



ASOARMAS DE SAN LUIS, ASOCIACION DE ARTESANOS MANUALIDADES Y SIMILARES DE LA HAMACA DE SAN LUIS

LA INCLUSIÓN DE JÓVENES COMO ESTRATEGIA PARA MANTENER
UNA TRADICIÓN Y GENERAR UNA FUENTE DE INGRESO

1. ¿Dónde y en qué contexto en que se desarrolla la organización ?

El corregimiento de San Luis está situado en el Municipio de Sampués, territorio que fue habitado por los Zenues, etnia precolombina tradicionalmente dedicada a la orfebrería, el tejido y el cultivo del maíz. Con la llegada de los españoles y el otorgamiento de tierras a encomenderos, el territorio se refunda como Resguardo Indígena, bajo el nombre de Protectorado Indigenista de San Juan Evangelista de Sampués, en honor al santo venerado ese día y a la autoridad del cacique Sampuit.

Desde entonces, en la región se dio la confluencia entre indígenas, africanos y europeos, cuya descendencia mestiza aun marca la diversidad cultural de la región en nuestros días. Pero el Resguardo se liquida en 1920, momento a partir se conforma el municipio, con un proceso de otorgamiento de tierras a particulares.

Actualmente, San Luis es una población habitada por 300 viviendas y cerca de 1.500 habitantes. Sus principales actividades económicas son: la tejeduría, desarrollada tradicionalmente por mujeres, la agricultura y la ganadería, ambas mayoritariamente masculinas, donde destacan los cultivos de arroz, maíz y yuca. No obstante, el principal ingreso familiar proviene de la ganadería.

El tejido ha sido un arte tradicional tanto en San Luis, como en el municipio y en otras localidades de la región, tales como San Jacinto y Morroa. En San Luis se enseña en los hogares, mediante tradición oral, y se transmite principalmente entre las mujeres. Los ingresos provenientes de esta actividad son relevantes para la economía familiar local, pero dado que se trata de una actividad extendida en la zona, la exigencia en calidad es elevada.

Los jóvenes han estado siempre vinculados, ya sea en la producción de tejidos o en su venta. De hecho, para salir a estudiar a otras ciudades, logran financiar gran parte de sus estudios con la venta de hamacas y mochilas, entre sus compañeros y profesores, lo que al mismo tiempo les ayuda para promocionar los productos de ASOARMAS.



2. ¿Cómo ha sido el proceso organizativo ?

La iniciativa de asociarse surge de una visita que realizan en el año 2004 funcionarios de Artesanías de Colombia, la Cámara de Comercio y la Alcaldía, con el fin de promover la actividad de la tejeduría. Ellos les proponen la organización de una asociación con el fin de poderlas apoyar con capacitación. Se inicia así el grupo con 24 mujeres que legalizan su organización durante ese año.

A partir de aquí reciben capacitación de la Fundación Restrepo Barco¹ y de Artesanías de Colombia en aspectos relacionados tanto con el producto como con la organización del grupo, lo que tiene como resultado el sello Icontec² de la calidad. Sin embargo, su proceso de producción tiene un estancamiento ya que no cuentan con los recursos para adquirir materias primas y equipos y ampliar su producción.

En el año 2007 el Taller Prodesal³ les da un programa de formación en aspectos de género y en estructura organizacional. Este año participan en la convocatoria del Programa de Oportunidades Rurales (OR), pero no son seleccionados; al final del año vuelven a inscribirse y son seleccionados para ejecutar recursos durante el 2008, en la categoría de *Perfil*⁴: los recursos aportados por OR les facilitan un desarrollo organizacional con capacitación y asesoría en cada una de las áreas de la organización: productiva, financiera, administrativa, organizativa y comercial.

Durante el 2009 y 2010 continúan con su proceso dentro del Programa de OR, hasta terminar la etapa de Programa a principios de este año (2011). En el 2009 por consejo de una asesora, deciden incluir jóvenes en la organización. Esta decisión obedece a varias motivaciones: contar con un relevo generacional, mantener una tradición cultural como es la tejeduría y facilitar a los jóvenes una

¹ Fundación Antonio Restrepo Barco. Ong creada en 1967, actúa en varios departamentos del país, su misión es apoyar proyectos de desarrollo social relacionados con la niñez, la juventud en temáticas de educación y salud en poblaciones vulnerables.

² ICONTEC. Empresa multinacional que se encarga de la certificación técnica.

³ Taller Prodesal. Ong que actúa en la región Caribe y cuyo objetivo es el fortalecimiento de organizaciones de mujeres y jóvenes a través de la formación social, organizacional y personal.

⁴ El Programa de Oportunidades Rurales apoya a las organizaciones según su nivel de desarrollo, en tres categorías: *perfil, plan y programa*. El monto de los recursos y su destinación varían de acuerdo a la categoría.

fuerza de ingresos y una posibilidad de crear empresa a largo plazo. Con este fin, convocan a las hijas e hijos de las asociadas y de otras artesanas de la comunidad y obtienen una buena respuesta: hoy de un total de 20 asociados, 8 son jóvenes (3 de los cuales son hombres), de entre 12 y 20 años.

Desde su ingreso, los jóvenes han participado activamente en la organización: participan en los comités, reciben las capacitaciones y acompañan las misiones comerciales, igualmente han participado en dos encuentros de jóvenes a nivel nacional.

3. ¿Qué producen y cómo están organizados para trabajar?

Su principal actividad productiva es la elaboración de tejidos, y sus productos son: hamacas, bolsos, mochilas, ponchos, individuales y accesorios, tales como cinturones. Las asociadas realizan los tejidos en sus hogares donde tienen los telares, y la maquinaria para realizar las terminaciones (cosido, fileteado, ojetes, etc.), está en la casa de la representante legal ya que no cuentan con una sede propia. Las máquinas se obtuvieron con recursos del proyecto y son propiedad de la asociación, los recursos obtenidos por su uso se destinan al Fondo de Crédito.

A partir de la participación en el Programa de OR, se dividieron en comités para tener una mayor participación en las decisiones, en todos los comités participan tanto adultos como jóvenes. Los comités de trabajo son: productivo, comercial, de crédito, vamos bien (seguimiento) y administrativo.

Fondo de Crédito

El fondo de crédito se creó con recursos del proyecto de OR en el año 2009, cuenta en la actualidad con un capital invertido de aprox. \$7.000.000 (US\$4.000) y con un saldo disponible para préstamos de aprox. \$450.000 (US\$250) el capital inicial está representado en maquinaria y equipo: se compraron 5 máquinas de coser sencillas, fileteadora, ojeteadora, enconadora y máquinas planas además de herramientas de trabajo y telares. La maquinaria está en un espacio prestado donde las asociadas van a realizar las labores, se cobra por el uso de estas y el dinero se destina al fondo. Los telares se vendieron a las asociadas con facilidades de crédito, al 2% de interés y el pago también se destina al Fondo.

El proyecto también les permitió la compra de equipo de cómputo e impresora, y prestan servicio de fotocopias a la comunidad lo que también se destina al Fondo.

Otra parte de los recursos se destinaron a la compra de insumos: hilos, los cuales se venden a un menor precio que en el mercado tanto a asociadas como a artesanas locales. Estos recursos se devuelven al fondo al igual que el 10% de todas las ventas.

El Fondo realiza préstamos a las asociadas por un monto máximo de \$500.000 a un plazo de 6 meses, se puede destinar a compra de materia prima, maquinaria o a un proyecto productivo.

4. ¿Cómo venden sus productos ?

Una vez conformadas como organización (2004 -2008), las asociadas continúan vendiendo en forma independiente, ya que no contaban con recursos para materia prima o acceso a mercados en otras localidades; los comerciantes de la región les daban el material y les pagaban la mano de obra a un precio muy bajo.

La organización ha hecho visibles avances en el aspecto comercial al contar con los recursos del proyecto apoyado por OR. Los recursos les han permitido desarrollar estrategias de mercado tales como: portafolio de productos, pagina web (www.asoarmasanluis.com), empaques, así como también participar en ferias y misiones comerciales. Por otra parte, han accedido a capacitación financiera y contable, aprendiendo a fijar precios y conocer sus costos, por lo que se enfrentan al mercado en mejores condiciones.

La asesoría en aspectos productivos ha consolidado su oferta mejorando su calidad y diversificando e innovando en sus productos. Estos procesos les han permitido acceder a mercados en ciudades como Medellín y Bogotá, y contar actualmente con algunos clientes que les demandan un mayor volumen. Asimismo, cuentan con recursos para materia prima, lo que les permite tener una oferta constante de productos y poder participar en ferias que han sido hasta ahora su principal vitrina.

VENTAS

A partir del 2009 la asociación empezó a vender en forma asociada, los registros indican unas utilidades para el 2009 y el 2010 de aprox. \$520.000 (US\$300) anuales. Esto corresponde a las ventas conjuntas, las asociadas venden también en forma independiente, y según lo expresado por algunas sus ingresos mensuales, en promedio, por venta de tejidos son de \$150.000 (US\$80)

5. ¿Qué logros han conseguido ?

Uno de sus principales logros como asociación es haber aprendido a gestionar proyectos y recursos: “...antes nos daba miedo ir a la alcaldía y no sabíamos cómo hablar ahora ya vamos y hablamos y participamos y no nos da miedo, ya sabemos que somos capaces...” La asociación ha logrado que el municipio las apoye con recursos para la contrapartida durante los 3 años del proyecto con OR; igualmente han gestionado recursos ante la Gobernación y la Cámara de Comercio. Su inclusión a nivel municipal les ha permitido participar en el Plan de Desarrollo y ser consideradas como interlocutoras por la alcaldía y la gobernación.

A nivel técnico sus principales logros son el poder contar con unas herramientas de trabajo apropiadas y con los equipos necesarios para realizar bien su labor. El Fondo de Crédito les permite contar con recursos para mejorar sus talleres, así como para respaldar sus actividades, permitiendo su consolidación, que es otro de sus logros.

Finalmente, la vinculación de los jóvenes ha sido un logro ampliamente significativo, pes han facilitado muchas de las labores administrativas de la asociación, al tiempo que para ellos y ellas se ha constituido en un espacio de formación y capacitación que además les permite generar ingresos.

Los jóvenes han aprendido también a gestionar y a empoderarse como las asociadas fundadoras, lo que constituye un relevante logro.

6. ¿Cuáles han sido los principales obstáculos ?

Las asociadas ven como su principal obstáculo el no contar con una sede propia, ya que esta situación hace que tengan que usar las casas de las asociadas para reuniones, capacitaciones y labores administrativas. Especialmente esto hace que no tengan un espacio adecuado para almacenar productos, materias primas e instalar apropiadamente la maquinaria de uso común.

Otro de los inconvenientes es no contar con un espacio para recibir grupos y poder mostrar el proceso productivo, así como el no poder trabajar en forma colectiva e intercambiar ideas.

Finalmente, al legalizarse, la necesidad de cobrar una cuota de incorporación indujo al retiro a varias de las socias originales, lo que pese a quedar cancelado prontamente como medida de solución, produjo el desánimo y la desvinculación de algunas de ellas hasta el día de hoy.

7. ¿Qué lecciones han aprendido ?

- Aprender a trabajar en equipo, la división en comités ha hecho que todas participen y se apropien de la organización y compartan las responsabilidades. Igualmente el trabajo con los jóvenes ha generado un intercambio de saberes que ha sido de mutuo beneficio.
- Aprender a gestionar proyectos, a presentar propuestas e informes. Las labores administrativas han sido un importante aprendizaje que les ha permitido acceder a recursos y manejar eficientemente su organización. Han aprendido el manejo contable lo que les permite costear adecuadamente sus productos y contar con un porcentaje de ganancia justo.
- En el aspecto técnico han aprendido a elaborar nuevos productos, a utilizar diferentes técnicas de tejido y tinturado, a realizar bordados y a innovar en diseños. El control de la calidad en todos los productos les ha facilitado el acceso a otros mercados.
- En el aspecto comercial han aprendido a vender sus productos, a presentarlos en una feria, a utilizar herramientas como el internet, y a venderse como organización.



Asia y Pacífico
99/1 Koolpant Ville 9
Chiang Mai Hang Dong Road.
T.Ban Waen A. Hang Dong
Chiang Mai 50230, Thailand
Tel: +665 3336599
Móvil: +668 32083728
www.asia.procasur.org

Latinoamérica
Heriberto Covarrubias 21
Of. 705, Ñuñoa
Santiago de Chile
Tel: +562 3416367
www.procasur.org

África
Shelter Afrique Building
2nd Floor (Right wing)
P.O. Box 25965 - 00100
Mamlaka Road, off Nyerere Road
Nairobi, Kenya
Tel: +254 705585561
www.africa.procasur.org