



**Convenio Artesanías de Colombia P.N.R.
Red de Solidaridad Social**

MOCHILAS ARHUACOS.

**Convenio Artesanías de Colombia
Grupo Kunsumunú Ainia
Valledupar
1997**

INTRODUCCION

El grupo de mujeres Kunsamæn A'mia, indígenas arhuacas y miembros de la comunidad de Nabusímake, estamos presentando el informe final correspondiente a las obligaciones asumidas en el convenio del proyecto Mochilas Arhuacas.

Aunque no había una experiencia en desarrollo de proyectos, los resultados han sido buenos, y se han logrado la mayoría de los objetivos trazados.

Hemos tenido algunas dificultades que manifestamos en el desarrollo del informe. Sin embargo, se ha logrado el objetivo principal trazado, aportar al mejoramiento de la economía de las familias por medio de una comercialización justa de la mochila.

ANTECEDENTES DEL CONVENIO

El grupo Kunsaməna A'mia está conformado por mujeres indígenas, miembros y habitantes de la región de Nabusímake, Resguardo Arhuaco. Está organizado de la siguiente manera ; una presidente, una tesorera, una secretaria y otros miembros.

Comenzó gestarse desde años anteriores con diferentes participantes y se realizaron algunos talleres y cursos de capacitación, como ; nutrición, salud básica, prevención de algunas enfermedades y otros.

En este momento el número de participantes del grupo no es muy grande, pero las actividades que se plantean persiguen el beneficio de la mayoría de la comunidad.

Este grupo surge de la necesidad de mayor participación de la mujer en la solución de problemas y necesidades de la comunidad en general.

Como primera necesidad se analizó, la situación económica de las familias, y se reflexionó sobre posibles aportes que las mujeres, madres de familias, podríamos hacer organizándonos, para realizar algunas actividades o buscando fuentes que nos colaboren, como entidades del gobierno o particulares.

También pensamos que las mujeres somos las primeras formadoras de nuestros hijos y por lo tanto nuestra participación en momentos de reflexiones o decisiones traería mejores resultados. Esta participación se logrará a medida que las mujeres se forman dentro del grupo acostumbrándose a aportar ideas o recursos económicos.

Teniendo en cuenta estas reflexiones se comenzaron a realizar algunos trabajos para ir caminando en la solución de dichas necesidades.

En cuanto al interés de crear un fondo para compra de mochilas se hacían actividades como

- Venta de empanadas, buñuelos, etc.,.
- Aporte de una cuota mensual de cada mujer, miembro de este grupo.
- Participación en la feria de expoartesánias de Colombia de cuyas ventas de mochilas se aportaba 5% la venta de c/u lo mismo que de las personas que aunque no fueran miembros del grupo se le recibían.

También se hicieron varios intentos par conseguir este fondo, con diferentes entidades, pero su consecución no fue posible.

El grupo Kunsamane a`mía ha tenido el apoyo espiritual de Mamos y la aprobación de este proyecto la aceptación del Cabildo Gobernador del resguardo Arhuaco

OBJETIVO GENERAL PLANTEADO Y ALCANZADO

PLANTEADO

Comercializar autónoma y organizadamente la mochila arhuaca, directamente con las mujeres tejedoras y así garantizarles precios justos y el acceso directo a los bienes de consumo que aporten al mejoramiento de su nivel de vida.

ALCANZADO

A partir de que se consiguió el fondo rotatorio, se ha comercializado todo el tiempo las mochilas. En general mucha gente de la comunidad viene a ofrecerlas al grupo, debido a que se cuenta con este fondo y los precios de compra son justos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS PLANTEADOS Y ALCANZADOS

PLANTEADOS

- Neutralizar la intermediación, tanto al tendero como a los comerciantes que llegan a la región.
- Mejorar el ingreso de las familias.
- Crear un almacén surtido, de mochila, donde se puedan vender a mejores precios, a los turistas que llegan a la región.
- Vender materia prima para productos culturales propios.
- Incrementar un fondo y poder favorecer con prestamos que se pagarán con mochilas.
- Recuperar el valor de la mochila como expresión cultural, como trabajo doméstico de la mujer y como medio de sustento.

ALCANZADOS

- La neutralización del intermediario se ha logrado en parte, ya que la compra de mochila ha sido casi permanente. Muchas veces no se compran porque no hay dinero en efectivo, o porque son de mala calidad. Estas mochilas, suponemos, se venden a intermediarios a cambio de artículos.
- Se ha mejorado el ingreso en las familias que han vendido las mochilas ; hay clientes permanentes del grupo.
- Se han vendido bastantes mochilas al turista a pesar de que se tuvo dificultad para mantener un local de exhibición
- Se ha mantenido la venta de materia prima (lana).

- Si se ha incrementado el fondo, aunque en un porcentaje bajo, por dar mayores beneficios a las mujeres ?. muchas personas han contado con prestamos de dinero para devolver en efectivo con mochilas.
- En cuanto a la recuperación del valor cultural de la mochila es un objetivo que se logrará a largo plazo, debido a que han surgido otras necesidades que se vienen supliendo con este arte. Habría que reforzar otras actividades, que ayuden a la economía familiar, y la mochila^o se mire solamente importante para la comercialización. Esto especialmente en una región, Nabusímake. Solo se han hecho algunas informaciones a las personas no conocedoras ; sobre la importancia cultural, el tiempo que se utiliza para tejer, el proceso, y otras que lleven a reconocer este arte como esfuerzo de las mujeres. También se han hecho por medio de las tarjetas que anexamos.

CONTENIDO

- **Organización productiva y comercial de mochilas arhuacas.**
- **Taller de capacitación en administración de la producción artesanal.**
- **Asesoría a mujeres proveedoras de mochilas para definir niveles de calidad y precios de las mochilas. Según diseño, tipo de lana, tejido, tamaño y otros indicadores.**
- **Redacción y envío a Artesanías de Colombia informe sobre la forma de evaluar y clasificar los diferentes tipos de calidad de la mochila arhuaca.**
- **Organización y capacitación de un comité para acopio y la comercialización de la mochila.**
- **Presentación a Artesanías de Colombia informes operativos y financieros de las actividades realizadas**

METODOLOGIA

Tomando como base las obligaciones que se asumieron en el contrato, el grupo se organizó para realizar cada una de las actividades propuestas.

Con el fondo que venía adquiriendo con las actividades que realizamos antes del proyecto se hicieron los gastos correspondientes al pago de la póliza única de cumplimiento y buen manejo del anticipo y de publicación en el Diario Unico de Contratación Pública. También se aporó para transporte, alquiler del local, etc..

Para la consecución de mercancías se aprovecharon personas allegadas al grupo que nos han colaborado en el contrato con los proveedores, en otras regiones y en algunas ciudades las decisiones se toman en grupo, cuando se va a tratar un tema específico se convoca una reunión y discute el asunto para llegar a un acuerdo, se escucha la opinión de todas. Esto en cuanto a las decisiones internas. Cuando son decisiones que se relacionan con la comunidad en general o tienen que ver entidades de afuera, deben ser consultadas y aprobadas por autoridades y mamós de la comunidad

Se desarrollan reuniones mensualmente ó cuando se considera necesario, para dar informaciones sobre el proyecto, distribuir tareas, realizar balances, elaborar informes para enviar a Artesanías de Colombia y hacer reflexiones.

Para la comercialización de la mochila y la materia prima, al principio se hacían turnos ; luego hubo necesidad de trasladar la mercancía a la casa de la presidenta, quien se hizo cargo de esta actividad, las otras miembros del grupo realizaron otras actividades de acuerdo a las necesidades del proyecto y las posibilidades de cada una ; venta de productos en otras regiones (lana, madeja, collares, cobijas), arreglo de mochilas que se compran con algún imperfecto, registro contable, redacción de informes, etc..

ACTIVIDADES

- 1. Organización de un local o tienda de acopio y venta en Nabusímake.**
Del 28 de junio al 5 de julio
Logros alcanzados
 - Exhibición y mejor manejo de la mercancía.**Costos :** Pago de alquiler durante 8 meses por un valor de 160000 pesos.
Aportes de las mujeres al grupo.
Problemas y dificultades
 - La distancia que hay de este local a la casa de los miembros del grupo, dificulta la permanencia en él, y por lo tanto se perdían oportunidades de venta.
 - Por ser un lugar exclusivo de exhibición donde no contábamos con una persona que viviera en él, ocurrió un robo de mercancías por un valor aproximado de 350000 pesos. Gastos de diligenciamiento en la investigación del robo por un valor de 150000 pesos.
- 2. Contacto con proveedores de materiales y productos.**
Se hizo en diferentes lugares y fechas, fuera y dentro de la región de Nabusímake.
Logros alcanzados
 - Conseguir mercancías a menor precio.
 - Surtido permanente de mercancías variadas.**Problemas y dificultades**
 - Comunicación y transporte por la distancia y la ubicación geográfica de la región de Nabusímake.**Costos :**
Pago de llamadas telefónicas.
- 3. Actividades culturales (ceremonias propias).**
Se han realizado varios trabajos culturales, con el ánimo de dar cumplimiento a algunas normas propias que tienen como objetivo un mejor desarrollo del proyecto. Se realizan en Nabusímake con todas las mujeres miembros activos del grupo.
Costos : Compra de materiales adecuados e indispensables para estos trabajos.

4. Asesoría a los proveedores de mochilas para definir un nivel de calidad comercial y precios adecuados de las mismas.

Se realizó esta asesoría de dos maneras

- Personal, a cada una de los proveedores.**
- En taller.**

Asesoría personal : A cada uno de los vendedores de mochilas, en cuanto a :

- Tamaño de la gasa de acuerdo al tamaño de la mochila, la terminación, pulida y pegado de la misma.**
- Combinación de colores de acuerdo al gusto de los compradores.**
- Utilización de la lana según el grosor.**
- Otras recomendaciones, teniendo en cuenta pequeños detalles que se pueden encontrar en las mochilas y que quitan interés a los compradores.**
- Esta asesoría es brindada generalmente por la encargada de comprar las mochilas y en las reuniones por las demás miembros del grupo.**

Logros alcanzados

Se ha mejorado el trabajo de las mochilas en estos aspectos.

Dificultades

- Cuando las recomendaciones se hacen en base a imperfectos que tiene la mochila en venta, algunos clientes no lo reciben de muy buen gusto, tomando esto como molestia, sin embargo se ha ido superando.**
- Muchas veces no se cuenta con el tiempo suficiente para esta asesoría.**

Taller de asesoría

Lugar Nabusimake

Durante los días 27 y 28 de octubre y 2 y 9 de noviembre de 1996

Teniendo en cuenta que las proveedoras de mochilas arhuacas tienen conocimiento del proceso de su elaboración y manejan con perfección algunos de los procesos más que otros y todas tienen experiencia en esta labor. Se decidió desarrollar dicho taller de la siguiente manera ;

Una parte teórica y otra practica ; en la parte teórica se desarrolló lo siguiente.

- Explicación sobre los objetivos del proyecto y el taller.
- Observación de mochilas ya elaboradas.
- Calidad de la mochila comercial y su precio.
- Lavado adecuado de la lana y sus formas.
- Buena escarmenada de la lana para una mejor hilada.
- Formas de hilar.
- Comienzo de crecidos de la mochila.
- Combinación de colores.
- Proporción de los diseños según el tamaño de la mochila.
- Empate de la hebra.
- Armada de gasa según el tamaño de la mochila tejido y terminación.
- Pegada de la gasa a la mochila.

La parte práctica al igual que la teórica se desarrolló con el aporte de todas las participantes de acuerdo a sus habilidades.

Esta práctica fue de gran compartimiento.

Se desarrollan las siguientes actividades : Escarmenada, hilado, comenzado de la mochila, armada de la gasa, pegado de la gasa a la mochila.

Como logros del taller podemos anotar

- Se concientizó a las asistentes sobre la ventaja en el precio de una mochila de buena calidad.
- Se despertó motivación para aprender a realizar todos los procesos de elaboración.
- Intercambio de diferentes formas para realizar cada proceso.
- Aprendizaje de tejido gasa y pegada a la mochila.
- Aprendizaje del comienzo de la mochila.

Para este taller se hizo invitación abierta a todas las mujeres que estuvieran interesadas.

La participación fue de 35 mujeres

En cuanto al presupuesto se decidió dar participación a todas las asistentes, ofreciendo refrigerio durante los cuatro (4) días. Los gastos fueron de un total de cuarenta y dos mil cuatrocientos ochenta pesos (\$ 42480). El aporte del material fue hecho por las asistentes.

Logros alcanzados

- Se despertó motivación e interés en las participantes en aprender detalles que no han tenido en cuenta en este trabajo de tejido.
- Se aprendieron diferentes formas de medir las mochilas y gasas, de lavar la lana, etc.. También se comenzó en algunas mujeres el aprendizaje de algunos de los procesos de elaboración de la mochila.
- Se manifestó interés en seguir esta asesoría.

Dificultades.

- No se contaba con un material suficiente para las prácticas.
- En estas prácticas puede haber desperdicio de material, por lo tanto no es conveniente para las participantes hacer este aporte.
- No se pudo continuar con esta asesoría, porque no había presupuesto estipulado.

Anexamos lista de participantes.

5. Capacitación en el manejo contable para la administración de un fondo rotatorio.

Lugar : Nabusímake.

Fecha : 26 y 27 de 1996.

Durante : 16 horas.

Logros :

- Se obtuvieron algunas bases para mejorar el orden del libro contable.
- Hubo participantes de otro grupo de mujeres y alumnos del colegio de bachillerato de esta comunidad, interesados en este conocimiento.

Dificultades

- No se desarrolló en el tiempo previsto en el proyecto debido al

interés que teníamos de desarrollarlo en este lugar, Nabusimake, buscando un mayor número de participantes, pero es muy difícil que una persona experta se traslade por la distancia en que nos encontramos.

- El tiempo no fue suficiente por las mismas razones anteriores, por lo anterior la ejercitación en este manejo fue muy poco.

Costos

El pago del capacitador fue aportado por el S.E.N.A., solicitud hecha por medio de la Red de Solidaridad con sede en Valledupar.

En papelería, refrigerios y otros se gastaron nueve mil seiscientos pesos (\$ 9600). También hubo aporte de las mujeres del grupo.

Participantes en total veintidós (22) ; dieciocho (18) mujeres y cuatro (4) hombres.

6. Reunión de mujeres, grupo Kunsamun A'mia.

Lugar : Nabusimake.

Se realizan estas reuniones con la finalidad de dar informaciones sobre el desarrollo del proyecto, programar actividades que lleven a fortalecer este fondo. Estas reuniones se hacen mensualmente, sin embargo, son flexibles de acuerdo a las necesidades que se presentan para buscarles soluciones.

7. Elaboración de informes operativos y financieros de las actividades realizadas.

Estos informes son realizados por miembros del grupo, en diferentes fechas, y de acuerdo a las necesidades del registro contable y para dar cumplimiento a las obligaciones del contrato. Algunos informes se hicieron de acuerdo a los desembolsos del dinero del proyecto.

8. Compra y venta.

Esta actividad se llevó a cabo durante el desarrollo de todo el proyecto, ya que es la meta principal.

Al mismo tiempo de la venta se ha hecho algunas divulgaciones de la existencia del grupo e información sobre la mochila.

Los logros y dificultades de esta actividad se plantearon a nivel de logros generales, por ser la comercialización de la mochila arhuaca el objetivo principal de este proyecto.

DESCRIPCION DE LOS PRINCIPALES LOGROS.

- Con este proyecto se han beneficiado muchos miembros de la comunidad lo mismo que sus integrantes. A pesar que el grupo está constituido por un número pequeño de miembros.
- En general los objetivos se han comenzado a lograr, creemos que el tiempo del proyecto no es suficiente, pero ha servido como motivación e iniciativa de este proceso.
- Surgieron nuevas iniciativas, para avanzar en los objetivos generales del grupo.
- Se obtuvo una experiencia en manejo de proyectos.
- Se ha hecho divulgación del grupo por medio de la comercialización de la mochila ; muchas personas conocen de la existencia de este sitio de comercialización, al cual gente indígena y no indígena recurren.
- Se han beneficiado muchas personas por medio de prestamos, compra de mochilas a buenos precios y créditos de artículos que el cliente solicite.
- Con este fondo también hemos podido vender materia prima (lana) y algunos artículos de primera necesidad y uso frecuente (cobijas, abrigos, collares, madejas, etc.), a precios más bajos.
- Los miembros de la comunidad han solucionado algunas necesidades de momento con prestamos o ventas de mochilas.
- Los dueños de tienda y algunos comerciantes están pagando precios más justos por la mochila, ya que hay referencia en cuanto a precios y por lo tanto una mayor exigencia de pago.
- Aumento del fondo.

CONCLUSIONES Y PROYECCIONES.

Conclusiones

- El proyecto ha llenado en general las expectativas que tenía en un principio. Algunas metas no se alcanzaron del todo porque son proyecciones a largo plazo.
- Ha servido como estímulo y motivo para que el grupo se reúna, converse sobre situaciones generales de la comunidad y el grupo y hacer otras actividades que mantiene la unidad del mismo y el bienestar de la comunidad, como : campañas de aseo, recolección de materiales que dañan el medio ambiente, etc.
- Aprendimos con la experiencia del proyecto, sobre organización, elaboración de informes, administración de dinero, etc.

Proyecciones.

- Conseguir financiación para construir un local propio, con la finalidad de continuar el desarrollo de actividades que se venían haciendo ; la comercialización de las mochilas, materia prima y artículos de primera necesidad, y así aumentar cada vez más el fondo, hacer reuniones, cursos y otras actividades que vayan en beneficio de las familias.
- Organizar mejor las actividades del grupo, de tal manera, que sus miembros puedan tener un beneficio directo de los resultados obtenidos.
- Continuar con la asesoría para mejorar la calidad de las mochilas.
- Buscar contactos con otros proveedores de materia prima y otros productos, lo mismo que con compradores de mochilas y otros productos.
- Cultivar frutas de diferentes clases para consumo de las mujeres del grupo y venta a quienes lo soliciten.

ANEXO

No	NOMBRE - BENEFICIARIO
1	María Angela Torres
2	Cecilia Zalabata
3	Carmen Torres
4	María Torres
5	Magdalena Arroyo
6	Aurora Torres
7	Isolina Torres
8	Emelina Villafaña
9	Angélica Izquierdo
10	Keywia Chaparro
11	Ana Concepción Niño
12	Cecilia Niño
13	Inés Torres
14	Roquelina Bolivar
15	Alfredo Niño
16	Leonardo Niño
17	Regina Torres
18	Aminta Conrado
19	Inés Quinto
20	Genoveva Ramos
21	Ma. Del Carmen Mestre
22	Ma Agustina Codazzi
23	Rosa Izquierdo
24	Heriberto Conrado
25	Edmundo Conrado
26	Consolación Conrado
27	Ma Encarnación Torres
28	Idalith Copete
29	Abelardo Mestre
30	Josefa Conrado
31	Ma del Pilar Arias
32	Ma Nelsy Mestre
33	Luz Elena Almanza
34	Damiana Crespo

No.	NOMBRE - BENEFICIARIO
35	Juan Carlos Copete
36	Otoniel Mejía
37	Aristides Conrado
38	Carmen Beatriz Perez
39	Cecilia Pacheco
40	Enrique Pacheco
41	Yesid Arias
42	Yanelia Mestre
43	Miryan Risther
44	Anibal Robles
45	Claudia Robles
46	Josefina Torres
47	Rosa Gómez
48	Fausta Pérez
49	Elizabeth Mestre
50	Fermina Pérez
51	Ariza
52	Dioselina Pérez
53	Carmen Paulina Arroyo
54	Damaris Torres
55	Dailin Conrado
56	Luz Esther Torres
57	Florentina Izquierdo
58	Raul Conrado
59	Eduardo Conrado
60	Jorge Evers
61	Ma Angelina Robles
62	Adelina Torres
63	Fabian Torres
64	Ma Angelina Garavito
65	María Mejía
66	Hipolita Izquierdo
67	Marvelis Robles
68	Rosario Torres
69	Patricia Mestre

No	NOMBRE - BENEFICIARIO
70	Ibeth Izquierdo
71	Lourdes Marquez
72	Diana Robles
73	Gertrudis Robles
74	Keywia Pacheco
75	Yania Torres
76	Anibal Mestre
77	Hilda Zalabata
78	Priscila Torres
79	Luisa Alvarez
80	Dolores Romero
81	Concepción Robles
82	Mery Robles
83	Paola Pacheco
84	Ayce Robles
85	Deisy Vallejo
86	Marledit Rosado
87	Ibis Rosado
88	Teresita Niño
89	José Rosado
90	Jair Zapata
91	Alvaro Torres

OBSERVACIONES

El número de cédula no aparece para la mayoría de las personas que ya no es costumbre llevarla consigo al salir de la casa y otras partes que no la tienen.

ANEXO 2

CUADRO No. 1. INFORME DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD DESARROLLADA	No. DE ACTIVIDADES	LUGAR	HORAS DE TRABAJO	VALOR INVERTIDO	LOGROS Y DIFICULTADES
Organización de un local compra y venta de mochilas	1	Nabusí make	20	1600000	Manejo apropiado de mercancías. Solucionar la necesidad económica del momento. Robo de mercancía por no tener una persona de tiempo completo
Contacto con proveedores	11	Nabusí make	200		Mercancía a menor precio. Surtido permanente
Trabajos tradicionales	13	Nabusí make	52	50000	Cumplir las normas tradicionales
Asesoría a proveedores de mochilas. Personal y taller	2	Nabusí make	28	42480	Concientización frente a la ventaja de una mochila de buena calidad
Capacitación en el manejo contable	1	Nabusí make	16	9600	Aprendizaje e información de diferentes técnicas. No se contaba con material suficiente. Se recibieron conceptos básicos. Asistieron alumnos del bachillerato y de otro grupo de mujeres.

ANEXO 2**CUADRO No. 2. INFORME DE ACTIVIDADES**

ACTIVIDAD DESARROLLADA	No. DE ACTIVIDADES	LUGAR	HORAS DE TRABAJO	VALOR INVERTIDO	LOGROS Y DIFICULTADES
Reunión de las participantes del grupo	18	Nabusí make	72	180000	El tiempo no fue suficiente. Un experto no se desplaza fácilmente por lo lejos, el costo es muy alto. Planeación, informe de actividades, evaluación, discusión sobre problemas comunes.
Elaboración de informes financieros.	3	Nabusí make	30	55000	Informe en equipo
Compra y venta	Pendiente	Nabusí make	542		Comercialización de mochilas a un precio adecuado. Se han beneficiado no solo las mujeres del grupo, sino, también las mujeres de las comunidades vecinas.