

Proyecto: Fortalecimiento de la competitividad y el desarrollo de la actividad artesanal del departamento de Amazonas

Artesanías de Colombia - Fundación Etnollano

Convenio de Prestación de Servicios ADC-2014-231

Plan de negocios – La Chorrera Amazonas

ELABORADO POR:

Emilia Atuesta
asesora comercial

Bogotá D.C. Diciembre de 2014



LA CHORRERA
AMAZONAS
 Asesor Comercial: Emilia Atuesta
 Entidad: Fundación Etnollano

1. Resumen Ejecutivo:

El grupo de artesanos de El Encanto produce y comercializa objetos artesanales elaborados en fibra de cumare. Este grupo de artesanos tiene una oferta artesanal con un altísimo valor agregado cultural y natural. Los productos tienen un gran potencial comercial, especialmente a nivel nacional, por lo cual esta actividad se puede convertir en una alternativa productiva importante para aportar a el mejoramiento de la calidad de vida de los artesanos y sus familias. Se requieren procesos de organización y apertura de mercados nacionales para hacer el negocio sostenible, así como trabajo a nivel productivo y de calidad.

2. Datos de Contacto

Nombre	Descripción	Teléfono
Abel Flores	Gobernador Cabildo	320 315 8694
Adriana Noa	Líder Artesana	310 344 7097

3. Descripción de Negocio

El negocio artesanal de El Encanto tiene características únicas por su posición geográfica y los valores agregados naturales y culturales que esta trae. Este grupo de artesanos Murui produce artesanía que representa su cultura. Adicionalmente, trabajan únicamente con materias primas e insumos naturales y oriundos de su región.

PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	
Aspectos generales	Descripción breve
Idea de negocio	Producción y venta de artesanía Murui con identidad cultural y de alta calidad.
Descripción de la idea de	Producción de artesanía tallada en diferentes maderas, tejidos en

negocio	chambira y cestería en guarumo.
Posible localización	Producción en EL Encanto y ventas en Bogotá.
Actividades	<ul style="list-style-type: none"> - Buscar Materia prima - Prepararla - Elaborar el producto - Venderlo
Productos o servicios prestados	- Canastos, chinchorros, mochilas, bandejas, fruteros.
Innovación y/o valor agregado (en relación con la competencia, el entorno y/o la cadena valor artesanal)	<ul style="list-style-type: none"> - Tejidos a mano - Pinturas naturales - Somos indígenas - Los tejidos muestran la cultura
Conocimientos o habilidades técnicas requeridas	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimientos de técnicas tradicionales - Maestros artesanos - Tintes naturales
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Los Militares - Médicos - Ingenieros - Comerciantes - Conseguir clientes en almacenes en Bogotá
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> - No hay competencia local, producimos como grupo. - En Bogotá tenemos una ventaja por tener productos diferentes al resto del Amazonas y del país.
Equipos, elementos y recursos necesarios	<ul style="list-style-type: none"> - Materias primas naturales - Maestros artesanos -Técnicas tradicionales - Herramientas básicas
Equipo de trabajo	- Grupos de artesanos de El Encanto y de las comunidades cercanas.

Este plan de negocio se realizó por medio de la metodología CANVAS, la cual permite a través de 9 factores claves, analizar y planear el valor agregado del negocio. A continuación se presenta un resumen de cada uno de los componentes evaluados por el grupo.

MODELO CANVAS – COMUNIDAD NAZARETH

<p>SOCIOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los artesanos (44) - Los que nos venden el cumare pintado - Los que nos venden para tinturar - Los que nos venden el bejuco - Fundación Etnollano - Artesanías de Colombia 	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscar prima - Prepararla - Elaborar el producto - Venderlo 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> - Son tejidos a mano - Se usa pintura natural - Somos indígenas - Los tejidos muestran la cultura 	<p>RELACION CON CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Directamente hablando con las personas - Recomendados 	<p>SEGMENTACIÓN DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los Militares - Médicos - Ingenieros - Comerciantes
<p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cumare, Bejuco, Guarumo - Pintura, Moldes, telar - Tiempo - Leña, Agua 	<p>CANALES</p> <p>Clientes directos</p>			
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos de producción - Costos de materias primas 	<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vendiendo los productos - Cambiando - Vendiendo las materias primas 			

4. Plan de Mercadeo

A. Análisis del sector:

El Trapecio Amazónico es una de las dos subregiones del Amazonas Colombiano y se encuentra ubicado en la parte sur del país entre el río Putumayo y el río Amazonas. Este corredor geográfico tiene frontera con Brasil y Perú y contiene a la ciudad de Leticia, capital del departamento. En el Amazonas habitan una gran variedad de pueblos indígenas (56), pertenecientes a las familias lingüísticas *Tucano*, *Arawak*, *Witoto*, *Guahíbo*, *Makú-Puinave*, *Quechua*, *Bora*, *Sáliba-Piaroa*, *Chocó*, y *Caribe*.¹ Esta diversidad cultural, junto con la variedad de materias primas naturales disponibles en la región, genera una diversa oferta artesanal.

La artesanía es una alternativa productiva importante para las comunidades indígenas habitantes de la región, y con el crecimiento de los visitantes, por ser una zona con un gran potencial de oferta turística, la actividad artesanal se ha convertido en un medio significativo de generación de ingresos desde el conocimiento propio y tradicional. El turismo en el Trapecio Amazónico ha mostrado un gran crecimiento en los últimos años, impulsando, de manera paralela, la producción artesanal. Gran parte de la producción artesanal del Trapecio Amazónico, está altamente ligada con el movimiento de turistas en la región, generando una oferta relacionada con el tipo de turistas y sus necesidades.

La comunidad del corregimiento departamental de El Encanto, Amazonas; está ubicada al norte del departamento, el centro poblado principal está ubicado en la ribera del río Putumayo en límites con Perú.

Oferta Artesanal:

Esta región tiene una gran oferta artesanal que se concentra en dos materias primas principales, la madera de palo sangre y la fibra de chambira o cumare. La madera es una materia prima que ha sido utilizada tradicionalmente por las comunidades para la creación de objetos utilitarios para el día a día (remos, canoas, morteros), así como objetos rituales (máscaras, bastones, figuras). Hoy en día, se ha convertido en un material muy apetecido por los turistas que visitan la región, por ser característico y típico del Amazonas. Los talladores de madera (en su mayoría hombres), han desarrollado una serie de objetos artesanales, representativos del Amazonas, que hoy invaden las tiendas de Leticia y los puntos de venta de la mayoría de las comunidades del río y de los kilómetros. La artesanía tallada en madera, suele representar diferentes animales habitantes de la región, especialmente el delfín, que se ha convertido en un ícono del Amazonas. La artesanía entonces, ha sufrido una transformación en relación con el incremento del turismo, convirtiendo lo que antes era ritual y de uso, en pequeños objetos decorativos o *souvenirs*, que los turistas llevan a casa como recuerdo de sus viajes o como regalos para sus seres queridos. De alguna manera, se puede afirmar que el trabajo en madera, se ha convertido en la reproducción de pequeños íconos, fáciles de transportar, que se elaboran repetidamente ante la demanda de los viajeros.

¹ www.corpoamazonia.gov.co/región/Jur_resguardos

B. Definición de producto:

Los oficios presentes en la comunidad son la talla en madera de “Palosangre” *Brosimum rubescens* de figuras zoomorfas y fitomorfas, la tejeduría con fibras obtenidas del cogollo de la palma de “Chambira” o “Cumare” *Astrocaryum chambira* y la cestería hecha con Guarumo (*Ischnosiphon arouma*); oficios que hacen parte de los usos y costumbres de los habitantes de esta comunidad ya que sus ancestros indígenas, desde hace tiempo se han servido de las materias primas que les brinda la selva para realizar objetos que les brinden comodidad o utilidad en la realización de las tareas de la vida cotidiana.

Talla en Madera

La materia prima empleada por los artesanos de la comunidad es la madera de Palosangre (*Brosimum rubescens*), el empleo casi exclusivo de esta madera obedece a la demanda del mercado. El oficio de talla en madera se ocupa principalmente de producir figuras tridimensionales con motivos zoomorfos y fitomorfos inspirados en la fauna y flora locales, los objetos esculpidos en su mayoría tienen carácter netamente decorativo.



Tejeduría en Chambira

La materia prima usada en este oficio son los cogollos de la palma de Chambira (*Astrocaryum chambira*.) los cogollos de la palmera son obtenidos tras adentrarse en la selva, son removidos de la palma con machete y en algunos casos si la palma está muy alta, se halan lo cogollos usando un garabato hasta que estén al alcance del machete. El oficio de la tejeduría con fibras de Chambira (*Astrocaryum chambira*.) se centra en la producción de mochilas tejidas con aguja capotera.



Cestería en Guarumo

La materia prima usada en este oficio son fibras extraídas de los tallos de la planta de Guarumo (*Ischnosiphon arouma*), que son recolectados tras adentrarse en la selva; según las artesanas cada vez hay que ir más adentro de la selva para encontrar las plantas, por lo que en ocasiones compran tallos a terceros ya que no siempre tienen el tiempo requerido para ir a hacer la búsqueda y recolección.

Las artesanas dedicadas a la cestería con Guarumo (*Ischnosiphon arouma*) no tienen a la artesanía como su actividad económica principal, dedicándose esta solamente cuando se les hace un encargo lo que sucede de manera muy esporádica o para satisfacer las necesidades propias.



C. Clientes:

Los clientes de artesanía en Leticia y la región son principalmente los turistas o viajeros, ya sea comprando directamente a los artesanos, o como clientes indirectos en tiendas comercializadoras, hoteles y puntos turísticos. Adicionalmente, hay algunos grupos de artesanos que reciben pedidos para militares o funcionarios públicos, algunos que venden objetos de uso o decoración para restaurantes y hoteles y finalmente unos que tienen la posibilidad de enviar su artesanía a tiendas en Bogotá o Medellín o asisten a ferias en estas mismas ciudades.

Según el Plan de Desarrollo Turístico del Amazonas, ha habido una evolución positiva en la llegada de turistas nacionales e internacionales al departamento de Amazonas. En el año 2008, llegaron 26.076 turistas de los cuáles el 75% son nacionales y el 25% extranjeros. Por lo general son personas que están interesadas en llevar pequeños objetos significativos, como se mencionó anteriormente, y han generado así, una transformación en la producción artesanal. El turista llega a Leticia “amarrado”, como afirman algunos comercializadores, siendo llevado de un lugar a otro sin ninguna libertad de decisión. De esta manera, las posibilidades de venta de los diferentes puntos

comercializadores o comunidades, dependen de la dinámica del turismo y de las decisiones que tomen las agencias y los guías. Por lo general hay un circuito bastante estable que siguen los turistas, determinando las posibilidades de cada uno de los sitios de parada. Los viajeros son llevados directamente del aeropuerto al río, con una primera parada en la Isla de los Micos o en la Reserva Natural Marashá (Perú), los cuáles empiezan a tener una ventaja comercial frente a los demás. Luego pasan por la comunidad de Macedonia, que ha aprovechado esta oportunidad para establecer dos puntos de venta importantes, donde los turistas tienen la posibilidad de conocer algo de la cultura y adquirir alguna pieza artesanal. Luego de esta parada, se dirigen a Puerto Nariño, que no tiene una estrategia de ventas consolidada y finalmente suelen tener un rato libre al regreso en Leticia, donde finalmente le toca el turno a los comercializadores de la cabecera. El cliente entonces, tiene la posibilidad de decidir entre los diferentes puntos de venta para la compra de la artesanía, pero desafortunadamente, la mayoría de ellos ofrecen los mismos objetos sin muchas modificaciones ni factores de innovación.

Por otro lado, los funcionarios públicos y militares se han convertido en compradores importantes, no sólo de piezas decorativas y de uso que compran para llevar como recuerdo, sino también en la producción de escudos militares y otros objetos, no tradicionales, que se hacen por pedido, a la medida, y en muchos casos en grandes cantidades. Para el caso de hoteles y restaurantes, hay algunos que se han interesado en los objetos tradicionales como parte del mobiliario de sus espacios, sin embargo, en general se ve el uso de objetos sustitutos, más que una valoración de la producción artesanal. Algunos hoteles como el Decameron tienen objetos artesanales exhibidos en la recepción y algunas panaderías y restaurantes utilizan canastos de la región. Estos son clientes que hasta el momento son incipientes, pero que tienen un alto potencial, si se desarrollan de la manera adecuada, con el doble fin de generar ingresos y a la vez, poder mostrar y potenciar la valoración del trabajo artesanal de la región.

Finalmente, para el caso de los pedidos y ferias en Bogotá y Medellín, la producción artesanal suele ser un poco diferente. Este tipo de clientes no están interesados en pequeñas piezas talladas o mochilas de crochet, sino que impulsan la producción y creatividad indígena desde lo tradicional, comprando objetos a mayor escala y buscando innovación y piezas originales que puedan competir en un mercado más amplio. Este se consolida entonces como un mercado interesante para los grupos de artesanos, pero implica también un proceso de organización serio, que permita no sólo generar la producción, sino poder cumplir con todos los requerimientos y asumir o buscar financiación para todos los costos que esto implica.

D. Competidores:

Comunidades y grupos de artesanos:

La comunidad de Macedonia, es uno de los principales puntos de venta de artesanía. Se organiza internamente en dos espacios o malocas que contienen mesas de artesanos distribuidas por asociaciones, grupos familiares o artesanos independientes. En esta comunidad han tomado la decisión de dividir la llegada de los turistas por días, generando un flujo de personas equilibrado en ambas malocas. Los artesanos de Macedonia, adicional a la oferta artesanal, complementan con

bailes y talleres de tejido, generando una experiencia diferente para los turistas y buscando aumentar sus ingresos.

En Puerto Nariño, optaron por la estrategia de generar pequeños puestos de venta en el puente turístico situado en el puerto donde los artesanos pueden exhibir y vender su artesanía a los turistas que llegan. Desafortunadamente, estos puntos suelen estar vacíos y no ha habido una apropiación real del espacio por parte de los artesanos. En los momentos de llegada de los botes turísticos, se ven algunas mesas con productos exhibidos de artesanos de Puerto Nariño y algunos del 20 de Julio y de Puerto Esperanza. Sin embargo, no suelen usar la infraestructura disponible, cajones cerrados que se abren para convertirse en mesas de exhibición, ya que dicen que si dejan ahí sus productos pueden ser robados. Por esta razón, traen sus propias mesas y las montan de manera temporal en el espacio. Adicional a esto, cuentan con una maloca de exhibición en la parte alta de la ciudad, donde un grupo particular de artesanos expone las piezas que produce. Esta maloca es un espacio agradable y bien montado, pero tiene una oferta mínima y de muy baja calidad. Finalmente, algunos artesanos se instalan en lugares estratégicos como frente al restaurante Las Margaritas, y venden collares y pequeñas piezas decorativas de manera independiente.

En el Km.6 el grupo de artesanos tiene una maloca para las ventas, la cuál esta abierta constantemente y tiene una buena producción de alta calidad. Sin embargo, los artesanos afirman tener un problema de flujo de turistas, ya que llegan pocos y casi siempre solos o en parejas. Adicionalmente, mencionan que aunque cuentan con el espacio, los turistas acaban dirigiéndose directamente a las casas cercanas de los artesanos donde los mismos productores venden a precios menores que en la maloca.

Para el caso del Km. 11, se tienen dos espacios de ventas divididos por asociaciones. El primero está situado en la carretera, lo cual lo hace más visible y atractivo y cuenta con un restaurante que complementa y fortalece las ventas. Este espacio tiene un buen sistema de exhibición y una gran variedad de productos. Algunos son hechos directamente por los artesanos de la asociación y muchos son comprados en el Perú, lo cual ha mostrado ser mejor negocio que la propia producción. Por otro lado, tienen una pequeña caseta de ventas, más al interior de la comunidad, donde se exhiben los productos, en su mayoría en chambira de la asociación Arcoíris. Las mujeres afirman que las ventas son pocas por la localización del almacén y por la competencia con el otro punto de exhibición.

En la ciudad de Leticia, los grupos de artesanos no tienen espacios de venta establecidos, sino que reciben a los turistas en sus casas y talleres. Sólo existe una maloca donde se exhibe parte de la producción y se hacen representaciones de rituales indígenas para los turistas visitantes.

Comercializadores:

Por otro lado, se encuentran los comercializadores de artesanía de Leticia, los cuáles compran artesanía a los grupos productores y la venden en sus locales o almacenes. En el parque Orellana, en la calle principal, se aglomeran la mayoría de las tiendas de artesanía de Leticia, ubicadas una al lado de la otra, generando una fuerte competencia entre ellas.

La Comercializadora Uirapuru, se destaca por ser una de las tiendas que tiene un enfoque diferente a las demás así como una oferta más completa. Esta tienda cuenta con un museo de piezas tradicionales y un lugar de exhibición donde se venden piezas artesanales de las diferentes etnias presentes en el Amazonas y algunas artesanías de otras partes del país. Es un espacio dividido por pueblos indígenas que permite al visitante identificar la proveniencia de la artesanía y aprender un poco sobre las diferentes culturas.

Sobre la calle principal hay una pequeña tienda familiar (sin nombre) que comercializa los objetos hechos, en su mayoría por el padre de familia, y algunos elaborados por sus familiares. Esta tienda se diferencia de las demás por que los dueños son los mismos productores. Tiene una oferta artesanal limitada y precios más bajos que los comercializadores.

Otras tiendas como Tres Fronteras, Artes el Vencedor, El colombiano, El Delfín y Arte La Tribu, tienen características muy similares. Son comercializadores que compran a diferentes grupos de artesanos y artesanos independientes que van a ofrecerles sus artesanías. En pocos casos hacen pedidos constantes ya que suelen preferir negociar con el que les ofrezca el mejor precio. Conocen poco de la proveniencia y la historia de los productos y no tienen inconveniente en exhibir productos torneados, camisetas, llaveros etc, junto con artesanía tradicional. En general, son tiendas con poca diferenciación entre ellas.

La tienda del Artesano, se caracteriza por tener un modo de exhibición diferente, separado por materias primas. Las piezas exhibidas son de mejor calidad y tienen una oferta de productos diferentes a las demás. Esta tienda tiene la ventaja de estar ubicada muy cerca del Hotel Decamerón, aprovechando la afluencia de turistas. Por último, hay una pequeña tienda llamada Artesanías Victor, que también es una tienda familiar, donde se vende la producción de la familia y otros productos comprados a artesanos. Esta tienda es más pequeña y ofrece productos diferentes a las demás.

En general, a partir de conversaciones informales con los comercializadores, se pudo identificar que la venta de artesanías ha disminuido, no sólo por la apertura de nuevas tiendas que hace más fuerte la competencia, sino por las características de los planes turísticos que dejan poco tiempo a los viajeros para explorar Leticia.

E. Estrategias de Mercado

Producto:

- *Promover procesos de innovación y desarrollo desde la evaluación del mercado que permitan tener una oferta cambiante y con variación entre puntos de venta.*

Es esencial que la oferta artesanal tenga procesos de constante innovación y creatividad para poder entrar en mercados externos exigentes.

Estrategias específicas

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Desarrollar nuevos productos- Determinar criterios de calidad- Trabajar en estandarización de medidas |
|---|

Precio:

- *Acuerdos colectivos de precios para evitar vender por debajo de la ganancia deseada.*

En la medida en que los artesanos se pongan de acuerdo, como colectivo, en unos precios básicos de los productos, van a poder aumentar su poder de negociación frente a los clientes.

Estrategias específicas
- Trabajar en estandarización de precios

Plaza:

- *Desarrollar sistemas de canales que permitan complementar las ventas locales y al mismo tiempo fomentar un posicionamiento y visibilidad del producto.*

Este grupo de artesanos tiene una buena capacidad productiva y maneja una variedad de materias primas. Hoy, solo tienen ventas limitadas a nivel local. Según las condiciones de este punto, la participación en ferias y los pedidos nacionales se consolidan como componentes esenciales de su sistema de canales.

Ferias Nacionales:

Las características diferenciadoras del producto, junto con la capacidad productiva del grupo, permiten abrir mercados a nivel nacional por medio de la participación en Ferias. Este espacio servirá como herramienta de comunicación y reconocimiento para conseguir pedidos de almacenes que estén interesados en un producto exótico y de difícil acceso, así como para asegurar unas ventas anuales que complementen la dinámica local. Para esta participación, es esencial la organización de la producción para evitar problemas de transporte, así como tener muy en cuenta los costos del mismo, asegurando la rentabilidad.

Pedidos Almacenes Nacionales:

Por medio de la participación en ferias, se pueden empezar a generar contactos para abrir mercados en este canal. El producto de El Encanto tiene unas características muy valiosas que lo hacen muy atractivo para un mercado nacional interesado en productos exóticos y de difícil acceso. Por medio de un proceso de producción y envío organizado, el grupo de artesanos puede generar una estabilidad de pedidos que les permitan complementar sus ingresos.

Estrategias específicas
- Asistir a Expoartesánías
- Participar en Expoartesano
- Hacer contacto con tiendas en Bogotá

Promoción:

- *Comunicar la importancia de lo artesanal como representación de la región amazónica para generar mayor motivación en la compra.*

Las estrategias de comunicación son esenciales para el posicionamiento del producto en el mercado de Leticia y sus alrededores. Los grupos deben generar estrategias diferenciadas que involucren etiquetas con información del producto, catálogos comerciales y tarjetas de presentación. Es importante además, que la comunicación verbal en cada uno de los puntos de venta vaya de acuerdo con este objetivo de posicionamiento, explicando claramente a los clientes la proveniencia de los productos y sus valores agregados culturales.

Estrategias específicas
- Tener materiales visuales (Etiquetas, catalogo)

F. Capacidades de Producción

Estas proyecciones se realizaron en conjunto con los artesanos con el objetivo de conocer la capacidad productiva del grupo y por consiguiente poder pensar en proyecciones de ventas. El ejercicio de conocer las capacidades productivas es muy importante para poder plantearse metas a futuro. En general, el negocio artesanal suele ser un tema del día a día, y ninguno de los grupos del proyecto conocen bien sus ventas y mucho menos, se plantean objetivos a mediano o largo plazo. A través del trabajo con cada uno de los grupos, se empezó a generar consciencia de la importancia de estos procesos y los beneficios que pueden traer para los artesanos. Sin embargo, para lograr generar procesos reales y sostenibles de registro, evaluación y proyección, se requiere de un trabajo, a más largo plazo, de organización interna de cada uno de los grupos y comunidades.

Talla en Madera

En la comunidad se encuentran 6 artesanos que trabajan de manera individual de los cuales 2 cuentan con herramientas de trabajo, todas unidades productivas se encuentran inactivas bien sea por falta de herramientas adecuadas, por falta de oportunidades de comercio para sus productos. A continuación se muestra un plan estimado de acuerdo a lo observado en las demás comunidades cabe resaltar que los productos mostrados en la tabla no fueron realizados en esta comunidad, son solamente una aproximación del potencial productivo.

PRODUCTO	TALLER	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL
----------	--------	---------------------------------

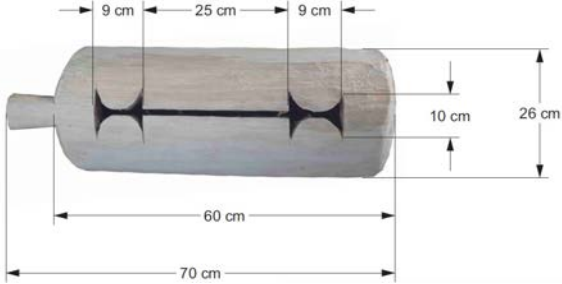
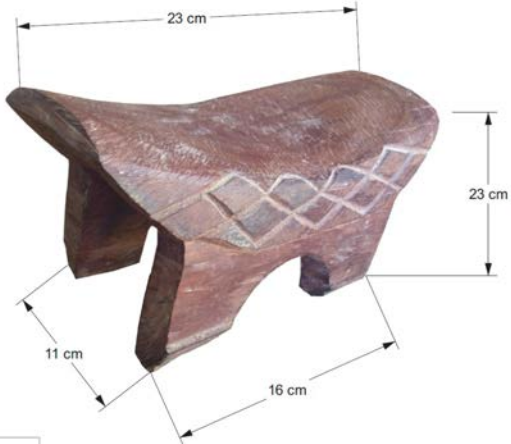

PRODUCTO	TALLER	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL
 <p>Maguaré, tambor tradicional</p>	Norberto Calderón	1 unidades
 <p>Pensador en Palosangre</p>	Norberto Calderón	2 unidades
	Norberto Calderón	4 unidades

Tabla 1

Listado de los talleres de tallado y sus tiempos de producción.

Tejeduría:

Las artesanas dedicadas a el oficio de la tejeduría en esta comunidad son 22, cada una cuenta con herramientas propias y se provee de materia prima e insumos de manera individual, lo que no

afecta la homogeneidad de los productos que principalmente consisten en mochilas de chambira en tamaños y colores diversos.

PRODUCTO	TALLER	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL
 <p data-bbox="407 760 662 789">Hamaca en Chambira</p>	<p data-bbox="868 590 992 653">Paula Giduyama</p>	<p data-bbox="1078 604 1198 634">1 unidades</p>
 <p data-bbox="407 1113 662 1142">Mochila en Chambira</p>	<p data-bbox="868 940 976 1003">Carlina Cabrales</p>	<p data-bbox="1078 955 1198 984">2 unidades</p>
 <p data-bbox="407 1486 570 1516">Bolso Caracol</p>	<p data-bbox="868 1304 976 1367">Carlina Cabrales</p>	<p data-bbox="1078 1318 1198 1348">2 unidades</p>

Tabla 2

Listado de los talleres de tejido y sus tiempos de producción.

Cestería:

Las artesanas dedicadas a el oficio de lacestería en esta comunidad son 16, cada una cuenta con herramientas propias y se provee de materia prima e insumos de manera individual. Fabricando

productos muy similares en forma, tamaño, y precio, en los que las variaciones son en las combinaciones de color que surgen de la inspiración de cada artesana

PRODUCTO	TALLER	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL
 <p>Cesto en guarumo y cumare</p>	Mirta Sosa	15 unidades
 <p>Cesto en Guarumo</p>	Maura Castillo	10 unidades
 <p>Contenedor en bejuco y cumare</p>	Elizabeth Cuellar	2 unidades

Tabla 3

Listado de los talleres de cestería y sus tiempos de producción.

La feria local Amazonas Manos Maestras, será una oportunidad para ofrecer y vender los productos, pero adicionalmente se convertirá en una estrategia de visibilización del trabajo artesanal, que puede contribuir tanto a las ventas locales como a las externas. Adicionalmente, es un evento que puede ser replicable en diferentes momentos del año, convirtiéndose en un canal adicional para los grupos de artesanos de la región. Por otro lado, la participación en Expoartesánías 2014, como parte del proyecto Amazonas, será un espacio muy importante de visibilización de los procesos y resultados de cada una de las comunidades, que permitirá generar ventas desde una posición diferente que los stands individuales de los grupos participantes.

La participación en estos dos espacios comerciales, hace parte esencial de la estrategia comercial, pero no representan un impacto tan importante en ventas para cada una de las comunidades. Serán más relevantes los procesos de comunicación , visibilización y promoción que estos puedan generar y su impacto en términos monetarios se verá reflejado a mediano plazo.

Ventas Locales:

Las ventas locales tienen un espacio de crecimiento limitado, pero que todavía no se ha trabajado. Aunque hay pocos visitantes, estos están muy interesados en la compra de artesanía, pero la falta de trabajo colectivo dificulta que el visitante encuentre y pueda adquirir las piezas artesanales. Si se logra reunir el trabajo de los artesanos en un solo lugar donde el viajero pueda tomar sus decisiones de compra, se puede aumentar la compra de artesanía a nivel local.

Ventas en Ferias:

Este grupo no ha participado en ferias y requiere de procesos de organización y optimización de la producción para poder enfrentar este tipo de mercado.

5. Plan Técnico

El negocio artesanal de la comunidad de El Encanto tiene sus unidades productivas en la misma comunidad y proyecta sus ventas con un énfasis a nivel nacional. Para el desarrollo del negocio se debe tener en cuenta las características del proceso productivo, que son el centro y esencia del negocio como tal.

Talla en Madera

Herramientas e insumos:

Las herramientas de trabajo empleadas por los artesanos son manuales: hachas, machetes, serruchos y seguetas empleados para cortar la madera en bloques básicos de trabajo y dar la forma general de la figura a tallar en el bloque de madera; los cuchillos, formones, se emplean para dar forma con más detalle e ir puliendo la pieza de trabajo para llegar a la forma final deseada.

- Serruchos: Un serrucho es un tipo de sierra de hoja ancha en acero con un mango de madera. Están diseñados para realizar cortes a la madera.
- Segueta: sierra de hoja angosta de acero con un bastidor en metal con la que se realizan cortes en la madera
- Formones de diferentes anchos: El formón es una herramienta manual de corte libre utilizada en carpintería. Se compone de hoja de hierro acerado, de entre 4 y 40 mm. De anchura, con boca formada por un bisel, y mango de madera. Su longitud de mango a punta es de 20 cm aprox. El ángulo del filo oscila entre 25° y 40°. Los formones son diseñados para realizar cortes, muescas, rebajes y trabajos artesanos artísticos de sobre relieve en madera.

Se trabaja con fuerza de manos o mediante la utilización de una maza de madera para golpear la cabeza del formón.

Dentro de los insumos empleados por los talladores de la comunidad se encuentran las lijas de números 36, 80, 120, 220, 280, 360 y 400; pegante tipo “Boxer” empleado para fijar las lijas a la pulidora, pegante instantáneo a base cianoacrilato con el que se hacen resanes mezclándolo con polvo de madera, y pegante blanco para madera para la unión de piezas.

Proceso Productivo:

El proceso productivo de la talla consta de los siguientes pasos: extracción de la materia prima, almacenamiento, pre-corte, modelado y acabado; la extracción de la materia prima se realiza en el bosque aledaño recolectando arboles caídos, en el sitio los troncos son cortados con hacha o motosierra en piezas que faciliten su transporte a el lugar de trabajo; ya en el lugar de trabajo la madera se almacena a la intemperie; el pre-corte se realiza teniendo en cuenta la pieza que se desea tallar, de la madera almacenada se corta un bloque un poco más grande que la pieza que se va a tallar para obtener un bloque de trabajo más manejable en peso y dimensiones; el modelado se realiza usando las herramientas de corte dar la forma deseada al bloque de madera, al obtener la forma deseada en el bloque de madera se procede al pulido de la pieza con lijas de grano que van del grueso al fino (36 a 400), para finalizar el producto se lustra con betún de color marrón usando un cepillo y brillando mediante frotación con un pedazo de tela.

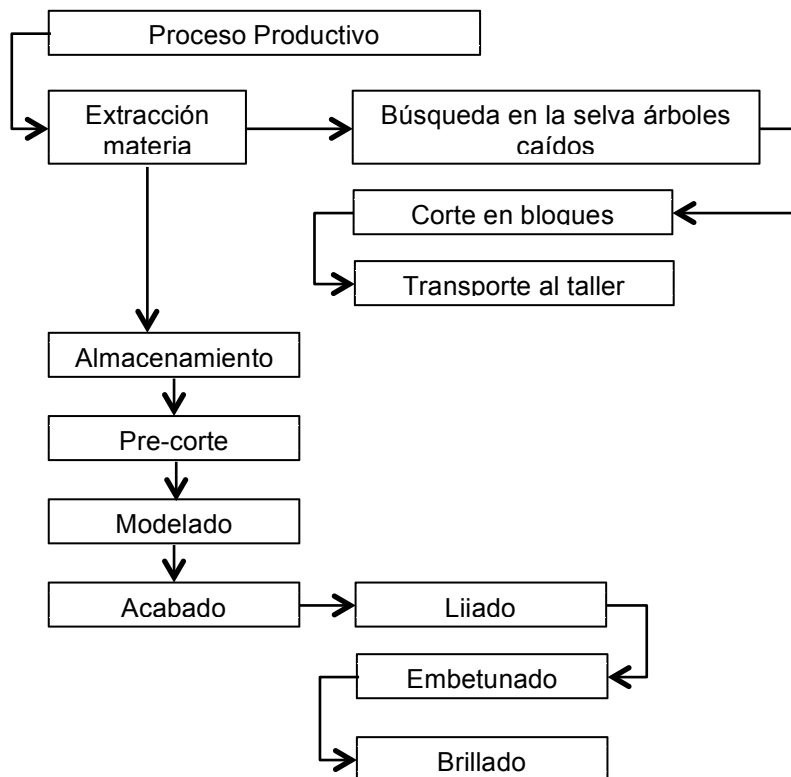


Gráfico 1

Esquema de proceso productivo de la talla en madera.

Tejeduría en Chambira

Herramientas e insumos:

Las herramientas empleadas por las artesanas son básicamente aguja capotera en algunos casos la aguja se fabrica a partir de una varilla de sombrilla aprovechando el agujero redondo que estas tienen en un extremo para usarlo como el ojo de la aguja y tijeras con las que se realiza la labor del tejido, en algunos casos se usa el metro de modistería.

Los insumos están constituidos por tintes para dar color a la fibra antes de hilarla, en la mayoría de los casos son preparados con elementos vegetales diversos como semillas, frutos, hojas y raíces dependiendo del color deseado; las plantas son extraídas del bosque o de los rastrojos cercanos a las chagras.



Foto 3

Visita Artesana Tejedora

Tomada por: Antropóloga Edelmira Cecilia Arroyo.

Encanto – Amazonas – 14 al 26 de Septiembre de 2014, Fundación Etnollano

Proceso Productivo

El proceso productivo llevado a cabo por las artesanas de la comunidad consiste en buscar las palmas de Chambira en el bosque recolectar los cogollos, que se transportan a la casa en donde se retira el nervio de la hoja y la capa externa de la misma dejando la fibra expuesta; las fibras se ponen a hervir en agua por unos treinta minutos para ablandarlas, luego se enjuagan con agua limpia y fresca para ponerlas a secar y blanquear al sol por un par de días; una vez secas las fibras están listas para torcerlas o tinturarlas según se desee; el proceso de tinte se realiza con diversas partes vegetales: hojas, cortezas, raíces, flores y frutos, los cuales después de macerados se cuecen durante aproximadamente una hora, mediante el siguiente proceso: se sumergen las fibras en agua tibia con un poco de jabón para realizar un segundo lavado: después de lavada se echa en una solución de agua y alumbre o se introduce en el barro para asegurar una mejor absorción del tinte y

por último se cuece en el tinte una hora aproximadamente, se enjuagan con agua limpia y se ponen a secar; una vez secas las fibras se comienza el proceso de hilatura, tomando un par de fibras superpuesto aproximadamente 20 cm, se sostienen con una mano mientras con la otra sobre una pierna se van torciendo para formar el cordel que se recoge en ovillos para luego tejerlo y así obtener el producto deseado.

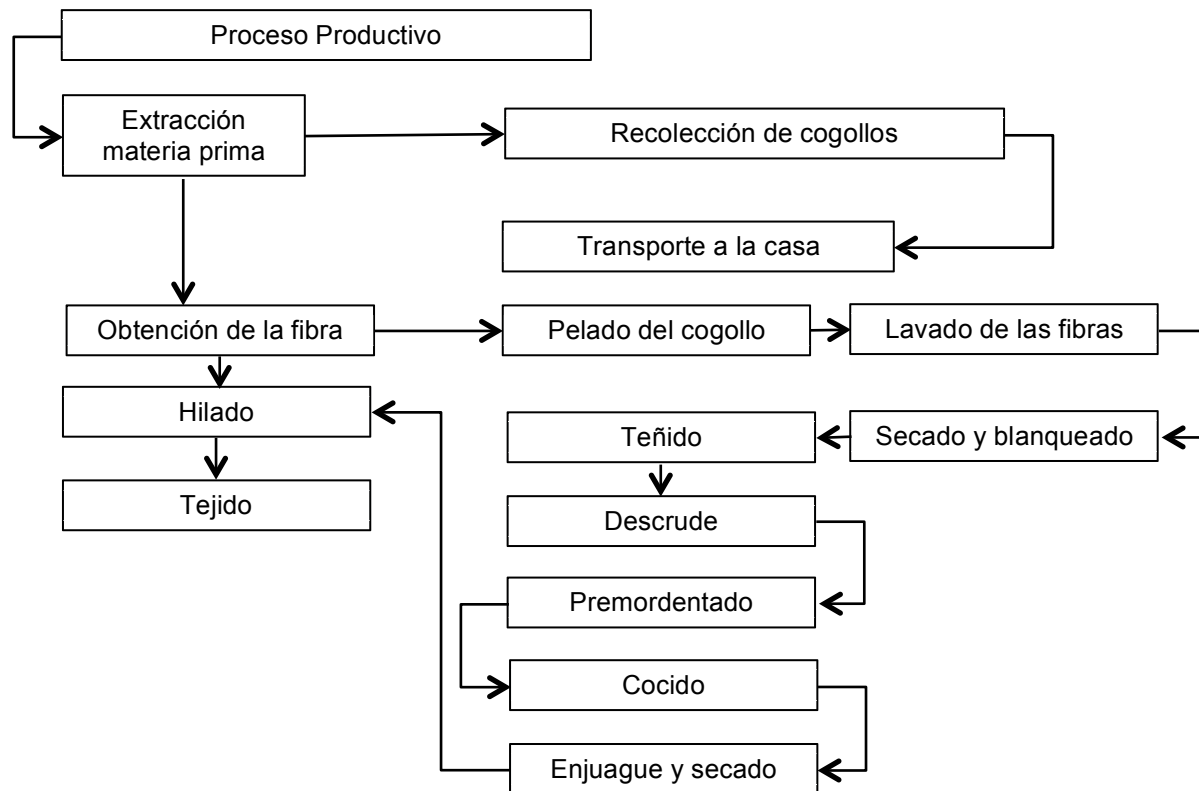


Gráfico 2

Esquema de proceso productivo del tejido con Chambira.

Cestería en Guarumo

Herramientas e insumos

Las herramientas empleadas por las artesanas son un punzón para empujar las cintas de guarumo entre los rollos del tejido, cuchillo o machete para cortar las fibras y hacer remates.

Proceso productivo

La materia prima se obtiene de plantas silvestres del bosque, los tallos considerados maduros son aquellos con varias hojas, estos se cortan a pocos centímetros del suelo o hasta un metro dependiendo de la longitud deseada que va acorde al objeto que se desea fabricar, los tallos cortados se llevan a la vivienda donde son raspados con cuchillo o machete hasta retirar la capa verde de estos, después se cortan a lo largo en tiras de 5 mm aproximadamente, por último a cada tira se le retira la pulpa interior mediante raspado con cuchillo, luego las tiras se ponen a secar, si se desea

estas fibras una vez secas se tinturan este proceso se realiza con diversas partes vegetales: hojas, cortezas, raíces, flores y frutos, los cuales después de macerados se cuecen durante aproximadamente una hora, mediante el siguiente proceso: se sumergen las fibras en agua tibia con un poco de jabón para realizar un lavado o descruce: después de lavada se echa en una solución de agua y alumbre o se introduce en el barro para asegurar una mejor absorción del tinte y por último se cuece en el tinte una hora aproximadamente, se enjuagan con agua limpia y se ponen a secar.

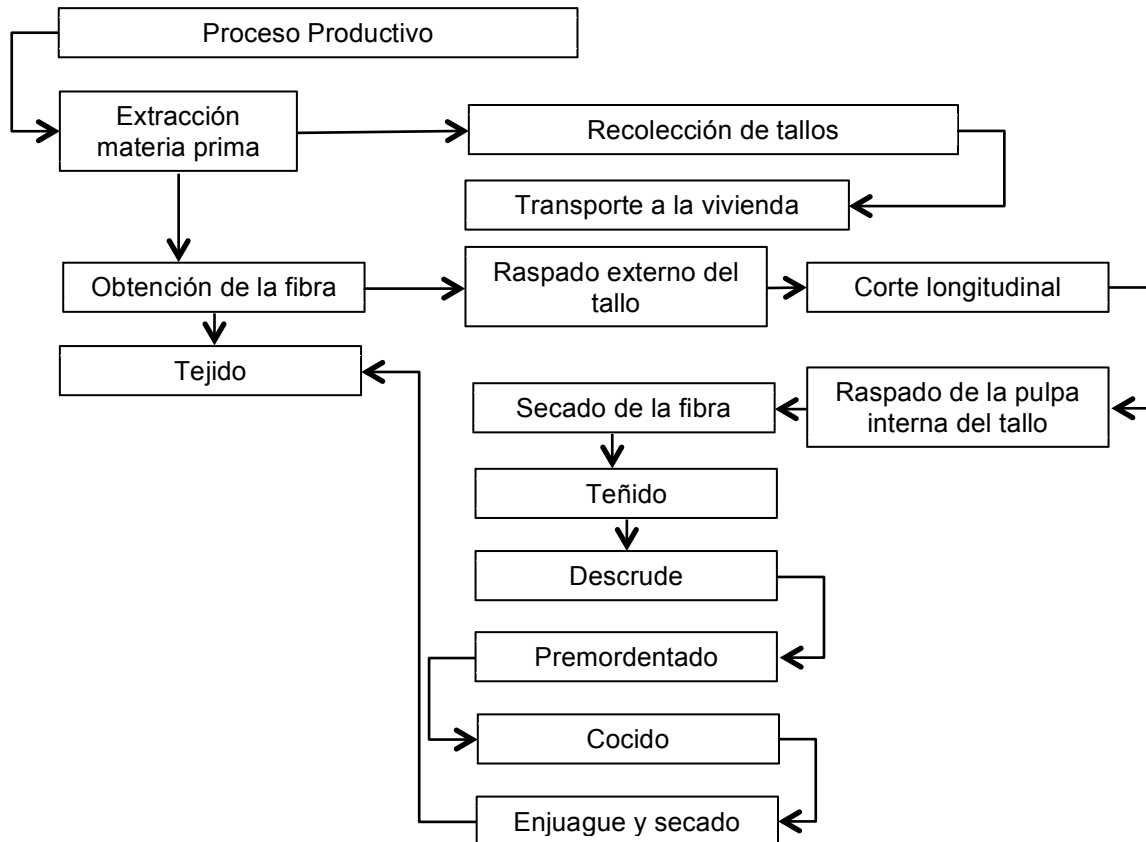


Gráfico 3
Esquema de proceso productivo del tejido de cestos con Guarumo.

6. Plan Organizacional

El negocio se organiza a través de la organización interna de la comunidad y no cuenta con una asociación constituida con este fin.



ARTESANOS



VENDEDORES / REPRESENTANTES

7. Necesidades de Recursos

Materiales visuales:

Diseño e impresión de los siguientes materiales visuales para complementar las ventas locales y facilitar los negocios con los contactos externos:

- Catálogo digital y físico por asociación
- Etiquetas para acompañar los productos
- Tarjetas de presentación personalizables

Herramientas:

Talla

N°	Nombre
1	Madera Palosangre
2	Pegante Instantáneo Cianoacrilato
3	Pegante tipo Boxer
4	Lija 36
5	Lija 80
6	Lija 120
7	Lija 220
8	Lija 280
9	Lija 360
10	Lija 400
11	Gafas de seguridad
12	Tapabocas
13	Banco para talla en madera
14	Prensa de banco
15	Prensas en C
16	Juego de formones planos
17	Juego de formones mediacaña surtidos
18	Juego de gubias para tallado en madera
19	Juego de gubias en V para tallado en madera
20	Piedra para afilar

N°	Nombre
21	Marco para segueta
22	Hojas para segueta
23	Serrucho
24	Sierra caladora manual
25	Sierra circular
26	Taladro manual
27	Juego de brocas para madera
28	Mototool
29	Juego de piedras de pulido para mototool

Tejidos

N°	Nombre
1	Cogollos de Chambira
2	Metro modistería
3	Tijeras modistería
4	Aguja capotera
5	Aguja crochet # 2
6	Palín
7	Lima
8	Ollas 25 litros
9	Guantes de caucho industriales

Cestería:

N°	Nombre
1	Tallos de Guarumo
2	Metro modistería
3	Tijeras modistería
4	Machete 18"
5	Cuchillo
6	Lima
7	Ollas 25 litros
8	Guantes de caucho industriales