothom tingui les mateixes oportunitats.

L'objectiu d'aquest treball és col·laborar en l'apoderament de la dona, donant l'oportunitat d'aconseguir els seus propis estalvis a aquelles dones que es troben en una situació més vulnerable i que són essencials per al desenvolupament de la seva família i comunitat.

En primer lloc, es realitza una contextualització i una introducció de l'economia de República Dominicana i de Sabana Yegua, un poble rural a la província d'Azua situada a l'interior del país on es situa la cooperativa. Seguidament es fa també una breu explicació de la situació social i cultural de la dona a la zona, per tal de poder analitzar quin és el paper que aquesta juga dins la societat dominicana.

En segon lloc, es du a terme una presentació del projecte de cooperació que actualment està en funcionament a Sabana Yegua, amb la finalitat d'estudiar la seva dinàmica i analitzar les possibles mancances i avantatges que aquesta té. Es fa referència també a les persones i associacions a través dels qual va sorgir l'iniciativa: Mary Clair i Victoria Lacer amb l'ajuda i suport de la parròquia de la Sagrada Família, als qui vull agrair la immensa amabilitat, participació i il·lusió posada en ajudar-me a fer realitat aquest projecte.

En tercer i últim lloc es proposa i desenvolupa la creació d'una nova cooperativa basada en l'existent, en la que es vol aconseguir un funcionament més professional i eficient, per poder incloure a la població més vulnerable dins del poble.

En aquest apartat s'estudiarà l'implementació d'un programa de formació laboral i conscienciació del significat d'una cooperativa, seguit d'un estudi sobre les possibles fonts de finançament i ajuda econòmica per les beneficiàries.

4 CONTEXTUALITZACIÓ GEOGRÀFICA I ECONÒMICA

En aquest apartat es fa una breu descripció geogràfica i econòmica de República Dominicana i posteriorment de la zona estudiada on es crearà la cooperativa, Sabana Yegua, de tal manera que el lector es pugui posar en context.

4.1 República Dominicana

4.1.1 Geografia i història

República Dominicana és una país situat a la part oriental de l'illa "La Hispaniola", que comparteix junt amb Haití. Tal i com es pot veure en la Figura 1, es troba entre les illes del mar Carib, i la rodegen altres illes com Cuba, Puerto Rico, Jamaica, etc.

La zona rep aquest nom ja que va ser el primer territori del continent Americà colonitzat pels espanyols.

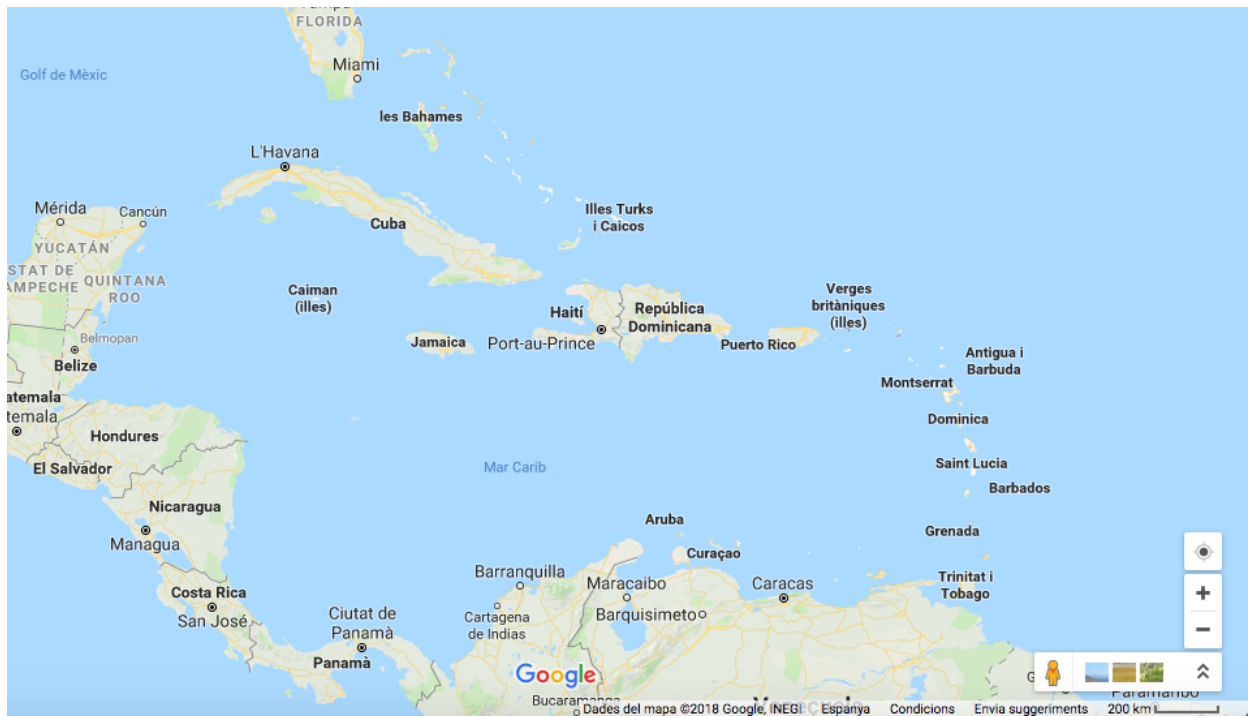


Figura 1: Mapa de situació de República Dominicana, veure [9].

Es calcula que a República Dominicana hi viuen uns 10.7 milions de persones, dels quals 3,5 viuen a la ciutat més poblada i capital, Santo Domingo¹.

En el dia d'avui, la situació política dominicana és estable, amb un govern democràtic; però no sempre ha estat així, sinó que ha passat per una llarga història d'invasions. En primer lloc pels

¹Veure [2]

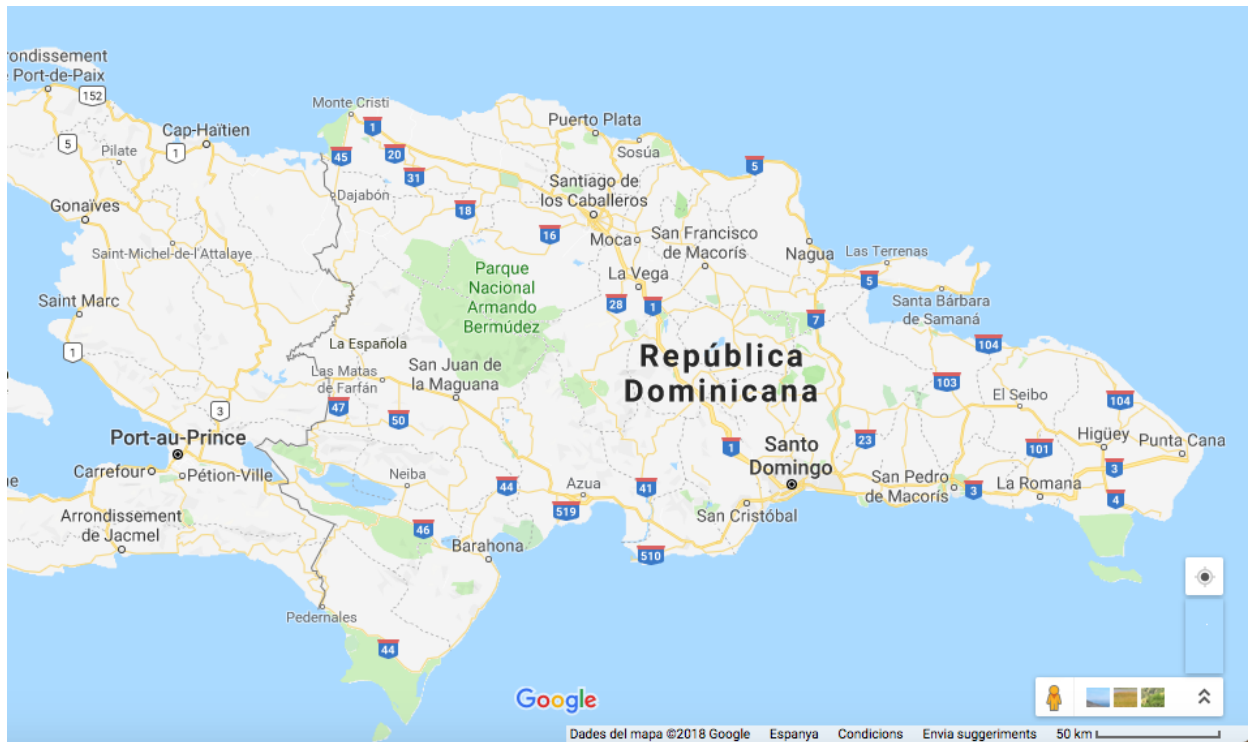


Figura 2: Mapa de l'illa La Hispaniola, veure [9].

espanyols el 1492, quan Cristóbal Colón va arribar per primera vegada a Les Amèriques. Aquest domini espanyol va durar pràcticament tres segles, fins el 1821 que van aconseguir la independència. Posteriorment, del 1822 i 1844 va ser Haití qui es va fer amb el poder del país. Més tard, del 1916 al 1924 la illa va ser ocupada per els nord-americans. Finalment del 1931 al 1965, República Dominicana va estar sotmesa a una dictadura, coneguda com la Era Trujillo, que va acabar portant el país a una guerra civil fins la mort del dictador, amb l'intervenció dels Estats Units per restablir l'ordre democràtic.

Així doncs, la història política ha influït molt en el desenvolupament del país i en la seva cultura, que es caracteritza per una forta intolerància cap Haití, el seu país veí, però per altre banda una bona relació en termes econòmics amb EEUU i Espanya.

4.1.2 Economia

Segons el FMI el creixement de l'economia dominicana el 2017 ha estat del 4,6%, cal però, remarcar que en els últims anys el país ha obtingut nivells de creixement més alts, concretament el 7,3% el 2014, representant gairebé el doble del registrat el 2013, a causa d'un impuls en el sector de la construcció, el turisme i la indústria manufacturera (veure la Figura 3). Segons la CEPAL, República Dominicana va ser el país que més va créixer a Amèrica Llatina i el Carib durant el 2014. Veiem que aquesta taxa mitjana està tornant els nivells mitjos que trobàvem entre 1992 i

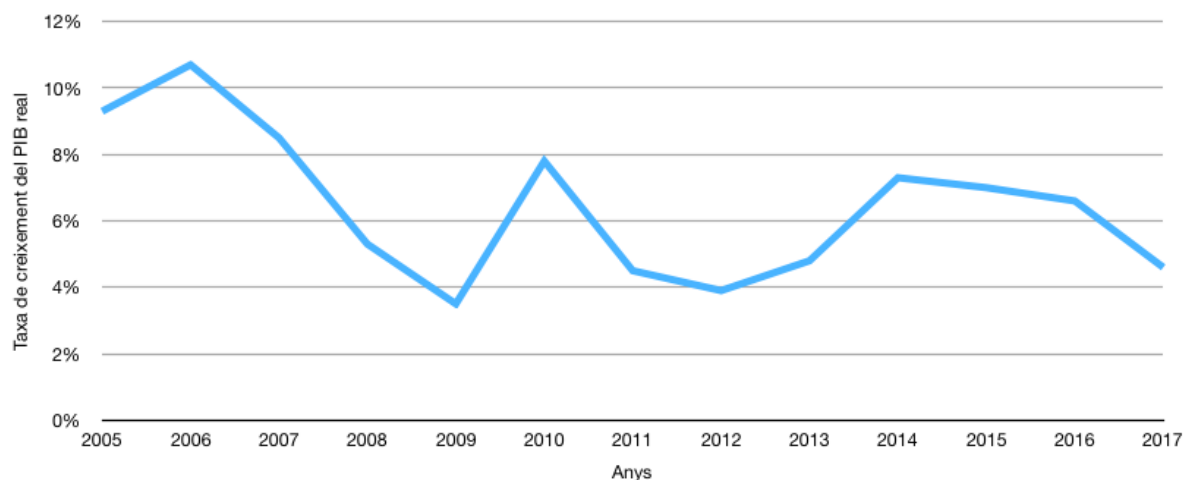


Figura 3: Evolució del PIB en termes reals, veure [2],[17].

2014 que eren del 5,4% del PIB real. Tot i així segons el Banc Mundial, República Dominicana és un país en via de desenvolupament d'ingrés mitjà.

El creixement econòmic obtingut durant aquesta etapa, no s'ha traduït amb la mateixa intensitat en la millora de la distribució de la riquesa, les desigualtats encara persisteixen, ja que els nivells de pobresa general registrats encara no són inferiors als de l'any 2000, i per tant podem concloure que les desigualtats es redueixen a un ritme molt lent.

A continuació si dividim l'economia del país en els diferents sectors², tal i com es mostre en la Figura 4, i els analitzem veiem que la mineria, suposa el 1,6% del PIB, tot i que en alguns moments de l'història com els anys 2014-2016 aquesta ha suposat el principal motor de creixement i es també una gran mobilitzadora de l'inversió estrangera. La resta del sector primari el 2016 aportava el 5,9% del PIB dominicà, on l'agricultura es la partida més important i representa aproximadament el 4,2% i dona treball a més del 14% de la població activa, per tant suposa la principal provisor de treballs del país i es destina essencialment al mercat intern.

El sucre, els plàtans, cacau, tabac, etc. són uns dels principals productes exportats.

Segons el Banc Central el 2016 el sector secundari comportava el 25,2% del PIB nacional, dels quals les manufactures aporten el 10,9% i mantenen 500.000 llocs de treball, la construcció aporta el 9,5%, després d'haver crescut molt en les últims anys arribant a taxes del 17% per la construcció d'escoles, vivendes socials i hotels.

Són els serveis el sector principal de l'economia, els quals donen treball a més de 2,8 milions de persones i el 2016 generava el 61,8% del PIB dominicà, dels quals el 16% corresponen al sector del turisme que durant els últims 20 anys ha tingut un gran augment del seu desenvolupament, convertint-se així en un dels pilars fonamentals de l'economia dominicana i també un gran generador de divises per la via d'inversió directa i per els ingressos aportats per visitants.

²Veure [2]

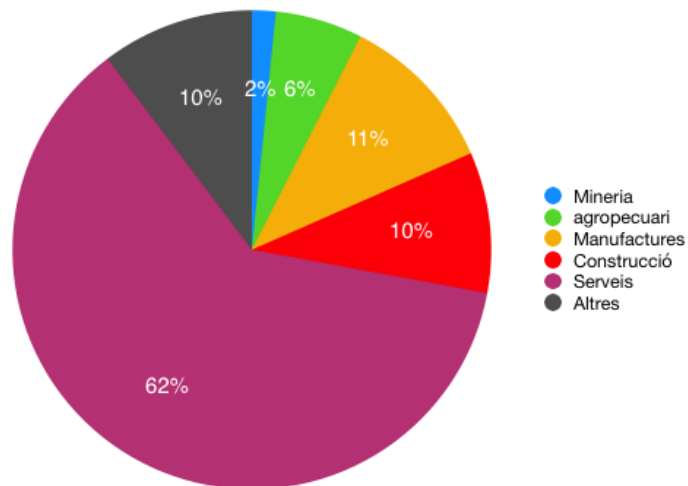


Figura 4: Distribució del PIB en els diferents sectors l'any 2016, veure [2].

Cal tenir en compte també el gran paper que tenen les rameses³ dels ciutadans dominicans que viuen a l'exterior, ja que aquestes estan valorades en 4.500US\$ milions a l'any.

Dit això, podem concloure, que si durant molt temps República Dominicana va ser un país de caràcter mono-productiu, basat en el sector primari, en l'actualitat aquesta ha fet un gran canvi en la seva estructura, ja que actualment l'economia està basada en: les exportacions de béns com l'or, el tabac o els plàtans, les remeses, el sector dels serveis i una gran inversió estrangera que incorpora el país a l'economia global.

Són aquests darrers sectors nombrats els que han permès el país fer front al creixent dèficit comercial, obtenint reserves en moneda estrangera.

Per desgràcia tots els grans canvis produïts en el país i en la seva economia no han estat encara suficients per revertir la situació de pobresa i de baix desenvolupament humà⁴ en la que es troba, arribant a correspondre el 0,112 del IDH en les zones més rurals, tal i com podem veure en la Figura 5.

Si analitzem doncs, els factors que porten el país a aquets nivells de pobresa, veiem que no es per falta de finançament o recursos econòmics, sinò que entre els principals motius trobem el fet de que hi ha hagut una falta de compromís per part dels líders del país (polítics i empresaris) durant les últimes dècades i una ausència de pacte social i d'empoderament dels sectors majoritaris de la societat dominicana. Per altre banda també veiem que hi ha un gran nivell de concentració d'oligopolis i monopolis en molts dels sectors claus, com són: el del sucre, la comercialització del

³Veure [3]

⁴Veure [17]

gas, la siderúrgia, l'obra pública, les begudes, etc. Tots aquets sectors es troben en mans d'un petit grup de famílies que tenen el poder de fixar preus i decidir l'accés a nous comerciants. Finalment, el fet de que el nivell educatiu⁵ del país sigui considerablament baix, fa que aquest es trobi a la cua del continent i repercuteixi negativament en l'augment de la productivitat.

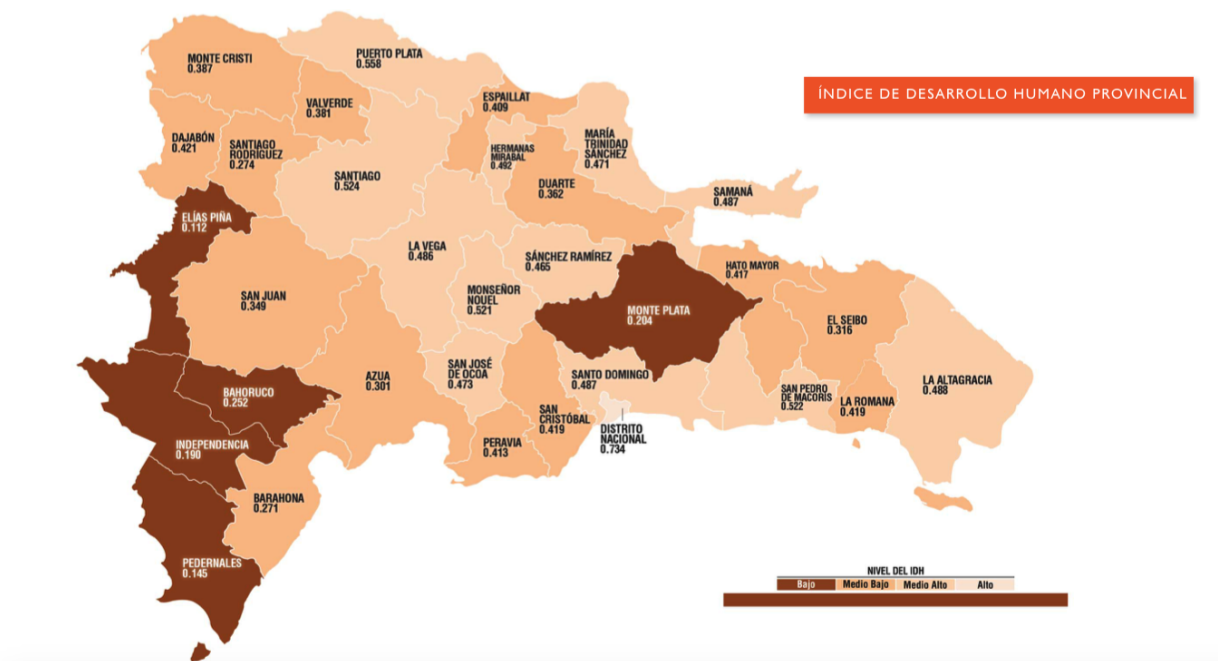


Figura 5: Índex de desenvolupament humà de les diferents províncies l'any 2010, veure [17].

4.2 Sabana Yegua

4.2.1 Geografia i història

Sabana Yegua és un municipi de República Dominicana que es troba en la província d'Azua, concretament a 11km de la capital d'aquesta, Azua de Compostela, motiu pel qual el poble també és conegut com a Km11.

Segons UNICEF, més de 136 mil persones viuen actualment en zones rurals dins del país, una d'aquestes zones és el poble de Sabana Yegua, on hi viuen aproximadament 10.000 persones. Les condicions d'aquestes zones són altament precàries, i l'accés als serveis bàsics de salut i l'educació són limitats.

La província d'Azua es troba al sudoest del país, a 110 km aproximadament de Santo Domingo i a 150km de la frontera amb Haití (veure la Figura 6). La localització llunyana i aïllada a causa de la manca d'infraestructura de transports que la connecten amb les zones més industrialitzades i turístiques de l'illa junt amb el seu clima semidesèrtic, fan que Azua sigui una zona rural. Hi viuen

⁵Veure [5]

aproximadament 250.000 habitants, que cal destacar que molts d'ells no estan documentats i per tant no consten a les partides de naixement, per la qual cosa en realitat la població arriba quasi els 300.000 habitants.



Figura 6: Situació de la província d'azua dins de República Dominicana, veure [9].

El poble de Sabana Yegua, no sempre ha estat localitzat on el trobem actualment sinó que va ser traslladat l'any 1979.

Inicialment el poble es trobava prop de San Juan de la Maguana, el costat del riu Yaque Sur. Amb l'objectiu de poder regar els cultius i generar energia elèctrica es va iniciar la construcció d'una presa per part de l'institució INDRHI, mentre aquesta estava encara en construcció l'arribada del huracà David, va fer que la presa s'omplís abans del previst i causés la mort de molts dels habitants de Sabana Yegua, per aquest motiu la població va començar a ser traslladada on la trobem actualment.

4.2.2 Economía

L'economia de la província d'Azua es basa principalment en l'agricultura, ja que aquest sector és el principal proveïdor de treball, amb el 38,58%⁶ de la població activa (veure Taula 2).

Més concretament, en les zones rurals com Sabana Yegua, destaquen els cultius de la *banana*, les *habichuelas*, les arrels com la iuca, la ceba i els cereals, els quals es treballen amb tecnologies rudimentàries com son l'arada manual, els burros, el *machete* o la destreal.

A causa de les limitades oportunitats econòmiques en la modernització de les tecnologies de treball, el procés de desenvolupament agrícola és molt lent, la qual cosa es tradueix en una falta de competitivitat en els mercats internacionals que frenen las possibilitats del desenvolupament de la població.

⁶El estar treballant en una zona basicament rural i on predomina la pobresa les dades que proporciona l'estat són força antigues.

Producte	collita (%)
Guineo	36,9
Plàtan	44,9
Hab. negres	2,3
Blat de moro	4,7
Guandules	4,7
Hab. vermelles	3,5
Auacate	1,3
Altres	1,7

Taula 1: Collita dels principals productes agrícoles de la Província d'Azua el 2011, veure [13]

Per altre banda, més del 50% restant de la població activa, es dedica el sector del serveis (veure Taula 2) la majoria dels quals és duen a terme a la capital de província, Azua de Compostela.

Sabana Yegua disposa d'un reduït nombre d'empreses censades⁷, però si que hi podem trobar bastants negocis de petita i mitjana escala, tot i que la majoria no estan registrats. Cal destacar la rellevància dels tallers de reparació de cotxes i motos, els *colmados*⁸, els centres de bellesa i les botigues d'apostes o loteria.

La falta de noves iniciatives i el desconeixement, provoca que aquests negocis siguin els únics i per tant, tothom qui vulgui obrir un negoci, acabi elegint una d'aquestes opcions, provocant un excés d'oferta que porta a una baixa productivitat del negoci i la futura pèrdua dels diners de l'inversió.

Sector	(%) de Treballadors per sector
Agricultura i remaderia	38,56
Comerç	16,11
Transport i telecomunicacions	6,34
Manufactura	6,1
Hotels, bars i restaurants	4,6
Construcció	3,69
Adm. pública i defensa	3,51
Finançes	0,78
Altres serveis	18,91

Taula 2: Percentatge de treballadors per sector en la Província d'Azua el 2011, veure [13]

Les taxes d'inactivitat que presenta Azua, són de les més altes del país, provocant que la província es trobi entre les zones més pobres del país on el percentatge de població vivint en situació de pobresa és del 61% i el 22,5% en pobresa extrema i per tant vivint amb significatives privacions materials i limitades possibilitats de desenvolupament.

⁷Veure [13]

⁸Un *colmado* és una petita botiga on podem trobar qualsevol tipus de producte bàsic.

Regió	IDH	Taxa de supervivència infantil (per 1000 nescuts vius)	Alfabetització de persones de 15 o més anys	PIB (persones 2010)	% població pobre	% població en pobresa extrema	Taxa de desocupació (total)	Taxa de desocupació (dones)
Santo Domingo	0,487	977,43	91,27	25.554,68	31,96	5,56	18,4	25
Azua	0,301	973,62	75,73	15.330,57	61	22,5	9,7	18,3
Elías Piña	0,112	973,26	62,34	11.070,36	77,4	41,2	12,4	29,4

Taula 3: Comparació de dades d'interès d'Azua respecte la regió amb el IDH més baix i la capital del país l'any 2011, veure [13]

Amb la finalitat de poder aconseguir reduir les desigualtats del país i ajudar aquells grups més exclosos a sortir del cicle de la pobresa, el govern de República Dominicana es proposa entre altres, dos reptes importants:

- Aconseguir l'accés a serveis bàsics de qualitat
- Millorar les condicions de les migracions.

Pel que fa els serveis bàsics, tal i com podem veure en la Figura 7, les zones rurals tot i haver disminuït el seu nivell d'analfabetització ⁹ del 18,1% el 2009 el 13,7% el 2015, segueix estant a 8,5 punts percentuals per sota del nivell d'analfabetització de les zones urbanitzades. Per tal de millorar aquests percentatges el govern ha integrat un programa anomenat "Quisqueya Aprende Contigo"¹⁰ que vol formar a joves i adults per poder superar l'analfabetisme principalment en les comunitats dominicanes amb major quantitat de persones analfabetes, com són Pedernales (37,66%), Elías Piña (35,8%), Independencia (25,92%), Azua (24,27%), etc.

Les migracions són molt importants dins del país, ja que ens trobem amb grans moviments migratoris.

Per una banda hi ha molta emigracions cap a Estats Units, Europa o America Llatina. Aquestes emigracions són realitzades principalment per dones en plena edat productiva i amb fills, que van a buscar millors condicions de vida. Aquest fet provoca que molt nens i nenes es quedin sota la responsabilitat del pare que moltes vegades acaba no fent-se'n càrrec, i per tant acaba deixant aquesta població infantil amb una gran vulnerabilitat i risc d'exclusió.

Per altre banda, el gran flux de d'immigració és realitzat pels ciutadans del país veí, Haití. Aquests que es troben en una situació força més complexa que els Dominicans, viatgen¹¹ a República Dominicana amb la il·lusió d'escapar de la pobresa extrema en que es troben al seu país on hi ha grans màfies que el controlen, la falta de polítics que facin política pel poble i diferents desastres naturals els que s'ha vist afectats en els darrers anys. Aquestes circumstàncies fan que Haití sigui el país més pobre d'Amèrica a dia d'avui¹². La població Haitiana en les millors

⁹Veure [12]

¹⁰Veure [5]

¹¹Per tal de creuar la frontera Dominicana molts dels Haitians deixen enrera tot el seu passat sabent que molt probablement mai podran tornar el seu país, i caminen entre les montanyes en busca d'un futur millor.

¹²Veure, [?]

de les situacions troban lloc de treball a República en els sectors de la construcció o l'agricultura. Molts d'ells acaben vivint amb nombroses negacions de drets per part del govern dominicà, discriminacions i una situació de major risc i vulnerabilitat que el resta de la població.

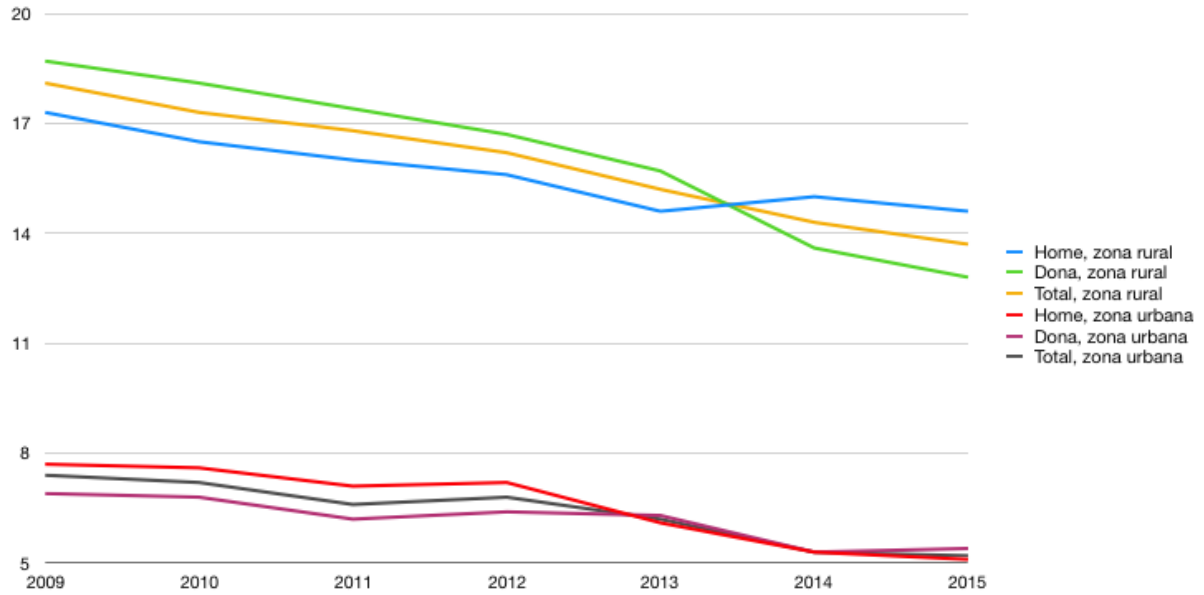


Figura 7: Percentatge d'analfabetització per sexe i regió en la població de 15 o més anys, veure [12].

5 SITUACIÓ DE LA DONA

El paper de la dona dins de qualsevol tipus de societat és un paper decisiu per el desenvolupament de la seva família i de la seva comunitat.

En concret, quan parlem de zones com Sabana Yegua l'apoderament de la dona, és essencial per el desenvolupar la comunitat, ja que la dona és el motor econòmic, de cohesió social, i d'educació dels fills. Així doncs, l'inversió en la capacitació i formació de les dones a curt termini es converteix en una millora dels nuclis familiars, de la seva comunitat i com a conseqüència d'aquests dos, la millora del desenvolupament del seu país.

Per desgràcia, a dia d'avui en moltes cultures trobem visions tradicionals que diuen que les dones no són tant talentoses com els homes en els negocis, i fins i tot quan aquestes són les responsables del benestar econòmic de la seva família, el seu treball no és valorat igual que els dels homes, fan jugar a la dona un paper molt secundari en la societat. Sobretot en els països en vies de desenvolupament on es veuen obligades a lluitar diàriament contra barreres legals, culturals i socials que la societat els imposa i que els hi redueixen dràsticament les oportunitats.

A República Dominicana la condició de ser dona és un problema complexa ja que es encara una societat molt masculista, on malgrat que aquestes juguin un paper molt important en l'estructura familiar, segueixen sotmeses en tots els aspectes a la figura masculina. Trobem una gran part de la població masculina que pensa que la dona és de la seva propietat i pot fer amb ella el que vulgui ¹³.

Així doncs, tot i estar parlant d'un país d'ingresos mitjos segons la ONU ¹⁴ on l'economia del país ha crescut considerablement en els últims anys, la desigualtat en la distribució dels ingressos segueix sent força important. Aquest context dóna forma a diferents reptes de la desigualtat de gènere, incloent la violència contra les dones, les altes taxes de mortalitat materna i la gran quantitat d'embarassos adolescents.

Durant el 2000-2011, 2.168 dones¹⁵ van morir a causa de la violència de gènere a República Dominicana, sent any darrera any aquest número superior a l'anterior, fins arribar a augmentar entre el 2005 i el 2011 un 23%.

Un 30% de les dones casades que tenen entre 15 i 49 anys, han experimentat d'alguna manera violència per part de la seva parella; però només un 20% de les víctimes acaben denunciant l'agressió i cada any hi ha una mitjana de 75.000 queixes sobre violència de gènere i violència sexual, per tant podem concloure que cada any el número de víctimes que han patit algun tipus de violència cap a la dona arriba a 375.000.

Tots els indicadors ens diuen que a República Dominicana és la dona qui té un nivell educatiu superior, cosa que podem veure en la Figura 8, on el percentatge de dones ocupades en el mercat laboral amb educació universitària arriba a ser pràcticament el doble del dels homes. Però quan es tracta de feines que no requereixen cap nivell educatiu el percentatge d'homes ocupats és el doble que el de les dones.

¹³Veure [4]

¹⁴Veure [14]

¹⁵Veure [17]

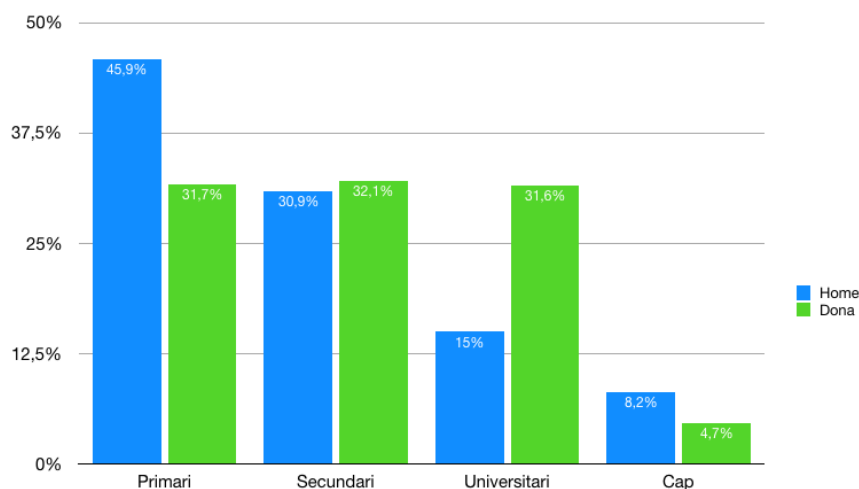


Figura 8: Nivell educatiu de la població ocupada per gènere (mitjana entre 2010-2012), veure [17].

El tractar-se d'un país on les feines més comunes, sobretot en les zones més rurals com Sabana Yegua, són aquelles que pertanyen al sector de l'agricultura, la construcció, etc. on el nivell educatiu requerit és molt baix, la taxa d'atur femenina el 2010 era més de dos vegades superior a la masculina, arribant a ampliar-se l'any 2012 (veure la Figura 9).

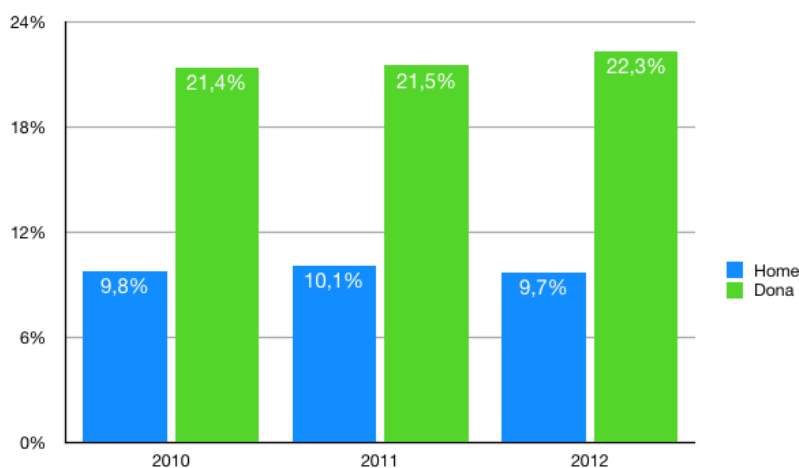


Figura 9: Taxa d'atur per gènere l'any 2010, 2011 i 2012, veure [17].

Per aquest motiu és molt important fomentar l'adquisició d'eines i habilitats que les permetin poder saltar aquestes barreres i aconseguir ocupar el seu lloc d'igualtat a la societat. Actualment la majoria de dones que treballen, es concentren fonamentalment en el sector dels serveis i el comerç on la qualitat intel·lectual i productiva requerida és superior. Tot i així les diferències salarials entre els homes que ocupen els mateixos llocs de treballs segueixen sent importants.

Cal considerar tots aquests indicadors no tenen en compte que en els països en vies de desenvolupament la gran majoria de població femenina té la responsabilitat de fer les feines domèstiques i fer-se càrrec del fills i per tant realment les hores efectives de treball d'aquestes, sobrepassen a la jornada laboral dels homes. Tot i així moltes vegades s'arriba a creure que les feines domèstiques a les que les dones es dediquen no tenen valor simplement pel fet de no tenir un salari, ja que el diner és el mètode tradicional en el que es valora el treball. Les taxes d'inactivitat registrada reflecteixen aquest fet, ja que la taxa de les dones duplica la dels homes.

6 ANÀLISIS DE LA COOPERATIVA ACTUAL

Entre els errors¹⁶ més freqüents a l'hora de crear un projecte de cooperació, es troba el fet de la ignorància cap a la cultura i l'estil de vida dels ciutadans del país on s'aplicarà aquest projecte i les persones que el duran a terme i també tenir uns enunciats d'objectius massa generals i complexos o fins i tot en alguns casos poc realistes i excessivament ambiciosos.

Per tal de no cometre aquest mateix error, aquest treball es basa en un projecte que funciona en l'actulitat a Sabana Yegua, República Dominicana, on he tingut la sort de passar llargues temporades i poder conèixer el terreny i al grup de beneficiaris.

És per això que en aquest apartat del treball faré referència a la cooperativa ja existent, per tal que posteriormet poguem orientar-la cap una de més productiva i eficaç.

6.1 Àmbits d'estudi

S'entén com a cooperativa¹⁷, aquella empresa/societat que està formada per productors, venedors o consumidors que s'uneixen de forma voluntària per produir, comprar o vendre de manera que es puguin satisfer les seves necessitats i aspiracions econòmiques, socials i culturals en comú. Segons les Nacions Unides aquestes associacions reuneixen els seus esforços per buscar el bé comú, de les persones que hi treballen fent realitat les seves aspiracions socials, culturals i econòmiques, anteposant les persones davant dels possibles beneficis generats.

Per tal que aquesta funcioni s'han de complir varis principis del cooperativisme, com són els següents:

- Adhesió voluntària i oberta
- Gestió democràtica: Els socis són els encarregats de gestionar democràticament la cooperativa i per tant tots ells tindran igualtat de drets i deures. Formaran part de la presa de decisions i definició de les diferents polítiques de l'empresa. A cada soci li pertocarà un vot.
- Participació econòmica: Per poder ser soci caldrà realitzar una aportació el capital de la cooperativa. Aquesta contribució serà equitativa.
- Autonomia i independència: Les cooperatives són organitzacions autònomes.
- Interès per la seva comunitat: Mitjançant aquest principi les cooperatives treballen per aconseguir el desenvolupament sostenible de la seva comunitat en els diferents àmbits com són el social, econòmic i cultural entre d'altres.
- Gestió dels beneficis: Els beneficis seràn distribuïts de la següent manera:

¹⁶Veure [8]

¹⁷Veure [20] i [21]

- Beneficis destinats al desenvolupament de la mateixa cooperativa: Aquesta part servirà per assegurar-se de la viabilitat del projecte en el temps.
- Beneficis destinats a la formació: Aquesta part anirà destinada a la formació dels membres de la cooperativa.
- Beneficis destinats als socis: Aquesta part serà pels socis per tal de compensar la seva participació.

La importància de la contribució de les cooperatives a República Dominicana pel que fa la reducció de la pobresa, la creació de llocs de treballs i la promoció de l'integració social, sent aquestes les necessitats i aspiracions més sentides que experimenta el país, és molt positiva¹⁸.

El president de l'institut de Desenvolupament i Crèdit Cooperatiu del país, Pedro Corporàn, ja té sota la seva responsabilitat 638 cooperatives, que suposen la estabilització econòmica i familiar d'unes cinc milions de persones, per tant es pot dir que la cooperativa és una empresa molt comuna dins del país, practicament en podem trobar una en cada poble o sector.

Cal fixar-nos ara de quina manera es distribueixen aquestes en el país i quins sectors predominen. Si mirem la Taula 4 veiem que aquelles províncies que disposen de més cooperatives són aquelles que es troben al centre de l'illa i que disposen d'un ingrés per càpita superior (són més rics). La província d'Azua en canvi, es troba entre les zones amb menys densitat de cooperatives junt amb aquelles províncies que es troben a l'oest fent frontera amb Haití i que formen part de les zones més rurals del país. És per això que l'impuls d'aquest tipus de projecte té una importància molt especial en aquestes zones, ja que, suposaran l'oportunitat d'augmentar el nivell de vida de les poblacions esmentades.

Pel que fa als sectors, si ens fixem amb la Taula 5 veiem que destaquen les cooperatives destinades a l'estalvi i els crèdits, l'Agropecuària¹⁹ i el S/M²⁰.

6.2 Presentació del projecte

L'actual cooperativa està formada per 10 dones de mitjana edat (54, 57, 49, 38, etc) que es dediquen a la confecció d'objectes amb teles per tal de crear diferents articles, que posteriorment seran venuts als Estats Units.

És imprescindible que en un projecte com aquest tots els implicats, especialment les beneficiàries, participin activament en la definició del projecte. Les raons d'aquesta afirmació no són només pel que fa a l'ètica o la política, sino per un caràcter totalment pràctic.

Habitualment els beneficiaris són els que coneixen millor els seus principals problemes o limitacions, per tant comptar amb ells per l'identificació és clau i fa que s'apoderin del projecte, se'l facin seu i puguin continuar impulsant-lo de manera autònoma després de l'execució inicial del projecte. És per això que seria un gran error que els tècnics o gestors de l'organització cooperant definissin

¹⁸Veure [21]

¹⁹ El sector Agropecuari és la part del sector primari compost per l'agricultura i la ramaderia, i correspon al sector més significatiu de les zones rurals.

²⁰S/M és referència a Serveis Múltiples

Regió	Cantitat
Azua	36
Bahoruco Independencia	38
Barahona	32
Regió Central	334
Cibao Regional Central	109
Cotui	30
Dajabón	21
La Vega	35
Monte Cristi	29
Nagua	36
San Cristobal	38
San Francisco	32
San Juan	31
San Pedro	50
Santo Domingo Este	137
TOTAL	988

Taula 4: Quantitat de Cooperatives per Regió el 2018, veure [18]

els problemes dels beneficiaris sense la implicació d'aquets. Aixó pot portar a la fi el projecte.

Totes les dones, han decidit participar en aquest projecte de manera complementària a la seva principal ocupació, com pot ser en alguns casos, els estudis o en d'altres una feina.

Cal remarcat doncs, que es tracta d'un grup de dones de classe social mitjana alta dins del poble, i per tant les seves condicions tant econòmiques com educatives són molt millor que les de la majoria de la gent del poble. En conseqüència, els beneficis guanyats amb la cooperativa no servirian per la provisió d'aliments bàsics, o productes essencials (bens de primera necessitat); implicaran la capacitat de poder cobrir despeses de la casa i poder accedir a una millor qualitat de vida. Un últim motiu el més remarcat per elles mateixes, és l'oportunitat de poder estar actives. Dins el poble és molt comú passejar i trobar-se la gent asseguda a una cadira, parlant amb els veïns o tot sovint sense fer res, tot esperant que passin les hores, per això m'antennir-se actives i aprendre aquest ofici és un motiu molt important per elles.

Totes elles, a dia d'avui, es reuneixen entre dos o tres dies per setmana durant tres o quatre hores, per treballar juntes en el local cedit per la parròquia on es feien anteriorment els cursos (dels que es parlarà en la Secció 6.3).

Tot i que algunes d'elles disposen de màquina de cosir a casa seva i en algunes ocasions cusen a casa seva, prefereixen poder treballar juntes en el local, per fer més amena l'activitat i aconseguir tenir una bona relació d'amistat i suport entre elles.

Sector	Cantitat
Estalvis i Crèdits	53
Estalvis, Crèdits i S/M	467
Agropecuària i S/M	185
Consum i S/M	11
Estatat	1
Federació	4
Mineria	2
Producció, Treball i S/M	34
S/M	177
Transports	19
Vivenda i S/M	4
Producció, Treball, S/M i electricitat	24
Producció, Treball i pesca	7
TOTAL	988

Taula 5: Quantitat de Cooperatives segons sectors el 2018, veure [18]

6.3 Socis locals

Parròquia de la Segrada Família

La Parròquia de la Segrada Família²¹, és l'impulsadora d'aquest projecte. Aquesta està vinculada a la Comunitat de San Pablo una Associació Pública de Fidels a l'església Catòlica, composta per religiosos i laics, homes i dones de diferents països del món. La Comunitat treballa junt amb les diferents esglésies locals, per ajudar a les persones més necessitades dels diferents països on estan ciutats que són: Estats Units (Milwaukee), Bolívia, Colòmbia, Mèxic, Etiòpia i República Dominicana.

Per altre banda, per tal de poder recollir fons pel desenvolupament, la Comunitat de San Pablo, va fundar l'any 1981 la ONG Nous Camins.

L'Associació Nous Camins²² és una entitat independent i sense ànim de lucre que treballa per millorar la qualitat de vida dels ciutadans de comunitats amb carències socioeconòmiques d'Àfrica i d'Amèrica Llatina.

Entre els diferents projectes que la Parròquia de Sabana Yegua junt amb Nous Camins duen a terme, hi ha programes d'atenció a la primera infància, programes de salut, programes d'atenció a la comunitat Haitiana, programes educatius, etc.

En aquest treball és vol explicar molt breument aquest darrer, ja que, és mitjançant aquests que s'ha dut a terme aquesta cooperativa. Dins d'aquest programa trobem:

- Un projecte de biblioteques infantils per promocionar el gust a la lectura dels més petits, i proporcionar reforç aquells que ho necessitin.

²¹Veure, [16]

²²Veure, [15]

- Un programa de beques, que permet donar una ajuda econòmica aquells alumnes que no disposen de recursos per estudiar.
- El “Centre Laboral Nazaret”, que ofereix diversos programes per promocionar a les dones i els joves més necessitats i amb menys recursos de Sabana Yegua, per tal de facilitar que puguin accedir a un treball.

Els cursos que es donen dins del programa són cursos de bellesa, de manualitats i confecció, on es busca desenvolupar la creativitat de les aproximadament 100 persones, principalment dones, que hi assisteixen, per que en el futur puguin crear els seus propis negocis. Com és el cas de les dones que han decidit crear la cooperativa que s’estudia en aquest treball, o moltes d’altres que habiliten la seva casa per fer-ne centres de bellesa que podem trobar sovint dins del poble.



Figura 10: Centre laboral Nazaret, veure [16].

Mary Claire i Victoria Lanser

El Març del 2018, Mary Claire i la seva germana Victoria Lanser²³, viatjaven a Sabana Yegua des dels Milwaukee, EEUU per participar a un recés de Quaresma a la parròquia de la Sagrada Família.

Per conèixer més la feina que aquesta feia a Sabana Yegua, van començar a analitzar els diferents projectes amb els que treballaven. Els va cridar l’atenció el taller de costura, ja que Mary Claire és una gran emprenadora que ha creat la seva pròpia empresa als EEUU, i Victoria Lanser és una experta en la costura i es dedica a donar classes d’emprenedoria a joves en risc d’exclusió. Van demanar informació sobre el programa i estudiar les capacitats de les costureres i l’equipament del que disposien. En aquest moment decideixen crear una cooperativa i començar a buscar possibles

²³Per saber més sobre Mary Claire i Victoria Lanser i el seu projecte podeu veure l’entrevista a l’Annex 1.

idees, teixits i nocions de costura. Parlen amb diferent gent que es s'entusiasment pel projecte iniciat, i fins i tot alguns s'ofereixen a col·laborar, com és el cas del decorador de cases, Calico Corners²⁴.



Figura 11: Victoria Lanser el taller de la parròquia amb les dones de la cooperativa, Font pròpia.

La idea principal de la cooperativa és crear un producte enfocat cap els gustos occidentals de qualitat. Actualment es produeixen quatre models diferents, que són el que elles anomenen: *stuff bags*, *snapper bags*, *zippered cosmetic bags* i *crossbody phone bags* (Veure Figura 13). Actualment s'està treballant per iniciar la producció de nous productes com són: *bowl cozies* i *glasses cases*.

Durant la seva estada a República Dominicana Marie Claire i Victoria Lanser van viatjar a la capital, Santo Domingo per buscar fàbriques locals que els poguessin oferir el material necessari per crear els productes, però aquest era molt més car que el que Calico Corners els oferia, i per tant van decidir que de moment s'usarien els materials que aquest els proporcionava, tot i aquest material ha de ser enviat a través de visitants que la Parròquia de la Sagrada Família va rabent de Wisconsin durant l'any. Allà Marie Claire i Victoria Lanser les vendran i les dones espararan fins a tenir una nova comanda per tornar a treballar.

Un dels principals objectius que es proposen per tal de millorar el pla de treball de la cooperativa en un futur es buscar mètodes més pràctics del subministrament del material.

En l'actualitat el sistema que es fa servir per transportar tant les matèries primes com les manufactures finals és força precari i depèn totalment de la voluntat de les persones que viatgen a Sabana Yegua des de Wisconsin.

S'està treballant amb la idea de poder millorar el pla de treball per tal de convertir-lo en un de més professional, en el que a més de buscar el material de manera que no s'hagi d'enviar des dels

²⁴Per més informació sobre Calico Corners consultar: <https://www.calicocorners.com>



Figura 12: Mary Clair el taller de la parròquia amb dos de les dones de la cooperativa, Font pròpia.

EEUU, es vol establir mecanismes per la venda dels productes, i determinar la rendibilitat que aquesta venda té considerant totes les variables, mirar quins són els models que més es venen per tal de produir-ne més d'aquest estil, etc. Finalment també volen que la cooperativa segueixi sent un recurs per les actuals beneficiàries, i també per d'altres noves que vulguin entrar i participar.

6.4 Despeses i Beneficis

Despeses

Quan parlem de les despeses hem de tenir present que inicialment aquestes eren nul·les o pràcticament nul·les, ja que provenien de diferents donacions, actualment però s'utilitzen part dels ingressos de les vendes per tal de comprar alguns dels materials

La matèria prima, com ja s'ha explicat en l'apartat anterior, en gran part es proporciona per Calico Corner, que de moment sembla estar totalment involucrat i que seguirà fent les donacions. Alguns altres productes com són les cremalleres, les cintes metàl·liques, o el material de 100% cotó si que són comprades a diferents botigues tal i com podem veure a la Taula 12.

Els costos que corresponen al local on treballen, com són el lloguer d'aquest, la llum, les màquines de cosir, etc. van a càrrec de la parròquia fins al dia d'avui.

Per altra banda, tampoc hi ha despeses legals pel que fa al dret de ser una cooperativa, ja que en l'actualitat aquesta no ho és reglamentàriament. Per últim les despeses corresponents a l'importació del material necessari per treballar, i l'exportació de la manufactura als Estats Units on posteriorment són venudes, es duu a terme a través dels diferents visitants, o voluntaris de la Parròquia de la Sagrada Família.

En el següent apartat haurem de recórrer en la integració de tots aquests costos que avui no



Figura 13: Fotografia d'alguns dels treballs fets per la cooperativa, Font pròpia.

es donen, per tal que si en un futur, comencessin a integrar-se com a costos de la cooperativa el dia a dia, aquests poguessin estar coberts.

25

Beneficis

Quan parlem dels beneficis, hem de tenir en compte la manera que tenen dins la cooperativa de treballar, la qual ha estat elegida per les propies beneficiàries que la duen a terme. Decisions com aquesta, són la classe d'iniciatives que s'ha comentat anteriorment que era necessari que fossin elegides per el grup de beneficiaris per tal d'assolir l'èxit de la cooperativa. En qualsevol decisió no hi tenen cabuda els perjudicis, és necessari entendre perquè fan les coses que fan i que és realment el que necessiten.

Dit això, podem dir que l'actual repartiment dels beneficis és proporcional a la producció per persona. D'aquesta manera una dona que ha cosit X bolsos sobre Y, i una altre que m'ha cosit X+1 cobrarà Y+1. Sempre i quan aquests estiguin en perfectes condicions per ser venudes, fet que serà valorat per les altres companyes. D'aquesta manera aquelles dones que treballen més ràpid o bé que treballen durant més hores, són compensades econòmicament.

El preu en que es venen els articles avui han variat respecte el preu en que és venien a l'inici. Dels quatre productes que venien inicialment, dos d'ells no requereixen materials extres, com són: cremalleres, botons o teixits especials, els quals s'han de comprar i no són gratuïts com les teles generals que provenen de donacions (per veure quins materials requereix cada producte veure la Taula 7). Aquests eren venuts a 5\$ cada unitat, en canvi els altres dos models que si que requerien

²⁵hola

Partida	Preu unitari(\$)	Col.laborador/Boti	Subenció
Teles i fils	100\$/1 Yarda	Calico Corners	100%
Material 100% co- to	1,58\$	www.fabrics.com	-
Cremalleres 8"	0,85\$	Amazon	-
Cremalleres 7"	1,73\$	Amazon	-
Cremalleres 9"	1,43\$	Amazon	-
Cremalleres texa- nes 9"	1.25\$	Amazon	-
<i>zipper pulls</i>	0,083\$	Amazon	-
Cinta Metàlica	0,02\$	Donatiu	100%
Lloguer del local	3.000Pesos (59\$)	Parròquia Sagra- da Família	100%
Llum	3.000Pesos(59\$)	Parròquia Sagra- da Família	100%
Despeses legals	-	-	-
Transport	40\$	Visitants	100%

Taula 6: Taula de preus, Font pròpia. [Observem que 1Yarda=0,914m, 1Pulsada=2,54cm i 1Peso Dominicana(DOP)=0,02 Dólar(USD)]

aquest tipus de materials, eren venuts a 10\$. Durant la segona comanda, és va pujar el preu dels primers també a 10\$, ja que és va considerar que el preu d'un producte no depèn necessàriament de les hores de treball o material que necessiti, sino del que estan disposades a pagar les persones per un article únic com és aquest. També s'han introduït en aquesta segona comanda dos productes nous que també seran venuts a 10\$. Per tant, actualment els 6 models és vendran el mateix preu, i el no tenir en compte el preu del transport (40\$ per maleta) el benefici aproximat calculat és del 80-100%.

Per altre banda també cal destacar que la producció només es realitza quan hi ha un encàrrec fet on s'especifica quins productes s'han de fer i en quines quantitats. Per tant, podem concloure que la elaboració de les manufactures, com ja s'ha dit és fa "per tongades", també això ho han decidit les beneficiàries.

El motiu és clarament no voler "enganxar-se els dits" produint més de l'encarregat i el final no poder-ho vendre i per tant tenir despeses innecessàries.

En aquests tipus de decisions podem veure l'actitud de la dona treballadora, en la que predomina una capacitat d'estalvi, de planificació, d'organització, etc. que ens porta a veure el paper decisiu que desenvolupen les dones en comunitats de Sabana Yegua, i en general en els països amb procés de desenvolupament. En aquest tipus de societats les qualitats nombrades són molt escasses i en general es viu molt el present sense pensar en el que pot passar demà. La majoria de feines són pagades el dia i per suposat sense cap tipus de contracte, cosa que significa que potser avui tens una feina però demà ja no, i si t'has gastat tot el salari que has cobrat avui, demà és molt

Model de l'article	Material necessari	Material obtingut inicialmet	Material obtingut actualment
<i>Stuff bags</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Teles 	<ul style="list-style-type: none"> • Donació de Calico Corners (100%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Donació de Calico Corners (100%)
<i>Snapper bags</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Teles de cinta metàl·lica 	<ul style="list-style-type: none"> • Donació (100%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mary Claire compra a una ferreteria de Wisconsin (amb els beneficis obtinguts de les vendes)
<i>Zippered cosmetic bags</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Teles • Cremalleres 	<ul style="list-style-type: none"> • Teles: 50% Donació de Calico Corners i 50% Donació de Victoria Lanser (comprat a una botiga de Santo Domingo) • Cremalleres: Donació de Mary Claire (comprat a Amazon) 	<ul style="list-style-type: none"> • Teles: 50% Donació de Calico Corners i 50% Comprat a una botiga de Santo Domingo (amb els beneficis obtinguts de les vendes) • Cremalleres: Comprat a Amazon (amb els beneficis obtinguts de les vendes)
<i>Crossbody phone bags</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Teles • Botons 	<ul style="list-style-type: none"> • Teles: Donació de Victoria Lanser i amics de Mary Claire (comprat a una botiga de Wisconsin) • Botons: Donació de Victoria Lanser i amics de Mary Claire (comprat a una botiga de Wisconsin) 	<ul style="list-style-type: none"> • Teles: Comprat a una botiga de Wisconsin (amb els beneficis obtinguts de les vendes) • Cremalleres: Comprat a una botiga de Wisconsin (amb els beneficis obtinguts de les vendes)
<i>Bowl cozies</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Teles • Batuda de cotó i fil 		<ul style="list-style-type: none"> • Tela 100% coto: Comprat a www.fabrics.com (amb els beneficis obtinguts de les vendes) • Batuda de cotó i fil: Comprat a Amazon (amb els beneficis obtinguts de les vendes)
<i>Glasses cases</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Restes de teles i batuda de cotó 		<ul style="list-style-type: none"> • El crear-se amb restes de materials, no cal comprar res i per tant el seu cost pel que fa el material serà nul

Taula 7: Material necessari per crear cada model i d'on s'ha obtingut, Font pròpia. [Observem que inicialment fa referència a la 1a comanda (Agost), i actualment fa referència a la 2a comanda (Gener)].

Model de l'article	Preu inicial (\$)	Preu actual (\$)
<i>Stuff bags</i>	5	10
<i>Snapper bags</i>	5	10
<i>Zippered cosmetic bags</i>	10	10
<i>Crossbody phone bags</i>	10	10
<i>Bowl cozies</i>	-	10
<i>Glasses cases</i>	-	10

Taula 8: Taula de preus dels productes segons el model, Font pròpia.

possible que no puguis posar el plat a taula els teus fills.

Pel que fa a les vendes, una vegada els articles arriben els Estats Units, Marie Claire, Victoria Lanser i alguns dels seus familiars i amics s'encarregen de vendre els diferents objectes. Fins ara les vendes s'han fet al acabar la missa del diumenge durant el més d'agost, els visitants de la Sagrada Família i en la celebració d'un mercat de Nadal el 2 de desembre²⁶. Arribant aconseguir 1.400\$ en la primera venda i 707\$ en la segona fins a dia d'avui.

Per tal d'ampliar les vendes, és proposa en un futur properer tenir un estand en diferents esdeveniments com són el festival d'estiu de *Bastille Days*, al *Ballpark day of faith* al juny a Milwaukee i buscar col·laboració d'altres parròquies de l'Arquidiocesis. A més es planteja en un futur poder vendre els articles a botigues de Wisconsin i en els Resorts de Punta Cana.

²⁶Veure l'Annex 2.

7 CREACIÓ COOPERATIVA

Per tal de que la cooperativa de confecció que s'està duent a terme el dia d'avui a Sabana Yegua pugui ser sostenible tant socialment com econòmicament en el futur, en aquest apartat farem una sèrie d'aportacions en les que, la mateixa o una altra de nova, puguin basar-se a l'hora de treballar en una cooperativa on les beneficiàries siguin la població femenina.

Volem que més enllà del treball de la cooperativa, aquesta es converteixi en un lloc de trobada, on posin en comú les seves idees, la seva creativitat, on puguin compartir novetats i problemes que els preocupin per tal d'aconsellar-se les unes a les altres i formar una família entre elles.

Objectiu general: Augmentar el nivell de vida de les famílies

Objectiu específic: Contribuir en l'empoderament de la dona entre la població de Sabana Yegua (República Dominicana) mitjançant la creació d'una cooperativa formada per dones.

Resultats:

1. Reforçar l'educació
2. Creació d'un grup de suport
3. Donar suport a l'inversió en educació i salut, així com també a l'emprenedoria

Activitats:

- 1.1 Formació en coneixements bàsics de lectura, escriptura i matemàtiques
- 1.2 Formació d'emprenedoria
- 1.3 Formació en l'ofici de la costura
- 1.4 Realització d'un programa de conscienciació del sentit de cooperativa
- 2.1 Comunicació de preocupacions i experiències
- 3.1 Elevoració d'un programa de microcrèdits
- 3.2 Creació d'un grups d'estalvi

7.1 Beneficiaris

Les famílies de Sabana Yegua sobint es troben en situacions que els impedeixen tenir uns estudis formatius, sobretot en els barris més pobres, (Veure Secció 7.3.1). En aquest projecte s'inclouran com a beneficiàries les dones dels barris de "Sant Francisco" i "Los Cartones", barris on viuen les famílies més vulnerables, i també molta població Haitiana. En aquets dos barris, la situació

econòmica i sovint l'estructura familiar són molt complicades, com a conseqüència, moltes de les mares no poden garantir un àpat diari als seus fills i menys una educació .

En aquest projecte de cooperativa es vol revertir aquesta situació ajudant algunes d'aquestes dones, per tal de donar una oportunitat a elles mateixes i a les seves famílies per sortir del cicle de la pobresa.

7.2 Procediment legal per la creació d'una cooperativa.

Per tal de que la nostra cooperativa sigui reconeguda per les autoritats dominicanes i internacionalment, caldrà que compleixi els següents requisits, que varien en funció de les polítiques de cada país. Aquest procés té una durada de realització de 60 dies aproximadament.

Tal i com podem veure en la Taula 10, durant l'any 2018, República Dominicana ha emes cinc Decrets, incorporant quaranta noves cooperatives dels quals 24 són de la tipologia més freqüent que són les del sector dels estalvis i Crèdits.

7.3 Formació laboral

Una de les grans columnes que sostindran aquest projecte serà la formació laboral que les dones hauran de rebre per tal d'aprendre l'ofici. En aquest apartat és fa una descripció de qui dirigirà aquestes classes, a qui aniran dirigides i quin tipus d'activitat es farà. En primer lloc ens hem de plantejar i estudiar quin és el nivell d'educació que ens trobem en el conjunt del país, i més concretament en el poble de Sabana Yegua.

7.3.1 L'educació

L'educació²⁷ és, si no el pilar més important dins d'una societat per poder desenvolupar-se, un dels més imprescindibles.

El República Dominicana ha augmentat considerablement les seves despeses en infraestructura educativa fins el 4% del PIB, construint diferents centres educatius i espais escolars que corresponen el 1.037 i el 17.181 respectivament entre el 2013 i el 2017. Tot i així el resultat d'aquesta gran inversió sobretot en les zones més rurals com Sabana Yegua no s'ha traduït en uns millors resultats acadèmics dels estudiants.

Aquest fet es dona a causa de diferents motius com són: l'escassetat de professorat qualificat, la incapacitat de moltes famílies per poder pagar el material escolar necessari o els uniformes i el gran nivell d'abandonament escolar per part dels estudiants.

Una part important de la població femenina ha d'abandonar els estudis de petites per poder atendre a les diferents tasques de casa, com cuidar dels germans, fer el menjar, o simplement per l'ignorància i la falta d'incentius per part dels propis estudiants o els seus pares sobre el benefici de l'educació. Entre aquestes causes també s'hi ha d'afegir el gran problema dels embarassos en adolescents, que tenen un impacte important en els nivells educatius d'aquestes joves i les seves capacitats d'inserció laboral (Veure la Figura 14) limitant les seves oportunitats de poder accedir

²⁷Veure [12]

Requisits	Procediment a seguir
1. Iniciació del procés	<ul style="list-style-type: none"> • Sol·licitar l'assignació d'un tècnic al centre Regional del IDECOOP, que s'encarregarà d'assessorar a la nostra cooperativa. • Elegir un comitè Gestor format per entre cinc i nou persones. I assignar els integrants els càrrecs de Presidència, Secretaria, Tresoreria, Vocals i suplents.
2. Pla de Treball	<ul style="list-style-type: none"> • Elevar un Pla de Treball amb un cronograma d'execució. Aquest ha d'incloure, un pla de captació de socis, un pre-projecte dels estatuts, un pla de capitalització i un pla de capacitació de 21 hores per tots els socis, on es donarà educació bàsica sobre una cooperativa. • Aprovació del Pla de Treball i del pre-projecte per part del Departament Legal del IDECOOP. • Celebració de l'assemblea constituent. • Instal·lació d'un Sistema Contable i organització de l'administració de la cooperativa. • Certificació de la instal·lació del Sistema Contable per part de la Direcció d'Assistència Tècnica. • Estudi de viabilitat per part de la Direcció de Planificació i Desenvolupament.
3. Pagaments	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar el cost per crear una cooperativa establert per la IDECOOP segons la tipologia.
4. Procés d'incorporació	<ul style="list-style-type: none"> • La direcció de Planificació i Desenvolupament prepara el perfil d'incorporació (recopila tots els documents originals del procés de formació de la cooperativa). • La Regional corresponent envia els documents al Departament Legal.
5. Celebració	<ul style="list-style-type: none"> • La Secretaria del consell de directors i la direcció tècnica del desenvolupament organitza un acte Oficial Solemne per entregar el certificat d'incorporació, junt amb les cartes per obtenir el RNC i s'obre una conta bancària.

Descripció	Data	Quantitat	Estalvis i Crèdits
Decret d'incorporació 27-18	11/01/18	2	2
Decret d'incorporació 105-18	06/03/18	11	4
Decret d'incorporació 106-18	06/03/18	8	5
Decret d'incorporació 130-18	28/03/18	11	8
Decret d'incorporació 187-18	18/05/18	8	5
TOTAL	-	40	24

Taula 10: Decrets d'incorporació de cooperatives al 30/06/2018, veure [18]

Sexe	Matriculats en educació primària	Matriculats en educació secundària
Homes	680.496	449.380
Dones	606.622	479.474
Total	1.287.118	928.854

Taula 11: Matriculats segons sexe i nivell durant el curs 2015-2016 a República Dominicana, veure [12]

a un nivell de benestar superior i pertant la possibilitat de sortir del cicle viscions de la pobresa en el que moltes d'elles es troben.

7.3.2 Programa de Formació Laboral i concienciació

En primer lloc hi haurà la formació que haurà de donar-se a les dones encarregades de dirigir la cooperativa una vegada estigui en marxa el projecte. Aquesta formació consistirà en donar coneixements sobre una empresa, com dirigir-la i com tractar els seus treballadors per tal d'aconseguir que la cooperativa pugui ser un èxit. Les feines relacionades amb la campanya de concienciació y formació laboral la faran els membres de Sonríe y Crece. A més a més serà de gran importància l'existència d'una persona o entitat que es compromet amb el projecte i desenvolupi un paper de control i consulta, es proposa per aquesta feina la Parròquia de la Sagrada Família o Marie Claire i Victoria Lanser ja que tenen experiència en l'implementació i funcionament de projectes d'aquest tipus a Sabana Yegua.

En segon lloc, hi haurà unes classes que impartiran les dones més veteranes i amb més experiència dins del projecte a les noves beneficiàries. Són aquestes les que disposen d'un millor coneixement, capacitat y habilitat de les tècniques que fan servir per treballar. Aquestes classes tindran dos grans objectius:

El primer, com es obí, consistirà en ensenyar a les beneficiàries l'ofici de la costura. L'utilització de les diferents màquines, el bon ús del material, etc. També hi haurà una part d'ensenyament acadèmic bàsic, com aprendre a sumar, restar i escriure. Per tal de que en el seu futur dia a dia, puguin realitzar aquest tipus d'operacions bàsiques.

El segon objectiu, però no menys important, serà transmetre el valor de la cooperativa, del que ja s'ha fet referència en l'apartat d'àmbits d'estudi (Veure Secció 6.1), on s'explicava que una cooperativa no és una empresa qualsevol, sinó que es regeix per una sèrie de valors com el de buscar el bé comú, d'anteposar les persones davant el possibles beneficis i fer realitat les aspiracions de les

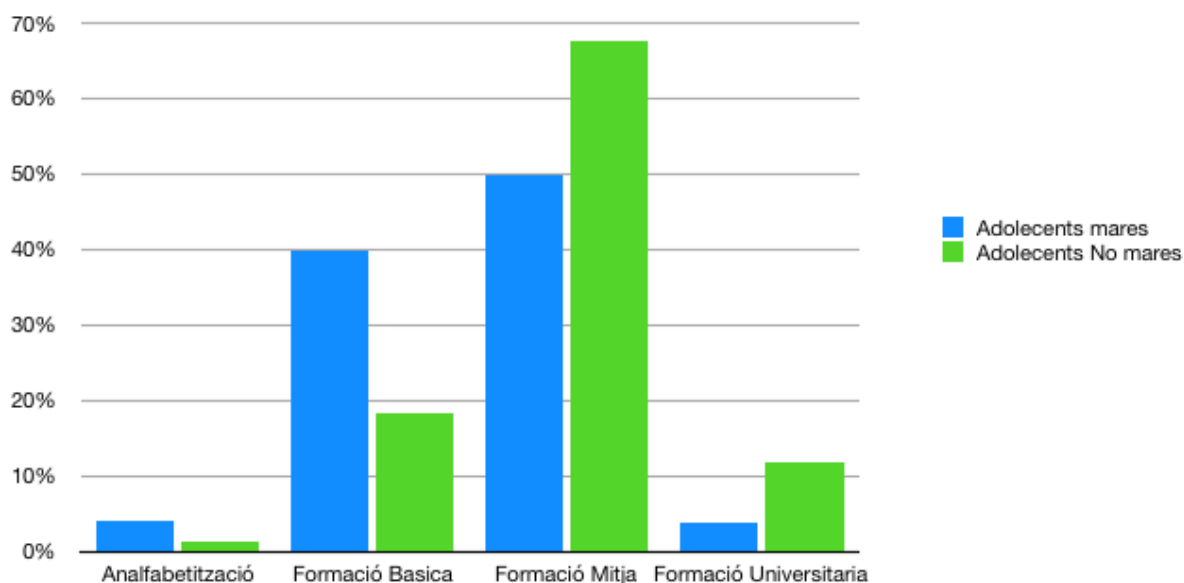


Figura 14: Nivell educatiu de les adolescents, l'any 2010, veure [12].

persones que en formen part.

D'aquesta manera aconseguirem que puguin fer servir aquestes hores de treball per parlar de les seves coses, possibles preocupacions, escoltar aquelles persones més grans que tenen més experiència, etc. i així construir també un grup on totes elles es puguin sentir segures i apreciades per la resta. Una situació que el segle XXI en molts llocs del món sembla el més normal dins de les famílies però que en zones com Sabana Yegua encara és molt escassa.

A través doncs, d'aquest projecte es garantirà la sostenibilitat de la cooperativa, ja que qualsevol de les que avui seran aprenents, en un futur podran ser les persones que impartiran les classes, assumiran el projecte com a propi i estan disposades a seguir impulsant-lo una vegada les persones que l'han iniciat ja no hi siguin.

7.4 L'estalvi

Promoure l'estalvi en pobles com Sabana Yegua és un element bàsic. Per desgràcia però aquest concepte no és massa comú en els sectors més vulnerables ja que indefectiblement quan els diners arriben a les mans sorgeixen despeses i no s'estalvia.

La tendència a gastar els diners sense visió de futur, simplement vivint el dia, per tal de cobrir les necessitats familiars immediates, fa que mai es disposi d'uns estalvis per possibles emergències que poden sorgir. Tampoc els permet poder tenir la capacitat d'emprendre petites iniciatives de negoci, per tal de poder assolir un nivell de vida una mica millor.

Per tal de poder revertir aquesta situació es presenten una sèrie de possibles solucions com són:

els microcrèdits o els grups d'estalvi.

Microcrèdits

Els microcrèdits²⁸ són préstecs o crèdits de poca quantitat concedits a prestataris molt pobres, als quals un banc tradicional mai no els hagués concedit aquest préstec, ja que consideren que el risc que no sigui retornat és massa alt.

La idea sorgeix del professor d'economia i Premi Nobel de la Pau Muhammad Yunus, que arran del seu interès per les economies més desfavorides, descobrí que un petit préstec podia produir un canvi substancial en les possibilitats de millorar real i potencialment la vida de tantes persones i les seves famílies. Aquesta idea revolucionària ha donat la volta al món i actualment els microcrèdits s'han convertit en un instrument clau per al desenvolupament dels més pobres, permetent a persones sense recursos poder finançar projectes laborals pel seu compte, que els donin uns ingressos i com a conseqüència gastaran més en salut i en educació que són els factors clau per aixecar un país.

Cal però, tenir en compte que els microcrèdits no són una solució màgica, i que existeix el fet de que puguin ser utilitzats per començar un negoci sense garanties de que aquest sigui rentable, ja que aquells més pobres, ho fan com si estiguessin comprant un treball degut a les poques oportunitats de treball estable que tenen, com es el cas dels *colmados*.

En el cas de la cooperativa de dones és essencial doncs incorporar aquest tipus de finançació per tal de poder oferir una assistència creditícia a les petites emprenedores, per poder invertir en questions com són la compra de la matèria prima necessària o el lloguer del local.

Per tal que l'ús dels microcrèdits dins la cooperativa sigui l'adequat, es preten convinar aquets amb una formació, assistència tècnica i d'acompanyament. Per tant serà necessària la cooperació i el compromís de les unes amb les altres i s'establirà un itinerari que s'ajusti a les capacitats i objectius de cadascuna d'elles.

Grups d'estalvis

Els grups d'estalvis²⁹ és una opció que ja existeix en diferents zones amb nivells adquisitius baixos, com és el cas d'un grup de dones en el Vicariat de Meki, Etiopia.

Cada grup és com un "banc familiar", l'èxit del qual depèn de l'estima i la confiança que els participants tenen entre ells, la seva solidaritat i la responsabilitat. A través d'aquest les dones que formessin part de la cooperativa amb possibilitat d'extendre-ho a altres dones del poble, podrien accedir a petits préstecs que poden o no generar interessos, depenen de les dos possibles destinacions.

- Sense interès: Totes les activitats que tinguin un fons social com poden ser, les emergències familiars, les despeses mèdiques, les despeses escolars dels seus fills, etc. els diners prestats pel fons podran ser posteriorment tornats sense interessos.

²⁸Veure [22] [24]

²⁹Veure [15]

- Amb interès³⁰: En el cas que, el préstec sigui fet per tal d'emprendre un petit negoci com obrir una petita botiga, iniciar una posada de venda el mercat, etc. els diners prestats s'hauran de tornar posteriorment íntegrament al fons amb un pagament addicional dels interessos corresponents.

En l'organització d'aquest grup d'estalvis hi hauran alguns càrrecs importants a repartir per tal d'assegurar que es dugui a terme correctament la finalitat d'aquest projecte. En primer lloc serà necessari una presidenta i una secretària sobretot aquesta segona serà important que sàpiga escriure, per tal de fer les aportacions necessàries. En segon lloc faran falta dos comptables que també serà necessari que sàpiguen comptar, ja que seran les encarregades de comptar els diners abans i després de cada trobada. Tota aquesta informació serà guardada dins de la pròpia caixa on es guardaran els diners, per tal que tot es trobi el mateix lloc i no es pugui perdre res. Per últim aquesta caixa hauria d'estar guardada en un lloc segur on pugui estar vigilada i ningú pugui tenir-hi accés sense estar totes les membres del grup presents. Tots aquests càrrecs seran nomenats per les pròpies beneficiàries del grup, de tal manera que les persones encarregades siguin aquelles de més confiança i responsabilitat.

Per tal d'assolir un bon funcionament caldrà reunir-se periòdicament per tal de portar un bon registre de les operacions i marcar un màxim i un mínim pel que fa a les aportacions. Finalment, a finals d'any es procedirà al repartiment del fons junt amb els beneficis generats entre totes les seves participants.

7.5 Estudi econòmic i de sostenibilitat

La viabilitat o sostenibilitat, és el criteri principal dels projectes de desenvolupament. S'enten com a sostenible la capacitat d'un projecte per generar beneficis duraders per al grup de beneficiaris, de manera que aquest projecte pugui seguir funcionant per si mateix i sense l'ajuda externa de la cooperació internacional. La sostenibilitat però, no és una variable estàtica, sinó que moltes de les variables fluctuen amb el propi projecte, i per tant, a la mesura del possible hem d'intentar preveure aquestes variables.

7.5.1 Comercialització

República Dominicana és una destinació molt comuna entre la població d'Europa i dels Estats Units per anar a passar les vacances tot relaxant-se en les seves infinites patges d'aigües transparents i sorra blanca. A l'hora de tornar cap a casa tots ells busquen comprar un petit record o regal per als familiars a les botigues dels resorts i als aeroports. És per això, que aquests dos mercats tenen un gran potencial per nosaltres, ja que, per una banda els costos de transport es reduïrien molt i per l'altre totes aquestes persones pendrien com a record del país un producte totalment únic i amb un fi cooperatiu.

Per tal que les botigues que hem dit ens comprin el nostre producte caldrà constituir-se legalment com a cooperativa i formar part d'algun tipus de comerç solidari, en particular en aquest treball

³⁰El 10% és l'utilitzen en alguns dels grups d'estalvis ja existents.

s'estudia la possibilitat del comerç just.

Comerç just

El comerç just és un sistema comercial solidari i alternatiu al comerç internacional. El seu objectiu és crear oportunitats per a productors i productores que es troben en desavantatge econòmic (majoritàriament als països del sud) tot millorant les seves condicions de vida, canviant les injustes regles del comerç internacional que consoliden la pobresa i la desigualtat mundial i comunicant als consumidors finals que els productes adquirits han estat elaborats en condicions dignes a través d'una etiqueta que portarà tots els seus productes. La xarxa de comerç just està formada per associacions, ONG's, cooperatives, empreses, artesans, etc. i s'estableix sobre unes bases d'igualtat i transparència que són les següents:

1. Crear oportunitats per als productors desfavorits en desavantatge econòmic.
2. Tenir transparència i rendició de comptes: a més de requerir una gestió de les organitzacions i de les seves relacions comercials transparent, fomenta la participació dels seus empleats, membres o productors a través de processos col·lectius de presa de decisions.
3. Aplicar relacions comercials justes: comercien tenint en compte el benestar social, econòmic i ambiental, tot promovent la identitat cultural i els coneixements tradicionals dels productors.
4. Pagar un salari just: aquest salari es decideix a través de diàleg i tenint en compte el context local.
5. Respectar les normes de treball infantil i evitar l'explotació: controlant que en cas d'existir la participació de nens i nenes en els processos de producció d'articles aquesta no afecti adversament ni al seu benestar ni a la seva seguretat i no interfereixi en la seva educació.
6. Comprometre's en l'equitat de gènere, la no discriminació i la llibertat d'associació.
7. Complir les condicions de treball i les pràctiques saludables: complir les lleis locals i de les convencions de la OIT.
8. Contribuir al desenvolupament de coneixements i capacitats a tota la cadena del comerç just.
9. Promoure el comerç just: en tots els productes s'ofereix al client informació sobre l'organització i en quines condicions ha estat fabricat el producte.
10. Respectar el medi ambient: promoure activament millors pràctiques mediambientals i l'aplicació de mètodes de producció responsables.
11. Assegurar una estructura democràtica.
12. Afavorir la realització de projectes de desenvolupament solidari en benefici de la comunitat.

Els productes són venuts posteriorment en diferents punts de venda situats per tot el món i també en botigues online.

Intermón Oxfam³¹ és una de les ONG's més grans que treballa en aquest projecte i disposa ja de

³¹Veure [11]

34 botigues en territori Espanyol (Veure la Figura 15) on es venen tot tipus de productes tant alimentaris, cosmètics o de moda i llar.



Figura 15: Botigues d'intermón oxfam a Espanya, veure [11].

Intermón Oxfam també treballa en l'actualitat a República Dominicana amb diferents projectes com:

- El programa de democràcia i ciutadania, on es pretén promoure una societat més igualitària i equitativa.
- El programa d'acció humanitària, centrat en exigir a l'estat les seves responsabilitats per reduir el risc de les persones més vulnerables.
- El programa de desenvolupament fronterer i binacional, que dona suport al desenvolupament de polítiques entre els governs d'Haití i República Dominicana.

Donats tots aquests programes que la ONG té engegats en el país és creu que aquesta podria estar interessada en col·laborar amb la cooperativa de dones.

Les xarxes socials

Les xarxes socials a dia d'avui són un l'element imprescindible per donar-se a conèixer per tot el món. Es per això que aquesta cooperativa també ha de comptar amb un perfil a Internet per que des de qualsevol lloc del món, una empresa, botiga o persona pugui interessar-se pel nostre projecte, i decidir participar-hi. Per fer-ho es crearà una pàgina web des d'on es puguin comprar els productes i obtenir informació sobre ells, també es crearà un compte de Facebook i Instagram

entre d'altres possibles idees.

Per tenir un bon control i estar actius a les xarxes, un grup de dones s'encarregarà de mantenir els diferents comptes actius, penjant fotos dels nous productes, explicant els futurs reptes, contes-tant missatges, etc. caldrà doncs que aquestes persones assignades sapiguen llegir i escriure.

El grup de Sonríe y Crece s'encarregarà de donar cada estiu una xerrada sobre el funcionament d'aquestes, ajudant a que es mantinguin els perfils actualitzats, i s'utilitzin les aplicacions més actuals. A més també es parlarà dels perills que pot suposar un mal funcionament d'internet, focalitzant tant a la imatge de la cooperativa, com als perfils personals que cada una de les dones pugui tenir.

7.6 Despeses i beneficis

Despeses

En la Secció 6.4 on parlavem de les despeses del projecte que actualment està en funcionament a Sabana Yegua, la majoria dels materials provenien de donacions. En aquest apartat per tal d'assegurar un bon funcionament de la cooperativa i uns bons rendie-ments, caldrà plantejar-se totes les possibles despeses que poder sorgir en el dia de demà, així com el lloguer del local, els materials necessaris, el transport, etc.

A més, haurem de tenir en compte que si volem ampliar el projecte, per arribar a més dones, també faran falta més màquines de cosir, que cal tenir en compte que tenen una vida útil limitada i per tant cal tenir un marge per que si s'espatllen es puguin arreglar o comprar de noves. Un dels altres costos a integrar són les despeses legals, ja que si volem arribar a vendre a les botigues dels resorts, aeroport de República Dominicana o fins i tot a botigues de comerç just, la cooperativa haurà d'estar constituïda com a tal legalment, i això tot i que d'entrada sigui gratuït, acabarà tenint un cost, ja que s'haurà de destinar part dels beneficis a partides de l'estat depenent de la tipologia de la cooperativa i dels seus beneficis. Per exemple el reglament ens diu que tota cooperativa haurà de destinar un percentatge dels seus beneficis del fons d'educació cooperativa, concretament s'extreurà un 2,5% que anirà a la Confederació Dominicana de Cooperatives i un 2,5% a la federació a la que la cooperativa estigui afiliada o si aquesta no esta afiliada un 2,5% a la Confederació i un 2,5% al IDECOOP.

Beneficis

Els beneficis seguiran sent repartits com fins ara, en funció del treball realitzat, ja que aquesta és la manera com han volgut fer-ho les beneficiaries per tal que les dones que treballen més ràpid o que li volen dedicar més hores siguin corresponentment pagades.

Els sis productes que es venen fins ara també seguiran tenint el mateix preu (10\$), seguint el mateix criteri que es va seguir a la Secció 6.4. Per altre part el que si que variarà respecte la cooperativa actual serà la forma de producció ja que no es centrarà en comandes com fins ara sinó que s'anirà produint continuadament sempre tenint en compte la demanda que ens facin les

Partida	Preu unitari(\$)	Botiga
Teles i fils	100\$/1 iarda	Calico Corners
Material 100% cotó	1,58\$	www.fabrics.com
Cremalleres 8"	0,85\$	Amazon
Cremalleres 7"	1,73\$	Amazon
Cremalleres 9"	1,43\$	Amazon
Cremalleres texanes 9"	1.25\$	Amazon
<i>zipper pulls</i>	0,083\$	Amazon
Cinta Metàlica	0,02\$	ferreteria Wisconsin
Lloguer del local	3.000Pesos(59\$)	-
Llum	3.000Pesos(59\$)	-
Despeses legals	pot variar	-
Transport	40\$	-
Màquina de cosir	20-25mil Pesos(396-495\$)	-

Taula 12: Taula de preus, Font pròpia.

botiges on s'estiguin venent els productes.

Model de l'article	Preu (\$)
<i>Stuff bags</i>	10
<i>Snapper bags</i>	10
<i>Zippered cosmetic bags</i>	10
<i>Crossbody phone bags</i>	10
<i>Bowl cozies</i>	10
<i>Glasses cases</i>	10

Taula 13: Taula de preus dels productes segons el model, Font pròpia.

8 CONCLUSIONS

República Dominicana és un país que en els últims anys ha tingut bones iniciatives davant les necessitats de millorar el benestar dels seus habitants. Projectes d'educació com el pla Nacional “Quisqueya Aprende Contigo” o la construcció d'escoles noves, projectes pel medi ambient com els sistemes de reciclatge, projectes de salut com la incorporació del programa d'alimentació escolar, etc. en són bons exemples. La realitat però és considerablement diferent, sobretot en les zones més rurals del país com és el cas de Sabana Yegua, degut a la gran diferència que hi ha entre les mesures plantejades i l'aplicació real d'aquestes.

Les condicions de vida al poble de Sabana Yegua són altament precàries, i l'accés als serveis bàsics de salut i d'educació són força limitats. Això provoca que en molts casos molts dels nens i nenes no accedeixin a l'escola primària o secundària i molts dels que si que ho fan, no aprenen el més elemental com és a llegir, escriure i fer operacions simples el acabar els cursos. Això causa que les noves generacions segueixin tenint una taxa d'analfabetisme considerable i per tant la dificultat per sortir de la pobresa sigui molt elevada.

Amb l'objectiu d'ajudar a aquestes famílies es crea una cooperativa de costura enfocada a la població femenina, amb la que a través de l'estudi anteriorment explicat i analitzat podem treure les següents conclusions:

La cooperativa actual és un projecte basat en un context de “prova i error”, a mesura que van treballant van aprenent de les decisions fetes, per tal d'anar millorant amb el temps. Així ho reflecteixen les variacions en els preus, la progressiva substitució de materials procedents de donatius per la compra de nous materials amb els beneficis de les vendes per tal de que siguin de més qualitat i creatius o la continua incorporació de nous models.

Invertir en l'educació de les poblacions més marginades genera grans beneficis socials, que es tradueixen en societats formades, capaces de prendre decisions i resoldre conflictes per elles mateixes. De tal manera que aquestes poblacions puguin avançar i construir un futur millor i més digne per als seus habitants, que és justament el que es vol aconseguir en aquest treball.

Basant-nos en la dita “Dona un peix a un home i menjarà un dia, dona-li una canya de pescar i menjara tota la seva vida”, en el projecte presentat no es vol crear dependències i acostumar a demanar sense més, sinó que amb aquest es pretén oferir oportunitats, i treballar amb les dones perquè aprenguin a generar-les per si mateixes. Per aquest motiu s'ha creat com a un dels pilars fonamentals del treball, l'incorporació d'un programa de conscienciació i formació laboral per poder arribar a les famílies d'una manera més intensa i assegurar que els salaris obtinguts puguin arribar de la manera més eficient tant a elles com a les seves famílies, de manera que les noves generacions, puguin tenir una salut i formació millor que els permeti sortir de la situació de pobresa en la que es troben.

En la creació de la nova cooperativa es planteja també la busqueda de nous llocs de venda i l'introducció de la cooperativa en el comerç just, aquesta tasca serà molt important per tal d'aconseguir vendre en el propi país, en una botiga ja en funcionament suposaria un canvi estructural

molt favorable per al funcionament diari de la cooperativa, deixant de dependre de les comandes, i aconseguint un programa de treball més regular, que ens permetrà augmentar el volum de producció i per tant també el de beneficis i així poder ajudar a més famílies.

Finalment i com a principal conclusió aquest és un projecte que vol donar per sobre de tot resultats útils a les dones de República Dominicana, i més concretament a les dones que es troben en una situació de major vulnerabilitat del poble de Sabana Yegua. És per aquest motiu que en tot moment es volen plantejar solucions que estiguin al seu abast, i que corresponguin a millores que no siguin imposades sinó que siguin seves i els resultin naturals.

Referències

- [1] Canalda Colome, Joan; *La lluita contra la pobresa* (2018), [Consultat durant l'Octubre 2018].
- [2] Dades macroeconòmiques de República Dominicana, <https://datosmacro.expansion.com/>, [Consultat durant l'Octubre 2018].
- [3] Delgado, Esteban; *Las remesas familiares son la fuente más directa de ingresos de divisas* (2015), <http://www.eldinero.com.do/>, [Consultat durant l'Octubre 2018].
- [4] García Romero, Dinorah; *Una tarea compleja, ser mujer en la República Dominicana*, <https://acento.com.do/>, [Consultat durant el Desembre 2018]
- [5] Direcció general de programes especials. “Plan Nacional Quisqueya Aprende Contigo”, <http://www.digepep.gob.do>, [Consultat durant el Novembre 2018]
- [6] Duflo, Esther i Banerjee, Abhijit; *Repensar la Pobreza, Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*, [Consultat durant el Novembre 2018]
- [7] Economia de República Dominicana, <http://www.comercio.gob.es/>, [Consultat durant l'Octubre 2018]
- [8] Gómez Galán, Manuel i Cámara, Luis; *Orientaciones para la aplicación del enfoque del marco lógico, Errores frecuentes y sugerencias para evitarlos* (2003), [Consultat durant el Novembre 2018].
- [9] Google Maps, <https://www.google.com/maps>, [Consultat durant el Novembre 2018].
- [10] Situació Haití, *Haití, el país más pobre de América*, <http://www.rtve.es>, [Consultat durant el Novembre 2018].
- [11] Intermón Oxfam, Comerç Just, <https://www.oxfamintermon.org>, [Consultat durant el Gener 2019].
- [12] Ministeri d'educació de República Dominicana, <http://www.ministeriodeeducacion.gob.do/>, [Consultat durant el Novembre 2018].
- [13] Oficina del Desenvolupament Humà d'Azua perfil socioeconòmic i medioambiental, <http://media.onu.org.do/>, [Consultat durant el Novembre 2018].
- [14] ONU Mujeres, América Latina y el Caribe, <http://lac.unwomen.org/>, [Consultat durant el Desembre 2018].
- [15] Organització Nous Camins, <https://nuevoscaminos.org/>, [Consultat durant l'Octubre 2018]
- [16] Parròquia Sagrada Família, <http://comsp.org/>, [Consultat durant l'Octubre 2018]
- [17] Programa de les Nacions Unides per el Desenvolupament Humà (PNUD), <http://dipecholac.net/>, [Consultat durant l'Octubre 2018]

- [18] Publicació Oficial de Instituto de Desarrollo y Credito Cooperativo (IDECOOP), República Dominicana, <http://idecoop.gob.do/>, [Consultat durant el Desembre 2018].
- [19] Publicació oficial de Instituto de Desarrollo y Credito Cooperativo (IDECOOP), República Dominicana, <http://idecoop.gob.do/>, [Consultat durant el Desembre 2018].
- [20] Què és una Cooperativa? <https://web.gencat.cat>, [Consultat durant l'Octubre 2018]
- [21] Què és una Cooperativa?, <http://coopmogote.co/>, [Consultat durant l'Octubre 2018]
- [22] Servei Solidari, Grups de microcrèdits per a dones, <http://serveisolidari.org/>, [Consultat durant el Desembre 2018].
- [23] Sonríe y Crece, <https://sonrieycrece.es/>, [Consultat durant el Desembre 2018].
- [24] Wikipedia, <https://ca.wikipedia.org/>, [Consultat durant el Desembre 2018].

Annex 1: Entrevista a Mary Claire Lanser

Per tal de conèixer una mica més el projecte i les persones que l'han creat vaig elaborar una entrevista que ha estat contestada per Mary Claire el 27 de Desembre del 2018. En ella Mary Claire ens explica en primer lloc: com es va iniciar el projecte, quines persones l'han ajudat a fer-lo realitat i quins són els seus reptes de futur, i en segon lloc fa referència a la part més econòmica del projecte.

Maria: Where do you live and, if any, which is your main professional activity?

Mary Claire: I live in New Berlin, Wisconsin. The closest big city is Milwaukee. I own a business, Lanser Public Affairs, which I started in 2004. My clients are mostly real estate developers. I am a former Mayor of the City of New Berlin (population 40K); my business is to communicate with municipal officials and neighbors to build consensus around proposed developments. I am also a Masters prepared Registered Nurse and former Navy Reservist. I work one or two days a week at the VA Medical Center in Milwaukee.

Maria: What kind of relationship do you have with the parish of Sagrada Familia? How did you know about them?

Mary Claire: As a member of the Cathedral of St. John the Evangelist in Milwaukee, Archdiocese of Milwaukee, I participated in a Lenten Retreat to La Sagrada Familia March 6-13, 2018. La Sagrada Familia is the sister parish of the Archdiocese, which is a fairly new relationship for the Cathedral.

Maria: What made you think that you could create a clothing cooperative in Sabana Yegua? Why you decide to start the cooperative project? Which were the main goals?

Mary Claire: In learning as much as possible about La Sagrada Familia in advance of traveling there, I zeroed in on the sewing center and asked for photos of the space and sewing machines to try to gauge capabilities of sewers and of their equipment. I asked my sister, Victoria, to join me on the Retreat as she is an expert sewer, and was struggling with grief from the loss of her husband. She holds a Masters in Business Administration, and used to teach entrepreneurship to at-risk teens. I would say that we are both women of action, and wanted to do more than simply be there.

We talked about what we could do, and both agreed that we'd like to encourage the women to sew items that would appeal to western tastes, for purchase. To be candid, well-meaning people often buy things to be charitable, but they won't ever use these things because they don't look right with their wardrobes or fit in with their homes. So it is a one-time purchase. (Many of our customers bought multiples of their favorite items.)

We gathered samples of possible projects, fabric, and sewing notions to donate. Several people we spoke with about what we planned to do were enthusiastic and offered assistance. I was referred to a very high end, generous custom home decorator, Calico Corners. They continue to donate remnants that the sewing cooperative women are skilled at crafting into pieces based upon the

sizes, colors, and weight of the fabrics.

We went to a fabric store in Santo Domingo on our way to the airport to return home and found some nice fabrics. But the local fabrics that compared with what Calico Corners donates are very expensive. And the zippers for sale were not a good quality. So fabric, zippers (from Amazon), and other materials continue to be sent to La Sagrada Familia with groups traveling there from Wisconsin.

Victoria and I are sensitive to the fact that entrepreneurship is power and that women everywhere need to be empowered to own their success. So that they can compete, provide income, and enjoy the excitement that comes with business. Main goals are to be determined with the sewers as a group. To my mind, they continue to be:

- Develop individuals and the cooperative as a whole.
- Produce high quality products (they are currently producing 4 types of items, I have at least four more that I am about to recommend by sending everything they'd need).
- Determine pricing that the market will bear.
- Sell items through a variety of outlets (currently sales at the Cathedral -need to expand to others, including stores/boutiques in the Dominican Republic, perhaps at resorts and other tourist areas).
- Work through a formal business plan that would:
 - Benefit each sewer based upon quantity (and quality) of production.
 - Establish practical methods for sourcing materials.
 - Establish mechanisms to sell the products.
 - Determine profitability, considering materials, pricing, sales, shipping, and other variables.
 - Determine which products are most profitable and produce more of these.
 - Diversify product selection, using feedback from customers about their preferences and identification of other products they would purchase.
- Continue to be a resource, and to introduce others to the cooperative.

Maria: Why do you think women's employment was important? Do you think that women's leadership is even more relevant in countries like Dominican Republic?

Mary Claire: I believe that women are natural entrepreneurs and collaborators, based upon the dynamics of traditional roles such as household management, budgeting, time management, raising children, balancing demands of the people in our lives, and doing it all with grace (aka marketing savvy). However, in many (nearly all) cultures, women are held back by the expectations and doubts of others (usually men and older women who didn't have opportunities themselves). We are sometimes made to believe that what we do doesn't have value in the real world, partly because we aren't paid for the things we do for our families and homes. Money is the way work is traditionally valued, and some people think that expecting money for the things we do or make

is a man's role. Women may think that charging for what they do or make is inappropriate or "cheap". Even when women are responsible for the financial well-being of their families, their work is often not valued (paid) the same as for men.

Women's leadership is a natural result of confidence, which comes from being valued. I have traveled extensively and have found in every single culture, women who are short changed by traditional views that women are not as talented as men in business. (Think of how much is being missed when women don't step up with their ideas and initiative. What a waste.) I think that women's leadership is equally relevant in all countries. It's just that it is harder in countries like Dominican Republic where women are considered much less than equal in the metrics that measure success.

Maria: How is the cooperative currently working? (Orders, transport, etc)

Mary Claire: The cooperative is new, only 9 months since inception. So far, it is working in that the products are very well made (quality has improved since the first items were sewn), women are receiving money for their work, and (I think) they are energized by the basic idea of entrepreneurship. Some are learning to sew, experienced sewers are being challenged, and some sewers are making items at home on their own sewing machines. Currently, they are mostly dependent upon receiving suitcases of fabric and other materials that arrive with kind people from the Archdiocese visiting for various missions. They are dependent on sales of goods at the Cathedral (so far on Mission Sunday in August and at a special Christmas market on December 2) and to visitors to La Sagrada Familia wanting to purchase souvenirs. These goods come back in suitcases with the same Archdiocese visitors. There are no special orders, as of yet. But I communicate with Dolores about which items sell best, and we are working through the best pricing.

Currently, we are selling what we call stuff bags, snapper bags, zippered cosmetic bags, and cross-body phone bags.

Maria: How much of the production cost (percentage of the total) is due to the logistical/transport of sending the final product abroad?

Mary Claire: So far, transportation isn't factored into production. It usually costs \$40 per suitcase to transport materials or finished products.

Maria: How do you get the different raw materials (fabrics, threads, etc)?

Mary Claire: So far, heavier fabrics are all donated by Calico Corners. I could go there nearly every week and be given a large bag of beautiful remnants that sell up to \$100 per yard for people having custom upholstery work done. It seems I could do this indefinitely. In fact, one of the employees, Holly Ziege, visits Dominican Republic with her Lutheran church. They don't do anything related to sewing but Holly was impressed with what we are doing and offered to bring a suitcase full of fabric with her when she visited. It was good and generous, even though it was a logistical challenge for Dolores when it turned out that Holly arrived at a different airport a distance away. I make sure that Calico Corners and Holly know how much we appreciate them by giving them some of the bags we sell, as well as photographs of the women in the sewing cooperative.

I have tried to get donations of lighter weight cotton prints, with limited success. We are able to charge what we do because all of the fabrics are special. I currently purchase cottons from

www.fabric.com preferring their clearance section. This is especially true for a new product that the women will sew, which requires 100% cotton (fabric, batting, thread) because it goes in the microwave. I know these “bowl cozies” will sell because a friend made more than 50 of them to benefit La Sagrada Familia and every one of them sold.

I order zippers in bulk from Amazon; 7” and 9in various colors for use with cosmetic bags. What I pay by buying in quantity is a fraction of what these zippers would cost individually in a fabric store. And we insist on metal zippers of the best quality.

The women also sew a small bag that uses segments of metal tape measures. These have been donated so far, but I will probably buy them because they are quite inexpensive.

Originally, all materials were donated. Now, we are using some of the proceeds from sales to reimburse for the things we’ve needed to buy. I am personally very particular about fabrics, zippers, etc. As well as about the quality of the items we are selling. So, I guess I am “quality control”.

Maria: At what price did you buy this materials?

Mary Claire: I am only recently starting to keep track of costs, originally preferring to donate materials. However, profits from the sale in August allowed the purchase of \$143.47 from Amazon for zippers, thread, and cotton batting. And I recently purchased fabric totaling \$157.86 from Fabric.com for the bowl cozies. This will easily make more than one hundred bowl cozies, and I will recoup this when those are sold.

Maria: Once the final products have been sent to the states who (and how) sell them to the clients?

Mary Claire: So far, I have been graciously assisted in selling these items by my sister, sister-in-law, and friends. They will likely continue to help, and others will likely join us if asked, especially people who were on the Retreat or serve on the Cathedral committee for our sister parish.

I think that everyone who attends the Cathedral and needs one of our bags already has one! So I am looking at new venues. These will include a booth at a very large 4-day summer festival called Bastille Days that happens in the public square adjacent to the Cathedral. We will likely sell every single thing we have then.

There is an event in June called Ballpark Day of Faith, where Mass is celebrated in the parking lot of Miller Park, where the Milwaukee Brewers play. I am hoping to have a table set up there.

I am also looking to Archdiocese parishes that aren’t already working with La Sagrada Familia. (I don’t want to try to raise money for the sewing cooperative that might be seen as conflicting with another church raising money for a medical mission or chapel construction.)

It would be good to have relationships with boutiques in Wisconsin and at the resorts at Punta Cana, but this just hasn’t happened yet. In fact, I think we have a bit of work to do establishing ourselves, branding our products, and verifying that we have a reliable stream of goods before we make these commitments.

Maria: At what price are the clothes sold? All the same price all or depending on the type of confection?

Mary Claire: This was a “trial and error” exercise. I learned that we were originally pricing two types of our bags too low. Our stuff bags are made of all donated material and don’t have zippers

or buttons. So they are basically free to make. I originally priced them at \$5 apiece. We raised them to \$10 for the second sale. I originally priced the snapper bags at \$5 because they aren't lined and don't take as much time to make as other items. I raised them to \$10 too. I am learning that price doesn't necessarily depend on time and materials, but on what people are willing to spend for these unique items. So now, everything is \$10. And the two (stuff bags and snapper bags) that we doubled in price actually were our best sellers at the second sale. So, items that require purchased zippers, buttons, and specialty fabrics will continue to be slightly less profitable. But, all of the items are small, so I don't see this as a factor unless/until our volume increases significantly. Taking the \$40 per bag traveling via airline out of the equation would result in 80-100% profit, by my rough estimation.

(We are not working with clothes - too individual and difficult to get enough sizes. I would like to deal in only things that aren't sized and can be used by anyone.)

Maria: About the future. Do you think it is possible to run this project from Dominican Republic without the intervention of the outside help (if necessary, with the help of the local people from the parish)? It may growth?

Mary Claire: Yes, I believe this is possible, and this is our ultimate goal. I think the following would need to be worked through:

- A formal business plan by the women in the cooperative, their goals, strategies and tactics - we can help facilitate but it needs to be their own. The business plan might address issues such as:
 - Relationships with local vendors, likely boutiques that are visited by tourists.
 - Understanding how our goods compare with what is already available (we saw items at the Santo Domingo airport shops that were locally made, attractively branded, competitively priced, and of high quality - our things are not yet competitive with these).
 - Determining if materials can be safely purchased and shipped by online vendors AND if finished products can be sold and delivered via a website (dedicated or sponsored).

In the meantime, I have seen good things occur. No matter what happens, this has already been a success.

Annex 2:



**Little Christmas Market for the
La Sagrada Familia Sewing Cooperative
Sunday, December 2
after the 9:00 am and 11:00 am Masses,
in the Cathedral Narthex**

What a great way to buy for people on your list AND support women's entrepreneurship at our Sister Parish in the Dominican Republic.

We raised **\$1,400** for women supporting their families since Mission Sunday in August, and we have restocked with beautiful bags for the women in your life: zippered cosmetic bags, cross body phone purses, and other inventive organizers.

All items are \$10 each, cash or check.

Please call Mary Claire Lanser at 262-797-8902 if you'd like to purchase gifts, but won't be at the Cathedral on December 2.

Figura 16: Full informatiu sobre el mercat de nadal, Desembre 2, Font pròpia.