

kwentong

negosyo

Basahin, pag-usap
at palagay
ang maliit
negosyo

P50

Tomo 4 • Isyu 2
ISSN 1908-6318

Abril-Mayo 2010



MAG-NEGOSYO SA MINDANAO

MAGING TULAY NG
KATAHIMIKAN AT KASAGANAAN

PEF + CORDAID = MP3

DALAY PAG-ASA SA MGA NEGOSYANTE

PAGPAPANSIT

SAGOT SA POPULATION CONTROL

SAGING, BAKA, GOMA, ATBP.

PAG-ARALAN ANG NEGOSYONG SWAK SA'YO

KABABAIHANG T'BOLI

PUHUNAN AY MAYAMANG KULTURA



PEF Priority Areas

PEACE AND EQUITY FOUNDATION (PEF)

KATUWANG LABAN SA KAHIRAPAN

“We need to fast-track projects for the socio-economic development of the poorer regions of Mindanao. Poverty is one of the root causes for the conflict in Mindanao.”

ARCHBISHOP ANTONIO J. LEDESMA, SJ, PEF Chairperson
(A TEN-POINT PROGRAM FOR PEACE IN MINDANAO - PERSPECTIVE FROM THE BISHOPS-ULAMA FORUM)

Oktubre 2001 nang itatag ang Peace and Equity Foundation (PEF) upang pamahalaan ang pondo (endowment fund) para sa mga programa at proyekto na mag-aangat sa kabuhayan ng mga mahihirap.

“PEF works in partnership with civil society organizations such as cooperatives, faith-based groups, NGOs and people’s groups all working towards improving lives of struggling households in poorest communities,” paglalahad ni Veronica F. Villavicencio, PEF Executive Director.

Batay sa poverty map na isinagawa ng PEF ng taong 2003, prayoridad ng PEF ang 30 mahihirap na lalawigan sa Pilipinas, gayundin ang Caloocan, Malabon, Navotas, Valenzuela sa Metro Manila. Tinuring na mahirap ang isang lugar kung napakababa ng kita ng karamihan sa mamamayan; mataas ang bilang ng mahihirap; wala o kulang ng serbisyong medikal at edukasyon, gayundin ang presensya ng iba pang karaniwang panukat ng kahirapan.

“We provide development financing, technical assistance, promote appropriate technology and linkages among our stakeholders. Our primary thrust is to respond to the basic needs of the poor,” paglilinaw pa ni Veronica sa serbisyo ng PEF.



May dalawang uri ng tulong ang PEF sa mga partners nito: una ay sa Livelihood, Income and Employment Generating Projects upang makapagpahiram ng kapital (micro-finance) ang partners sa mga miyembro nito sa pagtatayo o pagpapalago ng mga maliit na negosyo. Kasama rin ang grant component para sa pagtataas ng kakayahan sa pamamahala ng mga partners na nagpapahiram. Ikalawa ay ang Basic Services and Social Capital Fund para sa mga proyektong tumutugon sa pangunahing pangangailangan o basic services ng buong komunidad gaya ng pagtatayo ng community centers, patubig, water pumps, medical missions, health at renewable energy programs. Sa social capital fund, ang mga negosyante, kababaihan, kooperatiba at iba pang pangunahing sektor ay nabibigyan ng kakayahang magpatakbo ng negosyo at ilang proyekto sa pamamagitan ng training, working capital at capacity building programs.

Dahil sa maayos at matapat na pamamahala ng pondo laban sa kahirapan, ang Cordaid (Catholic Organization for Relief and Development) ay nakiisa sa PEF upang palawakin pa ang mga development programs sa Mindanao sa pamamagitan ng Mindanao Partnership for Peace Program (MP3). Ang Cordaid na nakabase sa bansang Netherlands ay tumutulong sa maraming mahihirap na bansa sa mundo dahil sa layunin nitong bigyan ng disentang antas ng pamumuhay ang lahat ng mamamayan.

Mindanao Partnership for Peace Program (MP3)

Pag-angat ng Kabuhayan, Pagpapababa ng Kaguluhan
Masagana sa yamang-kalikasan ang Mindanao. Subalit 19 sa 25 lalawigan dito ay kabilang sa 44 na pinakamahirap sa bansa ayon sa datus ng National Statistics Coordinating Board (NSCB).

Kaya naman masigasig na pinapalaganap ng PEF ang MP3 sa Mindanao - simula ng ito ay inilunsad noong taong 2007-kaagapay ang 19 na partner NGOs, maliliit na micro-finance institutions (MFI) at mga kooperatiba.

“MP3 adheres to the basic microfinance principle of providing just the right amount of loan at the right time while building the capacity of the entrepreneur. MP3 believes that loan assistance alone is not enough to eradicate poverty. Equally important is building the capacity of local groups and instilling group responsibilities,” dagdag na paliwanag ni Veronica sa prinsipyo ng MP3.

Nagpapahalaga sa mga Lokal na Industriya

Maliban sa nakagawang wholesale lending sa mga katuwang na MFI at kooperatiba, nagsimula rin ang suporta para sa pagpapaunlad ng lokal na industriya na pangunahing pinagkakakitaan o produkto ng karamihan sa isang komunidad.

“The whole idea is to help these groups engaged in a high growth-potential industry to move into sustainable production, to grow their industry and eventually create more employment”

VERONICA F. VILLAVICENCIO
PEF EXECUTIVE DIRECTOR



Sinimulan ng MP3 ang pagsuporta sa limang kapartners na nasa industriya ng rice trading, 2 sa rubber trading, coconut trading, copra trading at organic fertilizer para sa produksyon ng saging. Isusunod na rin ang pagsuporta sa industriya ng dairy (gatas) at abaka.


Bilang patunay sa dedikasyon na labanan ang kahirapan, nagsagawa ang PEF ng industry study upang matukoy ang angkop at kapakipakinabang na industriya na nagpapabuti ng kabuhayan ng mahihirap sa Mindanao.

Pagpapalakas ng Kakayahan sa Pamamahala

Dagdag na aspeto ng MP3 ang pagbibigay ng dagdag kaalaman at kasanayan sa mga partner para mapahusay ang pamamahala ng kanilang grupo, napiling negosyo at industriya.

“MP3 is just doing a small share by providing the partner organizations the capacity to serve more poor households, do better planning, diligent management and good governance. As Cordaid said, this program is about creating a community that shares. PEF is part of that sharing,” wika ni Ricardo Torres, Associate Director ng PEF.

Tatlong taon na ang MP3 sa Mindanao. Patuloy pa rin ito sa paghahanap at pagsasagawa ng mga paraan at stratehiya upang mapaunlad ang industriya ng Mindanao. Buo ang pananalig ng PEF na ito ay isang paraan upang matamo ang katahimikan at kaunlaran sa Mindanao.

“We cannot claim that we are directly responding to conflict issues in Mindanao. At best, we work with local organizations that are engaged in socio-economic development. They are really the key actors in peace and development in Mindanao,” pagpapa-alala ni Veronica na taglay ang pag-asa na makita ang isang progresibong Mindanao para sa mga taga-roon. 



Cordaid

Peace and Equity Foundation
69 Esteban Abada St., Loyola Heights, Quezon City, 1108
Tel. No. (02) 426-8402 • (02) 426-9785 to 86
www.pef.ph
Contact Person: PIA V. VILLAPANDO, Executive and Technical Officer
ULYSSES DWA, Program Manager for MP3



SA PAGLINANG NG LOKAL NA INDUSTRIYA NG MINDANAO SASAGANA ANG KABUHAYAN NG BUONG BANSA



MP3 Areas of Operations



Sa sukat na 102,043 square kilometers, pangalawa sa pinakamalaking isla sa buong bansa ang Mindanao; mas higit na malawak pa kaysa Taiwan at Singapore. Malapit ito sa silangang bahagi ng Indonesia, Malaysia at Brunei kaya't mataas ang potensyal na maging pangunahing daanan at daluyan ng pangangalakal sa ASEAN region.

Agrikultura ang pangunahing industriya at pinagmumulan ng kabuhayan sa buong Mindanao. Halos kalahati ng lupain at mamamayan dito ay nasa pagsasaka, pagmimina at pangingsda. Mula sa Mindanao ang 40 porsyento ng suplay ng pagkain ng mga Pilipino at mga pangunahing produkto na iniluluwas sa ibang bansa gaya ng rubber (100%), pinya (91%), cacao (90%), saging, kape, mais at niyog (50%). Dito rin tumutubo ang mga exotic fruits gaya ng pomelo, durian, marang at mangosteen na ating kinagigiliwang kainin.

Tuna capital ang Mindanao, partikular ang General Santos City. Noong 2009, umabot sa US\$ 300 milyon ang halaga ng tuna exports. Ang magandang klima, kawalan ng bagyo at mayamang sahan, kagubatan at karagatan ang nagdadala ng magandang ani at produksyon sa Mindanao. Ang mahigit 18 milyon populasyon ng Mindanao na karamihan ay nasa produktibong edad ang isa pang malaking asset nito.

Tunay na hitik sa yamang-kalikasan ang Mindanao. Sa maayos na pangangalaga, paglinang at pagpapalago sa industriya ng agrikultura, ang Mindanao ang sinasabing susi sa pag-unlad ng buong bansa.

Upang higit na malaman ang potensyal at bukas na oportunidad para sa mga entrepreneur na nais mamuhunan sa mga industriya ng Mindanao, nagsagawa ang PEF ng malalim na industry study sa rubber, abaca, organic banana, dairy, rice trading, coconut at organic fertilizer.

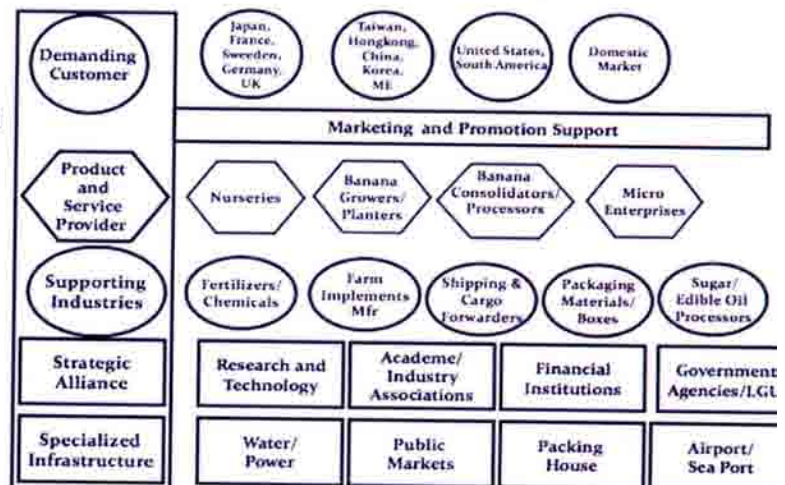
Sa isyung ito ng KN, ang buod ng tatlong (3) industry studies ang aming ibabahagi — organic banana, rubber tree at dairy.

ORGANIC BANANA

Ang organic banana ay itinanim, pinapalaki at napo-proseso na hindi ginagamitan ng anumang sintetikong kemikal. Nagsimulang itanim ang organic banana sa Mindanao ng Marsman-Drysdale Organic Farms, Inc. sa Mawab, Compostela Valley. Subalit sa kabuuang export, halos 3% lamang ang organic banana.



Ayon sa pag-aaral ng Food and Agriculture Organization (FAO), maganda ang hinaharap ng organic banana habang lumalawak ang pagsunod ng mamamayan sa malusog na pamumuhay at pangangalaga ng kalikasan. Mataas ang presyo at malaki ang demand nito sa Europa, Amerika, Japan at Canada.



Sa nakalarawang stakeholders map, ipinakikita ang demand at mga salik (factors) upang mapalago ang industriya ng organic banana, gayundin kung saan maaring mamuhunan ang mga small entrepreneurs gaya ng:

- sa kakailanganin sa pagtatanim gaya ng organic fertilizers, pesticides, insecticides, binhi, plastic bags at packaging materials;
- sa kakailanganin sa pagproseso ng ani gaya ng pagpapahiram ng kapital at paggawa ng banana chips, harina, animal feeds at ketchup. (product/services and support industries providers);
- sa pagbebenta naman, pwedeng pasukin ang pagtatayo ng post-harvest facilities, at transportation na magdadala sa lokal at internasyunal na merkado.

Kinakailangan din ang pakikipag-ugnayan sa mga grupo at institusyong makapagbibigay-tulong upang mapaunlad ang kalidad at antas ng produksyon gaya ng government agencies at universities.



NATURAL RUBBER

Rubber tree ang pangunahing pinagmumulan ng natural rubber latex na raw material sa paggawa ng mga industrial products gaya ng gulong, tubo, fan belts, radiator hoses at ng tsinelas, sapatos, gloves, laruan at pandikit. Tanging sa

Mindanao lang may commercial rubber trees dito sa bansa at halos 100,000 ektarya ang lawak ng plantasyon nito. Umaabot ng 32 taon ang buhay ng rubber tree at sa ika-pitong taon ito magsisimulang maglabas ng natural rubber latex.

Kumpara sa mga kapitbahay na bansa sa Asya, napag-iwanan ang Pilipinas sa produksyon at pagluluwas ng natural rubber. Noong taong 2004, ang produksyon ng natural rubber sa Pilipinas ay isang porsyento lamang ng pandaigdigang konsumo.

Ang Europa, Estados Unidos, China, Korea, Malaysia at Taiwan ang mga bansang nangangailangan ng mataas na suplay ng natural rubber. Ayon sa Department of Agriculture (DA), 13.8 milyon metric tonelada ng natural rubber ang kailangan ng buong mundo sa taong 2020 at inaasahang 3.5 milyon metric ton ang *di kayang ma-isuplay kung magpapatuloy ang kasalukuyang antas ng produksyon.

Upang makatugon sa pangangailang lokal at global, may mga inilatag na investment potentials ang DA:

- replanting ng 39 porsyento ng bilang ng puno;
- pagtatanim ng karagdagang rubber tree – may 300,000 ektarya ang inilaan ng DA;
- pagtatayo ng rubber tree nurseries at wood gardens;
- pagsasagawa ng research upang mapataas ang kalidad ng natural rubber;
- marketing establishment at pamamahala sa post harvest

processing facilities;

- micro-finance services sa mga mahihirap na rubber tree farmers na nagnanais ding mamuhunan dito.

DAIRY INDUSTRY

Bawat taon, halos US\$450 milyon ang halaga ng gatas at dairy products na ating inaangkat mula sa New Zealand, Australia, US, China at iba pang bansa. Sa kabuuang konsumo ng gatas noong isang taon, isang porsyento lamang ang mula sa lokal na produksyon. Dahil sa lumalaking pangangailangan ng gatas sa Pilipinas, mas kailangang palaguin at patatagin ang industriyang ito. Sa Mindanao matatagpuan ang malawak na grazing area at angkop din ang klima nito sa pag-aalaga ng dairy animals.



Nakita sa pag-aaral na hindi nabibigyan nang pansin ng mga magsasaka ang pag-aalaga ng dairy animals dahil sa mataas na halaga ng hayop, kakulangan ng kaalaman sa pag-aalaga nito, kawalan ng kaalaman sa pagproseso ng produkto lalo pa't madali itong masira at matagal na panahon upang mabawi ang puhunan.

Ang pamahalaan, sa pamumuno ng National Dairy Authority, ay nagtakda ng tatlong stratehiya na magpapaangat ng lokal na dairy industry: pagpaparami ng kawan ng baka, kambing at kalabaw na may magandang kalidad; pagpapataas ng kalidad ng gatas at by-products nito; at pagpapaigting ng Milk-Feeding Program sa mga bata na susuplayan ng lokal na produksyon.

Ang mga investment opportunities para sa dairy industry ay:

- pagsasaliksik upang iangat ang kalidad (product development);
- pagpapadami ng dairy animals na may mataas na kalidad at lahi;
- pagtatayo ng pasilidad gaya ng milk processing centers;
- pagdiskubre at pagproseso ng produktong mula sa gatas (keso, cream, pastilyas, etc.);
- micro-finance services para sa maliliit na dairy animal raisers;
- pagtatayo ng mga dairy cooperatives at dairy zones;
- pagtataas ng kaalaman at kasanayan ng dairy workers.

Tunay ngang marami pang oportunidad na naghihintay sa Mindanao. Nawa'y ma-engganyo ang mga negosyanteng pasukin ang ganitong uri ng negosyo sa timog na bahagi ng bansa. **KN**

Ang sinumang interesado sa detalye ng industry studies, gayundin ang mga nagnanais maging PEF partner, ay pwedeng makipag-ugnayan sa PEF Head Office at sa Mindanao office:

Head Office sa Q.C.
69 Esteban Abada St., Loyola Heights, Quezon City
Telephone Number (02) 426-8402 • (02) 426-9785 to 86
o bumisita sa website: www.pef.ph

Mindanao Office sa Davao City
Peace and Equity Foundation Mindanao Office
37 3rd Street, Ecoland Subdivision, Phase 1,
Quimpo Boulevard, Matina, Davao City
Telephone Number (082) 299-3586



Federation of United Mindanawan
Bangsamoro Women Multi-Purpose
Cooperative (FUMBWMPC)

Sa Gitna ng Kaguluhan, Nagpapatuloy ang Kabuhayan

“Sa aking palagay, perfect partner namin ang PEF dahil pareho naming nilalayon na masugpo ang karahasan sa Mindanao sa pamamagitan ng pagbibigay ng kabuhayan sa komunidad.”

Taong 1996 ng itatag ni Hadja Bainon Karon ang Federation of United Mindanawan Bangsamoro Women Multi-Purpose Cooperative (FUMBWMPC) na mas kilala sa tawag na Federation. Nilalayon nitong pag-isahin ang mga kooperatiba upang protektahan ang karapatan at isulong ang socio-economic at religious development ng kababaihan.

“Katatapos pa lang ng gyera ng mga panahong iyon. Ang mga babae, nasa recovery stage matapos mawalan ng anak, asawa at mahal sa buhay. Matapos mapirmahan ang Peace Agreement, maraming grants na dumating mula sa ibang bansa. Ginamit namin ito para tulungang mag-move on ang mga kababaihan,” salaysay ni Rahima Silongan, Production Head, Project Officer at tumatayo ring Chief Trainer ng Federation. Nabigyan ng pagkakataon ang mga miyembro ng Federation na makadalo sa mga capacity building at livelihood trainings gaya ng soap-making at computer courses.





Laging In ang Pagpapaganda

Nang mga panahon ding iyon, nagsimulang umangat ang beauty at personal care industry sa buong bansa. Naging sikat at bukambibig ang papaya soap na sinasabing nakakaputi at nagpakinis ng balat. Dahil maraming puno ng papaya sa Mindanao, napagpasyahan ng Federation na magpagawa ng papaya soap sa 140 member-cooperatives nito, para

naman magkaroon ng pagkakakitaan ang mga kababaihan. Palamanis na ibig sabihin ay pampaganda ang naging tawag sa papaya soap. Swak na swak talaga ang Palamanis soap sa mga kababaihan kaya naman mabilis na nakilala ito sa Cotabato City at dumami rin ang nagsimulang magbenta nito.

Pagsubok sa Katatagan

Gaya ng anumang grupo na nagsisimula, dumaan din sa pagsubok ang Federation. Isa na rito ang usapin sa pamamahala sa benta ng Palamanis. Inakala ng mga miyembro ng Federation na lahat ng pumapasok na pera ay dapat mapupunta sa kanila – halos wala ng matira sa pambayad ng kuryente at iba pang bayarin. Bumaba rin ang bilang ng mga regular na gumagawa ng sabon.

Taong 2006 nang simulan ng Federation ang paggawa ng detergent powder na naging patok din sa mga nanay. Kumukuha pa sila ng kemikal mula sa Maynila, ngunit nahirapan sila sa ganitong sistema ng pagpapadala. “Kapag

nilalagay daw nila yung salitang ‘Bangsamoro’ para ipadala sa amin yung chemicals, ayaw tanggapin, baka daw bomba ang laman. Minsan sa Davao pa nila pinapadala kaya nagdoble-doble na ang freight cost,” kwento ni Rahima.

Tila hindi pa rito natatapos ang pagsubok. “Mayo 2009, nakaranas kami ng matinding pagbaha, mahahalintulad siguro sa sinapit sa Luzon noong bagyong Ondoy at Pepeng. Bagama’t baha na, may mga order pa rin kaming natatanggap kaya kumukuha kami ng sabon mula sa shelves ng center namin ng naka-bangka,” pag-alaala ni Rahima.


Tuloy ang Laban, Walang Aayaw

Matapos ang mga pagsubok na ito, karamihan marahil ng negosyante ay aayaw na at iisiping walang saysay na ipagpatuloy dahil sigurado naman may darating pang unos. Ngunit matapang na hinaharap ng Federation ang bawat hamong nararanasan nila. “Minsan, naisip ko na rin kung paano pa kaya kami makakabangon? Paano kaya kami magsisimula ulit? Pero sa tuwing lumalabas ako ng office at nakikita ko ang mga babae na walang ginagawa, mas nagiging determinado ako. Hindi na maaalis ang problema sa peace and order. Pero kung magpapaapekto kami sa problema, paano kami makakapagbigay-serbisyo? Paano kami makakapagbigay ng kabuhayan sa mga tao sa community?” pahayag ni Rahima.

Katuwang sa Pagharap sa Pagsubok

Sa mga panahong naghahanap ng karamay ang Federation, may mga kamay na handang tumulong sa kanila. Sa programa ng Peace and Equity Foundation (PEF), nakahiram ng karagdagang pondo na Php 100, 000 ang Federation na kanilang ginamit upang palawakin pa ang produksyon. Dahil dito, mas maraming kababaihan ang nabibigyan ng pagkakataong maiangat ang kanilang buhay sa gitna ng magulong kapaligiran.

“Sa aking palagay, perfect partner namin ang PEF dahil pareho naming nilalayon na masugpo ang karahasan sa Mindanao sa pamamagitan ng pagbibigay ng kabuhayan sa komunidad. Patuloy naming bibigyan ng ligtas na tubig, tirahan, edukasyon at kabuhayan ang mga tao dito sa Cotabato at ARMM na sakop ng aming kooperatiba,” determinadong pahayag ni Rahima.

Sa ngayon, may average sales na Php 225, 000 kada buwan ang Federation mula sa beauty soap. Siyam (9) na soap makers at pitong (7) regular staff ang siyang nagtutulung-tulong para masuplayan ang mga pharmacy at grocery gaya ng Daily Dose at Al Nur. Sa Federation na rin kumukuha ng chemicals ang TESDA-ARMM para sa soap-making training nito.  ni Bianca P. Garcia

RAHIMA SILONGAN

Chief Trainer
Federation of United Mindanawan Bangsamoro Women Multi-Purpose Cooperative (FUMBWMPC)
Pob. 8, Kiakar, Cotabato City
(064) 421-6776
E-mail: bangsamorowomen@yahoo.com



Bansalan Cooperative Society (BCS)

Charpon's Swerteng Pinahaba ng Pansit

Napakaswerte ni Ponciano "Ponsing" Salazar. Sa dalawang magkasunod na taon, nanalo siya ng halagang Php 120, 000 sa Gilbey's raffle. Upang masigurong maayos na magagamit ang pera, sinunod niya ang payo na gamitin ito sa negosyo. "Marunong gumawa ng pansit ang kasambahay namin kaya niyaya niya ako na pasukin itong negosyo," kwento ni Ponsing. Gamit ang napanalunang pera, bumili siya ng pugon at raw materials at sinimulan ang negosyong pansit na tinawag niyang Charpon's ng taong 2000.

Higit pa sa Pansit

Bilang panimula, gumawa si Ponciano ng sako-sakong pansit para ibenta sa taga-Davao del Sur. Namigay siya ng sample sa mga groceries at sari-sari stores. "May 30 sako rin 'yung naipamigay ko para lang makilala 'yung produkto. Mahirap noong una, pero may mga bumalik din sa amin para umorder," pahayag ni Ponsing.

Taun-taon, nagdadagdag siya ng produkto matapos magsagawa ng product study upang makasiguro sa kalidad at pangangailangan ng merkado. Nag-resulta ito sa produktong pancit miki noong 2000, pancit canton noong 2001, miswa noong 2002, at sotanghon noong 2003. Pagdating ng 2004, halos kumpleto na ang Charpon's sa produktong pansit.

Mula sa pansit, pinasok din ni Ponsing ang paggawa ng kandila. "Dahil alam namin na kumikita na 'yung pansit, naisipan naming mag-invest sa ibang negosyo. Inobserbahan ko ang mga gumagawa ng kandila sa Davao at mukhang madali lang dahil walang sayang na wax. Maputol man 'yung kandila, papainitan lang ulit, gawa na," pagbabahagi ni Ponsing.

Umunlad sa Tulong ng mga Ka-partner sa Negosyo

Habang dumarami ang kanyang produkto, lumalawak din ang kanyang merkado kaya kinailangan ni Ponsing ng dagdag na kapital. Ito ay ipinagkaloob sa kaniya ng Bansalan Cooperative Society (BCS) – kung saan siya'y kasapi – na katuwang naman ng Peace and Equity Foundation sa pagtulong sa mga taga-Davao del Sur. Nakahiram si Ponsing ng halagang Php 20, 000 sa BCS na idinagdag sa kanyang puhunan. Dahil sa dagdag na produksyon, nadala ni Ponsing ang kanyang produkto sa North at South Cotabato at maging sa General Santos.



Kasabay ng paglaki ng produksyon at merkado, dumami rin ang pag-aari ng negosyo. Nakapagpatayo si Ponsing ng factory building, nakabili ng 3 delivery vans at 2 service cars para sa collections at marketing.

Pagpapahaba ng Swerte

Bagaman malaki na ang naging pag-unlad ng Charpon's, pinapangarap pa rin ni Ponsing na makabili ng modernong kagamitan para sa pagpapatuyo (drier) upang tuluy-tuloy ang produksyon ng pansit kahit panahon ng tag-ulan. "Kapag umuulan, humihinto kami sa produksyon kasi sun-dried ang mga pansit namin. Challenge ito lalo na kapag Septyembre hanggang Disyembre na peak season ng parehong negosyo," pagbabahagi ni Ponsing.

"Naniniwala ako na talagang nakakatulong ang negosyo ko para maitaguyod ang kapayapaan sa area namin. Sa compound pa lang namin, nakagawa na ako ng pagbabago sa buhay ng 19 na regular na empleyado ko. Laking pasalamat nila dahil may factory kami. Kung wala daw ang negosyo ko, mas marami na sigurong anak ang mga mag-asawa dito dahil wala silang magawa. Ang mga out-of-school youth naman ay hindi na makaisip gumawa ng masama, may dagdag na kita pa sila na Php 300 isang araw," masayang pahayag ni Ponsing.

Napakaswerte nga marahil ni Ponsing. Pero ang swerteng ito ay sinamahan niya ng tiyaga, sikap, sipag at paggawa ng paraan upang makatulong sa kanyang mga kababayan sa pamamagitan ng pagbibigay ng hanapbuhay. **KN** ni Bianca P. Garcia

Ponciano S. Salazar
Charpon's Pansit

Durian St. Pob. Uno, Bansalan, Davao del Sur
0920 - 3013858 / 0919 - 7227185

Extension Farmers Cooperative

Dating Libangan, Ngayo'y Pinagkakakitaan

“Kung ang kamay ay laging may ginagawa, hindi na makakaisip ng kalokohan ang tao. Puro negosyo na lang ang aasikasuhin niya. Iisipin na lang kung paano gagawin ang produkto, paano makakabenta, kung paano mapapakain ang pamilya at kung paano aasenso ang komunidad,”

Fe Piolo, Manager

Extension Farmers Cooperative ng Wao, Lanao del Sur

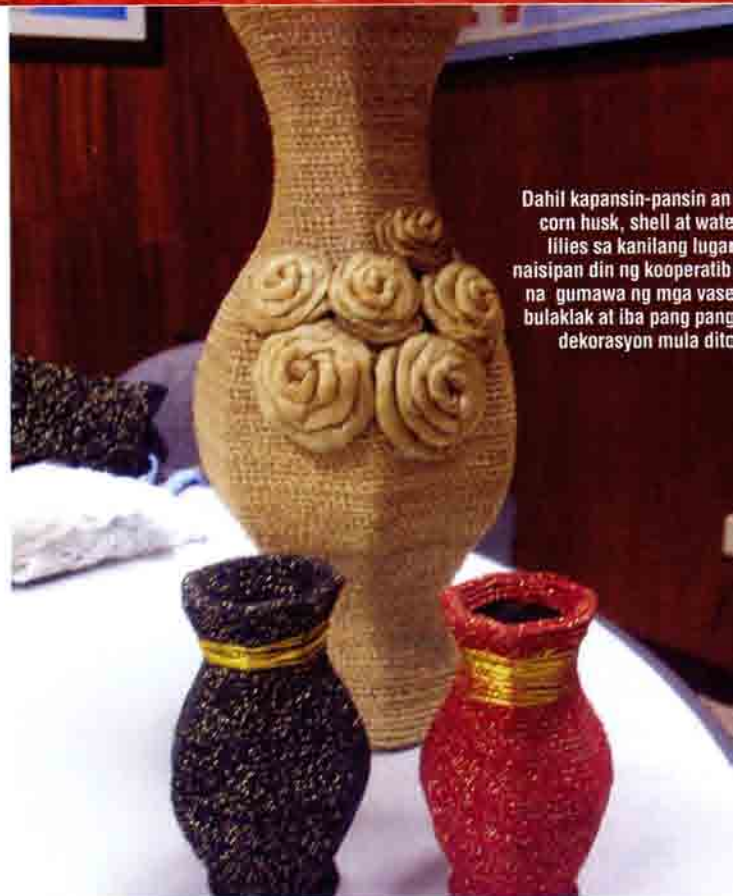
Abalang Kamay, Biyaya sa Pamilya

Ito ang dahilan kung bakit naisipan ni Fe na gawing negosyo ang libangang pag-gantsilyo. “Nakita namin na maraming extrang panahon ang mga miyembro naming kababaihan, sayang naman ‘yung oras,” dagdag pa ni Fe. Agad niyang tinipon ang mga kababaihan ng kooperatiba at napag-alaman niya na may 3 bihasa sa paggantsilyo samantalang 25 ang may kaunting kaalaman. Gamit ang Php 3, 000 kapital na pinangbili ng sinulid, ang mga kababaihan ay nagsimula sa pag-gantsilyo ng blouse, bolero, angel at bonet.

“Walang limit ang creativity, walang limit ang artistry, walang limit sa design,” pahayag ni Fe. Unti-unti, dumami ang produktong nagagawa nila mula sa pag-gantsilyo. Sa isang blouse na magagawa ng isang nanay sa loob ng 3 - 4 na araw sa kaniyang free time, maari siyang kumita ng 60% ng kaniyang kapital; mula sa Php 135 kapital, maaari itong ibenta sa halagang Php 300 o kitang Php 165. Ang kita mula sa mga produktong ginantsilyo, ayon kay Fe, ay “nagiging pambaoon ng mga anak o pambili ng ulam para hindi na sila magka-utang.”

Aktibong Pagbebenta, Biyaya sa Kooperatiba

Dahil nakita niya na malaki ang potensyal ng kanilang produkto, nakipag-ugnayan si Fe sa iba pang kooperatiba sa Lanao del Sur. Dumayo siya sa iba't ibang munisipalidad at bayan para magbenta tuwing nababalitaan niyang may mga pagtitipon ang ibang non-government organizations (NGO) at kooperatiba. Sumali rin siya sa mga kooperatibang ito para mas makabenta at makahikayat ng ibang kababaihan na kumita sa kanilang libreng oras.



Dahil kapansin-pansin an corn husk, shell at wate lilies sa kanilang lugar naisipan din ng kooperatib na gumawa ng mga vase bulaklak at iba pang pang dekorasyon mula dito



Dahil sa patuloy na pakikisalamuha sa iba't ibang organisasyon, nakilala niya 'di kalaunan ang Peace and Equity Foundation (PEF). Naging interesado ang PEF sa mga ginantsilyong produkto, at nagmungkahi pa na gumawa sila ng glass coasters na maaaring ibenta sa ibang bansa. “Mabenta talaga ang crochet glass coaster sa Netherlands. Hindi lang kami tinulungan ng PEF na ma-improve ang products namin, dinagdagan din nila ang market namin,” buong pasasalamat na pahayag ni Fe. Para naman madagdagan ang produksyon ng kooperatiba, nagpahiram ang PEF ng dagdag-kapital.

Para sa taong ito, plano ng kooperatiba na mas marami pa ang matutong gumawa ng ginantsilyong produkto at magkaroon ng mas presentableng packaging. Buo ang loob ni Fe na kakayanin ng kooperatibang harapin ang ano pa mang hamon na dumaan sa negosyo. “Huwag susuko. Magpersevere lang at practice ng practice. Maging laging bukas sa mga oportunidad at manalig sa Diyos,” ang payo ni Fe sa mga kapwa niya negosyante. **KN** ni Bianca P. Garcia

Fe Piolo
Extension Farmers' Cooperative
Brgy. Extension, Wao, Lanao del Sur
0926-7527889

Cooperative of Women in Health and Development (COWHED)

T'boli ng Lake Sebu

Pinag-ugnay ang Pagnenegosyo at Pag-aalaga sa Kultura

“Halos wala na akong kitain noon sa paglalako ko ng kulintas sa kalye. sa COWHED, hindi kami binabarat para may kitain kami. Mula Php 25, binibili nila ito sa Php 40.”

**- Maria Medal
Staff ng COWHED**

Kilala ang Lake Sebu bilang summer capital ng Southern Mindanao dahil sa malamig nitong klima, mala-paraisong kapaligiran at mayamang kultura ng T'boli tribe. Eksperto ang mga T'boli sa paghabi ng T'nalak - isang uri ng tela na tanging sa Lake Sebu lamang matatagpuan - gayundin ang paggawa ng mga bagay gamit ang metal at kahoy.

Subalit may ilang nagsamantala sa mga T'boli. May bumili ng kanilang lupain sa napakababang halaga at kinailangan nilang lumipat sa mas malayong kabundukan. Nagpatuloy ang iba sa paggawa ng mga handicraft na yari sa T'nalak, metal at kahoy subalit nahirapan silang maibenta ang mga ito. ‘Di maikakaila na namuhay sila sa matinding kahirapan.

Kooperatiba para sa Pagbabago

Sa pagsusumikap ng Sta. Cruz Mission, isang religious-based NGO, naisalba ang mga T'boli sa kahirapan at pagsasamantala sa kanilang kultura. Itinayo ang 27 community centers sa Lake Sebu upang mabigyan ng edukasyon, kaalaman (life skills) at pagkakakitaan ang mga T'boli. Itinatag din ang isang kooperatiba na tinawag na COWHED (Cooperative of Women in Health and Development) na may 67 miyembro at nagsisilbing marketing arm upang maibenta ang produktong gawa ng mga T'boli.





Sa loob ng labing limang-taon, agresibong binebenta ng COWHED ang mga produktong T'boli – gaya ng T'nalak cloth, T'nalak finished products (bags, coin purse, pencil case, atbp.), bamboo craft, embroidery, beaded products, wood carving, malong, scarf, at marami pang iba. Nakilalang muli ang pagkamalikhain ng mga T'boli dahil sa mga produktong umabot ng Maynila hanggang Japan. Sa tulong ng Peace and Equity Foundation (PEF), nakalahok ang COWHED sa mga trade fairs. Naiugnay din sila ng PEF sa ibang grupo na tumulong upang mapataas ang kalidad ng kanilang produkto gaya ng ECHOstore.

Balakid: Kasama 'yan sa Pag-unlad

Kasabay ng pagpapalaganap ng kanilang produkto ay ang pagtataas ng kanilang kaalaman at kasanayan sa pagnenegosyo at pamamahala sa pamamagitan ng mga training at seminars. Subalit hindi naging madali ang hakbang na ito. “Naranasan namin na sumusugod ang asawa sa training at inaaway ang development staff. Maghapon kasing nasa training ang nanay at walang naiwan sa bahay, kaya kinailangan naming ipa-intindi sa husbands ang nangyayari,” sabi ni Gemma Galor, Manager ng COWHED.

Dumating din ang sandaling halos mabuwag na ang grupo dahil sa ‘di pagkakaunawaan ng mga miyembro. “May time na muntik na talagang mabuwag ang kooperatiba dahil hindi na-handle ng tama. Inisa-isa namin ang mga miyembro at hiningi ang kanilang kooperasyon dahil COWHED ang makakatulong sa kanila,” dagdag pa ni Gemma.

Pagpapatatag ng Kooperatiba

Nakapagpatayo na rin ng tribal house ang COWHED na nagsisilbing opisina at lagakan ng nagawang produkto. Mula sa 67, ngayo’y mayroon ng 147 members ang COWHED – 9 rito ang non-tribal. Mayron din silang 9 Board of Directors at 7 staff. “Hindi na kami tumatanggap ng non-tribal members at nililimitahan namin sa 9 lang. Sa ibang grupo kasi, nagsisimula sila na puro tribal members tapos kukuha ng non-tribal para i-organize sila. Later on, mawawalan na ng tribal members at madominate na lang ng non-tribals. Ayaw naming mangyari iyon sa COWHED,” pahayag ni Gemma.

Fair trading din ang ipinairal ng COWHED. “Dati naglalako lang ako sa kalye ng kulintas. Halos wala na akong tubo noon, binebenta ko ng Php 25 ang isang 6-lines na beads. Sa COWHED, hindi kami binabarat; patas lang ang pag-presyo para


may kitain kami. Mula sa Php 25, binibili nila ito sa Php 40,” may pagmamalaking kwento ni Maria Mendal, staff ng COWHED.

Sinuong na rin ng COWHED ang microfinance na nilalayong mailayo sa mga usurero ang mga maliliit na negosyante at turuan silang mag-impok at pagandahin ang kanilang negosyo. Nitong Disyembre 2009, sinimulan na nilang magpahiram ng pera sa mga negosyante ng Lake Sebu.

Higit pa sa Kabuhayan

Para sa COWHED, higit pa sa kabuhayan ang ibinigay nila sa mga T'boli; binigyan rin sila ng tiwala sa sariling kakayahan. “Dati, simpleng miyembro lang ako, pero ngayon, staff na ko ng COWHED. Siguro nakita nila na masipag at trustworthy ako. Sinasama nila ako sa trade fairs, mas nahasa ang kakayahan kong magbenta at makisalamuha sa iba. Ngayon nga, niyaya na rin akong magbigay ng training sa mga eskwelahan kung paano gumawa ng kulintas,” dagdag pa ni Maria.

Nagsasagawa rin ang COWHED ng mga proyekto na nakatutulong sa kalikasan. “Last year, naglagay kami ng 4 na communal septic tanks sa mga barangay para sa Waste Water Treatment Facilities. Malapit kasi kami sa lake kaya gusto naming pangalagaan ito,” pahayag ni Gemma. Nagpapatupad din ang COWHED ng waste segregation projects sa tulong ng ibang organisasyon at lokal na pamahalaan.

Sa dinami-rami ng pinagkakaabalang proyekto ngayon ng COWHED, nais pa nitong maka-empower ng mas maraming kababaihan para mapalawak ang kanilang sakop at mas marami pa silang matulungan. Gusto rin nilang mapabuti pa ang produkto at sumailalim sa mga training lalo na sa packaging. Ngunit higit sa lahat, nais nilang magsilbing inspirasyon hindi lamang sa mga T'boli, kundi pati sa ibang katutubo na unti-unti nang nawawala ang pagkakakilanlan.  ni Bianca P. Garcia

Gemma Galor

Manager

Cooperative of Women in Health and Development (COWHED)

Tuko Fol, Poblacion, Lake Sebu, South Cotabato

0926-9359153

E-mail: tboli_tradecrafts@yahoo.com

Website: tboli.globalmatters.com



United Sugarcane Planters of Davao
Credit Cooperative (USPDCC)

Bhoviv's Pottery

Hinubog ng Tiyaga at Pagpapakumbaba

Magkasangga Pati sa Negosyo

May malawak na karanasan ang asawa ni Vivian Abadia, miyembro ng United Sugarcane Planters of Davao Credit Cooperative (USPDCC), sa paggawa ng paso dahil nagtrabaho ito sa isang ceramics company. Nang umalis sa trabaho, nagpasya itong gumawa na lang ng mga paso.

Upang matulungan ang asawa na maibenta ang ginagawang paso, sumali si Vivian sa USPDCC. Sa tulong ng Php 1, 500 na nahiram niya sa USPDCC at natutunan sa training at seminar na inilunsad ng Savings and Credit with Education (SCWE) program nito, sinimulan ni Vivian ang pottery trading business ng taong 2002. "Dun sa amin, isang hilera ang nagtitinda ng mga pots. Tamang-tama kasi bago makarating sa dagat, madadaanan 'yung sa amin. Nag-set-up lang ako ng konting lamesa sa bungad ng bahay namin, okay na," saad ni Vivian. Tinarget ni Vivian na pagbentahan ang mga turista na madalas pumupunta sa beach malapit sa tahanan niya.

Lamat sa Negosyo

Sa ngayon, maliban sa paso, nagtitinda na rin siya ng mga halaman, bulaklak, fountain at iba pang produkto na lalong nagpalakas sa negosyo ni Vivian. Kapag kalakasan, umaabot sa Php 3, 000 ang benta niya sa isang araw, kumpara sa dating Php 600 kada araw mula sa pagbebenta ng paso lamang. Kaya naman naka-ipon na rin siya at nakapagpapatayo ng mas malaking pwesto para sa mas maramihang display sa kaniyang tindahan. May apat na ring empleyado si Vivian na nag-aasikaso sa pang-araw-araw na takbo ng tindahan.

May panahon din na dumaan sa matinding pagsubok si Vivian. Noong nakaraang taon lamang, naaksidente ang anak niya at nagkaroon ng

fracture sa ulo. "May Php 100, 000 din ang inabot ng bill sa ospital. Hindi ko naiwasang kunin ang kita at kapital ng negosyo. Dahil dun, bumaba ang benta ko dahil kumonti ang produkto," pahayag ni Vivian. Ngunit sa tulong ng Peace and Equity Foundation (PEF) – sa pamamagitan ng USPDCC – na nagpahiram ng panibagong kapital, unti-unti ring nakabawi si Vivian at naisalba ang negosyo.

Sikreto sa Paglago

Tatlo ang dahilang sinabi ni Vivian sa paglago ng kanyang negosyo. Una ay ang kakaiba, matibay at magandang design ng paso na gawa ng kanyang asawa; ikalawa ay ang pagbibigay ng regalo o pakimkin sa mga kostumer at ikatlo, magalang na pakikitungo sa mga kostumer.

"Yung mga nagbebenta dito sa amin, wala silang pagawaan ng pots. Umo-order lang din sila sa iba. Kaya mas mabili 'yung mga pots ko dahil unique ang design. Kapag may bumibili sa akin, nagpapakimkim (pa-sobra) ako kung minsan para sa akin sila bumalik," bahagi ni Vivian. Ayon pa sa kaniya, pasensya at pagpapakumbaba ang naging sandata niya para tuluyang lumago ang kaniyang negosyo. "Minsan kasi, may mga kostumer na ang gagara ng kotse, pero kung baratin ka sa presyo ay halos hingiin na lang sa'yo ang pots. Kaya dapat mahinahon pa din sa pakikipag-usap sa kanila. 'Di kalaunan, bibili rin sila," pagtatapos ni Vivian. **KN** ni Bianca P. Garcia

Vivian Abadia
Bhoviv's Pottery
San Agustin, Digos City
0928-6022772

United Sugarcane Planters of Davao Credit
Cooperative (USPDCC)

James Mark Eatery

Nagpapahalaga sa Pangangailangan
ng Kostumer



Pinapahalagahan din ni Anita ang magandang serbisyo at relasyon sa kostumers. "Kahit gaano kadami ang ginagawa ko, kapag may nanghihingi ng tubig, ibinibigay ko na kaagad. Mayron din akong suking doktora na bulag at walang asawa. Kapag kumakain siya, gusto niya chika-chika. Sinasabayan ko naman para mabawasan ang lungkot," dagdag pa niya.

Kung may kostumer na kinakapos sa budget, pumapayag si Anita na ilista muna ang kinain. "Para makasingil, nilalambing niya ang mga may utang. Sasabihin niya, 'Baka naman pwede niyo na akong bayaran tatal sweldo naman.' Pero nakangiti pa rin ang pagsabi niya. Nagbabayad naman sila," bahagi ni Shella Malangis, Training Officer ng United Sugarcane Planters of Davao Credit Cooperative (USPDCC) kung saan miyembro si Anita. "Kahit gaano katagal pa ang utang nila, hindi ko winawala ang listahan ko," patawang kwento ni Anita.

Pagtugon sa Pangangailangan ng Suki

Napansin ni Anita na maraming mga kamag-anak ng pasyente ang kulang sa damit at iba pang gamit habang nagbabantay sa ospital kaya nagtinda rin siya ng RTW at bedsheet gamit ang Php 20, 000 naipon na kita sa karinderya. "Pagkatapos kumain ng mga suki, tumitingin sila ng damit doon," bahagi ni Shella. "RTW ang naisip kong dagdag negosyo dahil ang bumibili naman ay mga kamag-anak ng pasyente kapag kulang sila sa damit. Ang mga bedsheet, binibili ng mga empleyado ng ospital," dagdag ni Anita. Nagsimula na rin si Anita sa paggawa ng processed meat products (tosino, longganisa), daing na bangus, banana chips at atsara.

Kamakailan lamang ay pinasok din ni Anita ang pag-cater ng pagkain sa mga meetings at events ng USPDCC. "Kapag maraming tao sa karinderya, o maraming nagpapa-cater, kinukuha ko 'yung kapitbahay namin na magbantay o taga-hiwa ng pang-sahog. Pero kapag hindi gaanong kalakasan, kaya ko namang mag-isa. Mahirap lang talaga ang time management at pag-schedule," sabi pa ni Anita. Hindi nakakapag-taka na Php 1, 000 sa isang araw ang tubo niya sa karinderya na siya namang pinang-papaaral sa kanyang dalawang anak.

Laking pasasalamat ni Anita sa Peace and Equity Foundation (PEF) na ka-partner ng USPDCC kung saan siya nakahiram ng kapital para palawakin ang kanyang mga negosyo. Kahit marami na siyang negosyo pangarap ni Anita na magtayo ng karinderya malapit sa munisipyo. Sa karanasan ni Anita, nais lamang ipakita na maliban sa magandang pakikitungo, mahalaga rin ang pakikinig, pakikiramdam at pagtugon sa pangangailangan ng kostumer. **KN** ni Bianca P. Garcia

Anita Tampos:
Poblacion Kiblawan, Davao del Sur
0918-266611

Malapit sa ospital ang tahanan ni Anita Tampos ng Digos City kaya naisipan niyang magtinda ng suman at kakanin na pagkain sa almusal sa mga kamag-anak ng pasyente at empleyado ng ospital. Kinalaunan, may nag-mungkahi na magtinda siya ng pang-tanghalian at meryenda. Sinunod niya ang mungkahi at nagpabalik-balik siya sa ospital tuwing almusal, tanghalian at meryenda.

"Mahirap pero wala akong benta kung hindi ako pupunta sa ospital. Kung umuulan, hindi ako makapunta ng ospital dahil mababasa ang mga paninda ko. Kaya 'pag halimbawang umulan sa umaga, dino-doble ko na lang ang dami ng paninda sa tanghalian," bahagi ni Anita. Sa pagta-tiyaga ng paroo't parito sa ospital, nakaipon siya ng Php 5, 000 na ginamit para makarenta ng pwesto malapit sa ospital. Sa bagong karinderya, dumami ang kanyang kostumer.

Pantay-Pantay na Pag-asikaso sa Kostumers

Upang mas tangkilikin pa ang kanyang karinderya, pinag-aralan ni Anita ang pangangailangan at gusto ng mga kostumer, pati na istilo ng ka-kompetensya. "Doon sa kabila, mas madami ang bigay nila kapag kapitbahay pero konti lang kapag mga empleyado. Dito sa akin, pantay-pantay. Sa kanila, Php 10 ang kanin, sa akin, Php 5 lang, madami na. 'Yun lang kasi ang kaya ng mga karamihan sa customer. Nilalagyan ko ng maraming sahog at rekado ang pagkain para masarap ang amoy at talagang masarap akong magluto," buong pagmamalaki ni Anita.



Kahugpungan sa mga Mag-uuma sa New Panay kag La Esperanza (KAMANEPLA) Multi-Purpose Cooperative

Umiikot na Tindahan, Naglakbay Patungo sa Kaunlaran



Sari-sari Store na Paikot-ikot

Taong 1985, may economic crisis sa buong bansa at napakataas ng halaga ng mga bilihin, kaya naman walong (8) kababaihan ang bumuo ng isang bayanihan group. Sa kontribusyong tag – Php 10 bawat isa, sinimulan nila ang isang sari-sari store. Kabilang sa mga produktong una nilang binenta ay asukal, asin, kerosin, posporo, mantika atbp.

“Ang layunin ay magbenta ng pangunahing pangangailangan sa mababang halaga. Malayo ang bayan, sira ang daan at isang tricycle lang ang pumapasada araw-araw. May 2 tindahan sa komunidad pero mataas ang presyo nila,” kwento ni Jorge Mondia, kasalukuyang Manager ng grupong bayanihan. Walang permanenteng pwesto ang tindahan, buwan-buwan inililipit ito sa bahay ng bawat miyembro.

Sagot ay Kooperatiba

Dahil sa mabuting naidulot ng simpleng sari-sari store sa kanilang kababaryo at sa kanilang pamilya, sumali at nagdagdag na rin sa puhunan ang mga asawang magsasaka ng walong kababaihan. Nakatipon sila ng halagang Php 2, 500 bilang shared capital at pinarehistro ang KAMANEPLA (Kahugpungan sa mga Mag-uuma sa New Panay kag La Esperanza) Multi-Purpose Cooperative.

Gamit ang nakolektang kapital at kita, nagtayo sila ng isang permanenteng tindahan at nagdagdag ng paninda. Dahil mas mura ang paninda sa kooperatiba, nalugi ang mga ka-kumpitensya. “Hindi naman nalungkot ang mga may-ari dahil tinanggap nila ang pagkakamali nila at sumali na rin sila sa kooperatiba namin,” pahayag ni Jorge.

Maka-kalikasang Kooperatiba

Taong 1994, may mga NGO at organisasyon ng simbahan na nagbigay ng seminar sa organic farming at pangangalaga ng kalikasan. “Natutunan namin na ang mga halaman pala, during photosynthesis, naa-absorb lahat ng toxins sa araw pero nag-detoxify sila sa gabi. Kaya nag-aani kami bago mag-alas syete ng umaga para siguradong sariwa ang makukuha namin,” pagbibigay-alam ni Jorge. Taong 1998 nang simulan nilang magtanim at magtinda ng organic rice.

Pinasok naman ng kababaihan ang paggawa ng organic granules at food supplement gamit ang luyang dilaw (turmeric), masambong,

lagundi at paggawa ng beauty products na itinitinda sa cooperative store. Balak din nilang gumawa ng masustansyang pagkain para ibenta sa eskwelahan. “Gusto naming mawala ang junk food. Bata pa lang, may UTI na, kasi maraming betsin (MSG) – hindi makakatulong sa pag-aaral nila,” bahagi ni Jorge.

PEF at Proyektong Pang-komunidad

Simula noong 2003, nakakahiram na ang KAMANEPLA sa Peace and Equity Foundation (PEF) ng dagdag puhunan at nabigyan sila ng mga training at mentoring para sa mahusay na pagpapatakbo ng kooperatiba. Binuksan din ng PEF ang kanilang interes sa proyektong pang-komunidad. Gamit ang halagang Php 100, 000 net surplus at iba pang kita ng kooperatiba, ipinaayos nila ang kalsada sa kanilang barangay. “Lahat naman ay nakinabang dito, lalo na ang mga magsasaka. Mas madali na silang makakapag-kalakal ng kanilang pananim,” buong pagmamalaking sabi ni Jorge.

Bukod pa rito, nagsimula na rin silang tugunan ang pangangailangang pang-edukasyon ng mga bata sa kanilang lugar para sa mas holistic na pagbabagong kanilang inaasam. Nakapagpatayo na rin sila ng bagong opisina na may 8 regular na empleyado at 5 part-time. Lumawak din ang sakop ng kooperatiba at ang kabuuang miyembro nito na 454 ay mula sa dalawang (2) munisipyo na may 74 na barangays.

Sa karanasan ng KAMANEPLA, napatunayan na nakakatulong ang pagne-negosyo sa mga lugar na mahirap abutin. Payo pa niya, “Kapag nag-negosyo tayo, tingnan natin lahat ng aspeto: Una, lahat ng players – mula sa producers hanggang sa buyers – balanse lang; kikita ang producer pero natutulungan rin ang buyer dahil fair ang presyo. Kailangan din ang respeto sa kalikasan na nagbibigay sa atin ng resources. Tulungan nating i-angat ang komunidad dahil bahagi tayo ng lipunan na ating ginagalawan.” **KN** ni Bianca P. Garcia

Jorge L. Mondia

Manager
Kahugpungan sa mga Mag-uuma sa New Panay kag La Esperanza (KAMANEPLA)
Multi-Purpose Cooperative
La Esperanza, Tulunan, North Cotabato
E-mail: kamanepa@yahoo.com
Cell. No.: 0918 - 2925321





ECHOVILLAGE Store at ECHOdesign Lab

Nag-aangat ng Kalidad at Pagtangkilik sa Produkto



Upang makatulong na maitaas ang kalidad ng mga lokal na produkto ng mga maliliit na negosyante at grupo, gayun din ang masiguro na ito ay tatangkilikin sa merkado sa paraang fair trade, nagsanib pwersa ang PEF, ECHOstore Sustainable Lifestyle at Partner and Access Center Consortium Inc. (PACCI) sa pagtatayo ng programang ECHOVILLAGE Store Sustainable Communities.

Ang salitang ECHO ay nangangahulugang Empowering Communities with Hope and Organization. Ang PACCI ay networks ng mga lokal na samahan sa isang rehiyon na nagtataguyod ng mga programang sumusugpo sa kahirapan, at anim na PACCI networks ang kasanib sa programang ECHOVILLAGE Store. Ang PEF ang pangunahing sumusuporta sa PACCI.

ECHOVILLAGE Store

Pagtatayo ng mga ECHOVILLAGE Store ang pangunahing proyekto sa ngayon ng 3 partners. Dito ilalagak at ibebenta ang mga lokal na produktong gawa ng mga miyembro ng PACCI. Sinimulan na nga nila ito sa pamamagitan ng pagbubukas ng unang ECHOVILLAGE Store sa harap ng opisina ng PEF sa Quezon City noong Disyembre 2009. Naglalaman ito ng mga eco-friendly at natural products na nagpasikat sa ECHOstore gaya ng Body Basics body care line at Giga soaps. Mabibili rin dito ang mga produktong gawa ng mga komunidad ng anim na PACCI mula sa Cordillera, Bicol, Palawan, Negros Island at Bohol, Zamboanga, Davao, Cotabato at iba pang parte ng Mindanao. May mga bago at karagdagang produkto rin tulad ng banana flour, coffee wine, at yaong gawa ng mga Good Shepherd Sisters.

Ayon kay Jeannie Javelosa ng ECHOstore, plano nilang tayuan ng ECHOVILLAGE Store ang bawat rehiyon sa Pilipinas na may PACCI upang mas mapalawig pa ang pagtangkilik sa mga lokal na produkto.

ECHOdesign Lab Product Development at Marketing

Bukod sa pagbebenta ng produkto, tumutulong din ang ECHOstore sa pamamagitan ng kanyang ECHOdesign Lab sa product development upang mapataas ang kalidad at disenyo ng mga produktong mula sa mga miyembro ng PACCI.

"We have what we call the ECHOdesign lab, and it's focused on the product development, design, creation of label, improvement of packaging, etc. We work with the communities and basically help them make their products better attuned to the market," dagdag pa ni Jeannie.

Isang halimbawa nito ay ang kanilang pagtulong sa COWHED (Cooperative of Women in Health and Development), isang kooperatiba ng mga T'boli sa Lake Sebu sa South Cotabato na gumagawa ng accessories, pandekorasyon at hinabing tela. Isang product critic session ang inilunsad ng ECHOstore para maipamalas sa mga taga-COWHED and ibang pagtingin at potensyal ng kanilang mga produkto.

"Natuwa ako dahil pinuntahan kami ng ECHOstore sa Lake Sebu para i-critic yung mga produkto namin," kwento ni Gemma Galor, Manager ng COWHED. "Halimbawa, 'yung ginagawa naming pouch bag ay pwede palang gamitin na packaging material sa coffee beans nila. 'Yung tinatawag naming kenibang cloth na ginagamit pang-putong sa sumbrero ng aming T'boli princess, sabi nila, 'This can be used as a beautiful wall décor too.' Pinasubukan nila sa aming gawin 'yun saka sila umorder,'" pagbabahagi ni Gemma.

Bago pa lamang ang partnership na ito ngunit tiyak na ang pagbabago sa kalidad, itsura at gamit ng mga lokal na produkto, gayun din ang pagpapakilala sa mga ito sa mas malawak na merkado. Kung ikaw ay nasa Metro Manila, bisitahin ang kauna-unahang ECHOVILLAGE Store sa Quezon City at makakakita ka ng kakaibang produktong nagmula pa sa Mindanao at iba't ibang bahagi ng Pilipinas na sasagot sa pangangailangan mo. **KN**

Iniimbitahan din namin kayo na bisitahin ang kauna-unahang ECHOVILLAGE Store

PEF Building, #69 Esteban Abada St., Loyola Heights, QC
Store Schedule: Tuesday - Friday, 9 am - 6 pm; Saturday, 9 am - 2 pm; Sunday, 9 am - 4 pm

Ang mga serbisyo ng ECHOstore ay bukas sa lahat ng interesadong negosyante. Para sa mas malawak na development impact, binibigyang priority ng ECHOstore na tulungan ang mga organized business groups. May subsidized fee na kailangang bayaran depende sa pangangailangan ng negosyante at sa intervention level na gusto niyang matamo. Para sa mga interesado, makipag-ugnayan lamang kay Steph Panganiban sa 901-3485, steph@echostore.ph o sa echostore@echostore.ph o bisitahin ang kanilang website sa www.echostore.ph.