



LA EXPERIENCIA DE ASOPIELES:

EL OFICIO DE LA MARROQUINERÍA COMO ESTRATEGIA DE
EMPENDIMIENTO ASOCIATIVO DESARROLLADA POR JÓVENES RURALES
LA ARENA, SINCELEJO
COLOMBIA

1. ¿ En qué contexto se desarrolla la experiencia ?

La experiencia de ASOPIELES tiene lugar en el municipio de Sincelejo, capital departamental del departamento de Sucre, y de la región interior del Caribe colombiano conocida como la Sabana.

Habitado por una población de 234.886 personas ¹, se trata de un municipio mayoritariamente urbano (92%), pese a que su territorio es predominantemente rural (92,5% de su amplitud territorial) ². Esta discordancia se debe a su extendida vocación ganadera, rubro que abarca el 64% del uso de las tierras agrícolas. El sector agricultor, abocado a los cultivos transitorios de yuca, maíz, ñame y horticultura, no superan el 6% de las tierras del municipio, todo lo cual evidencia la desigual propiedad de la tierra, la baja empleabilidad rural de la misma y la necesidad de un plan de ordenamiento territorial sustentable e inclusivo ³. Estos aspectos se constatan también en sus indicadores de vulnerabilidad social, según los cuales más del 50% de los sincelejanos vive en condiciones de pobreza, llegando a cerca del 60% en zonas rurales, un 11,2% son analfabetos y un 38% ha sido desplazado por la violencia ⁴.

La población joven del municipio alcanza las 70.000 personas (entre 14 y 19 años), es decir, cerca de un 30% del total poblacional. Asimismo, según lo establecido en el Plan de Desarrollo Municipal el 50% de los jóvenes sincelejanos está desempleado, y sus principales problemáticas son el pandillismo, el consumo de sustancias psicoactivas y su alta sensibilidad de vinculación al conflicto armado, debido a su exclusión laboral política y social. En este contexto, muchos de los jóvenes migran o desarrollan actividades de "rebusque" ⁵, destacando el mototaxismo, que alcanza a cerca de 6.000 sincelejanos de entre 18 y 26 años.

Específicamente, la experiencia de ASOPIELES surge en el corregimiento de La Arena, uno de los territorios rurales aledaños al centro urbano del municipio, recuperando, innovando e industrializando el tradicional oficio de la marroquinería, practicado por sus padres y abuelos, para generar una alternativa de negocios y desarrollo para sus asociados/as y familias.

Nosotros por descendencia, en el Corregimiento de la Arena, somos marroquineros. Nuestros padres y abuelos eran artesanos, de una forma muy sencilla, trabajando con las manos, haciendo sandalias, bolsos, cosas así. Mi abuelito es talabartero, es decir, hace abarcas, un tipo de calzado que se realiza acá y se utiliza para prácticas bailes tradicionales, o para el trabajo en el campo. Y yo le hacía los trenzados a mi abuelito.
(Heidy Mercado, representante legal de la Asociación)



2. ¿ Cómo y con qué objetivo nace ASOPIELES ?

Un profesor del bachillerato, del técnico industrial, nos incentivó viendo que íbamos a salir del bachillerato y nos íbamos a quedar sin una opción de trabajo, que sabíamos un arte, un oficio, y teníamos que explorarlo, que no partíamos de cero.
(Heidy Mercado, representante legal de la Asociación)

Aún estudiando secundaria, los actuales socios/as de ASOPIELES eran artesanos por cuenta propia. Trabajando diversas artes de la marroquinería, tales como el secado del cuero al sol, confección de sandalias tres puntadas y abarcas en cuero, hechura de alfombras con fique, entre otros, cada quien trabajaba individualmente en su casa, y aunque a veces comercializaban sus productos entre vecinos u ocasionalmente a pedido, lo hacían más que nada con el fin de no perder la tradición de sus padres y abuelos.

Terminando la secundaria y haciendo eco de una inquietud sembrada por un docente en quienes eran compañeros de la Institución Educativa de La Arena, más algunos amigos del corregimiento, vieron que la mayoría conocía o practicaba el oficio de la marroquinería y comenzaron a averiguar sobre sus posibilidades de asociarse.

¹ Fuente: DANE 2005

² Unidos en Equipo por Sincelejo, Plan de Desarrollo Municipal (2008- 2011), administración municipal del Alcalde Jesús Antonio Paternina Samur.

³ Ídem.

⁴ Ídem.

⁵ Actividades informales y esporádicas, mayoritariamente de venta de servicios en contextos urbanos.

“Comenzamos a averiguar en el mismo colegio y luego en Cámara de Comercio, que podíamos formar un grupo, inscribirnos como asociación. En Cámara de Comercio nos explicaron todos los beneficios a los que podíamos optar si corramos el riesgo de asociarnos y decidimos inscribirnos como ASOPIELES (Asociación de Marroquineros de la Costa)”, recuerda Heidy Mercado, la actual representante legal de la Asociación.

Entre las diversas posibilidades averiguadas en la Cámara de Comercio de Sucre, supieron que existía una gran diversidad de empresas y microempresas apoyadas por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia. “Fue entonces que entramos a la página del Ministerio y supimos de la existencia del Programa Oportunidades Rurales”, señala Keily Núñez, otra de las jóvenes asociadas.

Armaron un proyecto, lo presentaron al concurso para el apoyo a las microempresas rurales CREAM, y resultaron favorecidos. Desde entonces, la Asociación se ha consolidado en su corregimiento como una microempresa marroquina, que emplea a jóvenes de La Arena y otros territorios de Sincelejo, y pretende consolidarse como una empresa sostenible que mejore la calidad de vida de los actuales socios, y que brinde además oportunidades de empleo a otros jóvenes del territorio.



3. ¿ De qué manera se desarrolla la experiencia ?

Los hitos de la experiencia ⁶:

Hasta mediados del 2008: Los y las jóvenes trabajaban individualmente en su casa el oficio de la marroquinería.

Finales del 2008: Se constituyen legalmente como ASOPIELES.

Marzo de 2009: Se presentan al ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), en la ciudad de Montería, para concursar por el cofinanciamiento del Programa oportunidades Rurales para el apoyo a microempresas rurales, resultando favorecidos.

Abril del 2009: Reciben el fondo aportado por el programa y comenzaron a realizar la compra directa de maquinarias para producir industrialmente e insumos, así como también, a contratar directamente asistencia técnica, empresarial y organizacional.

Agosto a Octubre de 2009: Comienzan a recibir capacitaciones y a producir industrialmente, y también a recibir interventorías del equipo regional del Programa OR (Fundación Santa Isabel), en relación a los aspectos contables de la Asociación.

Octubre de 2009: Los jóvenes asociados/as, miembros del comité “vamos bien” (mecanismo de contraloría interna que hace seguimiento al uso de fondos en la Asociación), participan en un encuentro con otros jóvenes beneficiarios del Programa OR, realizado en Montería.

Noviembre y diciembre de 2009: Se dedican exclusivamente a producir y comercializar sus productos, pues el ciclo de mercado de la marroquinería tiene su punto fuerte de demanda en estos meses, principalmente, la venta de sandalias y accesorio, por el clima, y de abarcas, para las agrupaciones folclóricas.

Diciembre de 2009: Realizan una gira a Medellín a conocer otras experiencias de tanto empresariales (Marroquinería Vélez), como microempresariales vinculadas a la producción y comercialización industrial de artesanías, para aprender sobre licencias comerciales, código de barras, y otros temas relevantes. Paralelamente, participan en ferias, y acceden a la segunda etapa de acompañamiento con el Programa OR, tras concursar y obtener el primer lugar en el CREAM realizado nuevamente en Montería.

Enero y Febrero de 2009: Comienzan a enfrentar ciertas dificultades organizacionales, a partir del debilitamiento del grupo, pues la mayoría de los y las jóvenes asociados son estudiantes o trabajan en labores del campo con sus familias. Tuvieron que dejar fuera a quienes no tenían tiempo de comprometerse, y dieron oportunidades de vincularse a nuevos socios/as, principalmente del corregimiento de La Arena. Asimismo, para mejorar el buen uso de los nuevos fondos, cambiaron al auditor.



⁶ Basado en la construcción colectiva de una línea de tiempo en el marco del proceso de Sistematización y Habilitación de la experiencia en campo, con jóvenes de la Asociación, entre los días 27 Y 28 de abril del presente año.

Marzo y abril de 2009: Reciben capacitaciones para mejorar en las diversas áreas de acompañamiento del Programa: financiera, administrativa, productiva, organizacional y comercial.

Mayo de 2009 en adelante: Continúan recibiendo capacitaciones, ahora incluyendo a talentos locales de Sincelejo, produciendo y comercializando sus productos en zonas rurales y urbanas del municipio de Sincelejo.

La organización y sus áreas de trabajo

Somos jóvenes emprendedores, con ideas, con proyectos, con capacidades y con ganas de aprender.
(Edward Pérez, joven asociado)

El modo de trabajo de los y las jóvenes asociados/as en ASOPIELES es de carácter flexible. La mayoría estudia (en la secundaria o en entidades técnicas de formación tales como el SENA ⁷ de Sincelejo) o trabaja (en jornales campesinos de sus familias o en trabajos esporádicos en el campo y el centro urbano de su municipio), de modo que sus quehaceres productivos, organizacionales, gerenciales y comerciales en ASOPIELES son realizados por turnos, de acuerdo a sus tiempos disponibles y a la demanda de sus productos, la que aumenta durante la temporada estival.

Su organización, desde el punto de vista legal, se compone de una asamblea de 20 socios, y de un directorio conformado por un representante legal, un vicepresidente, un secretario, un fiscal y un vocal. Sin embargo, su quehacer cotidiano responde más bien al trabajo diferenciado por comités, estructura que lograron con el apoyo del programa OR. Cuentan así con un comité de compras, encargado de contratar asistencia técnica y empresarial, y con un comité de seguimiento y evaluación (“vamos bien”), que fiscaliza el buen uso de sus fondos. Además cuentan con un fondo rotatorio y con un manual de funciones.

La mayoría trabaja en las labores de producción, sin embargo, destaca el liderazgo de algunos/as de los/as socios/as, quienes realizan las tareas de gestión y comercialización. “Este aspecto del liderazgo ha sido clave en resolver nuestros conflictos, sentamos a mirar lo bueno, lo malo, las oportunidades de negocios y también irnos organizando de mejor manera”, señala Edward Pérez, uno de los actuales líderes de la asociación.



El proceso de participación de los jóvenes dentro de la experiencia

ASOPIELES es una asociación conformada exclusivamente por jóvenes, de modo que la participación de los/as mismos/as es plena y fundamental en su proceso de desarrollo. Desde su inquietud inicial por preservar la tradición marroquinera de sus ancestros, hasta la visión de transformar asociativamente dicho arte en una estrategia de emprendimiento, su rol ha sido activo en la búsqueda de oportunidades y aprendizajes que permitan consolidar su negocio.

Cabe destacar en este proceso el desarrollo de liderazgos naturales, mayoritariamente femeninos, y su inquietud constante por acceder a nuevos saberes-haceres técnicos, gerenciales y organizacionales, generando un círculo virtuoso en el que logran impactar territorialmente a talentos locales marroquinos, valorados por la asociación como maestros de oficio en la confección y el negocio.

4. ¿Cuáles han sido sus principales dificultades? ⁸

Nosotros queremos saber que de la zona rural, salió un negocio próspero, con muchachos activos, que no se quedaron en su casa, que fueron innovadores y que lograron mejorar sus condiciones de vida.
(Karen Martínez, joven asociada)

Tras un análisis comparativo, los y las jóvenes asociados/as en ASOPIELES expresaron de la siguiente forma sus dificultades de desarrollo, concluyendo que pese a las contrariedades de optar por quedarse a generar empresa en contextos rurales, es su territorio de origen, donde están sus familias y su cultura, de modo que reafirmaron su compromiso con ser sujetos activos del desarrollo de su comunidad.

⁷ Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia.

⁸ Basado en el taller de análisis comparativo desarrollado con los y las jóvenes asociados/as en el marco del proceso de Sistematización y Habilitación de la experiencia en campo, entre los días 27 Y 28 de abril del presente año.

	Ventajas	Desventajas
Zona urbana	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entidades de educación ■ Conectividad ■ Empleo bien remunerado ■ Opciones de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Poco tiempo para la familia ■ Contaminación ■ Alto costo de la vida ■ Inseguridad
Zona rural	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vida familiar y entorno natural ■ Capacidad de trabajar de manera asociada ■ Valores culturales arraigados 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pocas oportunidades educacionales y laborales ■ Embarazo temprano ■ Migración ■ Conflicto armado y pandillismo ■ Precaria conectividad (bajo acceso a TICs) ■ Falta de recursos económicos para la compra de materias primas

5. ¿Cuáles son y han sido sus principales facilitadores? ⁹

Durante su corto proceso de desarrollo, los y las jóvenes asociados/as reconocen diversos apoyos, principalmente provenientes del mundo adulto, para consolidar su emprendimiento asociativo. Entre estos facilitadores, destacan:

- El Programa Oportunidades Rurales del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, a partir del cual han logrado invertir en maquinarias para la confección semi-industrializada de sus productos, recibido capacitaciones en diversas áreas del desarrollo empresarial (comercial, productiva, organizacional, financiera y administrativa), y se han fortalecido con estrategias de mercado novedosas, gerenciadas por ellos/as mismos/as.
- El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), con quienes han logrado acceder a capacitaciones técnicas gratuitas, ajustadas a sus requerimientos.
- La Institución Educativa Agroindustrial de La Arena, tanto por la orientación docente, como por ser en un inicio quienes facilitaron el espacio para poder comenzar a trabajar.
- La Cámara de Comercio de Sincelejo, quien los orientó en los aspectos legales de su conformación legal como asociación.
- La Fundación Santa Isabel, quienes en su rol de interventores locales del Programa oportunidades Rurales, han seguido todo el proceso financiero de la asociación.
- Sus padres y familias, quienes facilitan espacios de trabajo, difunden sus productos y apoyan sus gestiones cuando la comunidad no está convencida de que jóvenes de tan corta edad puedan generar empresa en su territorio.

6. ¿Qué estrategias han desarrollado?

Dentro de las estrategias de emprendimiento asociativo y vinculación a mercados desarrollados por los y las jóvenes de ASOPIELES, cabe destacar su capacidad de vinculación con su territorio, asociando a jóvenes rurales de La Arena y de veredas aledañas. Esto ha permitido a la agrupación generar cohesión grupal, así como también renovar la su dotación de socios activos, cuando alguno debe migrar por motivos laborales, educacionales y/o familiares.

⁹ Basado en la identificación colectiva de actores relevantes, en el marco del proceso de Sistematización y habilitación de la experiencia en campo, con jóvenes de la Asociación, entre los días 27 y 28 de abril del presente año.

Por otra parte, cabe destacar la capacidad de la organización de utilizar adecuadamente el co-financiamiento aportado por el Programa Oportunidades Rurales, el que les permite la contratación directa de profesionales y/o talentos locales.

Talento local es una persona que sin tener profesión conoce y maneja el arte de su oficio. Para nosotros trabajar con talentos locales ha sido provechoso, pues gastamos menos y aprendemos más.
(Heidy Mercado, Representante legal de ASOPIELES)

Mediante la contratación de talentos locales, han logrado así perfeccionar técnicamente su trabajo marroquiner. Sin embargo, esta vinculación les ha permitido además diseñar una destacada estrategia de comercialización: al conocer pequeños talleres de marroquinería de la zona urbana de Sincelejo, y constatar con ellos que la producción industrializada es bastante competitivo principalmente por una cuestión de volúmenes para vincularse exitosamente a mercados sostenibles, resolvieron generar una alianza con pequeños productores semi-industriales como ellos de productos derivados del cuero. De este modo, frente a pedidos de mayor nivel, esperan recibir la demanda no sólo de sus actuales clientes, sino también la de otros productores de la zona.

Asimismo, han logrado desarrollar una gran capacidad de innovación productiva, adecuando sus productos a las demandas del mercado por temporadas, y aprovechando los saldos de sus materiales para confeccionar artículos ornamentales tales como aretes y pulseras.



7. ¿Qué logros han cosechado?

El mejor logro de nosotros fue pasar en el Concurso del Programa Oportunidades Rurales; ¿Por qué? Porque ahí vinieron los recursos, compramos las maquinarias, contratamos a profesionales, técnicos locales, hicimos las bases donde construir nuestra organización. Con la contrapartida de nosotros, alquilamos una casa, la pintamos, le pusimos ganas, guardamos las máquinas y comenzamos a recibir las capacitaciones
(Heidy Mercado, actual representante legal de ASOPIELES)

Pese a algunas dificultades iniciales causadas por la migración de algunos de los primeros socios fuera del territorio, y las precarias condiciones de conectividad entre los actuales asociados/as, ASOPIELES ha logrado conformarse en corto tiempo, como un emprendimiento asociativo con relevantes logros. Entre estos destacan:

- El acceso al apoyo de OR para iniciar sus actividades como microempresa marroquinera con maquinaria industrial.
- La gestión local de una sede en arriendo, dentro del corregimiento de La Arena, para desarrollar sus actividades productivas y recibir capacitaciones.
- La continuidad del proceso de desarrollo organizacional y empresarial, pasando a la segunda fase con el Programa OR e integrando a nuevos socios jóvenes, tras la partida de algunos de los fundadores de la Asociación.
- El aprendizaje productivo en el oficio de la marroquinería, a través de la innovación de productos y el buen uso de la maquinaria industrial.
- La contratación de talentos locales de su territorio para mejorar sus estrategias productivas y de comercialización.
- La consecución de un mercado fijo (2 clientes fijos semanales), el aprovechamiento de mercados de temporada (estival) y la gestión continua de ventas a pedido.
- La alianza estratégica con marroquineros locales, para encadenar su acceso a mercados cuando los volúmenes no son suficientes.

La Asociación de Marroquineros de la Costa (ASOPIELES) como microempresa rural

Con el apoyo del Programa OR y las habilidades de gestión de sus líderes naturales, ASOPIELES ha logrado trascender la comercialización de productos tradicionales a nivel local, para generar alianzas en la zona urbana de Sincelejo, específicamente en el denominado Pasaje Real, barrio característico por sus tiendas de sandalias en cuero y por su cercanía con proveedores locales de insumos para el oficio de la marroquinería. Según lo señalado en el informe del equipo interventor local del Programa OR (la Fundación Santa Isabel), uno de los principales logros empresariales de ASOPIELES ha sido la adecuada adaptación de innovaciones, mediante la diversificación e industrialización productiva, lo que les ha permitido aumentar en poco más de un año, en un 60% su capacidad productiva.

Junto a este salto cuantitativo, cualitativamente la Asociación también logró mejorar sus estándares de calidad, incorporar nociones de diseño relevantes tanto para la producción tradicional (de abarcas ¹⁰ por ejemplo), como para generar productos vinculados a nuevas tendencias en vestuario, calzado y accesorios.

Los ingresos de los y las jóvenes asociados/as es sumamente variable, según la demanda ocasional de sus productos, pues su mercado fijo, pese a ser un logro relevante, es aún incipiente para garantizar el mejoramiento sostenible de sus condiciones de vida. Sin embargo, van bien encaminados. Su estrategia de remuneraciones entre los/as asociados/as es de distribución equitativa, logrando acceder a unos \$30.000 pesos colombianos (17 dólares aproximadamente) cada uno, semanalmente, trabajando en promedio 2 días y medio por semana, más una bonificación que responde al tiempo de trabajo efectivo desarrollado por cada socio/a. En temporada alta, estas ganancias pueden llegar a triplicarse entre los/as socios/as, sin embargo también el trabajo se intensifica, llegando a completar un tiempo de trabajo similar al de una jornada laboral formal.

Para nosotros, ASOPIELES es una oportunidad de quedarnos acá y la tenemos que aprovechar.
(Fabián Acosta, joven asociado)

Yo espero poder mostrarle a mis padres que puedo salir adelante, y ¿por qué no?, ser una gran empresaria.
(Karen Martínez, joven asociada)



¹⁰ Sandalia de cuero utilizada para las labores del campo y para la práctica de bailes tradicionales del Caribe.

8. Impacto de la experiencia en los y las jóvenes¹¹

Los impactos de la experiencia de ASOPIELES en sus socios/as son múltiples. En primera instancia, como microempresa rural, destaca el aprendizaje técnico y gerencial logrado, lo que les ha permitido no sólo ser activos en el desarrollo de su negocio, sino principalmente lograr autonomía económica y proyección desde su territorio para desarrollarse como actores relevantes y referentes, y como fuentes de sustento individual y familiar, un proceso que pese a estar aun en desarrollo, sigue creciendo con buenas perspectivas de sostenibilidad.

Estos logros, por su parte, han impactado de manera notable en la autoestima de los y las jóvenes, así como en su visión de futuro: “Sentimos satisfacción en ver el progreso y el levantamiento de una empresa en la cual nos hemos visto beneficiados nosotros mismos, nuestra familia, nuestro entorno y el mejoramiento de nuestra calidad de vida. Lo que queremos, como todos, es tener un mejor futuro”, señala al respecto Edward.

La confianza en su proceso y las perspectivas que el acompañamiento del Programa Oportunidades Rurales ha abierto para estos jóvenes es así uno de los principales impactos, que se constituye además en una de sus principales fortalezas para encarar sus desafíos futuros, y para validar su rol como jóvenes activos y emprendedores dentro de su comunidad.

ASOPIELES es la oportunidad que nosotros tenemos para ser alguien, para tener nuestra propia empresa y tener una vida digna. Saber que podemos, que somos gente productiva, pelaos` emprendedores, que crecemos como personas, que podemos levantar cosas que antes no habian en nuestro pueblo y que lo hacemos como jóvenes, tapándole la boca a la gente que al principio no nos creía por eso, por ser jóvenes.
(Heidy Mercado, representante legal de la Asociación)



9. ¿Cuáles son las claves de éxito de la experiencia de ASOPIELES?¹²

- La apuesta por valorizar las prácticas tradicionales de su territorio como activos para su propio desarrollo.
- La capacidad de innovar tanto en los aspectos de diseño y proceso productivo, como en sus estrategias de comercialización, adecuándose a las necesidades y particularidades de su demanda, mercado y territorio.
- La flexibilidad en sus horarios y expectativas de participación, pues son un emprendimiento de jóvenes con diversas responsabilidades laborales y estudiantiles.
- La generación de un esquema de remuneraciones solidario, pero al mismo tiempo meritocrática.
- El buen aprovechamiento de los recursos y aprendizajes obtenidos a partir de su vinculación con el Programa oportunidades Rurales.
- La valorización de los talentos locales de su territorio, que permite acumular los saberes-haceres de los adultos, incluyendo sus ideas innovadoras y energía joven para desarrollar nuevos procesos en el oficio de la marroquinería.
- La capacidad de potenciar sus liderazgos naturales como conductores y gestores de los distintos procesos de desarrollo de su asociación.

¹¹ Basado en la testimonios y entrevistas de los/as jóvenes socios/as y otros actores relevantes, en el marco del proceso de Sistematización y habilitación de la experiencia en campo, con jóvenes de la Asociación, entre los días 27 y 28 de abril del presente año.

¹² Basado en la identificación colectiva de claves de éxito y desafíos, en el marco del proceso de Sistematización y habilitación de la experiencia en campo, con jóvenes de la Asociación, entre los días 27 y 28 de abril del presente año.

10. ¿Qué desafíos encaran hacia el futuro ?

Los y las jóvenes de ASOPIELES reconocen que su proceso está aun en pleno desarrollo, de modo que proyectan sus sueños de futuro tanto para sí mismos como para las oportunidades de desarrollo de los jóvenes de la región.

“Nuestro mérito, nuestra meta es cambiar la manera de pensar de los chicos de nuestro pueblo. Es demostrarles a ellos que no es simplemente quedarse ahí esperando que la vida pase, que no tienen una oportunidad en el pueblo, es no tener que venir a la ciudad para buscar las oportunidades. ASOPIELES es una oportunidad, con nosotros está pasando, no tuvimos que venir a la ciudad a pasar necesidad... ¿Falta de trabajo? Ahí mismo lo podemos tener, aprovechando lo que tenemos y organizándonos. Yo sé que en muchos corregimientos hay jóvenes con talento en muchísimas áreas, en muchísimas artes, pero tienen miedo. Yo creo que sí podemos, organizados podemos. Tener ganas, no limitarnos porque no tenemos la experiencia. Los jóvenes tenemos las ganas, somos activos. No limitarse por no tener experiencia, por no tener plata, pues la plata se consigue”, señala al respecto la representante legal de la Asociación.

Su gran desafío es entonces lograr una exitosa y sostenible vinculación a mercados locales y regionales, que les permita hacer de su emprendimiento una fuente de ingresos digna y perdurable para los y las jóvenes que conforman ASOPIELES.

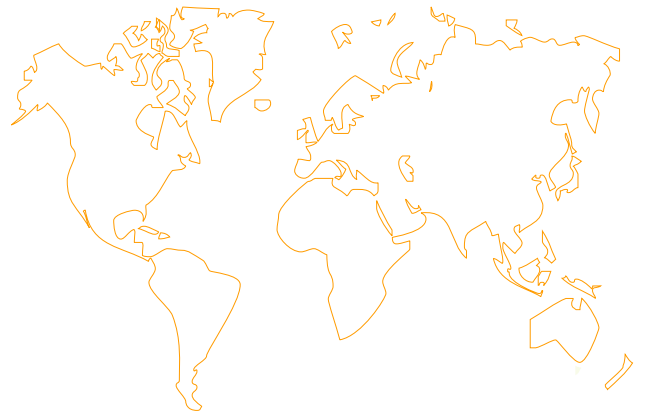
Para ello, son conscientes de que deben ensayar estrategias tales como la alianza con otros productores, o la planificación anticipada de la generación de stock para las ventas de temporada alta. Asimismo, en los aspectos técnicos, mejorar sus procesos de producción y control de calidad, para generar productos competitivos, son así algunos de los retos que visionan como relevantes para que su microempresa logre consolidarse en el tiempo.

11. ¿Cuáles son las principales lecciones de la experiencia en relación al emprendimiento de los y las jóvenes rurales ?

La experiencia de ASOPIELES da cuenta, en términos generales, de cómo un oficio tradicional puede transformarse en una estrategia de emprendimiento productivo y empresarial para los y las jóvenes rurales, con el apoyo de entidades gubernamentales y con la decisión y creatividad de los y las jóvenes para gerenciar asociativamente el mejoramiento de sus condiciones de vida.

De este modo, pese a su corto proceso de desarrollo, la experiencia de ASOPIELES aporta lecciones relevantes tanto para otros jóvenes emprendedores, como para gestores y decisores de políticas públicas con enfoque ético, entre las que destacan:

- A nivel organizacional, el desarrollo de modalidades participativas y equitativas en cuanto a responsabilidades y distribución de ingresos, no necesariamente impide el desarrollo de liderazgos fuertes dentro de las organizaciones de jóvenes. De este modo, la capacitación técnica y empresarial debe las potencialidades innatas de los aprendices, para mejorar el desempeño y desarrollo general de las organizaciones y microempresas juveniles.
- La recuperación de artes y oficios artesanales puede ser un relevante motor de desarrollo microempresarial para los y las jóvenes rurales, siempre y cuando, estos incluyan innovaciones productivas de proceso y resultado, que articulen tradición, tendencias de mercado y creatividad de los/as propios/as jóvenes. En este sentido, destaca la posibilidad de contratación directa y fomento a la capacitación de talentos locales que es promovida por el Programa Oportunidades Rurales.
- La rotación es una característica usual en las organizaciones de jóvenes, tanto sociales, religiosas, culturales y políticas, como específicamente económicas. La juventud es una etapa de búsqueda, de ensayo-error, donde no necesariamente la vinculación a proyectos productivos o de otra índole, se desarrolla de manera permanente. Por ello, es relevante que los/as jóvenes emprendedores que generan asociaciones, desarrollen la capacidad de renovar liderazgos y socios/as. Esto mismo, debe ser considerado por los programas y proyectos dirigidos a la juventud rural, mediante el desarrollo estrategias adaptativas a la cambiante trayectoria de las organizaciones juveniles.



Asia y Pacífico
99/1 Koolpunt 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