



## Cooperativa de pescadores Caleta Olivar

Un fondo común que persigue la rentabilidad

La cooperativa de pescadores Caleta Olivar, ubicada en Coquimbo, fue creada el año 2000 con la finalidad de comercializar los productos de pesca de sus 20 asociados. Desde esa fecha hasta enero de 2014, Cristián Carreño ha sido el contador auditor y gerente administrativo. El año 2010, Cristián comenzó a gestionar el cobro de una cuota fija de desarrollo comunitario a los miembros de la cooperativa. Gracias al cobro de las cuotas se ha acumulado una suma de capital que, por opinión de los socios, debe trabajarse para obtener mayor rentabilidad. Para esto, Cristián se encuentra en la búsqueda de alternativas para rentabilizar los fondos de la cooperativa, pero aún no se decide por una opción, ya que está confundido y no sabe qué hacer.

*“Financieramente, a cada socio se le fija una cuota de gastos diarios, según el tipo de barca que posee, la cantidad de personal que trabaja a sus órdenes, su núcleo familiar, su promedio de capturas diarias y su grado de especialización en diversas especies”.*

### La cooperativa de pescadores Caleta Olivar

Cooperativa Caleta Olivar nació producto de la organización de pequeños pescadores para hacer frente a la pesca industrial. Esta última, utiliza el método de arrastre para capturar una mayor cuota de peces con sus barcazas, lo que obliga a los pescadores artesanales a salir cada vez más adentro del mar a buscar cardúmenes, aumentando sus costos, haciendo más peligroso su trabajo e imposibilitándolos de subir sus precios, porque no serían competitivos con los que fija la gran industria.

Esta situación, que se viene presentando desde fines de los '90, obligó a los pescadores artesanales a buscar una solución, decidiendo agruparse en una cooperativa que comenzó a funcionar el año 2000, con 20 asociados; número que en enero de 2014 llega a 40.

### El modus operandi del modelo de distribución

Cada día, antes de las 8:00 horas, los pescadores asociados deben entregar a la cooperativa todo el volumen de su pesca. Luego, la directiva dispone de dos camiones que distribuyen los productos en los dos mercados de la ciudad, las diversas ferias libres que se montan en las zonas más alejadas del centro y alrededor de 46 pescaderías independientes.

El sobrante -lo que no es frecuente que quede- se vende en la cooperativa a partir de las 12:00, a particulares y a "canasteros", es decir, vendedores de pescado que van con una cesta ofreciendo su producto de puerta en puerta.

Si a las 18 horas aún queda pescado sin vender, se envía al frigorífico desde donde se distribuye en días posteriores hacia pueblos del interior, de acuerdo a los encargos realizados.

Las ventas acostumbran a ser más fuertes los días viernes y sábado, y más débiles los días lunes y martes.

### El modelo de financiamiento

Los precios de venta son fijados cada día a las 08:00 horas por una comisión de cinco socios designados por votación de la asamblea (compuesta por todos los socios), quienes se renuevan cada seis meses. Los criterios básicos que sigue esta comisión están en función del tipo de captura y cantidad de la misma, el día de la semana y los sectores en que ese día distribuirán los camiones.

A cada socio se le fija una cuota de gastos diarios, según el tipo de barca que posee, la cantidad de personal que trabaja a sus órdenes, su núcleo familiar, su promedio de capturas diarias y su grado de especialización en diversas especies. Esta cuota se le paga en efectivo cada mañana cuando entrega su pesca a la cooperativa. Si por algún motivo un socio un día no trabaja, tiene que hacer una solicitud especial a la directiva para que le paguen su cuota de gastos.

El último día de cada mes se liquida a cada socio la pesca que ha entregado a diario por los precios de venta del día respectivo. Al total mensual obtenido por esta valoración, se resta un 10% por concepto de gastos de distribución y la cuota fija de desarrollo comunitario, cobrada desde enero de 2010. Al saldo restante se descuenta las cuotas de gastos que se han pagado al socio durante el mes.

### En búsqueda de la rentabilidad

Cristián Carreño ha estado en búsqueda de alternativas de rentabilidad para las reservas de fondos de la cooperativa, que se incrementa mes a mes, gracias al pago de las cuotas fijas de desarrollo comunitario. La búsqueda de una alternativa confiable y segura no ha sido fácil, ya que Cristián debe convencer a todos los socios, por lo que se pregunta: ¿cómo obtener rentabilidad con las cuotas de desarrollo comunitario que cada mes pagan los pescadores?

### Anexos

	Cantidad de socios	Valor cuota	Total recaudado
2010	27	\$23.560	\$7.633.440
2011	30	\$24.739	\$8.906.040
2012	32	\$25.975	\$9.974.400
2013	38	\$27.273	\$12.436.488
2014	40	\$28.636	\$1.145.440 (enero)
Total histórico hasta enero del 2014			\$40.095.808