

GUADALIS, SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA

- Ésta es la historia de 8 mujeres emprendedoras, que coincidieron en unas jornadas del Día de la Mujer Trabajadora en 1999: Marta, Inma, Emi, Rosario y 4 vecinas más de Isla Mayor.

Isla Mayor es un pueblo muy peculiar. Mal comunicado, se encuentra al final de una carretera comarcal y no tiene otro pueblo a menos de 20 km. Está situado en el corazón de la zona arrocerá de Sevilla, rodeado de 30.000 ha dedicadas a este cultivo.

- Es la zona de España con más superficie dedicada al arroz y con mayor producción, pero una mala articulación de la sociedad, las luchas de poder entre cooperativas y la falta de personas emprendedoras ha hecho que durante años los agricultores no hayan sido capaces de comercializar la producción con marca propia.

- Se ha vendido, cosecha tras cosecha, toda la producción a industrias externas. Hablamos de la friolera de 200 ó 300 millones de kilos. Cada año. Todo esto sin poner ni un sólo kilo en el mercado como algo propio.

Marcas tan “valencianas” como “La Cigala” o “La Fallera” se producen y envasan desde hace muchos años en las factorías de Sevilla, sin hablar de las numerosas marcas blancas de las cadenas de supermercados.

- Estas 8 mujeres, que sólo se conocían de vista, se encuentran durante las mencionadas jornadas jornadas. Allí asisten a una charla sobre emprendedoras y sobre ayudas a empresas, que es lo que supone para ellas el empujón que necesitaban.

Inmediatamente quedan para concretar la idea que tenían en mente: **montar un molino de arroz**. Todas estaban de acuerdo, pero la idea era muy abstracta y había que darle forma al proyecto. Por esto piden ayuda a la Agencia de Desarrollo Local de Isla Mayor, que les asesora de los pasos que deben seguir, y ven cómo su idea empresarial va tomando cuerpo.

El nombre elegido GUADALIS, y su eslogan ARROCES DE DOÑANA. Como forma jurídica la Cooperativa.

Por aquel entonces la mayor cooperativa arrocera de la comarca había hecho gestiones para comprar la maquinaria que convertía el arroz cáscara en arroz cargo (quitar la primera cubierta del grano). El arroz cargo era precisamente la materia prima que iban a necesitar en Guadalís para fabricar su arroz. Las socias se aseguran el suministro de este tipo de arroz hablando con el presidente de la cooperativa arrocera.

Para los trámites de constitución deciden poner cada una 150.000 ptas (el equivalente a 900 €). Todas creen firmemente en el proyecto y deciden comprar toda la maquinaria necesaria. Ello les supone una inversión inicial de 2.000.000 ptas (12.000 €) a cada una. Con este dinero, más las ayudas que reciben, compran el molino, dan la entrada para una nave en un polígono y realizan toda la instalación de tuberías y cintas transportadoras necesarias.

Parece que todo está bien atado y organizado. Se reparten tareas y funciones. Cada una es responsable de un área, pero todas se ayudarán en todo lo que sea necesario. Con miedos, pero con ilusión. Así empieza **Guadalís, Arroces de Doñana**.

El comienzo fue difícil, nadie conocía su marca. Ya había muchas en el mercado y sentían la necesidad de diferenciarse de la competencia.

Precisamente hacía un año que había comenzado la producción integrada del arroz, un nuevo sistema que elimina un alto porcentaje de químicos, desde abonos a insecticidas y fungicidas. Este tipo de arroz tiene un valor añadido que Guadalís venderá.

Decidieron comercializar su arroz en un envase de tela buscando dar una imagen de calidad que se correspondiera con el contenido del mismo. A excepción de un comercial que les iba abriendo mercados y el reparto que realiza una empresa externa, el resto del trabajo lo realizan entre las 8 mujeres. Cada una es responsable de un área de la empresa: administración, ventas, envasado, molino, almacén, ... y además todas se ayudan a realizar todas las tareas cuando es necesario.

Poco a poco se iban haciendo con un lugar en los comercios. Además de la marca Guadalís, ya envasan varias marcas más, incluyendo algunas marcas blancas para supermercados, como supermercados MAS.

Ha habido muchas vicisitudes exteriores.

Actualmente quedan las 4 socias nombradas arriba: Rosario, Emi, Inma y Marta. Dicen pasar por dificultades, por culpa de presiones comerciales que ellas no esperaban. La

cooperativa arrocera ha dejado de suministrarles el arroz cargo que necesitan, y pagar un porte de este tipo de arroz desde otro lugar les supone encarecer el precio de su producto a un nivel que no es competitivo.

Visitadas en febrero de 2007 aseguran que tienen la empresa en venta y que están decididas a cerrar. Aseguran que sólo un milagro (en forma de cambio de política de los arroceros de la localidad o de apoyo de la Administración) podrá hacer que su sueño de 8 años siga adelante.

Revisión al 20 de abril de 2007. Guadalís se ha vendido. Lo han comprado 2 agricultores de la zona.

1- REFLEXIÓN

Guadalís es un buen ejemplo de creación de empresa.

Encontraron un producto que no existía en el mercado: arroz de calidad producido en Andalucía, y lo vendieron como tal. Además, supieron crear una imagen que les diferenció de la competencia.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

1. ¿En qué crees que ha fallado la empresa?.

Parece que las socias de Guadalís han sido muy hábiles para emprender, pero se han encontrado sin fuerzas para mantener. Mantener no es más que seguir emprendiendo. Son pocas las empresas que siguen toda la vida haciendo exactamente lo mismo. Lo habitual es que las empresas evolucionen, y la empresa que no crece, mengua. A Guadalís le dejaron de vender arroz cargo.

- Quizás era esa la señal de que la empresa debía dar un paso más para crecer comprando ellas la maquinaria necesaria para producir ese arroz cargo. Con esa maquinaria habrían sido mucho más independientes.
- Quizás todo se habría solucionado siendo más hábiles en la negociación con los responsables de la cooperativa arrocera, llegando a cualquier otro acuerdo diferente con ellos.
- Quizás era ese el momento de encontrar otros proveedores, a los que se pudiera pagar en arroz blanco.

¿Crees que estas mujeres han fracasado?. **Equivocarse no es fracasar, es aprender para la próxima vez.**

Estas mujeres han sido un ejemplo para todo el pueblo, que durante años se han sentido muy orgullosos de “la cooperativa de las mujeres”, como así la llamaban.

2. EMPRENDER Y MANTENER

Hay muchas personas que disfrutan creando nuevas empresas, porque les parece un trabajo muy motivador. A lo largo de su vida pueden llegar a crear muchas empresas. Pero sucede, aunque parezca mentira, que algunas de esas personas no son capaces de mantener las empresas que han creado. Probablemente porque les falte motivación para ese otro trabajo.

EMPRENDER

Cada día, en diferentes lugares del mundo, miles de ciudadanos anónimos depositan su esperanza, su ilusión y su talento en constituir un proyecto empresarial. Es un viaje de riesgo, incertidumbre y coraje que les llevará por el camino del aprendizaje, la experiencia, el desarrollo personal y profesional y quizá la consolidación de un sueño que se traduzca en crecimiento económico y reconocimiento por parte del mercado y de la opinión pública.

El diccionario de la Real Academia ofrece una bella definición de la voz “*emprender*”: “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. Si nos quedamos con la condición “si encierran dificultad o peligro” concluimos que emprender no es nada fácil, es asumir un reto, apostar tiempo, energía, talento y recursos.

Para ser persona emprendedora hay que ser un poco loca. Sana pero arriesgadamente loca. En un entorno de tanta competencia a nivel mundial, sólo los que desean con toda su alma que su proyecto se haga realidad son capaces de jugársela, endeudarse, invertir, aprender de los errores y mejorar continuamente para servir mejor a sus clientes. Y también dotar de medios y posibilidades a las personas del equipo con el que quieren crecer e innovar.

Hoy no basta con tener una buena idea para triunfar, aunque sea la mejor idea del mundo.

MANTENER

Las creaciones exitosas necesitan mucho más que una idea brillante. Requieren perseverancia, voluntad, coraje, disciplina, rigor, humildad, vocación de diálogo y de escuchar al mercado, al proveedor, al equipo y a la sociedad.

Y una vez que la idea está en marcha el emprendedor debe crecer con ella, evolucionar con su proyecto cada día para que no se estanque. Para esto las habilidades técnicas no son garantía de éxito. La inteligencia emocional y psicológica es cada vez más importante. Saber delegar, rodearse de un equipo que comparta nuestra visión de la empresa y que trabaje feliz son otras claves para que el proyecto se mantenga en el tiempo. Mantener no es dejar de emprender. Es emprender de otra manera. Es consolidar, es emprender hacia abajo. Y son fundamentales la organización y las habilidades sociales y que el emprendedor no se pierda en el día a día para que pueda dedicarse al medio y largo plazo.