



**Proyecto:**  
**Implementación de Estrategias de Innovación y comercialización  
para la Actividad Artesanal del Departamento de la Guajira**

Módulo de Desarrollo Social en la Guajira

**Resa Antonia Bernier Epinayú**

Asesora Desarrollo Social

Enero 2019



**Ana María Fries Martínez**

Gerente General

**Diana Carolina Pombo Holguín**

Subgerente de desarrollo y fortalecimiento  
de la cadena de valor del sector artesanal

**Marcela Niño Tapia**

Subgerente Administrativo y Financiero

**Rebeca Herrera**

Subgerente Comercial

**Claudia Patricia Garavito Carvajal**

Profesional de Gestión Subgerencia de Desarrollo  
Coordinadora Técnica del Proyecto



**Janneth Daza**

Directora

**Maria Camila Benjumea**

Coordinadora del proyecto

**Nilda Uriana**

Analista Programas

**Resa Antonia Bernier Epinayú**

Asesora Desarrollo Social



**Raúl Roys**

Gerente Asuntos Sociales

**Victor Garrido**

Supervisor de Gestión Social

**Marta Robles**

Analista Social

**Milena Curvelo**

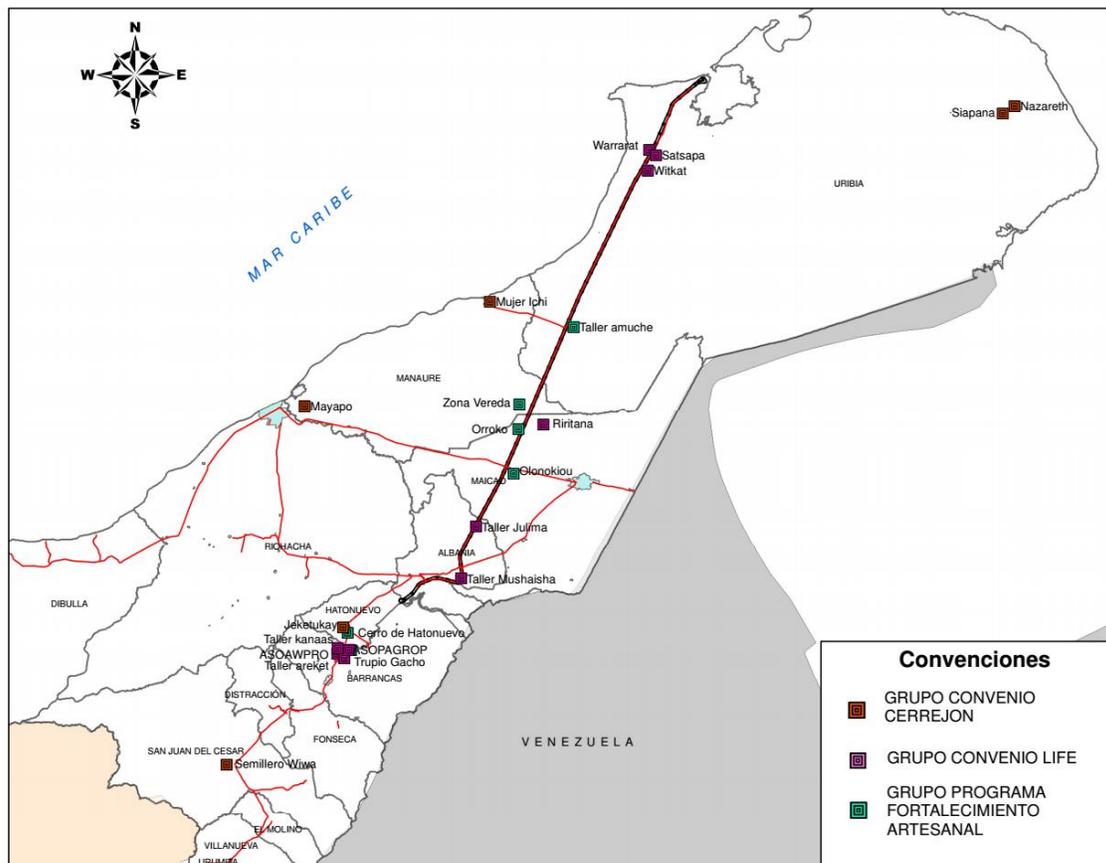
Analista Social

**Juvenal Paz**

Analista Social

## INTRODUCCION

Con la ejecución del convenio, **Implementación de Estrategias de Innovación y Comercialización de Productos Artesanales en el Departamento de la Guajira**, se busca contribuir al mejoramiento de los productos artesanales que realizan artesanos participantes, de la zona norte y sur, situados en 7 municipios: Uribia, Maicao, Albania, Hatonuevo, Barrancas, Fonseca y San Juan, del departamento de la Guajira.



Se programó actividades, de los Módulos de Desarrollo Social y de Emprendimiento, con una metodología sencilla, donde los contenidos de los talleres fueran de fácil entendimiento e interiorización de los conceptos, y así mismo poder llevarlos a la práctica en el desarrollo de ellos como persona y que se replique a la actividad que se dedican y de manera general al contexto donde ellos se movilizan.

Cada módulo que se desarrolló, se realiza de acuerdo al contexto comunitario y teniendo en cuenta las características de aprendizaje de cada uno, la intervención de parte de un profesional en el área humana hace posible que en las actividades se observe actitudes negativas, donde se hace necesario una intervención, la cual se realiza de manera grupal, haciendo la

retroalimentación de la conducta en tercera persona, para no herir susceptibilidades. Sobre todo en los grupos del sur, que se debe utilizar un lenguaje muy sutil y una actitud conciliadora.

Este documento se origina de la interrelación que se da en el desarrollo de la actividad, les agrado la metodología, las dinámicas les permitió conectar los conceptos con su propia realidad y se realiza para mejor comprensión de ello. Además los artesanos participantes, hacen la conexión de taller a taller y hasta donde llegaron con las actividades, algunos grupos, lo pudieron analizar, de tal manera que los temas no se hicieron al azar, sino teniendo en cuenta una secuencia que los pudiera llevar a un concepto general, macro que es el objetivo final del convenio, que ellos sean capaces de despertar (tal como ellos lo manifiestan en las diferentes retroalimentaciones después de cada taller) para y disponer sus capacidades para el mejoramiento de comportamientos y actitudes frente a sus acciones como persona y luego con sus actividades.

De tal manera, que puedan aprovechar este proyecto, para que sea sostenible, y le den el valor que merece como actividad económica, porque no lo ven así, siempre se les recalca, en que es mejor trabajar su artesanías, porque les permite trabajar en casa y no tienen que cumplir horario, que saquen cuentas, que hagan balance de las ganancias y beneficios que se tienen, con respecto a trabajar en casa de familia, porque es a lo que se puede aspirar teniendo en cuenta que no tienen ningún otro tipo de formación académica.

Es así como se relaciona, con quienes se trabajó esta vez y cuáles son sus expectativas frente al convenio, además como quedaron los grupos, en relación de lo programado para cumplimiento de los objetivos del convenio.

Las actividades que se describirán a continuación, corresponden al periodo, del 7 de octubre al 6 de noviembre 2018, los encuentros se programaron para dar cumplimiento a los compromisos en el proceso del Convenio “**Implementación de Estrategias de Innovación y Comercialización para la Actividad Artesanal del Departamento de la Guajira**”, temáticas de acuerdo al Marco Lógico, correspondiente al Eje Temático de Crecimiento Personal, aún se está trabajando porque hay grupos nuevos y Fortalecimiento del Trabajo Colectivo.

En este periodo, las fuertes lluvias fue un inconveniente para llevar a cabo en su totalidad las actividades programadas para los grupos de artesanos, sobre todo, las de la zona norte, quienes están en desventaja frente a la zona sur, al implementar las placa huellas cuentan con mejor acceso a las comunidades.

Las actividades realizadas cumplieron con el objetivo, la idea de fortalecimiento personal, desde las capacidades humanas y así mismo al mejoramiento de capacidad empresarial, se ha dado, por lo menos están inquietos, y los lleva a pensar en la posibilidad de organizarse, no es todo los grupos, pero es positivo el balance.

Hubo grupo que iniciaron en este periodo, por lo que se puede observar que todavía, se refleje como actividad, el primer taller, sobre:

- **Descubriendo necesidades y motivaciones**, para conocer el sentir de los artesanos, en cuanto a necesidades, utilizando el método del hilo conductor, para que ellos se vayan respondiendo los porqué de cada situación problema y así mismo se darán cuenta que muchas, depende de su propia actitud.
- **Trabajo en Equipo:** Se busca, que los artesanos reconozca en la confianza y la comunicación, como base para consecución de objetivos, además que este modelo de trabajo sirva para reconocer que te hace que no veas y aproveches las oportunidades, para obtener mejor ganancia.

- **Manejo del Tiempo:** Este tema complementa la anterior temática, ya que de acuerdo como manejes tu tiempo, así mismo los aprovechas para cumplir con las obligaciones o acciones a las que se debe dedicar para consecución de meta y sacar un proyecto avante.
- **Trabajo Colectivo:** Tema que hace parte de eje temático, Fortalecimiento del Trabajo Colectivo, la Asociatividad, Formalización y Bancarización, que busca fortalecer los procesos socio productivos a través de la organización social de la producción de los elementos artesanales y que para ello puedan formalizar estas unidades productivas.
- **Asociatividad, Formalización y Bancarización:** Este tema también va a fortalecer el trabajo colectivo, tema que se priorizó, para los grupos que ya terminan sus 6 actividades, para que ellos obtengan el conocimiento y así tengan la oportunidad de, si es su decisión, de formalizarse.
- **Costos y Determinación de Precios:** Para este taller, se conceptuó, sobre temas de venta y mercadeo, para que entendieran el ejercicio que los llevaría a entender cuáles elementos deben tener en cuenta para determinar el precio de sus productos, cuanto es la ganancia.

## I. DIAGNÓSTICO INICIAL

Mediante estas actividades, se pretende conocer de los grupos las necesidades que ellos mismos perciben en la elaboración, distribución y comercialización de sus productos artesanal, y con los ejercicios encaminarlos a hacer su propio análisis, de cuál es la problemática que perciben y de quien es la responsabilidad, porque muchas veces por no decir que siempre, culpan al estado o cualquier otra situación por los inconvenientes que presentan con su actividad económica, porque se han rezagado, porque no aprovechan las oportunidades, teniendo en cuenta que sí, han sido beneficiados de alguna manera y por algún ente, gubernamental a nivel nacional e internacional, con proyectos y convenios, por lo llamativo de estos productos y de la cultura, como una forma de apoyar a esta población a mejorar su calidad de vida y bienestar.

En primera instancia saber a quienes se dirigió las actividades, la cual se mostrara en el siguiente cuadro.

**Tabla No. 1 Población Atendida, en 20 grupos del Convenio Implementación de Estrategias de Innovación y Comercialización de productos artesanales del departamento de la Guajira.**

ÍTEM	GRUPOS ATENDIDOS	POBLACIÓN
		<b>ATENDIDA</b>
1	SEMILLEROS WIWA	15
2	RESGUARDO SAN FRANCISCO	16
3	RESGUARDO TRUPIO GACHO	30
	RESGUARDO PROVINCIAL	16
4	Kannas	
5	Asoawpro	30
6	Asopagrop	28
	RESGUARDO CERRO HATONUEVO	15
	Arriba	
	Abajo	15
	MUSHAISHA	
	Carretamana	2
	Caracoli	7
	Horqueta	2
	San Jose	1
	Panchomana	4
	Charito	6

10	KORROLOCHEN	30
11	JULIMAKAL	30
12	SATSAPA	15
13	WARRARAT	30
14	WUITKA	15
15	AMUCHE	11
16	ISHISPA	15
17	KALIWASEN	15
18	ZONA VEREDA	15
19	ORROKO	22
20	RIRRITANA	30
<b>TOTAL</b>		<b>415 Artesanos</b>

Los datos registrados en la **Tabla No. 1**, en población atendida, son los cupos que quedan luego de realizar un filtrado de los listados iniciales, conjuntamente con cada líder de los grupos artesanales, este dato es el que finalmente quedó, además por la inasistencias observada en el transcurso de los talleres, no solo de estos módulos, sino con las maestras y otros profesionales que llevaron acciones con estos grupos, solo cuando se dió los hilos para fortalecimiento, fue que aumento, y se puede verificar en las asistencias.

Este balance es muestra que las participantes muchas veces no tienen la información verídica y total del proyecto, o tienen una idea sobre ello, errada, por ejemplo en cuanto a la entrega de materiales, que ellos esperan que se haga iniciando y sin ninguna exigencia tanto en la asistencia como en el producto final.

Esta situación se habló muchas veces con las personas que representan o lideran los grupos, insistiéndoles que los grupos se deben conformar con personas que así lo deciden, no por amistad, parentesco o porque no se puede quedar por fuera, entonces lo incluyen y nunca van a los talleres.

Es así, como en los grupos de Rirritana, Cerro Hatonuevo arriba y abajo (estos solo asistieron 10 y 11, siendo el cupo de 15, pero, siempre estuvieron, los demás no estaban interesados.)

### 1.1. Necesidades y Motivación

Primera actividad que se realiza, para conocer el interés de los artesanos, y las motivaciones, que les produce el proyecto y grado de interés en la misma, mediante una autoevaluación, que al realizarse la retroalimentación de lo que anotaron como motivación, servirá también como un compromiso adquirido, de igual manera permite abrirles la mente para las futuras actividades, muchos desertaron porque no se sintieron identificados con lo planteado en el proyecto.

Resaltan los aspectos relevantes y en donde se presentan mayores debilidades y las motivaciones para participar en el convenio, de acuerdo a las respuestas con más frecuencia, se relaciona, así:

**Tabla No. 2**

NECESIDADES	MOTIVACION
Mejorar técnicas, para una mejor calidad	Deseo de aprender
Adquirir conocimiento	Mejorar calidad para obtener mejores ganancias
Comunicación no fluye entre artesanos	Obtener mayor ingreso
Espacio para comercializar	La oportunidad de ir a feria
Apoyo institucional	El producto que realizan, gusta
Trabajo individual	Oportunidad que los jóvenes participen, para rescate y sostenibilidad de la actividad
Continuidad en el proceso	Abrir nuevos mercados
Reconocimiento y valor al trabajo artesanal	El proyecto les brinda otras posibilidades
Fortalecer trabajo en equipo	

Los aspectos que más sobresalen del ejercicio, mediante la dinámica del Hilo conductor, donde se brinda el espacio que ellos debatan y discutan, sobre lo que realmente ellos, llaman necesidad, es así como, lo general fue, lo que más interesa y motiva, es aprender, porque son artesanos, saben tejer, pero no tienen las técnicas necesarias, para tener un producto de calidad y ofrecer a sus clientes y así puedan pedir y se les pague lo justo por esa labor. Además que ven en su actividad, la única forma de trabajo, porque no se prepararon para hacer otro tipo de trabajo.

Fue satisfactorio, observar, como hacían sus propios análisis, e ir contestando los porque, donde identifican, cuales son realmente los problemas que tienen con respecto a su actividad, y como algunos, tienen que ver con la actitud de ellos, como personas, las cuales se les sugiere irlos trabajando, para transformar vidas.

## 2. METODOLOGÍA

La metodología utilizada, busca proporcionar de manera clara los conceptos a los participantes a que los puedan comprender con los ejercicios presentados y de esa manera interiorizar y así fue, realizando ellos las actividades y reforzándolo mediante la socialización, pudieron observar que el límite está en su imaginación, lo que para ellos no es posible, lo lograron, y lo pudieron analizar, fue satisfactorio tanto para ellos como para la facilitadora.

Además que rápidamente puedan distinguir las posibles consecuencias de afrontar riesgos, es decir que cada cosa que se emprenda reconozcan que conlleva riesgo, que reconozcan que todo acto que valga la pena genera algo de miedo y es lo que no deja avanzar, los detiene para ser proactivos.

La metodología del juego, el cuento facilita:

- la interacción aporta trabajo colaborativo, participan activamente en la construcción colectiva, pone al servicio de los otros las fortalezas de cada uno, se acepta los puntos de vistas de los demás, descubre soluciones que benefician a todos, aceptan la crítica razonada de parte de otras personas, desarrolla habilidades interpersonales, familiarizarse con procesos democráticos.
- Entre otras el cuento, hace parte de los wayuu, ya que son narradores por tradición, el cuento se ha utilizado como técnica para aprender. Para ellos es llamativo.
- Por otro lado, pintar al dictado, es una manera de mirar las diferencias, a cuando estás viendo lo que haces y también, como se da la comunicación desde diferentes puntos de vista.
- Además, con las dinámicas que acompaña el concepto se pretende tener y fortalecer actitudes positivas para poder enfrentar el fracaso o la frustración, cuando las cosas no se den como se desea.

### 3. DINÁMICA ORGANIZACIONAL

El wayuu ancestralmente, por sus prácticas culturales y por supervivencia siempre fue emprendedor, no lo hacían con, ni por dinero, pero utilizaban el trueque, intercambiaban elementos para suplir sus necesidades, así mismo lo ven y lo entienden algunos participantes hoy día, es así como se parte del análisis a la que se les invita y que puedan retomar el tema, que para ellos no es nuevo, por la dinámica de trabajo que se daba ancestralmente.

Es importante retomar el tema porque ayuda a aportar al proyecto de vida de ellos, personal como comunitario.

Por otro lado entienden que el emprendimiento, hace posible el desarrollo, porque lo han palpado u observado con otras personas que viven y tienen como única actividad la producción y comercialización de productos artesanales, como el que ellos realizan.

En esa medida ven en el trabajo colectivo una oportunidad y forma de trabajo, para mostrar, comercializar y obtener mejores ganancias, tema que los inquieta, de ahí pensar en formalizar la actividad, para extender la perspectiva del producto que realizan hacia otros escenarios, con lo cual activan la creatividad para tener y ofrecer variedad, para el aumento de sus ganancias y la sostenibilidad, que es un tema álgido, por el fracaso de los proyectos y programas que se ejecutan al interior de estas comunidades.

El trabajo colectivo, les permite autonomía individual dentro de lo colectivo, basado en la comunicación y la confianza, concepto que se les reitera, en todo el proceso de los talleres.

Tienen claro que el asociarse es un componente del emprendimiento.

En todas las actividades, se buscó siempre que ellos entiendan este proyecto como una tarea para orientar su vida, revelar el desarrollo de la personalidad y de manera esencial contribuir con la realización de darle sentido a su vida, porque una realidad del ser humano es que al finalizar unos estudios o una actividad como lo que se realiza con ellos, es mirar que rumbo van a tomar las cosas en cuanto a lo laboral, personal, es un momento ideal que expresa lo que el individuo quiere ser después de estas acciones.

Así mismo lo expresan, cada vez se siente movilizados interiormente, por lo menos es una satisfacción, lograrlo, porque se entiende que es un inicio para despertar e iniciar a buscar los elementos necesarios para mejorar como persona, con el grupo o personas que les rodean. Entienden que tienen todas las capacidades para hacerlo y cambiar esa mentalidad, que “no pueden” y sobretodo ese silencio, que indica tantas cosas, y a la vez no indica nada.

#### 4. ESTADO DE LOS GRUPOS

Se analiza, como quedaron las actividades con los diferentes grupos, en el cuadro No. 3, se relaciona cuantos talleres se realizaron a cada grupo y se puede observar cuantos quedan pendiente para darle cumplimiento a lo planteado, en el Marco Lógico. Por otro lado, la disposición de los grupos por la formalización, la cual, ven como una posibilidad para la comercialización y de percibir un precio justo por su trabajo.

De los grupos que están formalizados y están trabajando, están los grupos de Julimakal, ASOAWPRO, Kannas, Semilleros Wiwa.

Satsapa, Amuche, alguna vez estuvieron inscritos en la cámara de comercio, pero tienen de tres a cuatro que no pagan, por ende están desactualizados.

Los grupos animados a una posible formalización, son los grupos de **Zona Vereda, Orroko, Mushaisha**. Tienen la disposición y ya están en el inicio y es conversando y mirando quienes, voluntariamente serían los miembros, teniendo en cuenta las sugerencias y recomendaciones a tener en cuenta para la formalización para que sea un asociación sostenible y con unos miembros comprometidos.

**San Francisco**, tiene una situación especial, porque ellos están “formalizados”, supuestamente, pero, por inconvenientes con la representante legal, llevan tiempos sin trabajar con la Asociación y sus deseos son las de independizarse y conformarse ellos como asociación.

Los demás grupos, no tienen las ideas claras para formalizarse, algunos arguyen que no tienen un líder que los represente.

En cuanto a la **bancarización**, los grupos que están formalizados manejan una cuenta bancaria, pero, no se hace un reporte de ingresos y gastos como tal, a los miembros, la representante hace los negocios y paga a los miembros por los productos, pero no hacen un reporte de pérdidas o ganancias, son muy empíricos y no en una formación como tal.

No realizan un estado de pérdidas o ganancias, muchas veces no tienen en cuenta gastos para ponerle precios a sus productos, se realizó con el taller de llevando cuentas, y lo pudieron comprender, claro está que no fue en todos, porque, algunas asimilan mejor, porque han tenido algún grado de formación.

**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Trabajo en Equipo**

<p><b>Localidad:</b> Cerro Hatonuevo/ Abajo</p> <p><b>Participantes:</b> 15</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 10 de octubre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 10 de octubre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> : Sensibilizar a los participantes en la toma de conciencia sobre características relevantes del trabajo en equipo y como el manejo del tiempo, beneficia al aprovechamiento de oportunidades para el cumplimiento de objetivos</p>	
<p align="center"><b>Actividad Desarrollada</b></p>	<p align="center"><b>Resultados Obtenidos</b></p>
<p>Trabajo en Equipo, normalmente escuchamos que se trata de reunión de un grupo de personas, que trabajan por un objetivo en común, pero realmente es más que eso, implica, tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disciplina del equipo, el equipo decidirá sobre las metas y objetivos.</li> <li>• Colaboración y Cooperación: Apoyarse en momentos de presión, retroalimentar y trabajar en armonía, evitar crear lazos de poder, sumisión, celos y rivalidades.</li> <li>• Compromiso: Encontrar coincidencias entre los objetivos, intereses y metas, particulares y los de la organización.</li> <li>• Motivación: Es el impulso para mantenerse trabajando hasta conseguir los objetivos.</li> <li>• Responsabilidad: Cumplir con lo que toca individualmente y como equipo.</li> <li>• Desarrollo: Aprovechar oportunidades para crecer, avanzar y reconocer el valor del trabajo, Incrementar conocimientos y enriquecer habilidades.</li> <li>• Contribuciones individuales, aportes que cada miembro hace.</li> </ul> <p>Para cumplir con los objetivos y metas, es necesario, tener en cuenta el: Manejo de Tiempo: Organizar tareas, es decir que se cumpla las tareas propuestas para ese día, para lo cual se recomienda, llevar una agenda que permita visualizarlas.</p> <p>DINAMICA: Para estas actividades se utiliza la dinámica del cuento: Dos cuentos, que se les lee traducido a la lengua materna Wayunaiki: “ La historia del Maestro y los Tres Perros Rabiosos”, para analizar y afrontar dificultades, atreverse, con decisión. “Aprovechar el Tiempo”, por Jorge Bucay, y una dinámica de grupo, La</p>	<p>Este grupo les gusta la metodología que se utiliza para aprender, el juego muestra la realidad de las personas, y sirve para mejorar, manifiestan, lo mejor de todo es que creen que no se les observa durante el desarrollo de las actividades, y cuando se dan cuenta, sorprendidos, de verse, es algo que casi nunca se hace, hacerse su propia revisión, de que cualidades o defectos tienen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se observa colaboración, se apoyan buscando el cumplimiento de lo requerido</li> <li>• Se van quitando los obstáculos que creen que hay, para no llegar a realizar la actividad.</li> <li>• Además, motivados por la facilidad de entender los conceptos mediante el juego.</li> <li>• Se mueve las emociones, estaban alegres.</li> <li>• Hubo buena comunicación y escucha, que es lo más importante.</li> <li>• Manejaron el tiempo y cumplieron el reto cuando se les solicito</li> </ul> <p>Del cuento manifiestan, que les muestra las tantas veces que les ha tocado detenerse y no seguir en la búsqueda de lo que desean, por temor, los paraliza.</p> <p>De ahí que la invitación es a seguir, avanzar, a buscar alternativas y enfrentar de la mejor</p>

cinta, “Se hace un círculo con varias personas, colocar la cinta en la mano, subirla por todo el cuerpo sin usar las manos hasta pasarla a otro compañero, todos deben pasar la cinta hasta llegar donde inicio”, se hace dos grupos inicialmente, se toma el tiempo y luego se les reta a que ellos mismo digan el tiempo que necesitan para efectuar la tarea, se espera que cumplan con el tiempo o que sea menor que el que ellos dijeron. Se analiza el trabajo en equipo, las dificultades, clave la confianza y la comunicación.

manera los obstáculos.



**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Implicaciones de Formalizarse**

<p><b>Localidad:</b> Grupo Mushaisha</p> <p><b>Participantes:</b> 22</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 11 de octubre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 11 de octubre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Sensibilizar a los artesanos participantes en aprovechar las ventajas de ser formal y las responsabilidades que esta conlleva, para reconocimiento y estabilidad de su negocio.</p>	
<p><b>Actividad Desarrollada</b></p> <p>Esta actividad es complemento del tema asociativo, donde se fortalece las ventajas de ser formal y se aprovecha este estado para mejorar y cada vez trabajar para la sostenibilidad del negocio.</p> <p>Consientes que se tiene responsabilidades y cumplimiento de obligaciones, confianza con los miembros y los clientes, formalizarse es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y deberes tanto comerciales como mercantiles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad, la construcción de esa identidad es sentir cierto afecto derivado de la conciencia de pertenecer a un grupo.</li> <li>• Organizado, al establecer reglas de procedimiento en el negocio, se evita una posible mala interpretación en los miembros y la comunidad, cada quien identifica su rol y lo respeta.</li> </ul>	<p><b>Resultados Obtenidos</b></p> <p>El grupo si ha pensado, seriamente en el tema de la formalización, han profundizado sus conocimientos, para abrir las posibilidades.</p> <p>Teniendo en cuenta lo anterior, y algunas experiencias negativas, conocidas sobre la asociación, es que desean tomarse su tiempo, porque ya estaban adelantando trabajo, a partir de la actividad de liderazgo, pero han detenido la organización por situaciones que se presentan muchas veces, por desacuerdos y faltas de compromisos de algunos participantes.</p> <p>Pero les parece viable organizar el trabajo, son conscientes que van tener aumento de la producción y mejores ganancias, entre otras,</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay favoritismo</li> <li>• Confianza con todos sus miembros y clientes</li> <li>• Para participar activamente en busca de objetivos comunes, la comunicación es la herramienta primordial y se desarrolla mediante el dialogo esencial para generar confianza.</li> </ul> <p>Es así como finalmente se concluye y se les recomienda que comparen las ventajas y desventajas de ser formal, además las responsabilidades que se adquiere y que ellos mismos decidan si conviene o no formalizar su actividad.</p> 	<p>tendrán reconocimiento y otros beneficios, de conocimiento, relaciones interinstitucionales.</p> <p>Y es que para la formalización debe haber compromiso y deseo, que se asume para llevar a buen término, y en el momento de que el nivel baje se pueda conjuntamente buscar alternativas para solucionar alguna situación que se presente.</p> <p>Se mostraron satisfechos, y les gusta, el tema, va a beneficiar su trabajo y a los participantes su nivel de vida y el aumento de trabajo.</p>
---	---

**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Asociatividad, Formalización y Bancarización**

<p><b>Localidad:</b> Julimakal</p> <p><b>Participantes:</b> 30</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 11 octubre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 11 octubre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Sensibilizar a los artesanos de los diferentes grupos, las implicaciones de ser formal, asociarse y /o bancarizarse, para la proyección de sus productos artesanales.</p>	
<p align="center"><b>Actividad Desarrollada</b></p> <p>El concepto ahora es <b>trabajar asociativamente</b>, aunando esfuerzos. Viéndolo de la siguiente manera: el trabajo asociativo permite orientarse a objetivos comunes, desarrollar mercados que no pueden abarcarse por sí solos, generar economías de escala, incrementar el poder de negociación, mejorar la gestión, la productividad y la competitividad, refuerza la comercialización, promueve el desarrollo de políticas públicas orientadas al trabajo conjunto. Pero sobre todo, genera impacto en el entorno, produciendo externalidades positivas económicas y sociales, incluso más allá de quienes asumen un desafío</p>	<p align="center"><b>Resultados Obtenidos</b></p> <p>El grupo, le pareció interesante escuchar sobre el tema, hay cosas que son nuevas para ellas.</p> <p>Ya están conformadas en Fundación desde el 2014 con el club rotario.</p> <p>Estaban paralizadas las actividades, por baja producción y no estaban pagando el registro mercantil. Trabajaban con clientes externos. Ya lo reactivaron hace dos meses.</p>

empresarial asociativo de manera directa

Ventajas de la asociatividad:

- Las instituciones públicas tendrán más presentes los reclamos, propuestas e iniciativas.
- Reducción de los costes y mejora de los márgenes en servicios, asesoramiento, ofertas
- Gastos compartidos.
- Mayor visibilidad gracias a acciones que promocionen el barrio y atraigan a los clientes.
- Presencia conjunta en las redes sociales y plataformas digitales
- Acceso a información relevante (subvenciones al pequeño comercio, concursos, planes de desarrollo, etc.)

A continuación se describirán paso a paso los trámites correspondientes para formalizar la empresa, en la cámara de comercio y el RUT en la DIAN.

**PERSONA NATURAL:** Aquí no existen opciones de empresa; de hecho, para un emprendedor es razonable estar en esta.

El Certificado de Existencia y Representación Legal se requiere para las Sociedades Comerciales, mientras que para las Personas Naturales se requiere el Registro de Matrícula Mercantil.

- Conformado, mínimo por dos o tres personas,
- Acta de constitución, que sea por voluntad del asociado
- Estatutos mínimo de funcionamiento
- 3 cargos necesarios: Representante, secretario y tesorero

La **bancarización** juega un papel primordial en el desarrollo, principalmente de las regiones colombianas más apartadas, porque facilita la circulación del dinero, permite la articulación con el resto del mundo, promueve el ahorro y facilita el acceso al crédito, condiciones necesarias para impulsar un crecimiento

La **bancarización**, consiste en formalizar todas las

El fuerte para obtener mejor y mayores ganancias, era cuando asistían a ferias, dejaron de ir por, desde ahí inicia el descenso en la fundación.

Pero el estar formalizados les ha dado, muchos beneficios, son consciente de ello y los mantenía motivados.

El comercio local no es bueno.

Pero para salir adelante hay que iniciar con la misma persona, es cierto lo que se ha escuchado en las actividades de desarrollo humano, nadie se puede responsabilizar del bienestar que uno mismo.

De ahí que las temáticas han sido de mucho beneficio y son puntuales, lo negativo de ello es que las personas no le ponen el interés, no lo ponen en practica.



<p>operaciones y canalizarlas a través de medios legales que permiten identificar su origen y destino y que el Estado pueda ejercer sus facultades de fiscalización contra la evasión tributaria, el lavado de activos y otros delitos.</p>	
---	--

**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Implicaciones de Formalizarse**

<p><b>Localidad:</b> Provincial/ASOAWPRO</p> <p><b>Participantes:</b> 30</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 23 Octubre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 23 octubre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Sensibilizar a los artesanos participantes en aprovechar las ventajas de ser formal y las responsabilidades que esta conlleva, para reconocimiento y estabilidad de su negocio.</p>	
<p align="center"><b>Actividad Desarrollada</b></p>	<p align="center"><b>Resultados Obtenidos</b></p>
<p>Esta actividad es complemento del tema asociativo, donde se fortalece las ventajas de ser formal y se aprovecha este estado para mejorar y cada vez trabajar para la sostenibilidad del negocio.</p> <p>Consientes que se tiene responsabilidades y cumplimiento de obligaciones, confianza con los miembros y los clientes, formalizarse es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y deberes tanto comerciales como mercantiles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad, la construcción de esa identidad es sentir cierto afecto derivado de la conciencia de pertenecer a un grupo.</li> <li>• Organizado, al establecer reglas de procedimiento en el negocio, se evita una posible mala interpretación en los miembros y la comunidad, cada quien identifica su rol y lo respeta.</li> <li>• No hay favoritismo</li> <li>• Confianza con todos sus miembros y clientes</li> <li>• Para participar activamente en busca de objetivos comunes, la comunicación es la herramienta primordial y se desarrolla mediante el dialogo esencial para generar confianza.</li> </ul> <p>Es así como finalmente se concluye y se les recomienda que comparen las ventajas y desventajas de ser formal, además las responsabilidades que se adquiere y que ellos mismos decidan si conviene o no formalizar su</p>	<p>Ya saben de la responsabilidad y el compromiso frente a la organización de su actividad.</p> <p>Desean que acompañándose los unos con los otros puedan reevaluar sus deberes como miembros de una asociación.</p> <p>Porque no lo estaban cumpliendo, dejándole toda la responsabilidad a una sola persona, y esta a su vez, no hacia los requerimientos.</p> <p>Aun así, tienen claro todo los beneficios que se adquiere por el hecho de estar formalizados, como aumentan la productividad y de ahí aumentan las ganancias, si hacen las cosas como deben ser, la actividad se hace sostenible en el tiempo.</p> <p>Además, para que sus hijos o sus menores, vean en la actividad una buena oportunidad y posibilidad de trabajo, a que sean sus propios jefes</p>

actividad.	
------------	--

### NOMBRE DE LA ACTIVIDAD

#### Trabajo Colectivo

<b>Localidad:</b> Cerro Hatonuevo/Abajo <b>Participantes:</b> 11	<b>Fecha Inicio :</b> 24 octubre de 2018 <b>Fecha finalización:</b> 24 octubre de 2018
<b>Objetivo de la Actividad:</b> Fortalecer los procesos colectivos socio productivos a través de mecanismos de asociatividad y organización social, para beneficio de la productividad.	
Actividad Desarrollada	Resultados Obtenidos
<p>Trabajo Colectivo: Son aquellos <b>que</b> impulsan el desarrollo de actividades generadoras de bienes y servicios útiles para nuestra comunidad, enmarcándose dentro del concepto de desarrollo endógeno, generando redes <b>productivas</b> para el desarrollo de la economía solidaria.</p> <p>Por tanto, uno de los conceptos que está intrínsecamente ligado a la realización de un emprendimiento solidario, es el de <u>desarrollo local</u>. Con la tendencia al aumento del rendimiento del trabajo asociado, es necesario promover el desarrollo local tanto en el aspecto económico como en el social, entendiendo que el mismo se define como el “proceso que moviliza personas e instituciones, buscando la transformación de la economía y de la sociedad local, creando oportunidades de renta y de trabajo, superando dificultades para de una forma o de otra favorecer la mejora de las condiciones de vida de la población local” (Jesús, en: <b>[Cattani-2003]</b>, pág. 72).</p> <p>Principio de un Emprendedor, es “<i>Yo gano, si tu ganas</i>”.</p> <p>Emprender, no es un experimento aislado, de laboratorio, implica muchas relaciones humanas, desde el proveedor hasta el cliente, desde el gestor hasta el fiscalista, desde el vendedor de impresoras hasta el socio empresarial. Será gracias a otras personas como conseguimos nuestro éxito, será con otras personas con quien podremos optar a compartirlo.</p>	<p>Se mostró el grupo bastante participativo, les parece que todo los conocimientos que han recibido esta acorde a sus necesidades.</p> <p>Se presentaron discusiones sobre el tema de manera positiva, donde cada quien defendía su idea u opinión.</p> <p>Hasta las maquinas, funcionan con alguien que los manipula, no lo hacen solas, manifiestan, acentuando que es importante y necesitan de los demás para su actividad.</p> <p>El trabajo colectivo es una manera de trabajo que genera mayor ingreso, mejor ganancia, porque son reconocidos. Y ese reconocimiento se da por medio de una marca o distintivo que deben ir concibiendo, para hacer la diferencia. Hasta para el tema competitivo.</p> <p>La actividad colectiva, les permite transformar y movilizar personas que aporten a su desarrollo, que fortalezca su trabajo para mejorar ellos su calidad de vida.</p>

Emprender no es un experimento aislado de laboratorio, aunque tenga mucho de pre, intra, reflexión. Implica infinidad de relaciones humanas, desde el proveedor hasta el cliente, desde el gestor hasta el fiscalista, desde el vender de impresoras hasta el socio empresarial. Será gracias a esas otras personas como conseguiremos nuestro éxito; será con otras personas con quien podremos optar a compartirlo.



### NOMBRE DE LA ACTIVIDAD Costos y Determinación de Precios

<p><b>Localidad:</b> Mushaisha</p> <p><b>Participantes:</b> 22</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 25 de octubre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 25 de octubre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Analizar con los artesanos los costos que se debe invertir en la realización de un producto, y tenerlos en cuenta para determinar precio de venta del mismo.</p>	
Actividad Desarrollada	Resultados Obtenidos
<p>Para lo que se debe tener en cuenta los siguientes, conceptos:</p> <p><b>VENTAS:</b> Actividad que una persona realiza, entregando un servicio o producto a cambio de dinero, quien lo realiza, se le llama vendedor.</p> <p>Formas de vender:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencial, se realiza en una tienda, o almacén.</li> <li>• Internet: Mediante una página web.</li> <li>• Por teléfono o eventos y otros.</li> </ul> <p><b>MERCADEO:</b> Formas de hacer conocer a las personas el producto. Teniendo en cuenta los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto: Cualquier idea, bien o servicio, que se quiere ofrecer pensando en satisfacer una necesidad.</li> <li>• Plaza: Espacio donde se da la relación entre vendedor y comprador, ya sea en almacén, feria, y</li> </ul>	<p>Este ha sido, de los temas, en donde se han visto interesados, se observaron atentos.</p> <p>El resultado del ejercicio, fue bueno, para analizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un grupo lo hizo con un valor elevado, lógicamente que el producto les salía a un valor alto también.</li> <li>• De ello, se pudieron notar, que no se debe exagerar, que hay costos a nivel local, que se cancela por mano de obra y por material, para un precio real de un producto.</li> <li>• El otro se acercó más a la realidad.</li> <li>• Algunas artesanas, manifestaron que no sabían, como ponerle precio a sus productos y mucho menos cuanto o qué</li> </ul>

<p>otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio: Valor en dinero que se da a un servicio o producto para vender.</li> <li>• Promoción: Forma de comunicar todo lo referente al producto o servicio: beneficio, especificaciones, tamaño, precio entre otras. Como se hace: afiches, revistas, página de internet, emisoras, televisión, etc.</li> </ul> <p>Socializado el tema, se les entrega una hoja con unas preguntas, que deben responder, trabajarla en grupo, para conocer, gastos en que incurrir y que se asocia al producto elaborado, llamado costo fijo. Costos que varían de acuerdo, a una eventualidad, ya sea asistir a una feria, cantidad del producto o un cambio de material para una edición especial, costos variables.</p> <p>Además, cuanto debería ganar, es decir utilidad del producto, y que este precio, depende de si se venden una, o 50 unidades y de si lo venden en su ciudad o fuera de ella.</p>	<p>precio colocarles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manifestaron, que el conocimiento, debería ser para todas las artesanas locales, porque muchas veces les toca bajarle tanto que terminan sin ganancia.</li> </ul> <p>Notaron cual importante, es la actividad, que aprendieron a sacar los costos de sus productos, que desean que se les siga fortaleciendo en esta área, con ejercicios como el que realizaron.</p> <p>Se les enfatiza en la calidad del producto, de nada sirve que compren material de calidad y no se haga un producto bueno, que justifique el precio.</p> 
---	---

**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Implicaciones de Formalizarse**

<p><b>Localidad:</b> Julimakal</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 25 octubre de 2018</p>
<p><b>Participantes:</b> 30</p>	<p><b>Fecha finalización:</b> 25 octubre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Sensibilizar a los artesanos participantes en aprovechar las ventajas de ser formal y las responsabilidades que esta conlleva, para reconocimiento y estabilidad de su negocio.</p>	
<p><b>Actividad Desarrollada</b></p>	<p><b>Resultados Obtenidos</b></p>

Esta actividad es complemento del tema asociativo, donde se fortalece las ventajas de ser formal y se aprovecha este estado para mejorar y cada vez trabajar para la sostenibilidad del negocio.

Consientes que se tiene responsabilidades y cumplimiento de obligaciones, confianza con los miembros y los clientes, formalizarse es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y deberes tanto comerciales como mercantiles.

- Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad, la construcción de esa identidad es sentir cierto afecto derivado de la conciencia de pertenecer a un grupo.
- Organizado, al establecer reglas de procedimiento en el negocio, se evita una posible mala interpretación en los miembros y la comunidad, cada quien identifica su rol y lo respeta.
- No hay favoritismo
- Confianza con todos sus miembros y clientes
- Para participar activamente en busca de objetivos comunes, la comunicación es la herramienta primordial y se desarrolla mediante el dialogo esencial para generar confianza.

Es así como finalmente se concluye y se les recomienda que comparen las ventajas y desventajas de ser formal, además las responsabilidades que se adquiere y que ellos mismos decidan si conviene o no formalizar su actividad.

A pesar de estar formalizados, y que tienen muchos años de estar trabajando, desconocen algunas particularidades, sobre todo en cuanto al compromiso y responsabilidad de pertenecer a un grupo de trabajo.

Y las decisiones las basan y recae en la representante, ésta por sus ocupaciones, muy pocas veces está presente, en las actividades, por lo que se puede percibir que ellas no participan mucho, porque según ellos no manejan los conceptos sobre todo los temas de emprendimiento, y el de Asociatividad.

De ahí que les recomienda, frente a la representante, que ellos también deben saber, conocer sobre el tema de su actividad, porque eso hace que ellos pierdan oportunidad en cuanto a las ventas, es una manera de apoyarla a ella, cuando no está y aprovechen las oportunidades de comercialización de sus productos.

Satisfechos con los conocimientos, que les parece interesante.



### NOMBRE DE LA ACTIVIDAD Trabajo en Equipo

<b>Localidad:</b> Trupio Gacho	<b>Fecha Inicio :</b> 26 de octubre de 2018
<b>Participantes:</b> 30	<b>Fecha finalización:</b> 26 de octubre de 2018

➤ **Objetivo de la Actividad:** : Sensibilizar a los participantes en la toma de conciencia sobre características relevantes del trabajo en equipo y como el manejo del tiempo, beneficia al aprovechamiento de oportunidades para el cumplimiento de objetivos

Actividad Desarrollada	Resultados Obtenidos
<p>Trabajo en Equipo, normalmente escuchamos que se trata de reunión de un grupo de personas, que trabajan por un objetivo en común, pero realmente es más que eso, implica, tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disciplina del equipo, el equipo decidirá sobre las metas y objetivos.</li> <li>• Colaboración y Cooperación: Apoyarse en momentos de presión, retroalimentar y trabajar en armonía, evitar crear lazos de poder, sumisión, celos y rivalidades.</li> <li>• Compromiso: Encontrar coincidencias entre los objetivos, intereses y metas, particulares y los de la organización.</li> <li>• Motivación: Es el impulso para mantenerse trabajando hasta conseguir los objetivos.</li> <li>• Responsabilidad: Cumplir con lo que toca individualmente y como equipo.</li> <li>• Desarrollo: Aprovechar oportunidades para crecer, avanzar y reconocer el valor del trabajo, Incrementar conocimientos y enriquecer habilidades.</li> <li>• Contribuciones individuales, aportes que cada miembro hace.</li> </ul> <p>Para cumplir con los objetivos y metas, es necesario, tener en cuenta el: Manejo de Tiempo: Organizar tareas, es decir que se cumpla las tareas propuestas para ese día, para lo cual se recomienda, llevar una agenda que permita visualizarlas.</p> <p>DINAMICA: Para estas actividades se utiliza la dinámica del cuento: Dos cuentos, que se les lee traducido a la lengua materna Wayunaiki: “ La historia del Maestro y los Tres Perros Rabiosos”, para analizar y afrontar dificultades, atreverse, con decisión. “Aprovechar el Tiempo”, por Jorge Bucay, y una dinámica de grupo, La cinta, “Se hace un círculo con varias personas, colocar la cinta en la mano, subirla por todo el cuerpo sin usar las manos hasta pasarla a otro compañero, todos deben pasar la cinta hasta llegar donde inicio”, se hace dos grupos inicialmente, se toma el tiempo y luego se les reta a que ellos mismo digan el tiempo que necesitan para efectuar la tarea, se espera que cumplan con el tiempo o que sea menor que el que ellos dijeron. Se analiza el trabajo en equipo, las dificultades, clave la confianza y la comunicación.</p>	<p>Del tema, conocen, que es unión de las personas para trabajar, compartir opiniones, entre todos, dialogando, lo que se necesita para la realización.</p> <p>Se le suma que ahora deben tener el trabajo en equipo como una posibilidad de aprovechamiento para aumentar productividad y obtener mayores ganancias.</p> <p>Mediante, el cuento reconocer que les detiene para no conseguir los objetivos que se proponen.</p> <p>Con respecto al cuento. Exponen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los perros rabiosos, pero realmente a veces hacen creer que lo están, y como ven ellos le corrieron al maestro.</li> <li>• Muchas veces pasa en las personas, por miedo a enfrentar algo, se quedan estancados, como dice el cuento, a pesar de las circunstancias que ofrece el mundo, se debe enfrentar, para que se abran puertas y conseguir lo que se desea.</li> <li>• El juego, fortalece el concepto, en cuanto al trabajo en equipo, a no acelerarse a analizar las circunstancias para buscar el lado positivo.</li> <li>• Jugaron contra el tiempo, ellos mismos analizan que por estar pendiente a terminar en el lapso, se enredaron y les hizo perder tiempo.</li> </ul> <p>Se observa además, las estrategias que buscaron para realizar la actividad, se quitaron los ganchos de la cabeza, las zapatillas, las pañoletas, se recogieron la manta, luego decían que las mantas les hizo demorarse, pero fue bueno el análisis, y como se compenetraron en el juego, y la alegría que les causó.</p>



**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Trabajo Colectivo**

<b>Localidad:</b> Trupio Gacho	<b>Fecha Inicio :</b> 26 de octubre de 2018
<b>Participantes:</b> 30	<b>Fecha finalización:</b> 26 octubre de 2018

**Objetivo de la Actividad:** Fortalecer los procesos colectivos socio productivos a través de mecanismos de asociatividad y organización social, para beneficio de la productividad.

<b>Actividad Desarrollada</b>	<b>Resultados Obtenidos</b>
<p>Trabajo Colectivo: Son aquellos <b>que</b> impulsan el desarrollo de actividades generadoras de bienes y servicios útiles para nuestra comunidad, enmarcándose dentro del concepto de desarrollo endógeno, generando redes <b>productivas</b> para el desarrollo de la economía solidaria.</p> <p>Por tanto, uno de los conceptos que está intrínsecamente ligado a la realización de un emprendimiento solidario, es el de <a href="#">desarrollo local</a>. Con la tendencia al aumento del rendimiento del trabajo asociado, es necesario promover el desarrollo local tanto en el aspecto económico como en el social, entendiendo que el mismo se define como el “proceso que moviliza personas e instituciones, buscando la transformación de la economía y de la sociedad local,</p>	<p>Este grupo tiene una buena actitud frente a las actividades que se realiza, todas en su momento lo hacen con empoderamiento, les gusta aprender, conocer, saben que es lo mejor que les puede pasar, aprovechar cada conocimiento para hacerse a ellas, para su vida personal.</p> <p>Tienen que resolver varias situaciones que tienen que ver con el liderazgo y representatividad del grupo, que en estos momentos están pasando, pero que depende solo de ellos resolver.</p> <p>Haciéndoles saber que la situación está afectando de alguna manera al proyecto,</p>

creando oportunidades de renta y de trabajo, superando dificultades para de una forma o de otra favorecer la mejora de las condiciones de vida de la población local” (Jesús, en: **[Cattani-2003]**, pág. 72).

Principio de un Emprendedor, es “Yo gano, si tu ganas”.

Emprender, no es un experimento aislado, de laboratorio, implica muchas relaciones humanas, desde el proveedor hasta el cliente, desde el gestor hasta el fiscalista, desde el vendedor de impresoras hasta el socio empresarial. Será gracias a otras personas como conseguimos nuestro éxito, será con otras personas con quien podremos optar a compartirlo.

Emprender no es un experimento aislado de laboratorio, aunque tenga mucho de pre, intra, reflexión. Implica infinidad de relaciones humanas, desde el proveedor hasta el cliente, desde el gestor hasta el fiscalista, desde el vender de impresoras hasta el socio empresarial. Será gracias a esas otras personas como conseguiremos nuestro éxito; será con otras personas con quien podremos optar a compartirlo.

porque no hay interlocución entre las partes.

Exponen, lo interesante de la actividad, para reconocer en otros los aportes que hacen para que su actividad avance, que no es posible y mucho les daría las mismas ganancias si les tocara hacerlo solos.

Además del reconocimiento que da, tener una identificación, que pueda visibilizar su trabajo.

Hacían analogía con prácticas culturales, que solo lo hacen los wayuu.



**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Implicaciones de Formalizarse**

<b>Localidad:</b> Warrarat	<b>Fecha Inicio :</b> 30 octubre de 2018
<b>Participantes:</b> 30	<b>Fecha finalización:</b> 30 octubre de 2018
➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Sensibilizar a los artesanos participantes en aprovechar las ventajas de ser formal y las responsabilidades que esta conlleva, para reconocimiento y estabilidad de su	

negocio.	
Actividad Desarrollada	Resultados Obtenidos
<p>Esta actividad es complemento del tema asociativo, donde se fortalece las ventajas de ser formal y se aprovecha este estado para mejorar y cada vez trabajar para la sostenibilidad del negocio.</p> <p>Consientes que se tiene responsabilidades y cumplimiento de obligaciones, confianza con los miembros y los clientes, formalizarse es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y deberes tanto comerciales como mercantiles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad, la construcción de esa identidad es sentir cierto afecto derivado de la conciencia de pertenecer a un grupo.</li> <li>• Organizado, al establecer reglas de procedimiento en el negocio, se evita una posible mala interpretación en los miembros y la comunidad, cada quien identifica su rol y lo respeta.</li> <li>• No hay favoritismo</li> <li>• Confianza con todos sus miembros y clientes</li> <li>• Para participar activamente en busca de objetivos comunes, la comunicación es la herramienta primordial y se desarrolla mediante el dialogo esencial para generar confianza.</li> </ul> <p>Es así como finalmente se concluye y se les recomienda que comparen las ventajas y desventajas de ser formal, además las responsabilidades que se adquiere y que ellos mismos decidan si conviene o no formalizar su actividad.</p> <div data-bbox="329 1493 857 1791" data-label="Image"> </div>	<p>Los participantes, luego de escuchar lo socializado, manifiestan que les parece muy interesante lo que han escuchado lo desarrollado desde el inicio de las actividades del proyecto. Han mejorado en cuanto a la calidad de sus productos, ya saben de lo importante que es a mayor producción mejor ganancia.</p> <p>Consientes que les hace falta mucho, por aprender, sobre todo para ir soltándose, para tomar decisiones, que saben y hoy lo ven así, son buenas para ellos como personas y para su actividad económica.</p> <p>Pero no cuentan con una persona que se mida a liderar estas acciones de formalización, lo cual sería beneficiosa para ellos.</p> <p>Reconocen que han fallado, que no han sabido aprovechar las muchas oportunidades que han tenido, porque siempre les llegan beneficios con proyectos de diferentes tipos, pero no prestan atención, así mismo lo enfatiza los lideres, porque ellos se han comprometido más que los artesanos con el proyecto, cada vez que llega el equipo, ellos son quienes hacen recorrido para recogerlos y se les recalca que ellos si tuvieran sentido de pertenencia los representantes no tendrían por qué estar detrás de ellos, pero lo hacen por la pena de no quedar mal ante las personas que dirigen el convenio.</p>

### NOMBRE DE LA ACTIVIDAD

Plan y Proyectos de Vida, “La Artesanía como Opción de Vida”

<p><b>Localidad:</b> ISHISPA</p> <p><b>Participantes:</b> 22</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 31 octubre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 31 octubre de 2018</p>
<p><b>Objetivo de la Actividad:</b> Invitar a las personas a reflexionar sobre la importancia de estructurar un Plan de Vida, logros si ya las tienen estructuradas e indagar sobre la viabilidad de la Artesanía como Opción de Vida.</p>	
<p><b>Actividad Desarrollada</b></p>	<p><b>Resultados Obtenidos</b></p>
<p>Inicialmente se hace una dinámica, de dibujo dictado, pintar un animal según como se les vaya dictando, luego al grupo se le pregunta que animal creen ellos, que es.</p> <p>Por último se les hace retroalimentación, si en vez de dictarlo, se les hubiera mostrado el dibujo.</p> <p>El Plan de Vida es un diseño que las personas hacen sobre cómo quieren llevar su vida, objetivos que cumplir ya sea a corto o largo plazo, es una guía, que permite a las entidades gubernamentales y no gubernamentales identificar problemas, los cuales de una u otra forma van a impactar en un grupo, a mejorar las condiciones de vida, además de ello, permiten acceder a diversas fuentes de financiación previo diseño de una estrategia.</p> <p>Se les pregunta, si es posible ver la artesanía como una opción de vida.</p> 	<p>Este grupo no conocen, ni saben si existe un documento llamado plan de vida, es primera vez que escuchan el termino, manifestaron los que asisten en este día.</p> <p>Pero les parece interesante tener un plan de vida teniendo en cuenta lo que han escuchado en cuanto a la importancia, de hacerlo.</p> <p>Son una comunidad que en tiempos pasados presumían de todo lo que tenían, no pasaron hambre, sus necesidades las proporcionaban el mismo medio e intercambiaban cuando algo les hacia falta.</p> <p>Pero ahora, tienen muchas necesidades que suplir y ellos no cuentan con las maneras de solventarlas,.</p> <p>Ve en la artesanía como opción de vida, porque es lo que aprendieron y saben hacer, no estudiaron, no tuvieron la oportunidad para tener otra habilidad de trabajo.</p> <p>De ahí que estos contentos con el proyecto, porque siempre habían visto desde la barrera como otras comunidades se beneficiaban y lo anhelaban. Tiene toda la intención y actitud para estar atentos a las recomendaciones que se les solicite.</p>

**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Implicaciones de Formalizarse**

<p><b>Localidad:</b> Rirritana</p> <p><b>Participantes:</b> 30</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 31 octubre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 31 octubre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Sensibilizar a los artesanos participantes en aprovechar las ventajas de ser formal y las responsabilidades que esta conlleva, para reconocimiento y estabilidad de su negocio.</p>	
<p align="center"><b>Actividad Desarrollada</b></p>	<p align="center"><b>Resultados Obtenidos</b></p>
<p>Esta actividad es complemento del tema asociativo, donde se fortalece las ventajas de ser formal y se aprovecha este estado para mejorar y cada vez trabajar para la sostenibilidad del negocio.</p> <p>Consientes que se tiene responsabilidades y cumplimiento de obligaciones, confianza con los miembros y los clientes, formalizarse es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y deberes tanto comerciales como mercantiles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad, la construcción de esa identidad es sentir cierto afecto derivado de la conciencia de pertenecer a un grupo.</li> <li>• Organizado, al establecer reglas de procedimiento en el negocio, se evita una posible mala interpretación en los miembros y la comunidad, cada quien identifica su rol y lo respeta.</li> <li>• No hay favoritismo</li> <li>• Confianza con todos sus miembros y clientes</li> <li>• Para participar activamente en busca de objetivos comunes, la comunicación es la herramienta primordial y se desarrolla mediante el dialogo esencial para generar confianza.</li> </ul> <p>Es así como finalmente se concluye y se les recomienda que comparen las ventajas y desventajas de ser formal, además las responsabilidades que se adquiere y que ellos mismos decidan si conviene o no formalizar su actividad.</p>	<p>Luego de escuchar las implicaciones que tienen ser formal, y también las responsabilidades, para ello, están con la firme intención de llegar a hacerlo.</p> <p>Esta vez estuvieron acompañados con su representante, quien después de escuchar sobre el tema, les manifestó a ellos que había que hablar, reunirse.</p> <p>Exponen que ven las posibilidades de vender sus productos es a nivel nacional, porque a nivel local hay mucha competencia y desleal, porque no les quieren pagar los productos a buen precio, comentaban que cada vez baja, ahora están ofreciendo, por las mochilas sin diseño 15 y 18 mil pesos y las tienen diseño a 25, esta situación se esta dando porque de Venezuela están entrando a Maicao (sitio más cercano donde venden sus productos), y los están dando a esos precios, y son productos de calidad.</p> <p>Tampoco escapan de las afectaciones provocadas por el problema del vecino país.</p> <p>De igual manera, están analizando el caso o idea de formalizarse, porque dicen que no pueden ir como el burro a carrera `porque se desboca y termina mal, hay que ir con cautela. Mirar las alternativas.</p>



**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**  
**Implicaciones de Formalizarse**

<p><b>Localidad:</b> Wuitka</p> <p><b>Participantes:</b> 15</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 1 noviembre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 1 noviembre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Sensibilizar a los artesanos participantes en aprovechar las ventajas de ser formal y las responsabilidades que esta conlleva, para reconocimiento y estabilidad de su negocio.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Actividad Desarrollada</b></p> <p>Esta actividad es complemento del tema asociativo, donde se fortalece las ventajas de ser formal y se aprovecha este estado para mejorar y cada vez trabajar para la sostenibilidad del negocio.</p> <p>Consientes que se tiene responsabilidades y cumplimiento de obligaciones, confianza con los miembros y los clientes, formalizarse es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y deberes tanto comerciales como mercantiles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad, la construcción de esa identidad es sentir cierto afecto derivado de la conciencia de pertenecer a un grupo.</li> <li>• Organizado, al establecer reglas de procedimiento en el negocio, se evita una posible mala interpretación en los miembros y la comunidad, cada quien identifica su rol y lo respeta.</li> <li>• No hay favoritismo</li> <li>• Confianza con todos sus miembros y clientes</li> <li>• Para participar activamente en busca de objetivos comunes, la comunicación es la herramienta primordial y se desarrolla mediante el dialogo esencial</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Resultados Obtenidos</b></p> <p>Luego de escuchar las implicaciones que tienen ser formal, y también las responsabilidades, de tener un negocio organizado.</p> <p>Manifiestan que saben de qué es un compromiso grande, tanto con ellos como con su actividad, pero sienten que están muy alejados, de todo, para comerciar, además no tienen el recurso humano, que se le mida a organizarse. Aun a sabiendas que el producto gusta y tienen un mercado amplio.</p> <p>Falta que se unan, saben que si lo hacen las ganancias que otro obtiene por lo que ellos hacen, lo podrían obtener directamente, pero no saben cómo hacerlo, a pesar que sus hijos están estudiando, también sienten pena, y temor de enfrentarse a una situación de este tipo, en otro lugar, ya que implica que hay que viajar,</p> <p>Se les recalca que nada puede impedir que</p>

<p>para generar confianza.</p> <p>Es así como finalmente se concluye y se les recomienda que comparen las ventajas y desventajas de ser formal, además las responsabilidades que se adquiere y que ellos mismos decidan si conviene o no formalizar su actividad.</p> 	<p>el ser humano avanza, siempre cuando se lo proponga.</p> <p>Es un grupo que le falta fortalecerse como grupo primero, e ir tomando más seguridad de lo que son capaces y esto se logra con el conocimiento y el relacionarse con los otros, familiarizarse para ir perdiendo ese temor.</p>
---	--

**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD**

**Primera Actividad: Diagnóstico Desarrollo Social, “descubriendo Mis Necesidades y Motivaciones”**

<p><b>Localidad:</b> Kaliwasen</p> <p><b>Participantes:</b> 15</p>	<p><b>Fecha Inicio :</b> 1 noviembre de 2018</p> <p><b>Fecha finalización:</b> 1 noviembre de 2018</p>
<p>➤ <b>Objetivo de la Actividad:</b> Realizar autoevaluación de las necesidades y las motivaciones de los artesanos participantes, con respecto a la actividad artesanal y el proyecto.</p>	
<p><b>Actividad Desarrollada</b></p>	<p><b>Resultados Obtenidos</b></p>



- **Motivación:** según la psicología son estados internos que dirigen e impulsan a las personas a realizar determinadas acciones y persisten en ello, hasta conseguirlo y garantiza su subsistencia. Esta actividad la realizan de a par, haciendo la presentación y exponiendo las motivaciones de cada uno de los artesanos. En algunos grupos donde saben leer y escribir, se hizo por escrito.

- **Necesidades:** Para satisfacer las necesidades hay que conocerlas bien, mediante ese reconocimiento, saber cuáles, cómo y qué recursos, se han utilizado, para lograrlos, y aun así no se ha resuelto, es reorientarlos, buscando otras estrategia para llegar a lo esperado.

La metodología es la técnica del Hilo Conductor, dinámica de discusión, pensar y debatir una situación que según los participantes es un problema, identificar los elementos significativos y críticos para formar equipos de trabajo. Luego de identificarlo, la asesora los conducirá a la posible solución, respondiendo a todos los por qué.



La dinámica del hilo conductor, los llevó a destacar las siguientes necesidades:

- Aprender nuevas técnicas de tejido
- Aprender sobre diseño,
- Mejorar los conocimientos que ya tienen
- Manifiestan ser lentos para hacer, pero desea mejorarlo.

Los motiva:

- Tener la oportunidad, que muchas personas han tenido de beneficiarse de un proyecto que siempre lo vieron lejano, porque escuchaban de ello, pero no los habían tenido en cuenta, tal vez porque no lo tienen como una actividad económica.
- Mejorar para poder vender a un mejor precio y tener la posibilidad de aumentar sus ganancias
- Tener un sustento con la venta de sus productos

Manifiestan los artesanos que estaban presentes, tener toda la disposición para aprender, porque dicen que saben hacer lo que ancestralmente les enseñaron sus abuelos, no lo tienen como una actividad económica, los productos que hacen es para su uso y para hacer intercambios como antes se hacía, solo cuando es necesario, porque son conscientes que ahora ya se han dejado muchas prácticas culturales, como: La sirra (wayuco), que no tienen quien lo compre porque ya no se lo ponen, la Cutperra (adornos para los burros y caballos) porque los wayuu ya no juegan, ya no se ve los ritos como antes, donde el wayuu mostraba sus animales y los adornaban con atuendos muy coloridos.

Ven en la artesanía una opción de vida, porque fue lo que aprendieron, y estarán atentos a las indicaciones, se verá el resultado algún día

**TABLA No. 3 RELACIÓN DE TALLERES REALIZADOS POR GRUPO**

ÍTEM	GRUPO	MOD. DESARROLLO SOCIAL					MOD. EMPRENDIMIENTO							No. Talleres realizados
		DESARROLLO HUMANO					DINAMICA ORGANIZACIONAL			ARTESANO EMPRENDEDOR				
		Desc. Necesidades y Motivacion	Autoestima y Autodeterminacion	Planes de Vida	Liderazgo y Emrendimiento	T. Equipo	T. Colectivo	Asociacion, Formalizacion y Bancarizacion	Implicaciones de ser Formal	T. Costos	Organice Capital	Preparese para el Futuro	Cualidad Lider Emprend.	
1	Satsapa	X	X	X	X	X		X						6
2	Amuche	X	X	X	X	X		X						6
3	Zona Vereda	X	X	X	X	X		X						6
4	Orroko	X	X	X	X	X		X						6
5	Provinc.-Kannas	X	X	X	X	X		X						6
6	Cerro Hatonuevo-Arriba	X	X	X	X	X		X						6
7	Cerro Hatonuevo-Abajo	X	X	X	X	X		X						6
8	Semilleros Wiwa	X	X	X	X	X		X						6
9	Trupio Gacho	X	X	X	X	X	X	X	X					8
10	San Francisco	X	X	X	X	X	X	X	X	X				9
11	Provinc-ASOAWPRO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			10
12	Provinc-ASOPAGROP	X	X											2
13	Mushaisha	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		11
14	Julimakal	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			10
15	Rirritana	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		11
16	Ishispa	X	X	X	X	X								7
17	Kaliwasen	X	X											10
18	Wuitka	X	X	X	X	X	X	X	X	X				9
19	Warrarat	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		11
20	Korrolochen													
<b>Total</b>														<b>146</b>



Esta información es tomada de las asistencias y la programación, de la Asesora Social, en donde se relaciona los primeros 8 grupo, (ver, cuadro No. 3) se desarrolla solo 6 actividades, a los grupos que ya venían desde el convenio anterior (2016), así lo indica la Coordinación del convenio.

Así mismo, se puede observar que hay tres grupos con pocos talleres (2 y 5), respectivamente, que corresponden al grupo de:

**ASOPAGROP**, grupo que participa en línea de mantas, con quienes se realiza dos actividades, la Asesora en Mantas, no iniciaba, aun así la asesora social les expone que mientras se resolvía la contratación de la asesora, podían asistir al módulo de desarrollo social y emprendimiento, con eso adelantaban, pero se desconoce los motivos, porque no asistieron más.

Los grupos **de ISHISPA Y KALIWASEN**: Iniciaron en el mes de septiembre y noviembre respectivamente, de ahí el número de talleres realizados.

La programación según el Marco Lógico, estaba marchando bien, pero, el invierno fue uno de los factores que influyó para que disminuyera las actividades, por un lado las vías, sobretodo la zona norte y por otro lado la dificultad para llegar los artesanos al lugar de los talleres, por la crecida de ríos y arroyos, que no permitía el paso a vehículos ni humanos. Además la inasistencia del grupo completo o por lo menos la asistencia del mínimo de participantes, también hizo que se cancelara en algunos casos, también por solicitud de ellos, para que los talleres fueran escuchados por todos.

#### **ROL DE LA ASESORA SOCIAL**

Brindar espacios de reflexión, de toma de conciencia de la problemática que ellos manifiestan, fue un reto, buscar las alternativas de participación, teniendo en cuenta que el wayuu, a pesar que se utilice la lengua materna, son dados a guardar silencio, a no manifestar sus ideas, no es fácil, pero se logró, mediante las dinámicas, fueron acertadas, y fue algo que les llamó la atención, y siempre estaban a la expectativa para ver “Con que sale la seño, ahora”, permitió que ellos pudieran entender lo que se quería explicar y tener claro el concepto de los temas realizado.

En el sur del departamento, no es ajeno ni desconocido para nadie, las luchas que se dan por demandas de derechos existente entre Cerrejón y los grupos que se atendieron, excluyendo a semilleros Wiwa, teniendo en cuenta esto se pudo, trazar una línea, para no estigmatizar a los asesores, como parte de esa lucha, ellos pudieron entender que las actividades tienen el objeto de aportar al desarrollo de ellos como grupo, comunidad, que el proyecto busca finalmente es la mejora de calidad de vida de la población, y estaba de parte de ellos aprovechar esas acciones, en pro de su bienestar.

Si se presentaron algunas situaciones, pero que se manejó y sin perder de vista el objetivo del proyecto, nunca entrar en provocaciones, aunque tocó tener mucho control, y paciencia, para sacar adelante el proyecto.



En el intercambio de ideas, se hacía la retroalimentación de ciertas conductas que ellos mismos percibían, ya era un logro que se sintieran tocados.

Y es que la metodología permite construir y generar elementos reflexivos, que les llama la atención de ahí que siempre estaban a la expectativa de la actividad que seguía, entre otras, se entregaron a realizarlos, sin tener en cuenta edad, o género.

## CONCLUSIONES

El incidir en las comunidades, con programas o proyectos como este, que culmina, supone por parte del estado una alternativa de intervención y de apoyo en cuanto al desarrollo de ellos, como personas y como grupo, es una posibilidad de mejorar condiciones de vida, tal situación implica una serie de transformaciones en el entendimiento, acercamiento y empoderamiento de los individuos.

No se logró mantener los grupos con los cupos asignados, pero los participantes que quedaron mostraron interés y tienen claro, que la vida es de retos y de toma de decisiones, para plantear posibles soluciones, y no quedarse esperando a que otro lo tenga que resolver, hacer lo que corresponda y luego si no es posible apoyar con las instituciones.

Es algo que se busca y que estas actividades han permitido y es que las comunidades indígenas sean capaces de buscar alternativas para darle solución a sus necesidades, ya que por décadas los wayuu siempre han buscado formas de supervivencia, sin caer en la mendicidad y todas estas situaciones que se observa y viven ahora, con esta población.

Se mostraron con buena actitud frente a las actividades, están llamados a aprovechar las oportunidades, aunque muchos grupos, son fieles a lo que diga su representante, y cuando este no está, no son capaces de responsabilizarse, y así se pudo observar que perdieron oportunidades de negocio.

No todos manejan la información, ni datos de los negocios, aun haciendo el énfasis en que todos manejen la información para aprovechar las coyunturas.

La incidencia de las redes facilita y las interrelaciones con otros actores permiten abrir espacios, y es una estrategia de comercialización, de mostrar lo que ellos hacen.

Algunos grupo, caso de Wuitka, que le falta mucho para tener visión de negocio, y es un buen grupo, se deja trabajar, al inicio se presentaron situaciones en cuanto a la interacción entre ellos y las asesoras, pero que luego de conversarlo, se mejoró y la comunicación fluyó, su preocupación es aprender y no hacer nada con ese conocimiento, porque, manifiestan no tener espacio para comercializar sus productos.

Están lejos de la comunidad del Cabo de la Vela, lugar donde se comercia artesanía, por el flujo de personas que llegan, y llegar hasta Uribia, también está lejos. Prefieren seguir trabajándole la artesanía, a otro, porque se los llevan y recogen a la comunidad.

En este hubo dificultades para avanzar en la programación, las vías de acceso en algunas comunidades se vieron afectadas por el invierno, siendo la zona norte la más afectada, la zona sur fue menos, las vías de acceso tiene placa huella, que facilita el paso.

Algunos grupos preocupados, por la producción, tienen muchas expectativas frente a la feria, lo ven como una oportunidad para aprovechar ahora, poder exhibir, visibilizar sus productos, ganar clientes, les asegura un trabajo más adelante, pero hasta la fecha no tienen producción, algunos han vendido las mochilas que hicieron con el material de fortalecimiento, a precio bajo, porque no tenían alternativa, algunas lo reinvirtieron, otros lo tienen guardado, les quieren dar muy poco por ello y ellos manifiestan que sus mochilas están muy bien hechas, y no las quieren dar, por el precio, que les ofrecen, que oscila entre 30-35, a la espera de los materiales que les van a dar.

Se les estuvo socializando, las pautas para la entrega de materiales, lo cual en consenso con la coordinadora del proyecto se determinó que se iba a tener en cuenta el 60% de asistencia para entrega de materiales. Con esto se pretende evitar discordias, inconformidades y continuar con una relación armónica entre los participantes y el proyecto.

Lo anterior se da, debido a una inquietud de algunos artesanos participantes, quienes no les parecía justo que las personas que no asisten tengan, el privilegio de recibir materiales, que era como si les estuvieran aplaudiendo a ellos su falta de compromiso, que si lo hacían ellos tampoco iban a asistir, e igual debían de entregarle lo que se acordó en el proyecto.

Los participantes han estado de acuerdo con la decisión, pero manifiestan que los materiales de los artesanos que no alcancen el 60%, los repartan entre los que sí han cumplido con los compromisos, de asistencia.

Por lo demás, cada vez se les observa mejor actitud de empoderamiento frente a las actividades, en los temas de emprendimiento, sienten que les abre la visión hacia su negocio.

## RECOMENDACIONES

- **A LA COMUNIDAD:** Visibilizar su problemática, y agotar las gestiones, “no quedarse esperando que otro se lo resuelva”, aprovechar las oportunidades y sacarle el máximo provecho.
- A los jóvenes de las comunidades, que participen en las acciones, que se llevan a cabo para mejoramiento de los productos, para que ellos conozcan y puedan seguir el legado de sus mayores.
- Al momento de los proyectos, que inscriban personas que realmente tengan la necesidad de los conocimientos, que tiene deseos de sacar su actividad adelante, esto también se extiende a los proyectos, para que haya mayor impacto.
- Mayor empoderamiento de las autoridades y personas que lideran en las comunidades, porque ello permite que los participantes se sientan respaldados, y ven en esa figura una voz de mando, que permite mayor interés y compromiso.
- A la **ENTIDAD:** Mayor incidencia con proyectos para mejoramiento de la actividad económica y continuidad en los procesos.
- Antes de terminar los proyectos, asegurar seguimiento a los procesos, para ayudar en el fortalecimiento de temas, de comercialización.
- Que en la convocatorias y/o concertación, de los proyectos, la información sobre los lineamientos y/o requerimiento, de los proyectos, sea claro, conciso, para que se dé un mayor impacto, lo cual genera, mayor compromiso de parte de las comunidades.