



Fortalecimiento De Estrategias De Auto sostenimiento De FUNDAMOR

Jefferson Jimenez

Jorge Andres Morales

Trabajo de grado para optar por el título de:

Administrador de Empresas

Director de trabajo de grado:

Juan Carlos Amezquita

Universidad Icesi

Facultad De Ciencias Administrativas Y Económicas

Administración De Empresas

Santiago de Cali, noviembre de 2018

## Tabla de Contenido

<b>Resumen</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Marco Teórico</b> .....	<b>8</b>
1.1. Organizaciones Sociales (ONG´s) .....	8
1.2 Mercadeo Social.....	14
<b>2. Objetivos y Metodología</b> .....	<b>17</b>
2.1. Objetivos del estudio.....	17
2.1.1. Objetivo general .....	17
2.1.2. Objetivos específicos .....	17
2.2. Metodología desarrollada.....	17
2.2.1. Selección de la muestra.....	18
2.2.2. Metodología para levantamiento de información .....	19
2.2.2.1. Cuestionario .....	19
2.2.2.2. Protocolo .....	20
<b>3. Resultados</b> .....	<b>22</b>
3.1. Resultados obtenidos.....	23
3.2. Discusión de resultados.....	23
<b>4. Plan de Mejoramiento, Conclusiones y recomendaciones del estudio realizado</b> .....	<b>28</b>
4.1. Conclusiones .....	29
4.2. Recomendaciones.....	30
4.3. Plan de mejoramiento.....	31

<b>Bibliografía .....</b>	<b>32</b>
---------------------------	-----------

### **Listado de Anexos**

Anexo 1 Entrevistas .....	35
Anexo 2. Codificación Encuesta Cualitativa .....	62

### **Listado de Gráficos**

Tabla 1. Definición de ONG Social .....	13
Tabla 2. Selección colegios.....	18
Tabla 3. Cuestionario .....	19

## Resumen

Este trabajo surge a partir de una reunión con el equipo de mercadeo de la fundación Fundamor, en la que se identificaron las falencias que tenía el programa Tejiendo Sueños, debido a la deserción de algunos colegios y la poca vinculación de colegios nuevos. Esto debido a que ha sido un programa que se ha mantenido estático desde su formulación, en el que no se ha buscado una reforma con el objetivo de dar respuesta a los nuevos retos de las instituciones (Colegios) vinculadas.

Surgió el interés de parte de la fundación en contar con un apoyo académico con el cual se pueda conocer la opinión real de los responsables de algunos colegios vinculados al programa, con el fin de poder identificar el grado de satisfacción y/o inconformidad, para poder plantear una posible reestructuración conceptual y de imagen corporativa del programa. Dadas todas las condiciones anteriores, el presente análisis es presentado por los estudiantes de último semestre del programa de Administración de Empresas, Jefferson Jiménez y Jorge Morales, con la supervisión y guía del profesor Juan Carlos Amezcua. Este proyecto incluye, investigación, resultados y una propuesta de mejora a través de nuevas estrategias de mercadeo que refuercen el vínculo con las instituciones actuales y ayude añadir nuevas. Para lo cual se llevó a cabo 5 entrevistas semiestructuradas a colegios ya vinculados con el programa, con el objetivo de conocer su percepción y opinión actual frente al proyecto y los ejes principales del mismo. La galletica como medio de auto sostenibilidad, los talleres como estrategia de sensibilización y las visitas a la fundación buscando la cercanía de los colegios con Fundamor.

Con la propuesta de mejora presentada al equipo de Mercadeo y las directivas de la fundación, se hará la implementación paulatina de acuerdo al presupuesto, buscando una mejora continua en el contenido del programa, en las etapas y la relación con los colegios, para continuar en la constante búsqueda de la auto sostenibilidad del programa y la perduración en el tiempo.

**Palabra claves.** Auto sostenible, mercadeo social, Tejiendo Sueños, fundación, servicio social.

## **Abstract**

This work arises from a meeting with the marketing team of the Fundamor Foundation, which identified the weaknesses of the program weaving dreams, due to the desertion of some schools and the lack of links in new schools. This is because it has been a program that has remained static since its formulation, in which no reform has been sought with the aim of responding to the new challenges of the related institutions (Colleges).

There was an interest on the part of the foundation in having an academic support with which the real opinion of the heads of some schools linked to the program could be known, in order to be able to identify the degree of satisfaction and / or nonconformity, in order to be able to pose a possible conceptual restructuring and corporate image of the program.

Given all the above conditions, this analysis is presented by the students of the last semester of the Business Administration program, Jefferson Jimenez and Jorge Morales, with the supervision and guidance of Professor Juan Carlos Amezcua. This project includes research, results and a proposal for improvement through new marketing strategies that reinforce the link with current institutions and help to add new ones. To this end, 5 semi-structured interviews were carried out with schools already linked to the program, with the objective of knowing their perception and current opinion regarding the project and its main axes. The cookie as a means of self-sustainability, workshops as a strategy of awareness and visits to the foundation seeking the proximity of schools with Fundamor, with the proposal of improvement presented to the Marketing team and the directives of the foundation, the gradual implementation will be made according to the budget, seeking a continuous improvement in the content of the program, in the stages and the relationship with the

schools, to continue in the constant search for self-sustainability of the program and its long-term survival.

**Keys words.** Self-sustainable, social marketing, weaving dreams, foundation, social service.

## **1. Marco Teórico**

Para lograr una mejor comprensión al estudio que realizaremos al Proyecto Tejiendo sueños de Fundamor en la ciudad de Cali, es importante que revisemos en los fundamentos teóricos a través de dos dimensiones : La primera conocer las organizaciones sociales , su importancia y trascendencia y las segunda línea que hablaremos será el mercadeo social aplicado a las organizaciones con un enfoque de auto sostenibilidad.

### **1.1. Organizaciones Sociales (ONG´s)**

De acuerdo a Laura Rodríguez (2017), la expresión ONG fue mencionado en 1945 por la ONU (Artículo 71 del Capítulo X de la Carta de Naciones Unidas), primer organismo internacional que reconoció su papel y aceptó que sus representantes participaran para identificar a aquellas organizaciones con carácter consultivo o de observación diferenciándolas así de los gobiernos y estas fueran organizaciones voluntarias y sin ánimo de lucro.

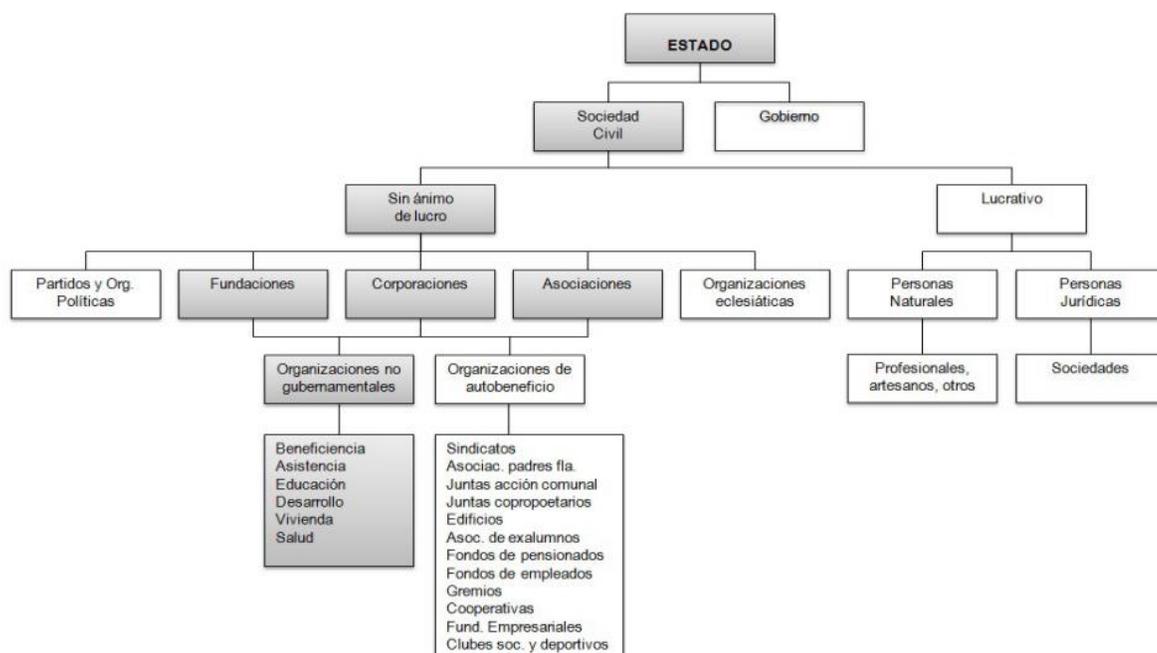
Capalbo (2009) Comenta a través de la historia se han conocido el surgimiento de miles de organizaciones asociaciones, fundaciones, ONG y cooperativas de iniciativa social, que se agrupan para buscar soluciones a sus problemas sociales, ambientales, políticos y esto probablemente constituye un hecho significativo en nuestro tiempo. Sin embargo la sociedad civil organizada, gradualmente, ha ido remplazando el mencionado término de ONG por el de Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), que han aprovechado las instituciones

gubernamentales, para brindar un servicio público que resulta necesario para la ciudadanía.

Pero en este trabajo se utilizará el termino ONG.

Al mencionar sociedad civil organizada, según Antonio González (2014), el estado no ha suplido muchos demandas sociales, ambientales y política y ha visto limitado para resolver muchos problemas que a quejan a los ciudadanos por esta razón los caminos para la solucionar todos estas vulnerabilidades se debe participar con la gente de manera activa.

Como lo mencionado en párrafos anteriores las ONG pueden configurarse de la necesidad que tiene el sector, por ese motivo nuestro estudio se va alinear al sector social, vamos a mostrar con el siguiente grafico como se encuentra ubicado en un estado general según



**Figura 1.** Tipo de Organizaciones

Fuente: Pérez, (2011)

Las ONG en la dimensión social:

De acuerdo a Cruz y Espinoza (2002), coinciden en manifestar que las ONG son organizaciones inmersas dentro de lo que se conoce como sociedad civil, que a su vez está conformada entre otros, por voces ciudadanas de: líderes sociales, académicos e investigadores, organizaciones de la sociedad civil, y/u organizaciones no gubernamentales –ONG–, grupos, foros o movimientos; quienes desean participar en los asuntos públicos del país como contralores sociales que denuncian y quieren frenar la pobreza, la corrupción y la violación a los derechos humanos por un lado, y mantener las garantías constitucionales, por otro lado.

Continúan Cruz y Espinoza (2002), manifestando que el concepto de sociedad civil no es reciente, pues ya en el siglo V, San Agustín hablaba de la sociedad civil como aquellos asociados por un reconocimiento común de la justicia y por una comunidad de intereses; y en los siglos XVIII y XIX, John Locke y Alexis de Tocqueville hablaban respectivamente de la diferencia entre sociedad civil y sociedad política, y del reconocimiento de la importancia de la participación ciudadana en la transformación responsable hacia el bien común.

Por su parte Cohen y Arato (1992) afirman que algunas teorías definen la sociedad civil como un espacio independiente o un espacio operacional ubicado entre el Estado y el mercado mientras que otros autores la igualan al sector voluntario o de dedicación voluntaria, mientras que para otros autores, la sociedad civil es un ideal ético que mantiene lo público y lo privado en un balance.

Es en esa sociedad civil según Shulterbrandt (2003), donde aparecen las ONG como cualquier grupo de ciudadanos voluntarios sin ánimo de lucro que surge en el ámbito local, nacional o internacional, de naturaleza altruista y dirigida por personas con un interés común, tomando como referente la definición de ONG que hace la ONU. Además continúa

manifestando que las ONG presentan la oportunidad a la comunidad de expresarse y de ejecutar acciones sobre problemáticas que de otra manera no hubiesen tenido mayor eco.

Una definición similar a la anterior, es la que hace Fernando Castro y Castro, citada por Coss y Zúñiga (2003), quien describe a las ONG como “aquellas organizaciones intermedias entre las instituciones gubernamentales y los individuos, que se constituyen voluntariamente para satisfacer necesidades sociales y culturales mediante aportaciones de esfuerzos humanos y recursos materiales que se donan para ayudar a terceros”.

Por su parte, Zavala, (1994), propone una definición más amplia de la ONG al desarrollar los objetivos hasta el nivel de acciones: “Las ONG son organizaciones de carácter social, independientes y autónomas, jurídicamente fundadas y que actúan sin finalidad de lucro. Su acción se orienta hacia la cooperación, al desarrollo y hacia la búsqueda de acuerdos de ayudas entre gobiernos con el objetivo de provocar la solidaridad y promover el desarrollo en los pueblos y sociedades del Tercer Mundo. Su acción busca la canalización de recursos públicos y privados para llevar a cabo proyectos de desarrollo autónomos en los países subdesarrollados. Esta acción sobre el terreno se complementa con las actividades de sensibilización y educación para el desarrollo..., y con las actividades de lobby o presión política ante los gobiernos y los organismos”.

Otros autores que se enmarcan en la definición de ONG como un fenómeno social, son los que se presentan a continuación de manera puntual:

Para Moreno y Avendaño, (2009) “las ONG han resultado de la iniciativa de los ciudadanos, así como de la acción de fuerzas religiosas progresistas, políticas y sociales que están en contra de la impunidad estatal: Son producto de reacciones sociales frente a mecanismos tradicionales.

Por su parte, y en igual sentido, para Mezzalama y Schumm, (1993), las ONG pueden ofrecer servicios y dinamismo a nivel popular en las comunidades pobres y en zonas remotas a las que otras organizaciones de desarrollo y los gobiernos huéspedes sólo llegan con dificultad o no llegan en absoluto.

El Banco Mundial tipifica las ONG del siguiente modo: “Organizaciones privadas que persiguen actividades para aliviar el sufrimiento, promover los intereses de los pobres, proteger el medio ambiente, brindar servicios sociales básicos o realizar actividades de desarrollo de la comunidad” (World Bank, 2004). Así mismo, en el contexto nacional entidades tales como la Confederación Colombiana de ONG, define ONG como “personas jurídicas de carácter privado, sin ánimo de lucro y con objetivos de beneficio social hacia la comunidad en general, que no tengan por objeto reivindicaciones gremiales y de grupo, y que no se encuentren adscritas o vinculadas al sector público” (Vargas , Toro, & Rodriguez, 1992)

Otro autor que se puede citar es Rubén Fernández, (1999) reconocido experto en el tema y Director de la Corporación Región, quien las define como “aquella de carácter civil, sin ánimo de lucro instituida con motivaciones abiertas, solidarias y altruistas para el servicio a terceros”. Fernández excluye a las Organizaciones de Auto beneficio, pero define ONG como un fenómeno social. La Tabla 1 resume su definición.

Por último, en un trabajo investigativo exploratorio realizado para finales de 2003, Mejía y Zea, (2003) definen las ONG como “Organizaciones sin ánimo de lucro, constituidas por personas naturales y/o jurídicas, que realizan actividades de asistencia social, cooperando con el progreso de las comunidades y encaminándose a mejorar la calidad de vida de la sociedad. Son autónomas e independientes del Estado, lo que no excluye la existencia de un

vínculo de trabajo común. Su campo de acción es tan extenso como las necesidades de la sociedad y desempeñan labores que son responsabilidad del Estado”. De esta definición se puede rescatar, la labor social, el desarrollo comunitario, el carácter sin ánimo de lucro, la independencia del Estado, la diversidad de sectores, la autonomía, y asistencia a poblaciones marginales que hacen de la ONG una institución pertinente para los intereses de la sociedad nacional.

**Tabla 1.** *Definición de ONG Social*

QUE SI SOMOS	QUE NO SOMOS
Organización	Grupos espontáneos
Civil	Gubernamentales
Afán de servicios a terceros	Instituidos para servir a los asociados u obtener beneficios para ellos (cooperativas o grupos de base)
Reinvertimos las ganancias en las actividades (sin ánimo de lucro)	Empresas cuyo objetivo es producir incremento patrimonial para los dueños
Motivación abierta, solidaria o altruista	Organización de fachada de otros

**Fuente:** Pérez, (2011)

## 1.2 Mercadeo Social

Antes de iniciar a hablar sobre mercadeo social, es necesario hacer algunos acercamientos a los conceptos básicos e inicios del mercadeo, según Kotler y Armstrong (2003), es un proceso por el cual grupos o individuos obtienen lo que están buscando, por medio de la generación de intercambios de productos de valor.

En sus inicios, bajo una económica Feudal, las poblaciones eran autosuficientes en los insumos necesarios para sobre vivir, no había un tipo de comercio estructurado, cada población producía estrictamente lo que necesitaba. Al pasar de los tiempos y con la aparición de los artesanos, se empieza a ampliar las formas de producción, y con esto, los excedentes en algunos objetos y la necesidad de otros que no se poseen y es allí donde se inicia con el comercio, lo cual es la base para el mercadeo, según lo explicada Kotler y Armstrong (2003). Con la llegada de la revolución industrial, los pequeños centros de producción se convierten en fábricas, saliendo del campo y llegando a las ciudades, y es con esto que los esfuerzos se centran en poder suplir las demandas de mercado aumentando las producciones, ya que para entonces todo lo producido era consumido, había un gran enfoque en tener productos de calidad y con mejorarlos continuamente (Mercadeo enfocado a la producción). Para los años 1920 y con una baja en los recursos, la oferta y demanda se equilibran. Es allí donde se debe de cambiar el enfoque, al impulso en las ventas para la generación de ingresos, con la presencia de competidores, se debe de enfocar las estrategias a algo mas que solo el producto, pero se caía en el error de creer que se le estaba dando al consumidor lo que él quería y necesitaba sin saber si esto es real o no (Mercadeo enfocado a las ventas). Es después de estos procesos cuando las empresas comienzan a preocuparse por los los consumidores, en

enfocarse a sus intereses y necesidades y como satisfacerlas, esto debido a la evolución y la diversificación de los competidores. Se producía mucho más de lo que se vendía (oferta mayor demanda) es por esto que se debe de iniciar a pensar en estrategias que lleven a la fidelización de los clientes para buscar una supervivencia prolongada de la empresa. Finalmente se entiende que los esfuerzos de mercadeo no deben de estar enfocados únicamente a individuos en particular sino a grupos sociales, con caracterizaciones similares, a los cuales hay que ofrecerles específicamente lo que están buscando por medio del Mix Marketing o 4P del mercadeo, según lo explica Kotler y Armstrong (2003).

Otros autores como Jay C Levinson (1985), han definido el mercadeo como “todo lo que se haga para promover una actividad, desde el momento que se concibe la idea, hasta el momento que los clientes comienzan a adquirir el producto o servicio.” (pág. 225)

Sergio Zyman afirma que el mercadeo es “La habilidad de convencer a los consumidores a comprar nuestros productos en lugar de otros, con mayor frecuencia y cantidades” El final del Marketing como lo conocemos, (Zyman, 1999)

Hasta ahora hemos desarrollando los conceptos esenciales de lo que es el Mercadeo y algunos enfoques y estrategias, ahora demos paso a lo que nos compete que es el mercadeo social, todas las estrategias enfocadas a organizaciones sin ánimo de lucro que trabajan por un bienestar social de una comunidad. El mercadeo social se define como “ la interrelación de las necesidades e interés de comunidades o segmentos poblacionales, con la filosofía, propósitos y objetivos de organizaciones no gubernamentales, cuyo resultado es el diseño y oferta de programas específicos dirigidos especialmente a grupos beneficiarios o clientes.” (Cabal, 1991) .

Según este concepto son todos los esfuerzos por satisfacer las necesidades de grupos poblacionales, por medio de alternativas en proyectos y programas.

Las organizaciones sin ánimo de lucro, como las fundaciones, ejercen funciones muy similares a las que si tienen orientación lucrativa, para los dos casos hay productos o servicios a cambio de algo, en el caso de las lucrativas, respuestas económicas y en el de las ONGs respuestas sociales

La principal función del mercadeo social es una búsqueda constante por satisfacer con sus beneficios a los clientes, por medio de estrategias que estén direccionada en satisfacer la misión institucional. Se convierte en algo fundamental, al igual que en el mercadeo para Organizaciones lucrativas, el poder definir claramente quienes son los clientes, para de esta manera enfocar esfuerzos y recursos de forma acertada. “Entre los clientes externos de una organización sin ánimo de lucro podemos encontrar dos categorías diferentes; los beneficiarios o los usuarios de los programas que se desarrollan y las agencias o entidades de cooperación: Usualmente llamadas entidades donantes o financiadoras de programas.” (Cabal, 1991, pág. 25)

De la misma manera que en el mercadeo para empresas lucrativas en el caso del mercadeo para el tercer sector, también hay un Mix Marketing el cual está dado por la definición de programas y servicios, La venta social o definición de tarifas, La comunicación y promoción hacia los distintos clientes y la presentación y entrega de programas y servicios. (Pérez L. , 2004, pág. 20)

## **2. Objetivos y Metodología**

### **2.1. Objetivos del estudio**

En este apartado se dará a conocer el propósito principal de la investigación y lo que se quiere lograr a través de ella así mismo y se enfocará en los alcances que se van a conseguir con la investigación.

#### **2.1.1. Objetivo general**

Fortalecer el programa Tejiendo Sueños a través de estrategias que garanticen la auto sostenibilidad del proyecto.

#### **2.1.2. Objetivos específicos**

- Diseñar un cuestionario para levantamiento de la información
- Aplicar el cuestionario desarrollado a los responsables en cada colegio seleccionado
- Sistematizar la información obtenida para su análisis
- Definir estrategias para fortalecer el programa tejiendo sueños.

### **2.2. Metodología desarrollada**

En este numeral se dará a conocer de qué forma se efectuó la investigación y los parámetros y criterios que se tuvieron en cuenta al momento de realizar cada entrevista, los criterios de selección de la muestra y las preguntas para recopilar la información.

### 2.2.1. Selección de la muestra

La selección de los colegios a entrevistar se realizó de manera aleatoria en conjunto con la dirección de mercadeo de la fundación y la coordinación del programa, tomando como guía la base de datos de colegios existente y bajo los siguientes criterios:

- Ser un colegio vinculado actualmente a la fundación mediante el programa Tejiendo Sueños.
- Haber sido un colegio vinculado al programa Tejiendo Sueños de Fundamor.
- Tener un responsable del proyecto al interior del colegio
- Haber participado mínimo en una oportunidad en la agenda programada para el programa tejiendo sueños.
- Aceptar la invitación a hacer parte de esta investigación cualitativa, disponiendo de 30 minutos para realizar la entrevista.

**Tabla 2.** Selección colegios

Nombre del Colegio	Nombre del Contacto	Cargo	Celular	Entrevistador
Colegio Alemán	Claudia Widgens	Coordinadora Servicio Social	3504128834	Jorge/Jefferson
Colegio La Arboleda	Alejandro Cárdenas	Coordinador Académico	3218003693	Jorge/Jefferson
Colegio Tacuri	Beatriz Henao	Coordinadora bienestar	3167628775	Jorge/Jefferson
Colegio Inglés de los Andes	Javier Mauricio Reyes	Psicólogo	3187575535	Jorge/Jefferson
Américas Unidas	Alba Lois Torres	Secretaria Académica	3105305514	Jorge/Jefferson

**Fuente:** Elaboración propia

## 2.2.2. Metodología para levantamiento de información

Se analizó en conjunto con los directivos del programa, las mejores preguntas para poder conocer e indagar en los factores más relevantes del programa y por medio de un protocolo poder estandarizar cada entrevista.

### 2.2.2.1. Cuestionario

**Tabla 3. Cuestionario**

<b>Preguntas a Desarrollar:</b>
1. Nombre y cargo
2. Colegio.
3. ¿Que conoce acerca del programa tejiendo sueños?
4. Mencione alguno de los objetivos que el programa pretende cumplir con los participantes.
5. Conoce cuál es la metodología y fases planteadas en el proyecto. Enúncielas.
6. ¿Cree que el programa en su institución educativa ha alcanzado los objetivos planteados?
7. Crees que las actividades del programa propuestas en su institución educativa son acordes a los objetivos del programa.
8. ¿Cuál es la mayor fortaleza del programa según su opinión.
9. ¿Cuál es la principal oportunidad de mejora del programa según su opinión.
10. ¿Cuál es su opinión frente a los facilitadores y/o talleristas del proyecto.
11. Considera que las propuestas de los temas para la fase de sensibilización son apropiados para sus estudiantes
12. ¿Cual temática le gustaría poder incluir en el portafolio de opciones de temas?
13. ¿Cuál es su opinión y/o percepción de la venta de galleticas como mecanismo de financiación y aporte para la auto sostenibilidad de la función social de Fundamor?
14. ¿Cuáles han sido los inconvenientes presentados en el transcurso de la ejecución del programa?
15. En su opinión cuál cree que puede ser un alternativa ( a las galleticas) que cumpla el objetivo del proyecto ( auto sostenimiento económico),
16. ¿Qué comentarios tiene del programa tejiendo sueños?

**Fuente:** Elaboración propia

#### **2.2.2.2. Protocolo**

Por medio de este documento se dará a conocer el alcance y metodología a llevar a cabo al momento de realizar la investigación cualitativa. Se dará apoyo a las personas involucradas en la presente investigación, suministrando parámetros estándares para garantizar resultados verídicos y sustanciosos. (Castro, 2010)

Las entrevistas a aplicadas para esta investigación, serán de tipo semiestructurado, por esa razón de acuerdo a lo que dice Castro (2010), se guiará al entrevistado por medio de preguntas previamente definidas, las cuales servirán de guía, sin embargo el entrevistador tiene la posibilidad de profundizar o precisar en temas que le llamen la atención con el fin de indagar más sobre alguna idea.

Las preguntas que se realizadas serán de tipo Explicativo, dando desarrollo a algunas teorías y causas de los fenómenos que hay en los procesos de las entidades estudiadas. De la misma manera las preguntas a trabajar en la investigación, se clasifican como múltiples o comparativas, en este tipo de preguntas, se realiza el mismo cuestionario en todos los casos de análisis y se busca dar respuesta mediante la comparación de respuestas y la búsqueda de relaciones entre si, para de esta manera considerar las conclusiones mas solidas

En el análisis cualitativo, haremos una entrevista por cada unidad de análisis (Colegios seleccionados), buscando que dicha entrevista sea resuelta por la persona directamente encargada de la relación con la fundación, Coordinadores, Psicólogos o profesores. Previamente a iniciar cada entrevista se socializara de manera formal el objetivo de la misma y su alcance, con el de generar un vínculo de cercanía y confianza con el entrevistado.

Por consiguiente se llevara la información de cada entrevistado a una matriz donde se categorizaran los factores más relevantes del cuestionario de esta forma se podrá estandarizar para realizar una comparación analítica y sistematizar los resultados obtenidos en la investigación.

### 3. Resultados

Cabe relacionar que hace varios años atrás la ONG Fundamor tenía otra visión con una población vulnerable en enfermedades relacionadas con la niñez y más específicamente, con el sistema inmunológico como el VIH/SIDA que representan un interés genuino por parte de la sociedad, el cual momento de la etapa de acercamiento y/o sensibilización con los participantes del programa tejiendo sueños generaba un gran impacto en los adolescentes y jóvenes.

Otro punto vital es la necesidad del sostenimiento financiero, en pro de continuar ofreciendo ayuda a los niños que ahora se encuentran en los proyectos actuales de la fundación, esto ha motivado a revisar los programas de auto sostenimiento para alcanzar la vinculación de la sociedad; en nuestro caso los colegios; sabiendo que la obtención de estos recursos garantizará la prestación de un adecuado servicio, para un mejoramiento constante de la calidad de vida de los niños de estos programas.

Si bien, cada programa se propone objetivos para alcanzar ingresos económicos para la fundación, la estrategia de tejiendo sueños, en particular, es que cada uno de los jóvenes se comprometan en realizar todo el contenido del programa para que se puedan conseguir esos recursos económico y su trabajo social. Esta estrategia de vinculación para nuevos colegios hasta ahora no ha sido suficiente, ya que se observa que existen bastantes opciones para que los jóvenes realicen su trabajo social y les brinda a los adolescentes una experiencia realizar este tipo de actividades la con mayor compromiso.

### **3.1. Resultados obtenidos**

Una vez aplicada cada una de las 5 encuestas con los colegios seleccionados, como resultado obtenido esta la recopilación de las respuestas a las preguntas efectuadas a los responsables por colegio las cuales se puede consultar en el anexo 1. Con dicha información se elaboró una matriz de descargue, con el objetivo de agrupar respuestas y hacer análisis globales por institución o de una variable en específico con las diferentes percepciones por colegio.

En el anexo 2 podrá encontrar un documento en Excel, donde el eje Y está el listado de los 5 colegios entrevistados y en el eje X las variables más representativas para la investigación.

- Caracterización del entrevistado y Colegio
- Conocimiento acerca de programa: Objetivos y Metodología
- Cumplimiento del objetivo del programa
- Fortalezas del programa
- Oportunidades de Mejora
- Talleres – Visitas a la Fundación – Facilitadores
- Opiniones frente a la estrategia de financiación
- Alternativas de organizaciones para labor social (Competencias)

### **3.2. Discusión de resultados**

- Debido a que la gran mayoría de los colegios entrevistados llevan mas de 7 años vinculados con la Fundamor, pudimos identificar que el vinculo y los lazos cercanos

están entre las instituciones y la Fundación en general, debido a que inicialmente todos los aportes por parte del colegio iban dirigidos a la Fundación y sus programas de apoyo a niños e inclusive adultos con VIH positivo, mostrando esto que 3 de los 5 colegios no tienen claro que es Tejiendo Sueños ni sus objetivos como programa. “Tejiendo sueños, es un programa relativamente nuevo para mí. Me da la impresión que el servicio social es algo diferente al programa tejiendo sueños, el cual tiene un enfoque grande en el día de la galletica, en recoger plata.” Claudia Witgens (Colegio Alemán) / “Inicialmente la relación que tuvimos con el conocimiento con FUNDAMOR fue cuando ellos tenían el objetivo de apoyar los niños con VIH y no solo niños sino adultos, entonces la relación nace con ellos desde el apoyo a la fundación con el propósito de que todo lo que se hiciera en el trabajo social, fuera apoyando a estos niños.” Alejandro Cardenas (Colegio la Arboleda)

- Observamos una relación inversa entre el número de años de vinculación con la Fundación / Programa Tejiendo Sueños y el conocimiento de objetivos y fases del programa.
- A pesar de la falta de conocimiento del programa y sus objetivos, 3 de 5 de estos colegios manifestó que no se han cumplido los objetivos esperados en las visitas de los estudiantes, han tenido poco impacto en ellos y han sido talleres no muy bien recibidos por los estudiantes. “Las últimas 2 visitas (2015 y 2016) sentí que no se cumplió para nada el propósito de la visita ni del servicio social ni de nada, el único enfoque fue el tema de la venta de las galleticas,” Claudia Witgens (Colegio Alemán) / “Años después, empezaron unos talleres distintos, unos talleres más de juegos, de

actividades como para cuidarse sexualmente, después giró ya más a cosas del apoyo a estas comunidades pobres” Alejandro Cardenas (Colegio La Arboleda).

- Cinco de cinco colegios encuestados relacionan de una manera directa y obligatoria al programa con el recaudo de fondos, con la galletica como medio de financiación para el programa. “Después de esto los muchachos van a la Fundación, se les da el primer taller y ahí se les entregan las galletas” Janier (Colegio Ingles de los Andes)
- Dos de los cinco colegios encuestados, manifiestan que la Fundación Fundamor solo está enfocándose en la recolección de recursos para su auto sostenibilidad y han dejado de lado el impacto social con el programa. “yo respetuosamente le diría ellos están muy acomodados con el ingreso que tienen, es decir, pues si saben que los colegios les aportan plata lo hacen. Yo le dije a Norma: “¿no hay una opción que aunque sea el sábado recibieran a unos pelaos?”, “no porque no viene a trabajar nadie el sábado”. Alejandro Cardenas (Colegio La Arboleda)
- El 100% de los colegios encuestados desean tener una participación mas activa con el programa Tejiendo Sueños, donde puedan hacer aportes más significantes y de impacto, expresan el deseo de tener mayor contacto con los niños a los cuales les llega los aportes. “Yo creo que es vincularlos más con los niños. Porque en los talleres el único ratico que queda es para visitar la fundación y la verdad eso es lo que engancha muchísimo más.” Beatriz Henaó (Colegio Tacuri) / “Talleres menos teóricos y con tanta charla” Claudia Witgens (Colegio Aleman)
- Para 4 de los 5 colegios, galleta se ha convertido en algo rutinario y monótono, en el que la fundación asegura unos ingresos importantes como aporte de cada estudiante,

saliéndose esto del foco central que es tener un espacio en el que cada estudiante haga un aporte a la sociedad.

- Dos de los cinco colegios encuestados afirma que el programa tiende a mostrar el método de auto sostenibilidad del recaudo de aportes por la galletica como una obligación, asumiendo que no es el mecanismo indicado para que los adolescentes tengan esa experiencia que les deje incentivados a conocer sobre los temas sociales o generar impacto social. “Me da la impresión que el servicio social es algo diferente al programa tejiendo sueños, el cual Tiene un enfoque grande en el día de la galletica, en recoger plata.” Claudia Witgens, Coordinadora del servicio social colegio alemán.
- Por otra parte, existe una opinión que mancomunada de las cinco instituciones educativas las cual fueron parte de la investigación, que la mayor intención que tiene el programa es sensibilizar a los jóvenes de tener una intervención social como un proceso para avanzar en su propio desarrollo humano, más allá de un simple acto de ayuda material, pero esta sensibilización se está perdiendo al no encontrar la manera de conectarlos con la ejecución del proyecto, y el objetivo del programa se ha perdiendo y paso a ser únicamente la generación de recursos para la fundación y no hay nada de sensibilización, ni labor social. “Las ultimas 2 visitas (2015 y 2016) sentí que no se cumplió para nada el propósito de la visita ni del servicio social ni de nada, el único enfoque fue el tema de la venta de las galleticas, sentimos bastante presión de parte de Fundamor a los chicos en el tema que tenían que vender las galletas en contraprestación por los talleres” Claudia Witgens, Coordinadora del servicio social colegio alemán

- También encontramos en nuestros hallazgos que cuatro de los cinco colegios mencionan que facilitadores o talleristas tiene las habilidades y metodología para realizar las dinámicas y ejercicios para las actividades propuestas, es un personal capacitado e idóneo. “A mí me ha gustado mucho la metodología, me gusta mucho porque es mediante el juego, y eso obviamente cala”. Beatriz Henao Colegio Tacuri.

#### **4. Plan de Mejoramiento, Conclusiones y recomendaciones del estudio realizado**

Una vez analizada todas las entrevistas se planteara propuestas a las directivas del programa Tejiendo Sueños de la Fundación Fundamor, para buscar atacar cada una de las problemáticas encontradas y de esta manera fortalecer el programa.

Plan de Mejoramiento propuesto.

- Con el objetivo de dar a conocer de manera eficaz el programa, se debería de realizar una reunión con cada unos de los representantes de colegios, podrá ser de manera individual o grupal, en el que se presente a totalidad el programa teniendo sueños, con sus objetivos y fases.
- Conocer de manera puntual los intereses en cuanto a temáticas de talleres a las cuales las instituciones están interesadas y de esta manera reenfocar la propuesta de los mismos.
- Realizar evaluaciones de cada uno de los talleres y facilitadores por parte de cada colegio una vez finalizada la visita y el recibimiento del taller.
- Como principal reforma al programa, con un gran alto grado de importancia según el análisis efectuado, se debe de invocar actividades de sensibilización a los estudiantes, desde lo vivencial y no lo teórico, se propone que los talleres teóricos sean más cortos y se genere un espacio con alguna actividad de incidencia social en cada una de las visitas.
- El lenguaje de comunicación que se debe de usar en cada una de las interacciones con las instituciones no puede ir dirigida a la estrategia de financiación (la galletica), esto

debe de ser algo secundario. Los Colegios no pueden sentir que para la fundación lo mas importante es el aporte económico.

- Para generar mayor enganche entre cada estudiante involucrado y el programa, planteamos la importancia de generar vinculo cercano con los directamente beneficiados por el programa, es decir que los estudiantes sepan que se esta haciendo con el dinero que recogieron y visualmente se les comunique.
- Generar actividades en conjunto con los niños beneficiados en las que se puedan aportar al programa desde otros ejes diferentes al económico. Refuerzo en tareas, enseñanza de música, actividades lúdicas y culturales.
- Al finalizar cada año se propone tener reunión con cada coordinador, psicólogo o rector de los colegios para hacer una evaluación tipo DOFA

#### **4.1. Conclusiones**

El proyecto tejiendo sueños a través de los últimos años ha tenido múltiples variaciones en sus esquemas de participación con las instituciones y uno de sus grandes impactos de sensibilidad se está perdiendo , ahora es un gran reto sostener la dinámica del contacto con los niños a los jóvenes participantes del proyecto , sin embargo se pueden integrar más estrategias que generen el impacto social y auto sostenimiento alineados a los objetivos principales del proyecto, por otro lado el programa debe de mantener el desarrollo y ejecución del proyecto con indicadores medibles de manera que se pueda tener control y planificación del proyecto.

#### **4.2. Recomendaciones**

La fundación debe de proponerse en realizar dentro su planeación estratégica este tipo de estudios preferiblemente cada 2 años para evaluar cada una de los objetivos del programa.

La fundación requiere de un enfoque y/o personal para fortalecer los canales de comunicación dentro de cada una de las instituciones vinculadas para que se retroalimenten en cada uno de los procesos realizados años tras año, dándole un parte de satisfacción en todos sus aportes y colaboración en las actividades realizadas.

### 4.3 Plan de mejoramiento

Objetivo de mejora	Estrategia	Actividad	Responsable	Logro esperado
Conocimiento total del programa por parte de los colegios	Reunion de acercamiento con los colegios participantes	Envío de invitación a Coordinadores / Psicólogos	Coord. Mercadeo	Asistencia total de los invitados
		Presentación completa del programa	Coord. Mercadeo / Director	Interiorización total de los objetivos del programa
		Conversatorio con responsables de Colegios	Coord. Mercadeo	Conocer profundamente expectativas de los colegios
		Presentación de plan de trabajo para el año	Coord. Mercadeo	Compromiso de todos los colegios con las actividades
Reforzar las actividades existentes en el programa para involucrar mayor componente social	Dar un nuevo enfoque a los contenidos de los talleres para generar cercanía e impacto en los participantes	Reestructurar las tematicas de los talleres, según el conversatorio del punto anterior	Equipo de Mercadeo	Taller mucho mas llamativos a los estudiantes
		Generar espacio de mayor relacionamiento con los niños beneficiarios.	Equipo de Mercadeo	Sencibilización entre los aportantes al programa
		Dar visibilidad entre los aportantes el proposito de las donaciones y su impacto	Equipo de Mercadeo	Compromiso con la continuidad del programa
Lenguaje de comunicación entre la Fundación y los Colegios	Trasmitir a las instituciones la importancia de su vinculación desde su aporte social y no el economico	Al momento de la entrega de las galleticas, no haerlo ver como una obligación, dar la opción que cada Colegio decida cuantas galleticas recibirá	Dirección de Mercadeo	Una donación realmente voluntaria y no impositiva

## 5. Bibliografía

- Cabal, J. (1991). *Mercadeo social*. Cali: Ed. Fes.
- Capalbo, L. (2009). *Organizaciones Comunitarias: Expresión Social De La Conciencia Planetaria*. Obtenido de <http://www.unida.org.ar/>: <http://www.unida.org.ar/Virtuales/Economia/M4/Clase%20IV%20b.pdf>
- Castro, E. (2010). *El Estudio De Casos Como Metodología De Investigación Y Su Importancia En La Dirección Y Administración De Empresas*. Obtenido de [dialnet.unirioja.es](https://dialnet.unirioja.es/): <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3693387.pdf>
- Cohen , J., & Arato, A. (1992). *Sociedad civil y teoría política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Coss, H., & Zuñiga, L. (2003). *El Papel de las Organizaciones No Gubernamentales en un Gobierno Democrático*. Obtenido de [library.jid.org](http://library.jid.org/): <http://library.jid.org/en/mono42/cross%20y%20leon.doc>
- Cruz , A., & Espinoza, J. L. (2002). *Mapeo y caracterización de la sociedad civil en Honduras*. Obtenido de [www.iadb.org](http://www.iadb.org/): <http://www.iadb.org/sds/doc/sgc-00-S.pdf>
- Fernandez, R. (1999). Escenarios presentes y futuros para las ONG: ¿Qué terminaremos siendo. *Desde la región*(29), 4-15.
- González, A. (2014). Nuevas Formas De Ciudadanía: Las Entidades Del Tercer Sector Social. *Revista Qurrriculum*, 129-148. Obtenido de <https://riull.ull.es/>: [https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/4429/Q\\_27\\_%282014%29\\_06.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/4429/Q_27_%282014%29_06.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de Mercadeo*. México: Pearson.
- Levinson, J. (1985). *Guerrilla Marketing* (Primera ed.). México: Mc Graw Hill.
- Mejía, S., & Zea, A. (2003). *Caracterización de los estilos de liderazgo en las ONGA más importantes de Antioquia - Tesis de Pregrado en Ingeniería Admnsitrativa*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia.
- Mezzalama, F., & Schumm, S. (1993). *Cooperación con las ONG: actividades operacionales para el desarrollo del sistema de las Naciones Unidas con organizaciones no gubernamentales y gobiernos a nivel popular y a nivel nacional*. Obtenido de [www.unsystem.org](http://www.unsystem.org): [http://www.unsystem.org/jiu/data/reports/1993/sp93\\_01.pdf](http://www.unsystem.org/jiu/data/reports/1993/sp93_01.pdf)
- Moreno, J., & Avendaño, R. (2009). *El papel mediador de las organizaciones no gubernamentales en la capacitación y educación popular en México*. Obtenido de [www.iacd.oas.org](http://www.iacd.oas.org):  
[http://www.iacd.oas.org/Interamer/Interamerhtml/Riverahtml/riv\\_zav\\_mor](http://www.iacd.oas.org/Interamer/Interamerhtml/Riverahtml/riv_zav_mor)
- Pérez, G., Arango, M., & Sepulveda, L. (2011). Organizaciones no gubernamentales ONG. hacia la construcion de su significado. *Ensayos de economia*, 243-260. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/29490/1/27942-98991-1-PB.pdf>
- Pérez, L. (2004). *Marketing Social: Teoria Y Practica*. México: Prentice Hall.
- Rodriguez, L. (2017). El desarrollo de las ONG de mexico y sus coincidencias con los objetivos para el desarrollo sostenible. *ciriec españa, revista de economia publica*, 64-65.
- Vargas , H., Toro, J., & Rodriguez, M. (1992). *Acerca de la naturaleza y evolución de los organismos no gubernamentales –ONGs– en Colombia. Bases para la comprensión del fenómeno*. Bogotá: Fundación Social.

World Bank. (2004). *NGO World Bank collaboration*. Obtenido de [wbln0018.workbank.org](http://wbln0018.workbank.org):

<http://wbln0018.workbank.org/essd/essd.nsf/d3f59aa3a570f67a852567cf00695688/ce6b105aaa19360f85256966006c74e3?OpenDocument>

Zavala, L. (1994). Las ONGD en España. Origen y evolución. *Directorio ONGD*, 214-225.

Zyman, S. (1999). *El final del marketing que conocemos*. Barcelona: Ediciones Gránica S.A.

## 6. Anexos

### *Anexo 1 Entrevistas*

**Claudia witgens:**  
**Coordinadora del servicio social**  
**Colegio Alemán**

JEFFERSON: Este espacio es muy importante para el proyecto que estamos realizando, buscando identificar mejoras en el proceso que se está llevando a cabo en la fundación FUNDAMOR. Recibimos la mayor información que usted tenga respecto al programa. ¿Su nombre completo cuál es? ¿Cuál es su rol aquí en el Colegio Alemán?

CLAUDIA: Mi nombre es Claudia witgens, soy la coordinadora, quien acompaña a los chicos de grado once y doce en el servicio social.

JORGE: ¿Cuánto tiempo lleva haciendo esto?

CLAUDIA: Aquí en el colegio cinco años.

JORGE: ¿Los cinco años han estado con FUNDAMOR en el tema de servicio social?

CLAUDIA: Si pero en los primeros años más que en los últimos dos

JORGE: ¿En que consiste el programa *tejiendo sueños*, que conoce usted acerca del programa?

CLAUDIA: Para mi *Tejiendo Sueños* en sí, es relativamente nuevo, como han ido cambiando la estructura, el nombre y todo. Digamos más bien yo podría decir, el contacto que hemos tenido nosotros dentro del servicio social con FUNDAMOR porque a mí me parece que son dos cosas aparte. Si hablan del programa *Tejiendo Sueños*, me da la impresión que se enfoca mucho en el día de la galletica, en la venta de galletas, en recoger plata, que es un punto que yo he criticado al mejor estilo alemán, fuertemente todo el tiempo. Para nosotros también ha sido; pero los últimos dos años no; visitar FUNDAMOR con los chicos en la semana CAS, que es una semana que yo tengo en octubre, por el cuarto día es con los chicos de grados once a proyecto de labor social. Los primero tres años tuvimos un día en FUNDAMOR, pero lo cancele hace dos años porque la verdad la oferta que había, la actividad que había, no me pareció ni útil, ni a mí ni a los estudiantes.

JORGE: ¿Que hicieron en esa oportunidad?

CLAUDIA: Normalmente se hacía un taller, el primer año estuvo bastante bien porque hicimos un taller sobre el tema VIH, prevención; yo voy con chicos de quince, dieciséis años, que ven una temática que me parece muy importante. Uno siempre piensa que ya saben, que

se manejan esos temas en el colegio, en la familia, y la verdad muchas veces no es así. El primero y el segundo taller estuvieron muy bien porque fueron muy al tema y a los chicos les gusto, los tocó, tuvieron como un espacio también para consultar. Lo especial de FUNDAMOR es que manejan esa temática, y dan mucha información a unos chicos que a veces les da pena, cuando es gente conocida, en el colegio, con sus papas, eso me gustó. Lo que después logramos también dos años era que los chicos míos se podían integrar con los chicos que están allá en FUNDAMOR, han llevado manualidades para hacer con ellos, pintucaritas, diferentes cosas; eso fue muy bueno.

Después, hubo un cambio y se hizo un taller, que yo salí preguntándome ¿a que fuimos? también hubo cambios con las personas que acompañan ese proyecto. Hubo un taller que yo no entendí ni de que fue, los chicos también me preguntaron, ¿eso para que fue? y otro colega que nos acompañó que no tiene que ver normalmente con el trabajo social, me dijo: ¿eso que fue?

Fui y hablé porque yo soy muy directa, muy franca, todavía muy alemana, y cuando algo no me gusta yo pienso que es importante decirlo, de manera respetuosa.

La vez pasada que fuimos no le vi utilidad al tema para los chicos para tenerlos allá un día, este año tampoco vamos a ir.

JORGE: ¿Recuerda cuál fue el último año que fueron?

CLAUDIA: Fue en el año 2016.

JORGE: ¿En todas esas participaciones se involucró el tema de la galletica?

CLAUDIA: Ese siempre fue el tema que empujaron fuertemente, digamos, para mí una cosa es el día de la galletica en los centros comerciales que yo puedo promover con los estudiantes como una actividad puntual, último fin de semana de noviembre o primero de diciembre, van de manera puntual, están allá, yo les hago visita, eso lo veo como un punto suelto, independiente, porque no le veo tanto contenido, eso es una cosa de colaborar para gestionar algunos recursos.

Lo que a mí siempre me ha incomodado mucho, es que las veces que hemos estado en FUNDAMOR hubo mucha presión sobre los chicos, de cómo contraprestación tener que vender galletas. Aquí en el colegio manejamos ciertas políticas, lo que es la parte de venta, aunque sea para los proyectos, se puede hacer, pero esto requiere una logística, unos permisos, unos manejos que tenemos.

Pero allá obligan a los chicos a hacerlo, yo me siento incomoda. Yo allá me levante y dije: que pena con ustedes chicos, solo para que sepan, esto no es obligatorio, los que lo quieran hacer, bien puedan, pero no lo vean como que tienen que hacerlo, porque nosotros como colegio negociamos con FUNDAMOR y el colegio le pagó a FUNDAMOR por los dos días que fuimos.

JORGE: Entonces ese fue el aporte a manera institucional.

CLAUDIA: Exacto. Y ese siempre ha sido un punto que a mí me ha incomodado muchísimo, porque han sido muy insistentes. Yo digo: bueno, preséntenlo como una opción por si hay

chicos que lo quieran hacer, pero la presentación siempre fue: miren, ustedes están aquí entonces por persona tantas galletas. Y la verdad he hablado con ellos varias veces fuertemente. Y me dicen si, si, tienes la razón, entendemos, la próxima vez vamos a ser más suaves, pero vuelven y hacen lo mismo. Por eso la verdad nos hemos alejado y este año estoy organizando la semana CAS que es en octubre, tampoco vamos a FUNDAMOR porque la verdad eso ha causado un poco malestar.

JORGE: La verdad es parte de lo que estamos haciendo. El fin de todo, es conocer un poco las percepciones de los diferentes clientes o colegios para poder plantear estrategias de mejoramiento del proyecto y el programa. Entonces buenísimo y muchas gracias por su sinceridad frente a todo eso.

Usted conoce o le informaron en su momento, ¿cuál era el objetivo del proyecto con los estudiantes, que se quería lograr o a que apuntaba este proyecto? O ¿este programa?

CLAUDIA: A mí me parece que lo han enfocado mucho a generar recursos. Lo que percibo es como: hay que vender porque necesitamos plata, yo entiendo que necesitan plata, sí, no hay duda.

Pero también la cosa es, ¿qué importancia le doy, que tanta fuerza hago? Los chicos igual, están sensibilizados y saben que esas fundaciones tienen que financiarse de alguna manera y que muchas veces no hay un aporte estatal o algo, también se sabe. Yo los preparo antes de visitar los proyectos, ellos tienen una información, pero digamos que ellos digan: miren queremos sensibilizar a los estudiantes de grado once que vean temas sobre VIH, prevención, que vimos también parte de la tarea o algo, que para mí es lo que FUNDAMOR también debería hacer.

JORGE: ¿Que otro aspecto conoce o identifica cuales son las fases del proyecto?

CLAUDIA: Espontáneamente no, seguramente debo tener algún documento. Pero así que lo tengo aquí presente no.

Nosotros fuimos hasta la fundación, los talleres eran allá. Eso fue algo que también propusieron hacer, no sé cuántos talleres aquí en el colegio y la verdad no era realista. Estos chicos tienen clase todos los días de 7:20 am hasta las 4 pm. El servicio social es adicional en su tiempo libre, ellos querían venir aquí no sé cuántos días, que yo les dije: no, que pena con ustedes, eso no es realista manejarlo.

Yo tengo una hora por semana, y puedo manejar este espacio de tiempo, pero no puedo dejar esto durante dos meses para que FUNDAMOR cumpla sus talleres. Y nunca para actividades CAS se autoriza que los chicos se ausenten de otras actividades académicas, la verdad no es realista.

JORGE: En su caso puntual digamos que fue una visita de ustedes a la fundación, después de un tiempo venta de galletas y finalmente participación en el día de la galletica ¿esas fueron las fases para su caso puntual?

CLAUDIA: La venta de galletas se hizo el año antepasado, porque la verdad solo lo hemos hecho una vez, porque como dije yo me he negado mucho de obligar a los chicos y dar una contraprestación por el taller que el colegio pagó y dije siempre, si alguien quiere lo pueden hacer, no voy a decir que no lo pueden hacer y tuvimos un año que salimos de allá que hubo varios chicos que querían hacerlo, entonces fue cuando de FUNDAMOR trajeron las galletas, yo les recibí y lo vendieron aquí y por sus casas.

JORGE: ¿Participaron en el día de la galletica?

CLAUDIA: Si, eso sí.

Eso sí lo hemos hecho y siempre tenemos estudiantes de once y doce que van a el día de la galletica en diferentes centros comerciales y yo. Porque siempre estoy haciendo el recorrido donde hay estudiantes nuestros en los centros comerciales, allá también aparezco.

JORGE: ¿Cree que los objetivos con los muchachos en cuanto a los talleres se cumplieron? ¿Sí lograron conectarse y sensibilizarse, se alcanzó el objetivo con los talleres?

CLAUDIA: Yo diría que muy poquito. Por lo menos para la expectativa mía, que tenía frente a los talleres y lo que se había hablado antes.

Una vez me quede una hora allá sentada, me levante y fui y les dije: hola que pena pero ¿no es que acordamos una cosa así y aza? porque la verdad estuve perdida.

Y también por lo que comentan los chicos, ellos deben escribir un informe de cada día de actividad, entonces uno ve un poco lo que refleja, lo que comentan y la verdad lo que yo veo es que no captaron la idea principal.

Dos o tres veces también le dije a FUNDAMOR que la persona encargada del taller, no me parecía la persona adecuada en el manejo de esos chicos. Cuando uno tiene un grupo de 20 o 30 chicos de 15 años, hay que saber manejar muy bien el grupo; yo tampoco soy la súper experta pero hay ciertas cosas que uno ve que se la sale el grupo de la mano y entonces se pierde el día.

JORGE: ¿Cuál cree usted que puede ser la fortaleza principal del programa?

CLAUDIA: Para mí si hablamos a nivel de colegios, de estudiantes, de querer como involucrarlos en el tema, para mí la clave es poder integrarlos con los chicos que están allá. Porque la teoría que se trasmite es una cosa, puede ser una parte, lógicamente hay que darles algunas bases, fundamentos teóricos, en eso si estoy de acuerdo, pero lo que normalmente mueve a los chicos es cuando pueden interactuar y también porque eso les quita como el miedo. Porque no hay que pensar que ellos no se preocupan.

Esa interacción se hizo solo dos veces hacer unos años. Y esta es una forma en donde se puede transmitir mucho más.

Además sientan a unos chicos de quince o dieciséis años, por horas allá en ese salón, que además es una pésima ubicación me parece, el ambiente es horrible, la ventilación, la luz, es un espacio horrible, si uno no tiene algo que los atraiga o los mueva, media hora o una hora, ya están en otro mundo.

Mirar bien la persona que maneje el taller y que no sea solo hablando, hablando, no me parecía la forma adecuada de transmitir una información a unos chicos que manejan unos recursos tecnológicos muy diferentes.

Solo con el hecho de la metodología, que puede tener buena información pero la forma de presentarlo como que ya se desconecta y si se podría intercalar eso un poco más con el grupo yo creo que el efecto sería mucho mejor.

JORGE: El tema de la galletica como medio de financiación, usted lo ve como en si la galleta o la forma en que se hace tan impositiva o...

CLAUDIA: Esto si es muy mío, es la forma en como se hace, es mucha presión que yo he percibido, me ha tocado ponerme bástate firme, porque aquí no lo manejamos así y no lo acepto y no le hablen a los chicos así. Lo podemos hacer pero hay que mirar bien como, porque yo he pagado a otras organizaciones, hacemos actividad aquí en el colegio, hay mucho que se puede hacer, hay permisos para eso, mejor dicho, presentar de una forma un poco más suave.

JORGE: ¿Ustedes hacen para otras entidades lo de venta de algún producto?

CLAUDIA: Sí.

JORGE: En los talleres que temáticas considera usted que pueden ser las más acordes para ellos.

CLAUDIA: A mí me parece que sería bien interesante algo sobre la parte de convivencia, compartir con personas que tienen VIH positivo, como es el manejo, que cuidados debo tener, que se puede sin ningún problema convivir con una persona, teniendo un amigo, aquí en el colegio se nos puede presentar un caso o tal lo tengamos, sino que igual sería una información que se manejaría muy privada, pero darles unas pautas para quitarles el miedo. Todo eso les ayuda mucho porque en cualquier momento les puede tocar, uno no está exento, ese podría ser un punto muy interesante de cosas muy prácticas porque eso es algo que les toca a ellos en su vida y eso les interesa y normalmente ya ponen atención.

JEFFERSON: Si tiene una opinión final respecto al programa o a la pequeña entrevista que tenemos aquí...

JORGE: ¿Estaría usted dispuesta a volver a llevar a los chicos si el programa toma un rumbo diferente y cambia algunas cosas?

CLAUDIA: Eso les quería decir, para mí es una lástima que no quisimos volver, porque la verdad la oferta no fue la adecuada, me parece que es una lástima porque yo pienso que el trabajo de FUNDAMOR es muy bueno, es una temática muy interesante e importante para los estudiantes, pero hay que tener una oferta de ver que les llame la atención. El hecho de ver que aquí tienen una semana, el permiso de no estar en clase, les debe traer un beneficio grande a los chicos, nosotros queremos que se queden con algo y he visto que las tres veces

que fuimos ha sido muy poco al principio y después la verdad fue la razón de decir no justifica seguir.

Si alguna oferta cambiaria, mejorara, que se conozca con anticipación y tengamos la idea de cómo va a ser de verdad, sí.

Si porque me parece que la institución es muy importante y me encantaría, pero la verdad hay que conocer una buena propuesta. Y el tema de la galletica, no el día de la galletica porque ese es un punto aparte, eso para mí también quiere un manejo que hay que coordinar con mucho cuidado, porque eso de recoger recursos no es fácil, me imagino que en otros colegios igual están manejándolo con ciertas restricciones, bueno. Se puede hacer pero hay que hablarlo y coordinarlo bien y no porque se hace en diez colegios así, aquí también hay que hacerlo.

JORGE: Para finalizar; FUNDAMOR tiene una forma de certificar las horas dependiendo de las actividades, ¿usted conoce esa metodología?

CLAUDIA: Si lo conocemos, pero para nosotros no es tan interesante este punto, porque nosotros somos colegio AB, ellos tienen que cumplir las ochenta horas de lo que exige el bachillerato colombiano, pero como el AB exige mucho más, aquí los chicos todos lo cumplen. Aquí hasta hace tres años el AB exigía ciento cincuenta horas, entonces que los certifiquen con ochenta horas por las galletas, pues les queda faltando y desde hace tres años el AB ya no cuenta hora. Lo que exige es que durante dieciocho meses que tiene que estar en el servicio social, actividad constante, que es una actividad semanal. En el grado once y el primer medio año del grado doce, pero no contamos horas. Entonces para nosotros eso no es tan importante. Y para el ministerio de educación quien certifica que realmente lo cumplieron soy yo en primer lugar, porque yo tengo la constancia de todo lo que hicieron, y nosotros como colegio certificamos que sí que cumplieron con lo que exige el bachillerato colombiano.

Sería de mucha ayuda que lleven bien un registro de los niños que van a los centros comerciales, registro fotográfico y de firma de inicio y fin de la actividad.

JORGE: ¿En el colegio alemán los estudiantes van todo el grupo junto a las actividades o ellos tienen la posibilidad autónomamente de decidir a cual institución ir a hacer sus horas?

CLAUDIA: Si, yo llevo toda mi vida laboral en trabajo social, trabajo aquí medio tiempo porque tengo una fundación en el Tolima, y voy en mis días libres a otras instituciones a las que ayudo. Para mí es muy importante, pero yo entiendo que no todo el mundo tiene el mismo interés por el trabajo social pero lo tienen que hacer porque lo tienen que hacer. Aquí en el alemán pueden tener las mejores notas en todas las materias, si no cumplen eso no hay grado, punto.

Entonces hay unos que si les gusta el tema, otros lo hacen porque les toca. Entonces tenemos una lista de unos treinta y cinco proyectos que propongo a los chicos, proyectos con animales, deporte, música, ancianos, niños, hospitales, etc. para que puedan escoger algo que les llame la atención y lo hagan con ganas. No queremos que los chicos queden mal o tengan una mala experiencia, quiero es que ellos ojala sean los que asuman un trabajo social más adelante. Entonces nunca, excepto la semana CAS salimos en grupo, hay otros colegios que sé que van

una vez a la semana, los meten en un bus, pum, arrancan a un proyecto y allá cumplen sus horas, pero nosotros tenemos también proyectos que no podrían recibir tanta gente. Solo la semana CAS no es fácil encontrar sitios en donde pueden recibir treinta estudiantes a la vez que también durante todo un día pueden hacer algo útil. Que tal vez por la población, por el espacio físico no se pueda, entonces tenemos esto que ellos van, la lista de proyectos que yo propongo y ellos pueden proponer también proyectos.

JORGE: Muchas gracias por todo lo hablado. Eso fue todo

CLAUDIA: ¿Nosotros que participamos en esto también recibimos algo? quiero saber si con los demás coincidimos en los puntos.

JORGE: pediremos autorización a los directivos a ver que se les puede compartir a grandes rasgos lo que arroje la investigación

**Alejandro  
Coordinador  
Colegio**

**Cárdenas,  
académico,  
arboleda.**

**JORGE:** Nosotros somos Jorge y Jefferson, somos estudiantes de último semestre de Administración de Empresas de Icesi, y también trabajamos en la misma; Jefferson en la parte de compras, yo en mercadeo, y nuestro proyecto de grado está siendo trabajado junto con FUNDAMOR. El objetivo del proyecto es plantear unas posibles alternativas en cuanto a temas de mercadeo, para mejorar el programa *Tejiendo Sueños*, entonces estamos conociendo primero algunos colegios que están involucrados con el programa, para conocer experiencias. Nosotros somos totalmente externos a FUNDAMOR, entonces la idea aquí es que...

**ALEJANDRO C.:** Pero, ¿ustedes manejan la experiencia del trabajo de grado basados en la experiencia de FUNDAMOR?, y ¿FUNDAMOR sabe que ustedes están haciendo esto?

**JORGE:** Claro que sí, la señora Norma de FUNDAMOR fue quien escribió un correo si no estoy mal.

**ALEJANDRO C.:** No, no me acuerdo, pero bueno.

**JORGE:** Estamos entonces alineados con ellos, con el apoyo de la junta y los directivos, y esta información va a ir directamente a ellos. Entonces como le decía el objetivo aquí es que usted pueda contarnos su experiencia totalmente real, de manera crítica. Como usted la sienta, ese es el objetivo y nosotros poderla dejar plasmada, hacer una serie de visitas a seis colegios ya llevamos tres.

Aquí tenemos una guía de preguntas, lo estamos haciendo bajo una metodología de entrevistas no estructuradas, entonces es solo una guía y lo vamos desarrollando de acuerdo a lo que se vaya dando.

**JEFFERSON:** ¿Tiene algún problema con que lo grabemos?

**ALEJANDRO C.:** No, no señor.

**JORGE:** Inicialmente queremos conocer cuál es su rol o su cargo aquí en el colegio y su nombre completo.

**ALEJANDRO C.:** Me llamo Alejandro Cardenas y soy el coordinador académico de bachillerato, igualmente me toca funcionar con la parte formativa, atiendo de todos los casos de los estudiantes más toda la parte académica de trabajo con los maestros

**JORGE:** ¿Y usted es la persona responsable de todo el trabajo social con los muchachos de once?

**ALEJANDRO C.:** Si, nosotros lo hacemos en noveno. Aunque la ley dice que es decimo y once, nosotros lo hacemos en noveno porque el colegio en decimo y once tiene mucha carga académica y es preferible salir... y se ha hecho en los últimos cinco años y yo creo que nunca ha habido problema con la Secretaría.

**JORGE:** ¿cuánto tiempo lleva usted trabajando con FUNDAMOR?

**ALEJANDRO C.:** hace más de quince años los conozco.

**JORGE:** el programa *Tejiendo Sueños*, ¿lo conoce? ¿Qué sabe del? ¿Que nos puede contar de lo que usted conoce?

**ALEJANDRO C.:** Inicialmente la relación que tuvimos con el conocimiento con FUNDAMOR fue cuando ellos tenían el objetivo de apoyar los niños con VIH y no solo niños sino adultos, entonces la relación nace con ellos desde el apoyo a la fundación con el propósito de que todo lo que se hiciera en el trabajo social, fuera apoyando a estos niños. Y

hace unos diez o quince años, ellos vendían todo su ejercicio de labor social con los niños enfermos de sida, es decir, uno podía ir a FUNDAMOR y ahí conocían la realidad de esa época, ya que el VIH era la cosa más rara del mundo y más llamaba la atención que fuera con niños, que fueran niños hijos de personas infectadas con el VIH. Pero todo el ejercicio que ellos nos mostraban era que la vida de estos niños pues es una vida normal y así era, uno iba allá y eran niños jugando común y corriente y sus pabellones pues donde dormían. Pasó el tiempo y ellos empezaron un poco como a ir cambiando su estrategia en términos de que FUNDAMOR no era solamente para niños enfermos de sida, o con el virus VIH y hace unos tres o cuatro años, lo que sabemos es que ya este nuevo programa busca es atender los niños en situación de vulnerabilidad, por situación de abandono del Estado, pelaos en situación de extrema pobreza. Entonces, creo que ya los últimos niños, que ya deben ser adultos que estaban con el VIH, se fueron a otro lado o crecieron y llevan su vida normal, porque ahorita lo que uno entiende es que ellos pueden llevar su vida normal. Entonces ellos le dieron un giro al trabajo, y el programa lo conocemos ya más con apoyo de niños que están en situación de extrema pobreza. Más es la actividad que ellos están haciendo, es decir, el recoger apoyo de FUNDAMOR, es para dar apoyo a todos estos programas que tienen ellos con, no sé bien la zona. Creo que es de gente muy pobre y ya sabemos que es un número grande de niños, deben tener más de ciento y pico de niños o doscientos que estén apoyando.

**JORGE:** Cuando ustedes participan con un grupo nuevo, ¿a que los invita FUNDAMOR a participar? ¿Cómo son las etapas? o ¿las fases o la metodología en la que ustedes participan?

**ALEJANDRO C.:** Yo diría que el gancho que tuvo FUNDAMOR inicialmente, hace diez quince años, era llevar los pelaos de estas edades adolescentes a que se dieran cuenta de los riesgos que se corrían frente al no cuidarse en tipo de relaciones sexuales, entonces te hablaban del sida, te hablaban de la enfermedad. Eso generaba un impacto en la comunidad nuestra.

Años después, empezaron unos talleres distintos, unos talleres más de juegos, de actividades como para cuidarse sexualmente, después giró ya más a cosas del apoyo a estas comunidades pobres. Ahora por ejemplo el año pasado ya no hablábamos nada en relación con la enfermedad, ya era más como que estos pelaos fueran... ejercicios de liderazgo, actividades de juegos donde ellos se daban cuenta de cómo podían generara como campañas para promover la venta de las galleticas.

**JORGE:** Esas actividades últimas que ustedes hicieron con FUNDAMOR el año pasado ¿qué me cuentan? ¿Ustedes que hicieron? ¿Los invitaron a qué? ¿Qué fue lo que hicieron?

**ALEJANDRO C.:** Fue una charla de un pelado que es muy hábil. Lamentablemente íbamos cincuenta, entonces manejar cincuenta es muy complicado, pero era más unos ejercicios de liderazgo, como actividades de psicología experiencial, pero nada allá en relación con lo que inicialmente era FUNDAMOR.

**JORGE:** Ni siquiera sustancias psicoactivas.

**ALEJANDRO C.:** De pronto así pero más en términos de que los pelaos fueran conscientes de que eso no conduce a nada, pero ya no es el asunto como se pretendía antes y pues supongo que ya ellos quieren darle una mirada distinta a FUNDAMOR, es decir, no se puede seguir asociando a FUNDAMOR con los niños enfermos de sida.

**JORGE:** ¿Después de eso el tema de galleticas cómo fue?

**ALEJANDRO C.:** Después del taller lo que hacen ellos es decirnos: “Ustedes apoyan a través de la venta de las galleticas nuestra razón de ser como apoyo social”. Entonces los pelaos lo que hacen es llegar aquí... es que ellos ya están acostumbrados, entonces yo creo que todos los colegios ya... La semana de la galletica es que los pelaos salen a vender la galleta y aquí los estimulamos a que lo hagan, y casi más o menos es obligado traer cien mil pesos. A cada uno se le dan cincuenta paquetes y algunos lo compran de una. Pero hay gente que critica la actividad como tal. Porque ellos sienten que esto no es ningún servicio social, esto es una venta...

**JORGE:** ¿Ustedes como lo ven?

**ALEJANDRO C.:** yo no lo veo mal, pero para el ejercicio del servicio social es una vaina que no conduce a que el pelado se apersona del servicio social. Distinto sea que FUNDAMOR dijera, tráiganos estos veinte, treinta pelaos y los ponemos a trabajar una semana completa en actividades de servicio social con ellos, así les tocaría ir allá a hacerlo. Pero como FUNDAMOR necesita es plata pues ellos ponen a los pelaos a vender y es lo más fácil. Yo no digo que sea malo.

**JORGE:** ¿Ustedes creen que está generando impacto? es decir ¿a los pelaos les está generando algo de valor?

**ALEJANDRO C.:** En los pelaos en su cabeza esta es vender unas galletas para hacer unas obras económicas y cumplir unas horas que les dan, es decir, la realidad es que no son cuarenta horas porque les dan un certificado, pero no son cuarenta horas, eso es dos horas en una charla y el resto es la venta de los pelaos. Si a mí me dijera FUNDAMOR, mire, además de la venta ellos deben venir aquí, a estar con los niños dos o tres días seguidos y completan quince o veinte horas y hagan ejercicio de labor social, eso sería distinto. Pero aquí es una venta directa de un producto. Que el colegio apoya si, apoya y punto, no se enreda.

**JEFFERSON:** ¿Apoya desde la parte directiva? ¿Porque lo vienen trabajando desde hace años?

**ALEJANDRO C.:** Claro, cuando aquí llega FUNDAMOR con sus cajas de galletas, hay todo un sistema de organización con circulares, con formatos de venta de ingresos, de entregas, entonces los pelaos todos traen la plata aquí, luego viene aquí Norma, recibe cinco millones y pico de pesos, y ya y chao...

**JEFFERSON:** ¿No han trabajado con ningún otro tipo de fundación?

**ALEJANDRO C.:** Este año vamos a empezar a que los pelaos escojan a donde quieren ir a su servicio social. Por ejemplo, yo llame a Norma para que nuestros pelaos hagan servicio social, su respuesta fue: “no porque nosotros cerramos a las cuatro de la tarde, y los sábados nadie viene a trabajar”, entonces bloquearon una posibilidad de que los pelaos de aquí hicieran trabajo de servicio social. Otras fundaciones podrán decir, si tráiganlos que aquí los sábados necesitamos organizar o hay que trabajar. Pero FUNDAMOR, yo respetuosamente le diría ellos están muy acomodados con el ingreso que tienen, es decir, pues si saben que los colegios les aportan plata lo hacen. Yo le dije a Norma: “¿no hay una opción que aunque sea el sábado recibieran a unos pelaos?”, “no porque no viene a trabajar nadie el sábado”. Ósea, yo te abriría, bueno venga, tráigamelos yo lo pongo a clasificar, a organizar, a lavar, que hay que hacer unos arreglos en el taller, pues pongan a estos pelaos a camellar, pero se cierra la posibilidad y ahí no hay servicio social.

**JEFFERSON:** ¿cuál es la mayor fortaleza en su experiencia en el programa? y la principal oportunidad de mejora.

**ALEJANDRO C.:** Ellos son muy organizados, son muy conocidos, es una gente que tienen una muy buena relación con los colegios. Norma trabajó aquí, yo conozco a Guillermo, es papá de aquí, lo conozco también hace muchos años, es decir, ellos son muy organizados, son muy conocidos y la sede es muy linda, ellos como fundación tienen muchas cosas a favor ya montadas. ¿Qué diría yo? que se pensara en la posibilidad de crear un servicio social distinto a la venta de galletas. Mas experiencial, de más tiempo, de otra alternativa como; tráiganlos cuatro sábados y trabajamos con ellos, entonces el colegio pone los buses y se lleva a los pelaos y es obligatorio ir. Pero están muy cómodos con la plata, y listo la plata se les da. Pero ahí es donde está la recomendación que haríamos nosotros.

**JORGE:** ¿qué temáticas cree usted que podrían ser de impacto para los muchachos en cuanto a los talleres?

**ALEJANDRO C.:** Como ellos ya tienen otras razones, sería importante que por ejemplo a los pelaos pudieran darles talleres de trabajo con niños o talleres de cómo crear proyectos de ayuda a fundaciones, o talleres de que al trabajar con estos pelaos de estos colegios, pudieran enseñarles a ellos ¿qué es una fundación?, ¿para qué sirve? ¿Cómo se sustenta? ¿Como se muestra? ¿Qué tipos de ayudas sociales se pueden desarrollar en otros modelos? aquí hay pelaos que les gusta el trabajo social, aparte de que les toque obligatorio hay otros que trabajan con otras fundaciones y les gusta, entonces como fortalecer, como ser emprendedores en este tipo de ayuda social.

**JORGE:** Por último, la galletica es un tipo de financiación que ha usado FUNDAMOR por años, puntualmente en ese medio de financiación usted ¿cómo lo ve? ¿Ustedes como lo han sentido como institución? ¿Los pelaos como lo reciben? y por otro lado, ¿considera que puede haber otra forma de alcanzar ese objetivo que es importante para ellos, que es la financiación mediante otro medio?

**ALEJANDRO C.:** Ya están tan acostumbrados... la cultura de los colegios que ayudan a FUNDAMOR ya lo saben. Hasta en los cronogramas de los colegios aparece la semana de la galletica, se hace en febrero, ya está interiorizado acá.

**JORGE:** ¿Y apoya también la salida a los centros comerciales cuando es el día de la galletica?

**ALEJANDRO C.:** No porque nosotros apoyamos ciento por ciento la venta. Lo que hemos hecho con pelaos que no alcanzan a hacer el servicio social, es que van a FUNDAMOR y se van un fin o dos fines de semana y venden, y FUNDAMOR les agradece y les da la certificación. Pero eso aquí ya está instalado, es decir, eso ya hace parte de... por ejemplo ayer que llame a Norma y le dije. Y ella pensó que la llamaba a quitarle el apoyo. Pero aquí ya los pelaos dijeron: "queremos ir a nuestras fundaciones"; yo le dije a Norma: no tranquila, la semana de la galletica sigue funcionando aquí. Ósea, no ha habido algo que diga en el colegio "ya no más con FUNDAMOR". Yo no sé si ellos han tendió experiencia de que les digan *no más*.

**JORGE:** ¿Cree usted que eso obedece un poco a la relación cercana que tiene el señor Garrido acá? Que él fue parte de acá.

**ALEJANDRO C.:** No porque estos colegios estrato cinco y seis, en eso son muy generosos. Eso ya está instalado, pero si ellos van a buscar un colegio público no les va a funcionar. Porque la gente dice que ¿porque va a tener que vender galletas? ya esto hace parte de la relación que se tiene

**JORGE:** Entonces ustedes los quieren mantener, pero quieren igual suplir el tema de poder generarle a los pelaos...

**ALEJANDRO C.:** Si FUNDAMOR nos dijera mire: "nos integramos a ustedes como un programa de servicio social distinto, además de la venta, pero que nosotros les ofertemos a ustedes formación en servicio social", sería mucho mejor. Los papás verían esto como más interesante aún, pero ahora es tráigame una galleta que nosotros se las vendemos y vamos una mañana allá y pasamos rico con unas actividades pero hasta ahí llega.

**JORGE:** Bueno Alejandro, agradecemos mucho su aporte, fue muy valioso.

**Janier  
psicólogo  
colegio**

**los**

**R.  
andes**

**JORGE:** Nosotros somos estudiantes de último semestre de la universidad Icesi, igualmente trabajamos en la universidad, Jefferson en la parte de compras y yo mercadeo, y estamos haciendo este proyecto de grado en conjunto con FUNDAMOR. El objetivo del proyecto y lo que queremos lograr es poder conocer percepciones de los diferentes actores involucrados en la parte de los colegios, los clientes y de talleristas y demás; y poder generar algunas estrategias y plantear y presentar alternativas para este proyecto, para que este programa tome fuerza y se puedan tomar acciones de mejora en lo encontrado.

La idea es analizar la información y presentar unas alternativas, unas posibles soluciones, algunas propuestas en cuanto a temas de mercadeo y temas de fondo conceptuales del proyecto.

**JEFFERSON:** La dinámica de la entrevista es ir con el lineamiento de unas preguntas guía que ya tenemos preestablecidas, pero lo que nos pueda contar desde su experiencia, mucho mejor. Teniendo esto claro, iniciemos:

Uno de los programas que tiene la Fundación FUNDAMOR es el que se llama “*Tejiendo sueños*”, cuéntenos ¿en qué consiste ese programa?

**JANIER R.:** Este programa hace parte de varios de los programas que tiene la Fundación, lo conocí gracias a la señora Norma Patricia Ochoa. Con quien he tenido relación directa en la fundación. Reconozco que es un trabajo enfocado en los jóvenes, desde tres aspectos: hacer talleres, llevarles a los muchachos una reflexión de lo que son los embarazos a temprana edad, consumo de sustancias psicoactivas y enfermedades de transmisión sexual. Todo esto amarrado a la donación que hacen los muchachos con la venta de la galleta, bien sea en los colegios, con sus familias o en los centros comerciales. Y los talleres son los que de alguna manera han proporcionado que nosotros nos podamos involucrar directamente con la Fundación.

**JEFFERSON:** Dentro de la metodología que ha utilizado el programa, ¿usted qué piensa? ¿ha sido eficiente? ¿si ha llegado a los muchachos? o de pronto ¿ha habido algo en lo que no haya estado de acuerdo?

**JANIER R.:** Realmente me ha parecido muy valioso el enfoque que le han dado los talleristas, a la hora de brindar los mismos. Poder ir a la Fundación también es muy valioso, de hecho ver en estos siete años que hemos estado ahí, el progreso tanto de desarrollo humano como de su planta física. Lo único es que nosotros quisiéramos poder tener los talleres sin que necesariamente este amarrado al tema de tener que buscar la donación por parte de la galleta.

Es decir, los talleres son buenos, sé que también tienen unos costos, muchas veces los colegios lo pueden hacer, a veces no, pero, necesariamente ahí la contraprestación del servicio, es la galleta. Entonces muchas veces los talleres se pagan bajo las donaciones mismas de la galleta.

**JORGE:** ¿Qué le parece esa metodología de financiación de la Fundación?

**JANIER R.:** Es positiva, desde mi punto de vista. Pero uno tiene dificultades frente al tema de directivas, porque aquí se manejan dineros. Porque aquí hay familias que van a decir: "yo no voy a asumir eso como una obligación", entonces no reciben las galletas, por lo tanto no hay dinero, y así luego ya queda muy complicado decirle a este estudiante que no asista al taller. Como también hay familias que inmediatamente mandan la donación y pagan todo, pero esa tampoco es la idea. La idea es que los muchachos hagan el trabajo y den a conocer la Fundación. Pero uno quisiera que la Fundación pudiera tener los talleres abiertos, sin que este amarrado a la galleta.

**JORGE:** ¿Cómo fue su experiencia en las últimas visitas? ¿Qué hicieron y cuales han sido las metodologías en las últimas visitas?

**JANIER R.:** En una primera fase se hace la invitación, asiste la señora Norma, hacemos una reunión con rectoría, coordinaciones, se explica dado el caso a cada dependencia en que consiste el taller, qué se hace, que hay.

Hacemos un cronograma de actividades que esté involucrado dentro del cronograma institucional, para no cruzarnos con otras actividades institucionales. Después de que se define, se inicia con la presentación del programa a los estudiantes.

En resumen, la señora Norma va hasta el colegio hace una conferencia para los estudiantes de más o menos de una hora, ahí se les explica en que consiste esto, se les presenta la Fundación y luego el proyecto, ahí mismo. Después de esto los muchachos van a la Fundación, se les da el primer taller y ahí se les entregan las galletas.

**JORGE:** ¿En la Fundación ven el primer taller del tema que ustedes hayan decidido?

**JANIER R.:** Si, luego se viene la parte de la entrega de las galleticas, se les da un plazo, para que los muchachos de alguna manera hagan este trabajo, de hecho, en colegios se ambienta en tónica de esto. Los muchachos incluso en las reuniones de padres de familia

pueden sacar una mesa y van y colocan sus galletas y los que deseen ir a vender, venden también, ahí. Lo pueden hacer con los mismos estudiantes del colegio, con los maestros del colegio.

Después de eso, se recibe una nueva retroalimentación de esto. Como les digo, me gustaría que los muchachos pudieran filmar las etapas de los tres talleres.

**JORGE:** ¿Después participaron del día de la galleta?

**JEFFERSON:** ¿En los centros comerciales?

**JANIER R.:** Si claro, hemos participado. Puntualmente este último año no lo hicimos porque como se hacía diciembre, entonces nosotros iniciamos el proyecto el segundo semestre, en calendario B. Ahí valdría la pena que apenas empezaran en septiembre para que pudieran amarrarlo de una vez. Aunque lo que íbamos a hacer en caso de que yo hubiera estado allá, era, los que hicieron ese trabajo el año pasado, ahora en diciembre, la idea es que vayan allá. Lo que se hace es que los que vivan en el norte vayan al norte, los que vivan en el sur, vayan al sur.

**JEFFERSON:** Ya describiendo las etapas que son esas en el programa, tiene algo que decir a los facilitadores, a la infraestructura que tiene FUNDAMOR.

**JANIER R.:** Yo sigo insistiendo en el tema de los talleres, y es que ojalá los talleres los puedan recibir los muchachos, completar el ciclo completo, los tres.

**JEFFERSON:** ¿Te interesaría más eso?

**JANIER R.:** Si, los tres. Lo que es la formación con ellos y bueno, esto está supeditado obviamente al tema de las galletas, que los profesores inclusive pudieran recibir el taller, porque también están los directores de grupo de estos grados superiores y que se están presentando en los colegios temas de estos...

**JORGE:** Que tengan herramientas para apoyar...

**JANIER R.:** Por ejemplo, el consumo de sustancias psicoactivas se está dando mucho, lo que es en 9o, 10o y 11o por ejemplo se da muchísimo. Pero también inclusive que se pueda hacer una escuela de padres. Que el taller pudiese amarrar no solamente a los muchachos sino a los maestros y también a los papás, que se pueda hacer una escuela de padres donde se les haga el taller a los papás. Porque los papás también en su momento cuando tenían esta edad les pudo haber pasado cualquiera de estos temas. Que se refresquen y entiendan un poco estas dinámicas y estas situaciones.

**JORGE:** En cuanto al talleristas y a los facilitadores que dados estos espacios, ¿algún comentario? ¿Qué le parecían?

**JANIER R.:** Los talleres han sido buenos, en su parte la presentación, la parte teórica, la dinámica que manejan ellos ahí, que también e inclusive me llaman la atención y creo que hay una parte del taller donde nosotros nos salimos, los profesores, la psicóloga y ya ellos tienen un trabajo más con ellos, más personal, para que ellos no se limiten un poco a lo que van a decir porque lo ven a uno. Pero si me gustaría que pudiese haber una retroalimentación de eso que pudo haber pasado ahí. No necesariamente porque uno va a llegar directamente, pero ya uno puede focalizar algunas cosas ahí.

**JEFFERSON:** Conociendo ya desde ese aspecto el programa, ¿lo ve fortalecido? de pronto sobre los talleres, pero, ¿mejoras que se puedan incluir o temas que se puedan incluir dentro de esa parte?

**JANIER R.:** Yo pienso que esos tres temas son fundamentales, para los jóvenes, pero como te digo, que se pueda ampliar a los papás y a los profesores. Dos, que los talleres puedan estar abiertos a la comunidad, sin que necesariamente haya que vender la galleta, y esto lo hemos hablado un poco con Norma, pero también hay que tener en cuenta que esta actividad es la que suple económicamente muchas necesidades de la Fundación.

**JORGE:** ¿Usted ve el tema de la galleta como una oportunidad de mejora? puntualmente la galleta para usted ¿qué rol juega durante todo el proyecto?, Es algo que es un fortaleza o una oportunidad de mejora o ¿la consideras simplemente como el medio que financia toda esta actividad? ¿Cómo ve el tema de la galletica como tal?

**JANIER:** Yo pienso que es valioso, aunque en algún momento lo hablaba con Norma, de hasta qué punto la galleta puede caer en el cansancio; en que ya los muchachos saben de que la galleta, entonces otra vez la galleta.

**JORGE:** ¿Cree usted que es la galleta o el hecho de tener que vender? ¿Sintió de alguna forma que es obligatorio?

**JANIER R.:** No, de hecho, los muchachos nunca en un gran porcentaje, diría yo, ellos lo hacen en tema de donación, de hecho, hay familias allá en el Inglés de los Andes, por ejemplo la familia Garcia que son los de CERVALLE, es una familia también que colabora mucho con todos estos temas sociales, entonces, creo que dentro de la dinámica de los muchachos eso ya se ha interiorizado bien, y definitivamente es la galletica, pues, cuatro galletas de estas no valen dos mil pesos, pero es simbólico el tema de la donación.

**JEFFERSON:** El mayor impacto que haya generado el programa dentro de los muchachos

**JANIER R.:** Bueno, eso fue hace ya años, hará por ahí unos cinco años, porque se permitía visitar la Fundación, teníamos acceso a los niños, ya no. Ya creo que esa parte... ya no hay niños ahí, ya hay es como un colegio, un jardín, que es el CDI. Entonces eso impactaba a los muchachos.

**JORGE:** El contacto con la comunidad

**JANIER R.:** el contacto con la comunidad, sí. Aunque también en ese instante, también en ese momento, había padres de familia que no firmaban el comunicado y que sus hijos no iban a ir, para que los muchachos no tuvieran contacto con ellos.

**JORGE:** Por el hecho del VIH positivo.

**JANIER R.:** Exacto.

**JORGE:** Ósea que eran las dos vías, es algo que para algunos era muy positivo por el impacto y la relación con estas personas y para otros digamos a los padres...

**JANIER R.:** Un porcentaje mínimo. Digamos que de 20 estudiantes, dos o tres, preferían esto, ¿ya?, pero en su mayoría no. Y era interesante poder tener ese contacto, aunque ahora que hemos ido, se visitan los salones nomas, se saluda y ya. Es más como una visita técnica de reconocimiento a las instalaciones, pero igual vamos al taller. Es decir, que igual nosotros vamos es por el taller.

**JEFFERSON:** Pero usted lo ha dicho, ese contacto que tenían los muchachos con los muchachos que tenían esa condición en ese momento, generaba ese arraigo con el programa.

**JANIER R.:** Claro, porque ya te estas confrontando con un niño ya ahí real, que sabes que está enfermo, que tiene esta situación de salud. Ya ahora no.

En algún momento también participamos en un diciembre en una novena, con ellos. Lo que pasa es que antes teníamos un vínculo más fuerte no? porque en ese momento habían directivas y rector que respaldaba mucho esto. Ya luego entraron otras juntas directivas, otras administraciones que de alguna manera, no es que aislaran totalmente esto, pero tenían otras prioridades en su agenda de trabajo, la prioridad digamos no era el trabajo social, sino más académico. Entonces de alguna manera en la actual administración se ha recuperado un poco esa parte.

**JORGE:** Cómo funciona dentro del Colegio Ingles de los Andes, el tema de escoger con que institución o Fundación va a hacer el proyecto, ¿los pelaos son libres de escoger? ¿ustedes les presentan alternativas? ¿cómo funciona esa parte?

**JANIER R.:** De alguna manera ahora se ha centrado el tema sobre todo con FUNDAMOR, el último año se centró con FUNDAMOR, como institución, pero, dado de que cada vez hay más prioridad con lo académico. Entonces, en el Colegio Ingles de los Andes, el modelo pedagógico es la enseñanza para la comprensión, ellos al final de cada periodo presentan un proyecto de síntesis y aplicación, es decir, que sea aplicada a una realidad de una comunidad, entonces este último año se trabajó con FUNDAMOR pero también se trabajó en la casa Cotolengo, con los ancianos. Se hizo un trabajo desde lengua castellana, ciencias sociales, filosofía, y ética. Y se amarró a la entrega de ese proyecto académico pero también al proyecto social. Para poder dar cuenta de todo de una sola manera y no estar saliendo, sino que el trabajo se hacía desde la parte académica del colegio, en las aulas de clase pero también

había una salida. Se salieron dos veces, pero para este año quedo programado de que se pudieran hacer siquiera las tres visitas, al inicio a la mitad y al final.

Entonces se amarró desde ahí, pero se ha trabajado con muchas instituciones como Ser Mujer, el Banco de Alimentos, Samaritanos de la Calle y en la comunidad el hormiguero y cascajal con el Hogar Juvenil campesino y se trabajó también con una Fundación que es la Fundación unbound que tiene casas en la Ladera, en Siloé y en el distrito de Aguablanca.

JEFFERSON: casas?

JANIER R.: Si, esto funciona. Ya no en especie sino en dinero, porque ellos tienen unos padrinos de Cansas que consignan mes a mes por cada niño y obviamente estos recursos son distribuidos entre esos niños. Es una fundación internacional, ustedes la pueden buscar, está en más de cincuenta países y tienen por lo menos aquí en Colombia un padrinazgo desde Cansas, pero hacen aportes económicos.

Y de hecho cuando nosotros con los estudiantes hacíamos estos talleres, se firmaba un acuerdo de confidencialidad, porque ellos mandaban una correspondencia, teníamos acceso a los datos de los padrinos de allá, pero no se podían buscar por redes sociales, no se podían llamar, nada. Ni tampoco los muchachos darles sus datos personales a los niños o a estas familias para que luego no fueran a sus casas, a buscarlos o a pedirles dinero o alimentos. Entonces se hace un acuerdo de confidencialidad, donde no había contacto más que cuando se encontraban.

JORGE: Ya para finalizar, ¿usted conoce la forma en la que retribuían las horas a los pelaos? ellos daban ciertas horas por ciertas galletas, ciertas horas por el taller, no era digamos uno a uno, no era una hora uno en una fundación, ¿conoce cómo funcionaba eso?

JANIER R.: Si, bueno pues igual por ley, el Ministerio de Educación, dice que son ochenta horas, de trabajo social.

JORGE: ¿Pero ustedes las compensaban diferente cierto?

JANIER R.: Si, digamos que en ningún año llegamos a ochenta horas, ¿ya? nosotros inclusive hacíamos decimo y once. Mitad en decimo, mitad en once, la hacíamos en diversas fundaciones, en este caso con FUNDAMOR que por el vínculo ellos nos han certificado a nosotros, nos ha certificado también el Hogar Juvenil Campesino del hormiguero.

Pero no es un tema riguroso, si se trata obviamente dentro del proyecto interno del colegio de colocar unas horas, bueno vamos a usar una hora en la conferencia, vamos a trabajar tres horas porque hay una salida, o el día que era el taller, entonces era toda la jornada de ocho de la mañana a una de la tarde, pero que uno dijera realmente ochenta horas, no.

A esto se le sumaba que el colegio se ambientaba, entonces el tiempo que utilizaban en carteleras, el tiempo que iban a los salones de clase a motivar y a hacerles saber de qué ellos estaban haciendo una campaña. De hecho este último año fue un exalumno del colegio, no sé si ustedes lo conozcan: Felipe Lopez, él fue con una caja y era de una Fundación y fue al Colegio Ingles de los Andes a recoger ropa.



entendido que a través de esta venta de galletas ellos se ayudan en algo, no en mucho con los gastos de la fundación. Igual también los muchachos fueron, conocieron niños y se enamoraron de ellos, de estas personas que son muy indefensas y la idea es reunir o ellos están planeando recoger donaciones en ropa y cosas así para poderles llevar a los niños y entregarles.

JORGE: ¿Sabe si hicieron parte de algunos talleres o algo así?

ALBA: Si, ellos realizaron aquí en el colegio un taller, una conferencia y luego los llevaron al campo, a la fundación y allá estuvieron toda una jornada con los niños y realizando talleres. Tenemos pendiente otros que los hacen aquí, en los próximos días la señora Norma, nos va a estar orientando y las dos salidas de campo que están para finalizar el proyecto.

JEFFERSON: ¿En este momento están trabajando con chicos de que grados?

ALBA: Noveno y décimo. Como nosotros somos calendario B el año pasado se partió el grupo, inicio noveno y décimo en este momento que están en decimo y once. Pero la idea es noveno y décimo. Principalmente noveno y parte de decimo.

JORGE: ¿Cuánto llevan vinculados con la fundación?

ALBA: Apenas este año lectivo dos mil dieciocho.

JORGE: ¿Cómo manejaban ustedes el tema de las horas de labor social de los estudiantes?

ALBA: Se ha estado trabajando con la Cruz Roja, con la Biblioteca Departamental, con la Fundación Madre De Dios, con el Ancianatos San Miguel y el psiquiátrico.

JORGE: Ustedes como institución hacen la labor social todo en grupo o le permiten a cada estudiante que escoja su opción.

ALBA: Se les da un listado de sitios en donde ellos pueden ir, que estén legalmente constituidos, que estén avaladas también por la Secretaria De Educación, que tengan todos sus documentos al día, fundaciones que sean reconocidas. Un listado de veinte. Pero las que más han tenido acogida son las que les acabo de nombrar.

Ellos van, miran cuál de las entidades les pueden colaborar, nosotros enviamos la carta a esa entidad y si son aprobados ellos pueden continuar. Así se estuvo haciendo y ya están terminando.

JEFFERSON: Como llevan un año con FUNDAMOR, ¿qué expectativas tienen con todo este proceso que están iniciando con los muchachos?

ALBA: La expectativa seria continuar. Pero eso lo van a meter como proyecto dentro de Educación Para La Paz. Que los que están ahora les trasmitan a los que van para noveno ese sentir por estos niños. Se nos hace más fácil y menos riesgoso el traslado de los muchachos

para realizar en FUNDAMOR que cuando les toca estarse trasladando constantemente a otras entidades ochenta horas, de a dos horas diarias y esto es como más largo el proceso.

JORGE: ¿Usted estuvo en los talleres?

ALBA: No pude estar en todo taller, solo una parte, cuando les hablaron sobre los riesgos que corren los adolescentes los jóvenes los niños. Les hablaron sobre algunas enfermedades que pueden adquirir por transmisión sexual, embarazos en adolescentes, el cuidado, el amor propio. La señora Norma les dio un taller muy bonito.

JORGE: con el tema de la galleta como les ha ido. ¿Las han podido vender?

ALBA: Como te digo aquí se manejan estratos dos a seis, los niños que pagaron su galleta y fueron y la regalaron a los semáforos o a los habitantes de la calle. La idea era que la regalaran a alguien que tuviera una necesidad, si ellos veían a un muchacho en la calle se aceraran y le regalaran las galletas, eso hicieron varios. Los otros con dificultad la han vendido, de hecho todavía hay un pequeño número que debe las galleticas, otros se las comieron.

JORGE: ¿Cómo les fue en el tema de la recolección del dinero?

ALBA: nos programamos con fechas con la señora Norma, yo estoy pendiente con los muchachos y les digo que para tal fecha ella viene, para no tener dinero acá guardado y ellos ese día traen y la señora Norma ese día lo recoge en la tarde. De igual forma esto fue aprobado por los padres de familia, inicialmente se hizo una reunión de padres, la señora Norma les explico el mecanismo.

JORGE: ¿Participaron del día de la galletica?

ALBA: se va a hacer el último sábado de noviembre y el primero de diciembre y ahí termina. Ya con esto terminan las horas. Hay un taller que vienen y lo dictan acá antes de esa salida de campo.

**Beatriz** **Henao**  
**Coordinadora de bienestar estudiantil y psicóloga de bachillerato**  
**Colegio** **liceo** **tacuri**

JORGE: Buenas tardes, nosotros somos estudiantes de administración de empresas, de último semestre y trabajamos en Icesi. Para nuestro proyecto de grado estamos haciendo una investigación en conjunto con FUNDAMOR, con algunas de las instituciones que están vinculadas puntualmente al proyecto “Tejiendo Sueños”, para conocer las opiniones, perspectivas y mejorar. Esto es una información totalmente académica que se va a presentar a los directivos, siéntase con la libertad de poder expresar todo lo que usted quiera, piense, le parezca y no le parezca. Con esto la idea es plantear unas estrategias nuevas, de mejoramiento y que perduren en el tiempo con este programa.

Tenemos una guía de preguntas que vamos a tratar de abarcar, pero se puede ir generando cualquier dinámica dentro de la entrevista.

JEFFERSON: Continuando así con los lineamientos, ¿que conoce o cómo funciona el programa “Tejiendo Sueños” en la institución?

BEATRIZ H.: Buenas tardes, en este momento aquí en el Liceo Tacurí tengo el cargo de coordinadora de bienestar estudiantil y psicóloga de bachillerato, desde quinto a once, me encargo también de todas estas actividades y proyectos de labor social.

Personalmente conocí la fundación y la campaña de la galletica desde hace muchos años, en el colegio Nuestra Señora Del Rosario también nos vinculamos puntualmente con la campaña de la galletica. Tengo entendido que “Tejiendo Sueños” esto fue algo ya más de los últimos años, donde ya se le empezó a dar una connotación como más desde los talleres educativos y desde que FUNDAMOR fue cambiando también como su enfoque. Porque puntualmente ellos tenían eran niños con VIH y ahora tienen una cobertura más amplia. La verdad nosotros nos vinculamos puntualmente a la campaña de la galletica, tengo entendido también que el programa “Tejiendo Sueños” abarca otro tipo de talleres, entonces nosotros tradicionalmente lo que hemos hecho es que con las estudiantes de grado octavo, asistimos al taller; nos queda muy fácil porque somos vecinos; entonces incluso nos vamos caminando, es algo que también para ellas es chévere. Entonces asistimos al taller, el taller ha ido teniendo también unas modificaciones en el recorrer de los años. Algunas interesantes, algunas no tanto, y luego del taller algunas veces hemos hecho algún tipo de refuerzo en las campañas o en la parte educativa, de enfermedad de transmisión sexual. Y ellas se comprometen, quedan enganchadísimas con la campaña de la galletica, y eso es lo que ellas van y promueven, en el recaudo del dinero.

JORGE: ¿Desde cuándo están vinculados ustedes con la fundación, hace cuanto están trabajando?

BEATRIZ H.: Yo en febrero cumpla 8 años, y tengo entendido que ya estaban desde antes.

JORGE: Cuando ustedes van a la fundación a los talleres ¿qué actividades han hecho? ¿a que los han invitado?

BEATRIZ H.: Hacen unas actividades de sensibilización, últimamente del autocuidado del cuerpo, el reconocimiento como un sujeto de riesgo, y alguna información frente a la parte de enfermedades de transmisión sexual, enfocado más a la enfermedad VIH SIDA.

JORGE: ¿Tienen contacto con comunidad allá? ¿Con los niños?

BEATRIZ H.: Cada vez mas poco, mira que algo que era hermosísimo de esos talleres, era que ellos cerraban y ... sobre todo en la parte de sensibilización ... ellos cerraban poniéndonos unas vendas en los ojos, haciendo una relajación, se ponía todo oscuro y los niños llegaban

y les regalaban una galletica a cada una, como enganchádonos y comprometiéndolos a ayudarlos. Eso en los últimos 4 años no se volvió a hacer.

Claro, también por lo que les cuento que ha cambiado, antes eran niños que estaban institucionalizados. El compromiso era mucho mayor.

¿Qué ha pasado últimamente? los talleres se han enfocado mucho más en el autocuidado en ellas y al final un recorrido por la fundación. En el recorrido cada vez vemos un FUNDAMOR más organizado, con más cosas, tienen ahora una mini ciudad ahí espectacular. Donde cada vez uno ve las mejoras en las condiciones. Entonces también se preguntan, “¡pero esto está muy bien!, ¿cuál es la ayuda que necesitan?”, ahí yo intervengo y les digo: precisamente por la ayuda que se ha ido recibiendo es que se ha podido lograr este tipo de cosas y que se ha logrado abarcar cada vez más y más niños, porque antes era un número mucho más reducido.

Digamos que les cuesta un poquito, porque les cuento que también hacemos otro tipo de actividades de labor social. Hemos ido a ancianatos donde de verdad las condiciones de hacinamiento son complicadas. Entonces por eso decidimos seguir vinculados con FUNDAMOR con la campaña de la galletica asistimos al taller y celebramos con ellos navidad, con el grupo que nos asigne FUNDAMOR.

JORGE: Quiero que nos amplíe, cuando usted dice que únicamente con la galletica es el taller y recibir las galletas y venderlas y participar en el día de la galletica en los centros comerciales...

BEATRIZ H.: Si, algunas. Eso si se pone de forma voluntaria, pero ahí es donde si quedan enganchadas las que ya han pasado, entonces me parece que ha sido estratégico que nosotros lo hacemos en octavo, porque ya cuando van en noveno, decimo y once, ya ellas conocen la fundación, ya conocen la campaña, y ellas mismas están pendientes. Algunas también me dicen: ven yo te ayudo con galletas, entonces se llevan veinte o treinta galleticas.

JORGE: ¿Qué cree que hace que le genere ese enganche a ellas? si ya no está el tema como tan sensible y hay unos cuestionamientos frente a que todo se ve muy bien, ¿porque cree que se enganchan?

BEATRIZ H.: La verdad es que el colegio promueve mucho el tema de la solidaridad, la entrega y la labor social. Entonces, no es solamente con FUNDAMOR, entonces hay una campaña para los abuelos, hay algunas actividades aquí para el personal de apoyo, ellas son muy activas generalmente. Yo diría que es más la sensibilización general, que no es exclusiva con FUNDAMOR.

JEFFERSON: De FUNDAMOR en el proceso que llevan, hay un programa que son las horas que tienen que cumplir los estudiantes.

BEATRIZ H.: Si, la verdad sí. Antes hemos querido irlas reduciendo porque cuando yo llegue FUNDAMOR daba por esta campaña de la galletica 60 horas. Las cumplían estando en octavo, las hemos ido reduciendo actualmente, ellas para que logren las treinta horas con

FUNDAMOR, deben vender 50 galletas. Si hacen más les generamos más.

JORGE: Entonces ustedes el tema de una retribución amplia y generosa en horas de parte de FUNDAMOR no es algo que les genere mucho valor. Incluso no es algo que ustedes estén recibiendo cien por ciento, es decir, hemos identificado que el tema de la generosidad en horas que da FUNDAMOR a la hora de certificar, es algo que les llama la atención a los colegios porque salen rápido. Pero en el caso de ustedes buscan es lo contrario.

BEATRIZ H.: Pero si es estratégico precisamente como les decía que se da en octavo, porque ya empiezan ellas como con la idea de que tienen que hacer ochenta horas.

No a todas en general les gusta, pero si a la mayoría. Por lo menos tienen un avance con esas treinta horas. Y ya nosotros con las otras actividades que vamos haciendo se van completando. Entonces si es un factor que influye que nos gusta que arranquen en octavo con un paquete de horas, pero si, no es la única motivación, ni la principal.

JORGE: Usted decía ahora que no estaban directamente con “Tejiendo Sueños” sino con la galletica. ¿Qué diferenciación puede hacer entre las dos, los ve diferentes?

BEATRIZ H.: Si, acá vinieron hace como unos dos o tres años, cuando el título de “Tejiendo Sueños” arranco; no sé exactamente cuánto tiene; a presentarnos un proyecto que era más largo, eran más talleres, más actividades y el compromiso con galletas más tiempo. Entonces eran unas charlas enfocadas a decimo y once, grados más superiores y el proyecto con ellas en termino de horas para sacarlas desde lo académico en este momento, pesaban.

Porque ellas tienen la preparación de las pruebas de estado. Tengo entendido que “Tejiendo Sueños” es más completo, más involucramiento con la parte de formación.

JEFFERSON: ¿Ustedes como institución hacen algún aporte a FUNDAMOR o el aporte es reflejado mediante las galletas?

BEATRIZ H.: Mediante las galletas y en la actividad que hacemos en diciembre también, ellos nos envían un listado con el grupo que vamos a hacer la celebración, y cada niña le da un obsequio. Antes hacíamos más campañas de útiles escolares, ropa en buen estado, pero ya las estamos dirigiendo a otras fundaciones.

JORGE: Como ha sido la experiencia en los talleres, ¿recuerda los tallerístas? ¿El espacio? ¿Qué fortalezas o que debilidades le ha encontrado al espacio del taller?

BEATRIZ H.: A mí me ha gustado mucho la metodología, me gusta mucho porque es mediante el juego, y eso obviamente cala. No me molesta que se repitan las actividades porque yo cada vez llevo un grupo diferente. La actividad se repite por varios años y luego se cambia al otro. Lo que cambia es el tallerísta.

Cuando estaba más enfocado al VIH tenían el mismo video de unos negritos, que era hasta divertido, pero no me parece del todo malo porque yo creo que antes se construye y se fortalece la metodología.

Pero el ultimo que fue de enfermedades de transmisión sexual si fue bastante de choque, las imágenes eran bástate fuertes, pero acordamos con la tallerísta que si se iban a pasar, pero que cada niña decidía si veía o no veía y que ella las iba a pasar rápido, porque ella puede estar enfocada hacia estudiantes más grandes y estas son más chiquitas.

JEFFERSON: Veo que el fuerte es hablar de enfermedades de transmisión sexual. ¿Han tenido otra temática?

BEATRIZ H.: No, tradicionalmente antes lo enfocamos hacia el VIH puntualmente, luego solamente enfermedades de transmisión sexual y cuando de pronto ellos se enfocaron solamente a la parte de sensibilización frente a los niños, y hacia la responsabilidad social, nos hacían un segundo taller, que venían acá al colegio y nos ampliaban la información sobre eso.

JORGE: ¿Entonces en este momento es una visita a FUNDAMOR y hablar sobre el proceso de la galletica y eventualmente el acompañamiento en los colegios? y ahí digamos que termina la participación.

BEATRIZ H.: Exacto.

JORGE: ¿Cree que con eso se está generando el tema de la labor social en la niñas? ¿Siente que se cumple el objetivo de labor social?

BEATRIZ H.: Evidentemente con el tema de la galletica si se vuelve algo asistencial.

JORGE: ¿Ellas las venden? O ¿Las compran todas ellas?

BEATRIZ H.: Las venden todas, las que no están en buen estado o desbaratadas las pagan ellas o sus papas.

Respecto a la labor social, inicialmente en los primeros años nos daban afiches, stickers para que ellas pegaran, así como es la campaña en los centros comerciales, eso las involucraba mucho más, porque las que vivían en unidad me pedían afiche entonces ellas colocaban en la unidad y se movían un poco más con el tema. Ahorita yo les pido cajitas, que hagan un letrerito, es decir, involucrarlas y que cuenten el cuento. Eso en los últimos talleres no le han hecho tanto énfasis pero el tema de que ellas no están vendiendo galletas sino recaudando donaciones y que por medio de esas donaciones de más de dos mil pesos y que por medio de esa galletica ayudan, algunas lo entienden pero...

JORGE: ¿Ellas saben para que va ese dinero? ¿Ellas saben su aporte en que se ve reflejado?

BEATRIZ H.: Ellas saben que es para la fundación pero ya.

JORGE: ¿Usted sabe?

BEATRIZ H.: No.

JORGE: Entonces no se sabe, no les han comunicado.

BEATRIZ H.: Es más, también les causaba curiosidad, que si los niños eran los que hacían las galleticas y cuando sabían que no las hacían ellos como que se desinflaban, porque se imaginaban a los niños haciendo la galletica.

JORGE: ¿Cuál crees que puede ser la mayor oportunidad de mejora de lo que usted conoce como galletica o “Tejiendo Sueños”?

BEATRIZ H.: Yo creo que es vincularlos más con los niños. Porque en los talleres el único ratito que queda es para visitar la fundación y la verdad eso es lo que engancha muchísimo más. El último taller que fue esta semana, nos decía la talleristas: ustedes son un grupo bendecido porque alcanzamos a tener como quince minutos con los niños antes de que fuera la hora del almuerzo. Pero si uno tiene realmente una actividad de interacción con ellos yo creo que obviamente va a tocar más, a conocer alguito de la historia de esos niños, así sea uno.

JEFFERSON: ¿Estamos hablando de los niños del CEI, no?

BEATRIZ H.: Si porque creo que ya no hay institucionalizados.

JEFFERSON: El mecanismo que utiliza la fundación para recibir estos aportes ¿cree que es el más apropiado?

BEATRIZ H.: Igual tengo entendido que tienen otro tipo de sostenimiento, por así decirlo. pero por ejemplo eso ha permitido que todo Cali conozca FUNDAMOR sin saber siquiera en donde está ubicado, porque ya hay muchas generaciones que les toco y de alguna manera estuvieron vinculados con FUNDAMOR, por lo menos de nombre ya es conocido. Lo que pasa un poco con las tapitas del Carlos Portela, como que algo tan sencillo da recordación.

JORGE: ¿Es decir que la galletica la ve acertada como medio de financiación para auto sostenibilidad?

BEATRIZ H.: Si, además que no ha subido el precio, entonces eso es bueno.

JORGE: Cuando se les ha trasmitido a las niñas incluidos ustedes como institución que van a buscar donación a través de las galletas ¿ellas las sienten como algo positivo o todas las toman? ¿Es abierto a que ellas decidan si quieren o no quieren recibir galletas? ¿Se han sentido alguna vez de pronto obligadas?

BEATRIZ H.: Eso depende de cómo se maneje y personalmente lo que yo les he dicho es:

todos vamos a ir al taller, previamente hay una circular, alguna casualmente no viene, pero igual se le da la oportunidad de participar y ellas me firman. Les digo que la meta es del grupo, que debemos vender cierta cantidad y entre todas nos toca de a cincuenta cada una mínimo, la que puede hacer más, hace más. Apenas les entrego ellas me firman a manera de compromiso. Cuando no han podido venderlas yo les digo que las traigan y alguna otra niña les ayuda a venderlas si están en buen estado.

JORGE: Entonces no ha escuchado que se sientan obligadas o ustedes como colegio.

BEATRIZ H.: No, por el contrario les gusta. Ellas preguntan por la galletica. La circular se manda desde el colegio diciendo que tradicionalmente el colegio apoya y que nos digan con cuantas galleticas aporta y a veces la envían y las familias que no quieren pues no.

JORGE: ¿Algún inconveniente que se haya presentado de manera puntual?

BEATRIZ H.: Los de siempre, el tema obviamente del recaudo que es el más enredado y se va metiendo lo que ellas van entregando, van abonando porque ellas se enredan con el dinero. A veces en la caja dice que vienen doscientas y la verdad vienen menos dos, aunque ahora no ha pasado. Entonces en muchas ocasiones me ha tocado ponerlo a mi o aprovechar que hay gente que da de a cien pesos más, eso va sumando, si porque siempre hay un desbalance.

JORGE: ¿Usted les recibe siempre el dinero?

BEATRIZ H.: Como son poquitas, sí. Y solo me entregan a mí. Los grupos generalmente aquí no pasan de veinte. Entonces es fácil.

JEFFERSON: gracias Beatriz por el espacio

JORGE: gracias por todo

## Anexo 2. Codificación Encuesta Cualitativa

Caracterización del entrevistado y Colegio	Conocimiento acerca del programa (objetivos, Metodología)	Cumplimiento del objetivo del programa	Fortaleza del programa
<p>Claudia Vickers: Coordinadora del servicio social Colegio Aleman 5 años trabajando en el colegio Entre 45 y 55 años de edad Extranjera de Nacionalidad Alemana Colegio estrato 5 y 6 El Servicio social se hace con grado 11 (no es el último) Colegio Ubicado en pance</p>	<p>Tejiendo sueños, es un programa relativamente nuevo para mi. Me da la impresión que el servicio social es algo diferente al programa tejiendo sueños, el cual Tiene un enfoque grande en el día de la galletica, en recoger plata. En años anteriores teníamos unas visitas muy interesantes a Fundamor, en las que teníamos talleres en temas de prevención de sustancias y enfermedades de transmisión sexual, fueron talleres que aportaron mucho a los estudiantes, el hecho de poder compartir con los niños en la fundación era de lo mejor en las visitas, los estudiantes llevaban actividades, manualidades y juegos para los niños. Esto fue algo muy bueno. Los últimos 2 años fueron talleres en los que me pregunte "A que fui?" totalmente desenfocados estos talleres, nunca entendí cual fue el tema del taller, los estudiantes, me preguntaban, "Eso que fue?"; Inclusive habíamos acordado previamente los temas de los talleres, queríamos algo similar a las visitas anteriores, pero fue un taller sin sentido</p>	<p>Las últimas 2 visitas (2015 y 2016) sentí que no se cumplió para nada el propósito de la visita ni del servicio social ni de nada, el unico enfoque fue el tema de la venta de las galleticas, sentimos bastante presión de parte de Fundamor a los chicos en el tema que tenían que vender las galletas en contraprestación por los talleres. Fue algo muy impositivo y era algo como "Ustedes estan aquí, entonces deben de vender X cantidad de galleticas"</p> <p>El objetivo del programa se fue perdiendo y paso a ser unicamente la generación de recursos para la fundación y no hay nada de sencibilización ni labor social.</p>	<p>El poder integrarse con los niños de la fundación podría ser mas mayor fortaleza, es esto lo que hace que los estudiantes se muevan y quieran aportar y ayudar. Lastimosamente, esto solo se pudo hacer en 2 años</p>
<p><b>Oportunidad de Mejora</b></p>	<p><b>talleres, visita a la Fundación, facilitadores</b></p>	<p><b>Opinion frente a la estrategia de financiación</b></p>	<p><b>Alternativas de instituciones para Labor Social</b></p>
<p>Talleres menos teoricos y con tanta charla, con ayudas audiovisuales mas modernos. Intercalar estos talleres con actividades practicas con los niños de la fundación. El tema de la galleta debe de ser menos impositiva y como obligando a los estudiantes a vender las galletas que ellos dicen y asignan. Mejorar los temas de los talleres.</p>	<p>Los talleres se llevan de una forma un poco monotona y lenta, las ayudas audiovisuales son deficientes y antiguas, el salon bastante oscuro, iluminación deficiente, los facilitadores no son los mas idoneos, sin decir que sean malos, creo que para ciertos grupos no son adecuados. Las primeras visitas a la fundación, en las que podíamos tener mayor contacto con los niños fueron muy buenas, el hecho que los estudiantes pudieran interactuar y ayudar con algo era muy positivo</p>	<p>Entiendo que la fundación necesita generar recursos y aportes y es por esta razón que el Colegio hace un aporte por los talleres que recibimos. El día de la galletica, lo veo como algo aislado y no tengo problema con animar a mis estudiantes a apoyar ese fin de semana, me parece algo chevere, pero el tema de tener (porque lo presentan como algo totalmente impositivo) que vender paquetes de galletas, no estoy nada de acuerdo, yo me he negado bastante con este tema, les he dicho a los estudiantes que es algo voluntario y que lo hará el que quiera.</p>	

Caracterización del entrevistado y Colegio	Conocimiento acerca del programa (objetivos, Metodología)	Cumplimiento del objetivo del programa	Fortaleza del programa
<p>Alejandro Cardenas, Coordinador académico, Colegio arboleda. 15 años trabajando con el programa edad estimada de 45 a 55 años.</p>	<p>Inicialmente la relación que tuvimos con el conocimiento con FUNDAMOR fue cuando ellos tenían el objetivo de apoyar los niños con VIH y no solo niños sino adultos, entonces la relación nace con ellos desde el apoyo a la fundación con el propósito de que todo lo que se hiciera en el trabajo social, fuera apoyando a estos niños. Pasó el tiempo y ellos empezaron un poco como a ir cambiando su estrategia en términos de que FUNDAMOR no era solamente para niños enfermos de sida, o con el virus VIH y hace unos tres o cuatro años, lo que sabemos es que ya este nuevo programa busca atender los niños en situación de vulnerabilidad, por situación de abandono del Estado, peleos en situación de extrema pobreza</p>	<p>hace diez quince años, era llevar los peleos de estas edades adolescentes a que se dieran cuenta de los riesgos que se corrían frente al no cuidarse en tipo de relaciones sexuales, entonces te hablaban del sida, te hablaban de la enfermedad. Eso generaba un impacto en la comunidad nuestra. Años después, empezaron unos talleres distintos, unos talleres más de juegos, de actividades como para cuidarse sexualmente, después giró ya más a cosas del apoyo a estas comunidades pobres</p>	<p>los muchachos ya están acostumbrados, entonces yo creo que todos los colegios ya... La semana de la galletica es que los peleos salen a vender la galleta y aquí los estimulamos a que lo hagan, y casi más o menos es obligado traer cien mil pesos.</p>
Oportunidad de Mejora	talleres, visita a la Fundación, facilitadores	Opinion frente a la estrategia de financiación	Alternativas de instituciones para Labor Social
<p>. Pero FUNDAMOR, yo respetuosamente le diría ellos están muy acomodados con el ingreso que tienen, es decir, pues si saben que los colegios les aportan plata lo hacen. Yo le dije a Norma: "¿no hay una opción que aunque sea el sábado recibieran a unos peleos?", "no porque no viene a trabajar nadie el sábado". Ósea, yo te abriría, bueno venga, trágame los yo lo pongo a clasificar, a organizar, a lavar, que hay que hacer unos arreglos en el taller, pues pongan a estos peleos a camellar, pero se cierra la posibilidad y ahí no hay servicio social. -una mirada distinta a FUNDAMOR, es decir, no se puede seguir asociando a FUNDAMOR con los niños enfermos de sida. -Pero hay gente que critica la actividad como tal. Porque ellos sienten que esto no es ningún servicio social, esto es una venta. -Por ejemplo, yo llame a Norma para</p>	<p>En esta institución educativa no se realiza el programa en sus etapas como esta contemplado . - la última ocasión el facilitador era muy ágil y conocedor del taller pero manejar 50 muchachos es complicado.</p>	<p>Ya están tan acostumbrados... la cultura de los colegios que ayudan a FUNDAMOR ya lo saben. Hasta en los cronogramas de los colegios aparece la semana de la galletica, se hace en febrero, ya está interiorizado acá.</p>	<p>Hay estudiantes interesados en realizar sus trabajos sociales en otras fundaciones. si determinar Cuales .</p>

Caracterización del entrevistado y Colegio	Conocimiento acerca del programa (objetivos, Metodología)	Cumplimiento del objetivo del programa	Fortaleza del programa
<p>janier psicologo colegio los andes 7 años trajando con la fundacion</p>	<p>Reconozco que es un trabajo enfocado en los jóvenes, desde tres aspectos: hacer talleres, llevarles a los muchachos una reflexión de lo que son los embarazos a temprana edad, consumo de sustancias psicoactivas y enfermedades de transmisión sexual.</p>	<p>la señora Norma va hasta el colegio hace una conferencia para los estudiantes de más o menos de una hora, ahí se les explica en que consiste esto, se les presenta la Fundación y luego el proyecto, ahí mismo. Después de esto los muchachos van a la Fundación, se les da el primer taller y ahí se les entregan las galletas</p>	<p>Realmente me ha parecido muy valioso el enfoque que le han dado los talleristas, a la hora de brindar los mismos. Poder ir a la Fundación también es muy valioso, de hecho ver en estos siete años que hemos estado ahí, el progreso tanto de desarrollo humano como de su planta física.</p>
Oportunidad de Mejora	talleres, visita a la Fundación, facilitadores	Opinion frente a la estrategia de financiación	Alternativas de instituciones para Labor Social
<p>Si, realizar los tres talleres. Lo que es la formación con ellos y bueno, esto está supeditado obviamente al tema de las galletas, que los profesores inclusive pudieran recibir el taller, porque también están los directores de grupo de estos grados superiores y que se están presentando en los colegios temas de estos que nos afectan.</p>	<p>los talleres son buenos, sé que también tienen unos costos, muchas veces los colegios lo pueden hacer, a veces no, pero, necesariamente ahí la contraprestación del servicio, es la galleta. Entonces muchas veces los talleres se pagan bajo las donaciones mismas de la galleta. -Los talleres han sido buenos, en su parte la presentación, la parte teórica, la dinámica que manejan ellos ahí, que también e inclusive me llaman la atención y creo que hay una parte del taller donde nosotros nos salimos, los profesores, la psicóloga y ya ellos tienen un trabajo más con ellos, más personal, para que ellos no se limiten un poco a lo que van a decir porque lo ven a uno.</p>	<p>. Lo único es que nosotros quisiéramos poder tener los talleres sin que necesariamente este amarrado al tema de tener que buscar la donación por parte de la galleta. .</p>	<p>como Ser Mujer, el Banco de Alimentos, Samaritanos de la Calle y en la comunidad el hormiguero y cascajal con el Hogar Juvenil campesino y se trabajó también con una Fundación que es la Fundación unbound que tiene casas en la Ladera, en Siloé y en el distrito de Aguablanca</p>

Caracterización del entrevistado y Colegio	Conocimiento acerca del programa (objetivos, Metodología)	Cumplimiento del objetivo del programa	Fortaleza del programa
<p>Alba Lois Torres Secretaria Academica (el coordinador esta incapacitado) Colegio Americas Unidas 1 año vinculado al programa Entre 50 y 60 años de edad Colegio estrato 2,3,4 y 5 El Servicio Social se hace con 9 y 10 Colegio Ubicado cerca a plaza de toros</p>	<p>Es un programa que apoya niños en situación de vulnerabilidad. Hacemos un aporte economico con la venta de las galletas para el apoyo en la sostenibilidad de la fundación, se hizo un taller en las instalaciones del colegio, donde se dicto un taller, despues de esto hicimos una visita a la fundación para conocer las instalaciones y los niños que allí estaban. Programamos 2 salidas de campo (la visita a Fundamos y el día de la galletica) y 2 talleres.</p>	<p>Pudimos vender todas las galletas, aunque fue un numero pequeño, pero hemos animado a los chicos para que puedan hacer el aporte</p>	<p>El contacto con los niños de la fundación, fue algo que impacto mucho a los estudiantes del colegio.</p>
Oportunidad de Mejora	talleres, visita a la Fundación, facilitadores	Opinion frente a la estrategia de financiación	Alternativas de instituciones para Labor Social
	<p>Llevamos muy poco tiempo vinculados, pero nos ha gustado mucho todo, la facilidad que nos dan con el cumplimiento de las horas.</p>	<p>Impulsamos a los estudiantes que pudieran vender o si la iban a auto comprar, que las regalarán y no solo se la comieran, para que se hiciera la labor social, tambien enfatizamos en el hecho que esto iba a ser un aporte a los niños de la fundación. El recaudo de dinero es un poco complejo, es dificil que los estudiantes paguen, pero lo que hacemos es que el mismo día que los estudiantes traen el dinero, la Sra Norma viene y lo recoge.</p>	<p>Cruz Roja -Biblioteca Departamental -Fundación Madre de Dios -Ancianato San Miguel - Hospital Psiquiatrico</p>

<b>Caracterización del entrevistado y Colegio</b>	<b>Conocimiento acerca del programa (objetivos, Metodología)</b>	<b>Cumplimiento del objetivo del programa</b>	<b>Fortaleza del programa</b>
<p>Beatriz Henao Coordinadora de bienestar estudiantil y psicóloga de bachillerato Colegio liceo tacuri El servicio se realiza apartir del grado 8 y 9 Ubicados al sur de la ciudad Colegio para extracto 5 y 6.</p>	<p>Tengo entendido que “Tejiendo Sueños” esto fue algo ya más de los últimos años, donde ya se le empezó a dar una connotación como más desde los talleres educativos y desde que FUNDAMOR fue cambiando también como su enfoque. Porque puntualmente ellos tenían eran niños con VIH y ahora tienen una cobertura más amplia. La verdad nosotros nos vinculamos puntualmente a la campaña de la galletica, tengo entendido también que el programa “Tejiendo Sueños” abarca otro tipo de talleres, entonces nosotros tradicionalmente lo que hemos hecho es que con las estudiantes de grado octavo,</p>	<p>los talleres han ido teniendo también unas modificaciones en el recorrer de los años. Algunas interesantes, algunas no tanto, y luego del taller algunas veces hemos hecho algún tipo de refuerzo en las campañas o en la parte educativa, de enfermedad de transmisión sexual. Y ellas se comprometen, quedan enganchadísimas con la campaña de la galletica, y eso es lo que ellas van y promueven, en el recaudo del dinero. Hacen unas actividades de sensibilización, últimamente del autocuidado del cuerpo, el reconocimiento como un sujeto de riesgo, y alguna información frente a la parte de enfermedades de transmisión sexual, enfocado más a la enfermedad VIH SIDA.</p>	<p>Cada vez mas poco, mira que algo que era hermosísimo de esos talleres, era que ellos cerraban y ... sobre todo en la parte de sensibilización ... ellos cerraban poniéndonos unas vendas en los ojos, haciendo una relajación, se ponía todo oscuro y los niños llegaban y les regalaban una galletica a cada una, como enganchándonos y comprometiéndolos a ayudarlos. Eso en los últimos 4 años no se volvió a hacer.</p>
<b>Oportunidad de Mejora</b>	<b>talleres, visita a la Fundación, facilitadores</b>	<b>Opinión frente a la estrategia de financiación</b>	<b>Alternativas de instituciones para Labor Social</b>
<p>∴ Yo creo que es vincularlos más con los niños. Porque en los talleres el único ratico que queda es para visitar la fundación y la verdad eso es lo que engancha muchísimo más.</p>	<p>A mí me ha gustado mucho la metodología, me gusta mucho porque es mediante el juego, y eso obviamente cala. No me molesta que se repitan las actividades porque yo cada vez llevo un grupo diferente. La actividad se repite por varios años y luego se cambia al otro. Lo que cambia es el tallerista</p>	<p>Eso depende de cómo se maneje y personalmente lo que yo les he dicho es: todos vamos a ir al taller, previamente hay una circular, alguna casualmente no viene, pero igual se le da la oportunidad de participar y ellas me firman. Les digo que la meta es del grupo, que debemos vender cierta cantidad y entre todas nos toca de a cincuenta cada una mínimo, la que puede hacer más, hace más. Apenas les entrego ellas me firman a manera de compromiso. Cuando no han podido venderlas yo les digo que las traigan y alguna otra niña les ayuda a venderlas si están en buen estado.</p>	<p>-Ancianatos -las tapitas del Carlos Portela</p>