



**CONVENIO INTERINSTITUCIONAL ADC 2014-514  
CONTRATO INTERADMINISTRATIVO No. 1238 CELEBRADO ENTRE EL DEPARTAMENTO  
DEL HUILA Y ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

Proyecto fortalecimiento de la actividad artesanal del departamento del Huila, encaminado al mejoramiento de la oferta artesanal en el departamento. 2015

**LABORATORIO DE DISEÑO E INNOVACIÓN ARTESANAL PARA EL HUILA.**

**[Informe final de ejecución actividades del proyecto de desarrollo artesanal del Huila]**

Compilado y editado por  
**María Gabriela Corradine Mora**  
Profesional de Gestión - Oficina de Planeación  
CENDAR  
Artesanías de Colombia S.A.

Bogotá, D.C. Artesanías de Colombia S.A. – Septiembre de 2016

## **ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

**Ana María Fries Martínez**

Gerente General

**Diana Marcela Pombo Holguín**

Subgerente

Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

**Juan Carlos Pacheco**

Profesional Especialista de Proyectos

Ángela María Merchán

Profesional de Gestión

Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

Supervisores

María Gabriela Corradine Mora

Profesional de Gestión CENDAR

Equipo ejecutor – Contratistas

**María Patricia Ayerbe González** – Enlace Regional Huila

**Eliana Marcela Daza** - Monitora del Nodo Sur

**María Alejandra Martínez** – Monitora del Nodo Norte

**Claudia Elena González Vizcaya** – Diseño textil Nodo Sur

**Jairo Rodríguez** - . Diseño Nodo Sur

**Cristina Alexandra Jaramillo Marroquín** – Comercial

**Catalina Quintero** – Diseño Nodo Norte

**Ana Carolina Hernández** – Diseño Industrial Nodo Norte

**Maryigt Xiomara Torres** – Desarrollo Humano – Nodo Norte

**Adriana Marcela Ladino** - Desarrollo Humano - Nodo Sur

**Alirio Parra Vega** – Maestro Artesano

**Jhon Fredy Collazos** – Maestro Artesano

**Jesús Arcos** – Maestro Artesano

**Doris Quimbayo** – Maestro Artesano

**Dora Riaño** – Maestro Artesano

**Orlando Cortés** – Maestro Artesano

**Marleny Toledo Méndez** – Maestro Artesano

**Antonio Muñoz** – Maestro Artesano

**Claudia Carvajal** – Maestro Artesano

**María Elena Muñoz Duarte** - Maestro Artesano

**Belén Perdomo Polanía** - Maestro Artesano

**Doris León Gómez** - Maestro Artesano

**Doris Angélica Quimbayo Galindo** - Maestro Artesano

**Libardo Monje Cardozo** - Maestro Artesano

**Blanca Estella Toledo Galindo** - Maestro Artesano

## RESUMEN

Presentación consolidada de la ejecución de las actividades del proyecto del Laboratorio de diseño e innovación artesanal del Huila en el contrato interadministrativo suscrito entre Artesanías de Colombia y el Departamento del Huila con cobertura de artesanos a través de la distribución geográfica por Nodos, en 20 municipios priorizados, así: Nodo Norte, Neiva (43 beneficiarios), La Argentina (59 beneficiarios), Palermo (38 beneficiarios), Campoalegre (26 beneficiarios), La Plata (37 beneficiarios), Tesalia (17 beneficiarios), Teruel (15 beneficiarios), Yaguará (28 beneficiarios), Aipe (20 beneficiarios), Tello (23 beneficiarios) Villavieja (14 beneficiarios) y Rivera (24 beneficiarios) y Nodo Sur con Pitalito (98 beneficiarios), Isnos (24 beneficiarios), San Agustín (118 beneficiarios), Suaza (66 beneficiarios), Guadalupe (38 beneficiarios), Acevedo (93 beneficiarios), Timaná (46 beneficiarios), Garzón (25 beneficiarios) y Gigante (3 beneficiarios).

Se atendieron 853 beneficiarios de los Nodos Norte (342) y Sur (511) en los componentes de Desarrollo humano, Emprendimiento, Producción, Diseño y Comercialización, para lograr una atención integral a los grupos de artesanos beneficiarios, para fortalecer capacidades individuales y colectivas, a través del fortalecimiento de sus talleres y organizaciones, procesos de diseño e innovación de productos, mejoramiento del proceso productivo y generación de oportunidades comerciales mediante estrategias de comercialización que les permita responder efectivamente a las dinámicas del mercado local y nacional y mejorar su capacidad de generación de ingresos.

Reporta así mismo la realización del Consejo Regional de apoyo para la artesanía

## TABLA DE CONTENIDO:

### INTRODUCCIÓN

### ANTECEDENTES

#### 1. HUILA

- 1.1. Consejo Regional
- 1.2. Charla Ley de Turismo y Artesanías en el día mundial del turismo
- 1.3. Matrices DOFA por oficio
  - 1.3.1. Oficio Alfarería, Cerámica
  - 1.3.2. Oficio Trabajos en Bambú y Guadua
  - 1.3.3. Oficio Cestería
  - 1.3.4. Oficio Tejido en Fibra de Plátano
  - 1.3.5. Oficio Tejido en Fique
  - 1.3.6. Oficio Tejido en Iraca
  - 1.3.7. Oficio Totumo, Calabazo y Madera
  - 1.3.8. Oficio Talla en Piedra
  - 1.3.9. Oficio Tejidos en Croché, Macramé y Mostacilla
- 1.4. Concepto Colección y Matriz de Diseño
- 1.5. XXIII Encuentro Nacional de Maestros Artesanos
- 1.6. Expohuila 2015
- 1.7. Expoartesanías 2015
- 1.8. Feria Internacional – Cuenca (Ecuador)
- 1.9. Gestión Comercial con entidades
- 1.10. Catálogos Digitales para los artesanos

#### 2. Nodo Norte

##### 2.1. Neiva

- 2.1.1. Laboratorio de Innovación y Diseño Nodo Norte
- 2.1.2. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.1.3. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.1.4. Taller de Producción
- 2.1.5. Taller de tendencias
- 2.1.6. Asesorías Puntuales
- 2.1.7. Entrevistas a artesanos
- 2.1.8. Plan de Negocios

- 2.1.9. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados
- 2.1.10. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC
- 2.1.11. Muestra artesanal en Neiva

## **2.2. Aipe**

- 2.2.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.2.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.2.3. Taller de Experimentación
- 2.2.4. Taller de Producción
- 2.2.5. Taller de tendencias
- 2.2.6. Plan de Negocios
- 2.2.7. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados

## **2.3. Campoalegre**

- 2.3.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.3.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.3.3. Taller de Producción
- 2.3.4. Plan de Negocios
- 2.3.5. Gira Educativa a la Chamba –Tolima
- 2.3.6. Capacitación en transferencia tecnológica Cerámica
  - 2.3.6.1. Moldes de yeso
  - 2.3.6.2. Análisis y pruebas de arcillas
  - 2.3.6.3. Preparación de engobes con arcillas blancas y engobes de color
  - 2.3.6.4. Técnica de apretón tradicional y con esgrafiado
  - 2.3.6.5. Quemados
- 2.3.7. Taller de Experimentación

## **2.4. La Argentina**

- 2.4.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.4.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.4.3. Entrevistas a artesanos
- 2.4.4. Taller de Tendencias y materiales
- 2.4.5. Experimentación técnica
- 2.4.6. Taller de Producción
- 2.4.7. Plan de Negocios
- 2.4.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados

## **2.5. La Plata**

- 2.5.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

- 2.5.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.5.3. Plan de Negocios
- 2.5.4. Experimentación técnica
- 2.5.5. Taller de Producción
- 2.5.6. Capacitación en tejido de guadua y manejo para cestería
- 2.5.7. Taller de Tendencias 2015-2016 y evaluación de producto
- 2.5.8. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC
- 2.5.9. Feria de café, feria equina y artesanal
- 2.5.10. Reunión de veeduría del proyecto

## **2.6. Palermo**

- 2.6.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.6.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.6.3. Entrevistas a artesanos
- 2.6.4. Experimentación técnica y asesorías puntuales
- 2.6.5. Taller de Producción
- 2.6.6. Plan de Negocios
- 2.6.7. Capacitación en tejidos de cintas y armado del sombrero de pindo
- 2.6.8. Gira educativa a Tuchín - Córdoba
- 2.6.9. Taller de Tendencias y materiales 2015-2016

## **2.7. Rivera.**

- 2.7.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.7.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.7.3. Plan de negocios
- 2.7.4. Entrevistas a artesanos
- 2.7.5. Taller de Tendencias y materiales 2015-2016
- 2.7.6. Experimentación técnica
- 2.7.7. Taller de Producción

## **2.8. Tello**

- 2.8.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.8.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.8.3. Plan de Negocios
- 2.8.4. Taller Tendencias y materiales 2015-2016
- 2.8.5. Taller de Producción
- 2.8.6. Gira Educativa a Quimbaya - Quindío
- 2.8.7. Capacitación en cestería

## **2.9. Teruel**

- 2.9.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.9.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.9.3. Artesanos entrevistados
- 2.9.4. Plan de Negocios
- 2.9.5. Taller de Producción
- 2.9.6.

## **2.10. Tesalia**

- 2.10.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.10.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.10.3. Plan de Negocios
- 2.10.4. Entrevista a artesanos
- 2.10.5. Taller de tendencias
- 2.10.6. Taller de Producción
- 2.10.7. Asesorías Puntuales
- 2.10.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados

## **2.11. Villavieja**

- 2.11.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.11.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.11.3. Plan de Negocios
- 2.11.4. Entrevistas a Artesanos
- 2.11.5. Taller de Producción
- 2.11.6. Taller de tendencias
- 2.11.7. Capacitación en técnicas de torno, acabados y posibilidades ornamentales del totumo
- 2.11.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados

## **2.12. Yaguará**

- 2.12.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones
- 2.12.2. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 2.12.3. Plan de Negocios
- 2.12.4. Entrevista a artesanos
- 2.12.5. Taller de Producción
- 2.12.6. Experimentación técnica
- 2.12.7. Taller de tendencias
- 2.12.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados

## **3. Nodo Sur**

### **3.1. Pitalito**

- 3.1.1.** Actores de la red artesanal
- 3.1.2. Estado actual de las organizaciones existentes
- 3.1.3. Taller de Liderazgo
- 3.1.4. Taller de toma de decisiones
- 3.1.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.1.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.1.7. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.1.8. Asistencias técnicas
- 3.1.9. Entrevista a Artesanos
- 3.1.10. Gira Educativa a Ráquira
- 3.1.11. Gira Educativa a La Chamba - Tolima
- 3.1.12. Taller de Tendencias
- 3.1.13. Línea y colección de productos y el rol del diseñador
- 3.1.14. Seguimiento a producción
- 3.1.15. Productos desarrollados
- 3.1.16. Capacitación en tejidos de punto: crochet e interpretación de puntadas
- 3.1.17. Capacitación en el oficio de cerámica
- 3.1.18. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC
- 3.1.19. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados
- 3.1.20. Tienda de Pitalito
- 3.1.21. Muestra Artesanal en Pitalito
- 3.1.22. Feria artesanal de Pitalito

### **3.2. Isnos**

- 3.2.1. Taller de Liderazgo
- 3.2.2. Taller de toma de decisiones
- 3.2.3. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.2.4. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.2.5. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.2.6. Asistencias técnicas
- 3.2.7. Artesanos Entrevistados
- 3.2.8. Desarrollo de producto
- 3.2.9. Gira Educativa a Tópaga – Boyacá
- 3.2.10. Taller Mix de Marketing y Segmentación de mercados

### **3.3. San Agustín**

- 3.3.1. Actores de la red artesanal
- 3.3.2. Estado actual de las organizaciones existentes
- 3.3.3. Taller de Liderazgo Taller de toma de decisiones
- 3.3.4. Taller de Organización administrativa y empresarial

- 3.3.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.3.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.3.7. Taller Organización administrativa y empresarial
- 3.3.8. Asistencias técnicas
- 3.3.9. Artesanos entrevistados
- 3.3.10. Gira Educativa a Filandia Quindío
- 3.3.11. Gira Educativa a Tópaga – Boyacá
- 3.3.12. Capacitación en cerámica
- 3.3.13. Capacitación en marroquinería básica
- 3.3.14. Experimentación en técnicas
- 3.3.15. Productos desarrollados
- 3.3.16. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC
- 3.3.17. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

#### **3.4. Suaza**

- 3.4.1. Actores de la red artesanal
- 3.4.2. Estado actual de las organizaciones existentes
- 3.4.3. Taller de Liderazgo
- 3.4.4. Taller de toma de decisiones
- 3.4.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.4.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.4.7. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.4.8. Asistencias técnicas
- 3.4.9. Entrevista a artesanos
- 3.4.10. Gira Educativa a Sandoná – Nariño
- 3.4.11. Capacitación en tejidos y acabados para sombrerería fina (Guayabal)
- 3.4.12. Capacitación en tallaje de sombreros
- 3.4.13. Taller de tendencias
- 3.4.14. Jornada de experimentación
- 3.4.15. Producción de nuevos diseños
- 3.4.16. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados
- 3.4.17. Capacitación en denominación de origen del sombrero de Suaza

#### **3.5. Guadalupe**

- 3.5.1. Taller de Liderazgo
- 3.5.2. Taller de toma de decisiones
- 3.5.3. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.5.4. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.5.5. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.5.6. Asistencias técnicas

- 3.5.7. Entrevista a artesanos
- 3.5.8. Gira Educativa a Sandoná – Nariño
- 3.5.9. Capacitación técnica golpeado manual del sombrero
- 3.5.10. Capacitación en tejidos calados para sombrero suaza
- 3.5.11. Capacitación en tallaje de sombreros
- 3.5.12. Línea y colección de productos y el rol del diseñador
- 3.5.13. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC
- 3.5.14. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados
- 3.5.15. Capacitación en denominación de origen del sombrero de Suaza

### **3.6. Acevedo**

- 3.6.1. Actores de la red artesanal
- 3.6.2. Estado actual de las organizaciones existentes
- 3.6.3. Taller de Liderazgo
- 3.6.4. Taller de toma de decisiones
- 3.6.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.6.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.6.7. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.6.8. Asistencias Técnicas
- 3.6.9. Artesanos entrevistados Gira Educativa
- 3.6.10. Gira Educativa a Sandoná – Nariño
- 3.6.11. Gira Educativa a La Chamba – Tolima
- 3.6.12. Capacitación en tejidos calados para sombrero suaza
- 3.6.13. Capacitación en tallaje de sombreros
- 3.6.14. Asesorías en diseño
- 3.6.15. Charla de diseño y tendencias
- 3.6.16. Desarrollo de producto
- 3.6.17. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados
- 3.6.18. Capacitación en denominación de origen del Sombrero de Suaza

### **3.7. Timaná**

- 3.7.1. Estado actual de las organizaciones existentes
- 3.7.2. Taller de Liderazgo
- 3.7.3. Taller de toma de decisiones
- 3.7.4. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.7.5. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.7.6. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.7.7. Asistencias técnicas
- 3.7.8. Entrevista a Artesanos
- 3.7.9. Capacitación en el oficio de bordado

- 3.7.10. Taller de experimentación
- 3.7.11. Desarrollo de producto
- 3.7.12. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

### **3.8. Garzón**

- 3.8.1. Estado actual de las organizaciones existentes
- 3.8.2. Taller de Liderazgo
- 3.8.3. Taller de toma de decisiones
- 3.8.4. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.8.5. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.8.6. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.8.7. Asistencias técnicas
- 3.8.8. Entrevistas a artesanos
- 3.8.9. Gira Educativa a Filandia - Quindío
- 3.8.10. Taller de capacitación en moldes y marroquinería básica
- 3.8.11. Taller de experimentación
- 3.8.12. Taller de Tendencias
- 3.8.13. Productos desarrollados
- 3.8.14. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

### **3.9. Gigante**

- 3.9.1. Taller de Liderazgo
- 3.9.2. Taller de toma de decisiones
- 3.9.3. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles
- 3.9.4. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades
- 3.9.5. Taller de Organización administrativa y empresarial
- 3.9.6. Asistencias técnicas
- 3.9.7. Entrevista a artesanos
- 3.9.8. Desarrollo de productos
- 3.9.9. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

## **4. CONCLUSIONES**

## **5. LIMITACIONES Y DIFICULTADES**

## **6. BIBLIOGRAFIA**

## INTRODUCCIÓN

Desde el Laboratorio de Innovación y Diseño del Huila se apoyó la actividad artesanal en cada uno de los eslabones de la cadena de valor de los oficios identificados en las comunidades, teniendo en cuenta su especificidad, su expresión cultural y las diferencias existentes en el nivel de desarrollo y madurez en las unidades productivas

La ejecución de 2015 en el Departamento del Huila estuvo a cargo de Artesanías de Colombia mediante contrato suscrito con la Gobernación del Huila, con una inversión de \$300'000.000, para fortalecer los oficios tradicionales artesanales del Departamento de Huila identificados previamente en el proyecto ejecutado en 2014, partiendo de una línea base de 720 artesanos, los cuales 300 fueron atendidos en 2015. Con base en el diagnóstico sobre la actividad artesanal se logró la priorización de poblaciones, oficios y unidades productivas, así como la identificación las capacidades productivas presentes en los municipios del Departamento del Huila con alta vocación artesanal.

Se tuvo cobertura en 20 municipios, así: Neiva, Pitalito, Garzón, La Plata, San Agustín, Acevedo, Isnos, Guadalupe, Suaza, Timaná, Gigante, Campoalegre, Tello, Palermo, Rivera, La Argentina, Tesalia, Teruel, Aipe y Yaguará, en los componentes de Desarrollo Humano, Producción, Diseño y Comercialización, desarrollando también temas de propiedad intelectual, y sello de calidad, referentes a la cadena de valor del sector artesanal.

Se reporta la realización del Consejo Regional de apoyo para la artesanía como un canal para analizar la problemática de la actividad artesanal del Huila para la búsqueda de soluciones.

El accionar del Laboratorio de Innovación y Diseño, tuvo su sede física en las instalaciones de la Secretaría de Cultura y Turismo Departamental en Neiva para el Nodo Norte y en Pitalito para el Nodo Sur, en la sede de la Asociación de Artesanos del Sur del Huila; ambos nodos contando con infraestructura y dotación necesaria para el funcionamiento con tres computadores, un video-proyector, impresora, cámara y disco duro de alta capacidad, así como los implementos para oficina necesarios para el desempeño técnico de Enlace y de las monitoras, quienes apoyaron la programación y coordinación de actividades incluyendo todo lo referente a reuniones con entidades y comunidades.

El equipo humano que tuvo a su cargo la atención de los artesanos del Huila en 2015, fue un grupo interdisciplinario, seleccionado por su experiencia, trayectoria y capacidad, recibiendo la inducción necesaria para realizar su trabajo, participando en los comités técnicos programados con las profesionales de la Subgerencia de Desarrollo de Artesanías

de Colombia, para efectos de recibir orientación sobre tendencias y referentes en diseño y enfoque para Expoartesanías.

Se estructuraron matrices DOFA por oficio artesanal y se identificó la situación problemática que afecta en general al sector artesanal del Huila.

La asesoría en diseño se desarrolló en 6 fases:

Fase 1: convocatoria abierta, socialización del proyecto, sensibilización en diseño, identificación de oficios y contacto con las comunidades, identificando necesidades y expectativas.

Fase 2: identificación de técnicas en los diferentes oficios, visitas puntuales a talleres, levantamiento de referentes como punto de partida para el desarrollo de una matriz de diseño para el desarrollo de nuevos productos. Las técnicas y su relación con la cultura de la región fueron los insumos para el desarrollo de los parámetros de diseño con los cuales se desarrollaron las nuevas propuestas de diseño.

Fase 3: desarrollo de nuevas ideas de diseño mediante el trabajo interactivo con los artesanos. Se desarrollaron bocetos a partir de los parámetros desarrollados en la matriz de diseño, los cuales se retroalimentaron tanto al equipo de diseño como con los artesanos. Se consolidaron nuevas líneas de producto que pasaron a la experimentación técnica y prototipado.

Fase 4: consolidación de los nuevos diseños mediante experimentación técnica, desarrollo de visualizaciones mediante modelado 3d y elaboración de planos. Los bocetos se socializaron con las comunidades pasando a una fase de rediseño a través de ensayos y experimentación, permitiendo que trabajo entre diseñador y artesano madure las nuevas propuestas para pasar a la elaboración de prototipos.

Fase 5: desarrollo de prototipos y modelos de comprobación de los diseños aprobados, lo que permitió el rediseño y la programación de producción para Expoartesanías 2015. Con los prototipos se pudieron apreciar la proporción, funcionalidad, acabados y capacidad de producción de los nuevos diseños que fueron revisados por el equipo de diseño y exhibidos en la 49 versión de la feria Artesanal de Pitalito. A partir de la experiencia se hicieron correcciones a los diseños y se inició la fase de producción con el objetivo de la feria Expoartesanías 2015.

Fase 6: Seguimiento a la producción de los diseños que hicieron parte de la colección Huila 2015, teniendo en cuenta la programación, los tiempos, acabados, inventario y

distribución. Acompañamiento a todas las fases de la producción verificando la calidad de la transformación de la materia prima y el proceso de elaboración de los productos con entrega de materias primas a los artesanos para la producción y envío de la mercancía a la feria.

Se evaluaron los productos de los artesanos a fin de identificar como realizar su mejoramiento, con base en el acercamiento a la materia prima y a los procesos técnicos de los cuales dispone, en algunos casos con ejercicios de experimentación técnica, con acompañamiento para la producción de prototipos con destino a ferias locales y Expoartesanías, clarificando conceptos de artesanía, arte y manualidad.

Se contrataron los servicios de entidades especializadas para la ejecución de giras educativas, capacitaciones, asesoría en tecnología y eventos de comercialización como Fondo mixto de Cultura, Expansión y Asocoph

Se realizó apoyo al proceso aclaratorio de la denominación de origen del sombrero Suaza a fin de sensibilizar acerca de la importancia de crear la pre-cooperativa con participación de la Oficina de competitividad de la Gobernación, Asocoph, la Secretaría de Cultura y Turismo y Artesanías de Colombia.

Se apoyó y promovió la participación en actividades promocionales y comerciales como el Encuentro Nacional de Maestros Artesanos, Semana de la Moda: Neiva Expomoda, Feria Expohuila, Feria Nacional Artesanal de Pitalito, Expoartesanías, y otras giras y eventos donde hicieron presencia activa los artesanos.

Durante el trabajo de campo del equipo ejecutor, se realizaron entrevistas a autoridades municipales del tema cultural y a líderes tanto de la comunidad como de los artesanos, las cuales se constituyen en un pilar para obtener información de la actividad artesanal de cada municipio y que permiten una mirada integral al ser humano que se halla tras la labor artesanal en el norte del Huila, con información sobre la conformación de la comunidad artesana, sus principales necesidades, el estado de sus organizaciones y el potencial que encierra la labor artesanal.

El módulo de comercialización permitió identificar características de los productos y la capacidad productiva de la oferta artesanal de los municipios atendidos para plantear estrategias en cuanto a precio, distribución y promoción que permitieran identificar los mercados objetivo para las artesanías con potencial comercializador a nivel local, regional y nacional. Se capacitó a los artesanos en otras temáticas que son de vital importancia para desempeñar la labor comercial y productiva como la introducción de un

mejoramiento en la sostenibilidad de las materias primas, la incursión en eventos que promuevan el sector artesanal y la concientización sobre el comercio justo.

Se aplicaron encuestas a hoteles y restaurantes con el objeto de identificar si existe interés en la ubicación de una vitrina que exhiba artesanías de la respectiva localidad, a manera de exploración de mercados para apoyar la labor comercial y como base para adelantar el análisis de mercados, definir estrategias y proyección de ventas en los municipios, tomando como premisa fundamental que la artesanía va estrechamente ligada al turismo de cada municipio.

Hay nueve organizaciones legalmente constituidas en los municipios del nodo sur, que algunas de ellas recogen artesanos de diferentes oficios y otras solo oficios específicos como las del valle del Suaza y Artefique.

## ANTECEDENTES

El Departamento del Huila ha sido notablemente influido por las creaciones del arte popular y las artesanías, tanto en sus matices socioculturales como económicos. La artesanía siempre ha estado presente en la consolidación de la oferta de bienes en el mercado local y regional concurrendo a las demandas nacionales e internacionales. Las expresiones de la artesanía presentes en el medio productivo y sociocultural de los años 1920 y 1930, vinculaban a oficianes de artes populares como herreros, joyeros del oro y la plata, quienes suplían necesidades de diverso orden para haciendas, fincas, decoración o aderezos para hombres y mujeres.

La década de los 90s trae para la artesanía huilense una serie de cambios significativos en los campos del diseño, la aplicación de nuevas tecnologías e incursión en técnicas mixtas de materiales orientadas a generar productos aptos para demandas con expectativas estéticas ligadas al concepto de lo moderno. Desde entonces y hasta el año 2008, se aprecia una prolífica actividad en todo el Departamento, con preponderancia en la oferta de productos en renglones como la cerámica y la tejeduría, esta última con un espectro mucho más amplio que por si bien está representada en el sombrero de iraca, también destaca el uso de otras fibras naturales como la extraída del vástago del plátano o el fique, aprovechadas para la elaboración de productos decorativos y utilitarios. En los últimos cinco años en el Departamento se ha visto la incursión de artesanos en el uso de otros materiales como el cacho y el hueso, el vidrio, la cáscara de naranja, los bordados y tejidos hechos tanto a mano como en esquemas de maquila, con tecnologías de mayor rendimiento. La forja con sentido modernista; la bisutería en semillas y también con objetos industrializados, delicadamente insertados a partir de diseños acordes con el consumo de la juventud reinante, conforman el actual panorama artesanal huilense.

Con lo expuesto se evidencia que en la historia del Huila se ha destacado la laboriosidad de las artesanías tanto tejedoras, como artes populares (herreros, joyeros, textiles, gráficos y visuales) especialmente en el sur del Departamento, con repercusiones no solo económicas sino de inherente carga de arraigo cultural.

Artesanías de Colombia ha tenido atención previa al sector artesanal del Huila y según algunos artesanos del Nudo Sur, hace más o menos 2 años y medio la entidad realizó un proceso de asesorías e hizo entrega de herramientas y maquinaria, de las cuales algunos están dando uso a los elementos entregados, pero en su gran mayoría los beneficiados manifestaron que algunos de estos implementos eran de baja calidad o que se repartieron de forma incorrecta así que a algunos artesanos se les dañaron pronto y otros hicieron canjes y ventas de estas. También se realizaron asesorías en diseño y se llegó a la

fabricación de nuevos productos, pero la falta de continuidad en los procesos no permitió que se avanzara. A causa de estas experiencias que para algunos no fueron positivas se presentó cierto desánimo y apatía por parte de unos artesanos para vincularse al proyecto de laboratorio.

## 1. HUILA

A continuación se presentan las actividades en las cuales se participó a nivel del departamento, algunas de ellas organizadas y promovidas desde el Laboratorio de Innovación y Diseño del Huila.

### 1.1. Consejo Regional

Para el fortalecimiento de la interacción con entidades locales, se estableció la realización de Consejos regionales para el apoyo de la artesanía, de los cuales en el departamento del Huila se realizaron dos, en los meses de mayo y diciembre de 2015, estableciendo mesas de trabajo, como medio de verificación del actual estado del sector artesanal y su problemática a nivel social, de capacitación, requerimientos de dotación, producción y comercialización. Se establecieron vínculos con entidades tales como operadores turísticos, corporación universitaria CUN, Sena del sur y del norte del departamento, Cámara de Comercio de Pitalito, Cooperativas de ahorro y crédito Secretaría de Cultura departamental, Fondo Mixto de Cultura, Alcaldía de Pitalito, Instituto de Cultura y Deporte de Pitalito, Corporación Autónoma CAM zona sur, quienes manifestaron con la mejor disposición tener posibilidades de apoyo y líneas de fomento al sector artesanal con recursos físicos y financieros, planteando aspectos en los que cada entidad podría comprometerse para efectos de brindar apoyo en aspectos de capacitación, espacios de comercialización, asesorías para futuros proyectos y otros temas que sin duda contribuirán para que el sector artesano huilense sea cada vez más competitivo.



Primer consejo regional de artesanos. Neiva. Mayo 22 de 2015.



Mesas de trabajo con entidades y artesanos. Neiva 2015

Se realizaron Mesas de trabajo con participación de la CUN, un operador turístico de Cámara de Comercio; el coordinador artesanal del departamento; representante de FONCULTURA; la Oficina de Competitividad de la Gobernación, la Secretaría de Cultura Municipal de Neiva, asesora SDETT, el director regional SENA y el equipo del laboratorio de diseño: Catalina Quintero, Ana Hernández, Maryigt Torres y Alejandra Martínez, planteando algunas ideas a saber:

Cámara de Comercio adelanta una consultoría que tiene como propósito actualizar la Apuesta de Turismo en el marco de la Agenda interna de Productividad y Competitividad del Huila, con una reseña de las rutas de turismo de la Neiva y del departamento. Se indicó la riqueza gastronómica en dulces y platos típicos y el potencial de esta oferta.

La Secretaría de Cultura Municipal de Neiva hace un reconocimiento a la artesanía del Huila como exitosa en los ámbitos internacionales pero indica que es indispensable la clasificación de los artesanos en su experiencia y maestría, para diferenciarlos de los intermediarios o comercializadores, haciendo comparación con la problemática que se presenta en el malecón plaza de los artesanos.

Indica que los artesanos cuando no están organizados o legalmente constituidos no tienen fuerza de trabajo y no les permite desarrollarse como sector productivo.

Los servicios de préstamos para capital semilla para entidades legalmente constituidas, con previo estudio, pueden incluir a artesanos productivos. Se incluyen personas de escasos recursos que quieran iniciar con sus negocios. Mil millones de pesos fueron puestos por la alcaldía para vigencia de cuatro años. Accedieron muchos artesanos con un máximo de tres millones para su taller y el presupuesto se agotó en dos años. El nuevo convenio es BANCOLDEX & Alcaldía & cooperativa COFISAN con préstamos desde 300 mil a 15 millones de pesos, se estudia si los artesanos tienen capacidad de devolver el dinero.

La delegada de la oficina de Productividad y Competitividad habla sobre el otorgamiento de la denominación de origen del sombrero Suaza, la cholupa y la chiva de Pitalito. Ofrece los servicios de esa oficina para el gremio de artesanos.

El Fondo Mixto de Cultura y Turismo del Huila informa sobre los beneficios tributarios del Fondo a través del Sistema General de Deducciones, basado en el mecanismo legal de los artículos 125 y 126-2 del Estatuto Tributario Colombiano. Invita a las empresas a que se vinculen mediante el apoyo al tema cultural – Artesanal. (Se presenta copia)

La CUN resalta la creación del Laboratorio de diseño indicando que es bueno que los artesanos crean y se sientan capaces de emprender una empresa y superar dificultades encontradas. Ofrece aportar conocimientos y trabajos de investigación, administración de empresas, negocios internacionales y administración

El doctor Luis Alberto Tamayo director regional del SENA, toma la palabra y hace énfasis en la importancia de desarrollar proyectos de desarrollo de mejoramiento de materias primas, transformación y comercialización. Insistió que rescatar lo tradicional es importante pero también se debe trabajar con los mercados actuales y responder a las tendencias y necesidades. Enfatizó que la conexión turismo y artesanía deben ya ir de la mano en nuestro departamento.

El SENA indica que las líneas de transformación artesanal son muy amplias y plantea que habría que caracterizarlas primero para establecer su nivel de conocimiento en competencias básicas para definir el perfil del artesano. Indica que también se les debe capacitar en TICS, matemáticas, Facebook, asociatividad, manejo de la empresa individual, actividad artesanal y en ser microempresario.

En el segundo Consejo, a cargo del Dr. Carlos Alberto Martín, Secretario de Cultura y Turismo del Huila se destaca el Laboratorio de Diseño e Innovación Huila como un proceso de excelentes resultados, el cual pudo ser medido a través de la disposición de un stand en la Feria Nacional Artesanal de Pitalito llevada a cabo del 13 al 17 de Noviembre de 2015. Comentó la posibilidad de ampliar el convenio entre la Gobernación del Huila y Artesanías de Colombia para el funcionamiento del Laboratorio de Diseño e Innovación en 2016 a través de una sólida sustentación ante el gobierno entrante sobre la importante labor que se viene adelantando con los artesanos del departamento.

El Coordinador del Sector Artesanal de la Gobernación del Huila comento que el sector artesanal en el Huila pasa por un momento histórico, ya que ha logrado captar la atención del gobierno departamental y nacional, quienes han apoyado al sector con recursos. La presencia de Artesanías de Colombia en la región es prueba del buen momento por el que

pasa el sector con un Laboratorio de Diseño e Innovación y el espacio en las oficinas del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que opera en las instalaciones de la Secretaría de Cultura y Turismo del Huila.

El Huila ha destinado recursos para el año 2016 por 340 millones de pesos para el Laboratorio y confía que Artesanías de Colombia apoye con otros 340 millones.

Juan Carlos Pacheco, Profesional Especialista de Proyectos de Artesanías de Colombia explica que Artesanías de Colombia actúa bajo toda la normatividad política del estado, industrial y comercial adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que cuenta con dos ejes fundamentales en su visión que son:

a. Poner en el escenario de competitividad las artesanías en el país, lo que se traduce en entrar en los mercados, teniendo en cuenta su particularidad, su forma de producción, valor cultural y simbólico, entre otros.

En el nivel en el que está la artesanía hay que preparar a la demanda, los compradores deben conocer cuál es la característica especial de comprar artesanía. Se está preparando toda una estrategia vinculada al tema de comercio justo, trabajando con compradores para que tengan en cuenta que no se puede pedir a los artesanos realizar 3 contenedor de productos pues no se trata de una producción industrial.

Se indica que Artesanías de Colombia nunca ha sido un buen comercializador y no pretende serlo. Quiere brindar las facilidades a los artesanos y lograr que los compradores entiendan al sector.

b. Preservación de los oficios artesanales, prestando especial atención al tema de preservación y rescate del patrimonio cultural. La actividad artesanal es una dinámica cambiante, donde la innovación, el diseño, el mejoramiento de la producción, contribuyan a ampliar la oferta para que la demanda coloque su atención en el sector. Hay artesanías tradicionales que tal como están pueden entrar en un escenario, por ejemplo, la artesanía indígena.

Se resalta que Artesanías de Colombia está consolidando su estrategia a través de alianzas regionales con el funcionamiento de 20 Laboratorios con alianzas con entes territoriales u otras entidades, a través del proyecto de ampliación de la cobertura geográfica y poblacional a 2017 donde se espera atender a 45.000 artesanos en el país.

Las alianzas regionales son importantes, razón por la cual Artesanías de Colombia hace las convocatorias a secretarios y gobernadores para informar sus servicios y recursos con los

que cuenta. Se les hace un llamado para que incluyan en sus planes de desarrollo la actividad artesanal con recursos 1:1; Artesanías de Colombia irá disminuyendo la inversión. El departamento debe asignar recursos y Artesanías de Colombia apoyará, aunque no siempre tendrá recursos.

Artesanías de Colombia se quiere volver como una entidad de segundo piso; es decir que se encarga de conseguir recursos para apoyar todos los proyectos en los departamentos, incluyendo la promoción de nuevos actores, no solamente en el artesano, sino preparar a los comercializadores y trabajar con otras entidades ejecutoras. En Huila se intentó avanzar con el Fondo Mixto; se desea capacitar a operadores locales que conozcan la región, su departamento, y Artesanías de Colombia apoyará a la organización.

Se tienen establecidas 3 mesas de trabajo: Artesanos, entes territoriales y organizaciones y/o fundaciones, como socios de Artesanías de Colombia en las regiones.

Artesanías de Colombia ve que no hay muchas organizaciones expertas en proyectos de desarrollo para la actividad artesanal y quiere potencializar más. Se informa sobre JICA (Agencia de Cooperación Japonesa), que trabajando en 4 regiones diferentes bajo un programa con proyectos y recursos; el próximo año se quiere ampliar a todos los departamentos el modelo OVOP (One village One Product) y empezar a trabajar y consolidar un modelo de desarrollo local.

La investigación es importante de tener en cuenta a través de alianzas con universidades, habiendo logrado firmar convenios con algunas no solamente para pasantes, sino para armar grupos de investigación sobre el sector, del cual aún hay mucho por investigar y permitirá generar indicadores para Artesanías de Colombia, entes territoriales y otros socios que puedan suministrar a nuevos proyectos.

Se explica que todos los proyectos asesorados por Artesanías de Colombia tiene unos módulos base: Línea base, Desarrollo Humano y Emprendimiento, Diseño, Producción y Comercialización.

En Huila durante 2015 se tuvo cobertura en 20 municipios, ejecutando 600 millones de pesos con 855 artesanos atendidos integralmente de los 600 proyectados. Incluyó ejercicio muy interesante, consistente en giras educativas para llevar a los artesanos a que conocer experiencias en otras regiones, incluso fuera del país en Cuenca – Ecuador.

El Dr. Carlos Alberto Martín indica que se ha abordado una gran problemática de los artesanos como es la consecución de materia prima (arcilla), y se prevé en 2016 adquirir de unos lotes de terreno para el norte y otro para el sur para acceder a ella.

El Dr. Aldana indica que el suministro de arcilla, en Campoalegre en la vereda Vega de Oriente y en Pitalito es cada día más complejo, lo cual sucede con otras materias primas. A ello se suma la adquisición de herramientas para los talleres con una amplitud mucho mayor a la de 2015.

Por parte de las artesanas se indaga sobre las Escuelas de Formación Artesanal; se indica que la formación del artesano está incluida dentro de la estrategia del Laboratorio de Diseño. El concepto de Escuela puede considerarse dentro de los temas de Escuelas de Formación Artística y Cultural en los municipios para abrir dentro de las líneas ya existentes como música o danza, en donde también puede existir artesanía y se fomente a través de los nuevos talentos, mientras que el Laboratorio trabaja con los artesanos dedicados al oficio como profesión.

A cargo del Enlace se hizo un recuento de la realización de 2 mesas de trabajo, una en el nodo norte y otra en el sur, de donde se obtuvo un compendio del trabajo realizado.

En la zona norte se contó con la participación de 6 artesanos, el consejero municipal del sector artesanal del municipio de Neiva, y artesanos del Malecón. En esta mesa de trabajo se habló sobre los siguientes aspectos:

- Falta de espacios de comercialización
- Posibilidad de reapertura del espacio que se tenía en el aeropuerto para comercialización de artesanías
- Disposición de un almacén que haga un compendio donde se encuentren artesanías del norte y occidente del departamento
- Caracterización de los artesanos del norte
- Asesoría técnica para los artesanos
- Disminuir la cantidad de participantes internacionales en la Feria Expoartesanías
- Pérdida de la identidad cultural
- Falta de asociatividad
- Noción sobre formulación de proyectos
- Entender el funcionamiento del Mercado Justo
- Establecer diferencias entre la Microempresa y la actividad artesanal
- Creación de Escuelas de Artes y Oficios para la ciudad Neiva, donde la zona norte y occidente tengan acceso
- Dotación de herramientas y máquinas a los talleres artesanales

En la zona sur se realizaron dos mesas de trabajo contando con la participación de 64 artesanos donde se trataron los siguientes aspectos:

- Dotación de talleres con herramientas

- Utilización de hornos ecológicos para trabajos con cerámica
- Escasez de materias primas
- Crear productos de calidad a través de capacitaciones a los artesanos
- Capacitar en temas de marketing para entender las necesidades del mercado
- Manejo de herramientas tecnológicas
- Formación de nuevos artesanos
- Tener identificada la población artesanal
- Ejecución de convenios para que los artesanos estén actualizados en diferentes temáticas

En el municipio de La Plata se realizó otra mesa de trabajo con 16 participantes, acogiendo varios municipios como Tesalia, La Argentina, entre otros. Se trataron 2 aspectos importantes:

- Recuperación de costumbres
- Mantener las tradiciones indígenas de la zona de occidente del departamento

El Dr. Aldana hace referencia a la importancia de que el sector tenga una silla en la Mesa de Competitividad Regional donde se encuentran todos los gremios de la región. Añade que se está haciendo una revisión de la agenda interna de competitividad y productividad, la cual se está reevaluando y dentro de la cual se ha incluido a la artesanía específicamente en un aspecto denominado la economía naranja que corresponde a la creatividad asociada a temas de cultura. Se preguntó sobre la representación actual del sector en la Mesa de Competitividad y se comenta que no se cuenta con una persona representante; se plantea que los Consejos Regionales proporcionan el sustento para llegar a formar parte de la Mesa de Competitividad a la cual se debe llegar preparados, con proyectos y un esquema planificado del porqué es importante la actividad artesanal en el departamento.

Se exponen los diferentes apoyos que han ofrecido brindar entidades al sector, así:

- SENA Neiva: Formación profesional, asesorías para planes de negocio y fortalecimiento empresarial
- CUN Neiva: Práctica de los estudiantes de Diseño y Administración Turística y Hotelera. Ésta es la única institución en el Huila con programas de Diseño e igualmente ofrecieron sus servicios en temas de capacitación e investigación.
- Gobernación del Huila: Aportes en recursos económicos, capacitaciones e investigación.
- Fondo Mixto de Cultura: Ofrece apoyo en capacitación y gestión de recursos para el sector.
- Operadores Turísticos: Consultoría en temas de artesanía y turismo

- Cámara de Comercio de Neiva, Seccional Pitalito: Comercialización y apoyo en eventos feriales
- Alcaldía de Pitalito: Creación de producto de turismo y asesoría para formación comercial del artesano.
- Instituto de Recreación, Cultura y Deporte de Pitalito ofrece talleres, muestras, ferias y eventos en las instalaciones del Centro Cultural Héctor Polanía Sánchez inaugurado recientemente.
- La CAM ofrece espacios para tener muestras, exposición y eventos de artesanías a través de la tienda eco – mercados verdes.
- El SENA ofrece formación y actualización en temas de artesanía en las instalaciones del Tecno parque Yamboró.

Se ha avanzado en la política de turismo y artesanía a través de la presencia de una experta en la ciudad de Neiva, donde se socializó con los artesanos la posibilidad de acceder a proyectos siempre y cuando estén vinculados al sector turismo.



Comité técnico equipo Huila - Subgerencia de Desarrollo.

Transferencia general, lineamientos de la empresa: diseño, comercialización, producción y compras. Bogotá 2015



Reuniones de equipo de trabajo. Neiva 2015



Reportes de avances Laboratorio zona Norte, zona Sur y zona occidente.  
Con Artesanías de Colombia y Gobernación del Huila. 2015



Carlos Alberto Martín, Secretario de Cultura; Ángela Merchán y Gerardo Aldana, supervisores; Patricia Ayerbe, Enlace; Alejandra Martínez y Eliana Daza, Monitoras Asesores: Claudia González, Ana Hernández, Catalina Quintero, Adriana Ladino, Jairo Rodríguez, Alexandra Jaramillo. Maryigth Torres, Adriana García.

## 1.2. Charla Ley de Turismo y Artesanías en el día mundial del turismo

El 25 de Septiembre de 2015, en la ciudad de Neiva, en la Biblioteca Departamental Olegario Rivera Centro de Convenciones José Eustasio Rivera la Secretaria Departamental de Cultura y Turismo del Huila organizó el evento para celebrar el día mundial de turismo, con asistencia del Gobernador del Departamento Carlos Mauricio Iriarte, el Secretario

Departamental de Cultura y Turismo Carlos Albero Martín Salinas, profesionales de la Secretaría y el equipo del Laboratorio de Innovación y Diseño del Huila. Los ponentes fueron: Beatriz Helena Pérez delegada del Ministerio de Comercio; Javier Fernando Gómez Rueda, presidente de la Federación Colombiana de Eco parques, Ecoturismo y Turismo de Aventura Fedec y Henry Quevedo Ortega, Presidente del Consejo Municipal de Turismo de la Macarena, con las ponencias Turismo y artesanías, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Dirección de Calidad y Desarrollo Sostenible del Turismo; Turismo, paz y el posconflicto; Experiencia exitosa de Caño Cristales.

La ponencia de turismo y artesanías inició con la frase: *“Mil millones de turistas, mil millones de oportunidades”*, mencionando la importancia del intercambio cultural que implica el desplazamiento de un turista desde su lugar de origen, hacia un destino, sea por ocio, recreo, vacaciones, visitas a familiares, trabajo o simplemente por conocer otros entornos, costumbres y formas de vivir diferentes a las de la región de procedencia; es en este entorno es donde el producto artesanal se constituye en un complemento directo del turismo.

La exposición se estructura en dos ejes fundamentales: El turismo cultural y la Ley de Turismo y Artesanías.

#### Objetivos del turismo cultural:

- ✓ Posicionar y promocionar a Colombia como uno de los principales destinos de turismo cultural en el mercado internacional.
- ✓ Posicionar rutas y regiones, como producto turístico cultural, a través de las cuales se permita el intercambio y reconocimiento cultural de los colombianos, con su identidad y patrimonio. (turismo cultural doméstico).
- ✓ Promover iniciativas para la consecución de recursos destinados al cuidado y mantenimiento del patrimonio, orientadas a la promoción de sitios turísticos en el país.
- ✓ Definir y rescatar hitos urbanos, nacionales y regionales que hagan parte del patrimonio cultural colombiano, para que sean imprescindibles dentro del recorrido del turista.
- ✓ Fortalecer la infraestructura turística en los lugares en que se promoció el patrimonio cultural.
- ✓ Fomentar acciones para lograr compromisos y cooperación entre los actores de los sectores cultural y turístico, para que los bienes patrimoniales con interés turístico sean gestionados dentro de los parámetros de sostenibilidad, lo que permitirá aumentar la protección en beneficio de las futuras generaciones.

- ✓ Fortalecimiento organizacional de las industrias de turismo culturales y de las cadenas y minicadenas del sector.
- ✓ Establecer mecanismos de financiación que garanticen, el desarrollo y sostenibilidad del sector de turismo cultural en el país.

Con relación a la ley de turismo y artesanías se expuso su objetivo general: Mejorar la competitividad turística de Colombia a través de estrategias conjuntas de gestión que involucren a todos los actores del sector, que fortalezcan la sostenibilidad de la cadena de valor y que permitan posicionar a Colombia como un destino turístico de clase mundial.

A partir de este objetivo se establecen unos **PRINCIPIOS** rectores

- ✓ Identidad
- ✓ Sostenibilidad
- ✓ Equidad
- ✓ Coordinación
- ✓ Concertación
- ✓ Calidad

Y se definen unos **EJES** principales

- ✓ Salvaguardia del patrimonio cultural
- ✓ Competitividad y productividad
- ✓ Pertinencia étnica y desarrollo comunitario

Estos temas se establecen con el ánimo de:

- Impulsar la participación de los actores de sector de artesanías en las actividades de gestión y planificación del turismo.
- Promover la creación de estímulos para la comercialización del producto artesanal a través de la cadena de valor del sector turístico.
- Fomentar la incorporación del componente artesanal en las campañas de promoción de los destinos y productos turísticos colombianos.
- Promover alianzas estratégicas para la inversión en el desarrollo de productos y destinos turísticos, en los cuales se privilegie su vocación artesanal.

Desde el gobierno nacional el turismo es una de las apuestas productivas principales que se incluye dentro de las Agendas Competitivas. El trabajo en las regiones consiste en dinamizar el sector sin perder la identidad, es necesario motivar a las comunidades para que se rescate y mantenga el patrimonio creando conciencia de su valor. Se adjunta la presentación del tema.

El Presidente de Fedec Nacional, participa en el foro como segundo ponente con el mensaje acerca del turismo, la paz y el posconflicto, entendido el turismo como un instrumento valioso para lograr la paz y como elemento que puede convertirse en un pilar fundamental para el posconflicto. Destaca el lugar privilegiado del Huila como actor principal del Macizo Colombiano, la reconocida gastronomía con sus mezclas de sabores, el valor de las danzas folclóricas como el bambuco y la producción de café, de como el Huila es reconocido como el mejor y mayor productor de café colombiano. Es importante que se articule una oferta del sur del país: Huila, Caquetá, Putumayo y Nariño, comprendido como un turismo de ecosistemas donde los protagonistas son la naturaleza, la fauna y la cultura.

La tercera ponencia la realiza el Presidente del Consejo Municipal de Turismo de la Macarena, quien comparte su experiencia con el destino turístico Caño Cristales, denominado como piloto exitoso de turismo y paz, donde el turismo genera desarrollo y convivencia.

### 1.3. Matrices DOFA por oficio

A continuación se presentan por cada oficio artesanal representativo identificado en el departamento del Huila una matriz DOFA en la que se han consolidado las debilidades, oportunidades, fortalezas y Amenazas que son comunes en las diferentes comunidades

#### 1.3.1. Oficio Alfarería, Cerámica.

	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Baja notoria en las ventas y en los procesos de comercialización.</li> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada</li> <li>➤ No hay capacidad productiva</li> <li>➤ El precio de los productos no ha subido en años</li> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Experiencia adquirida desde edades tempranas</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes</li> <li>➤ Conseguir contratos con extranjeros</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuenta el</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de las piezas artesanales.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en</li> </ul>

	ceramista.	los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.
<b>AMENAZAS (A)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dificultad para conseguir materia prima</li> <li>➤ No hay relevo generacional</li> <li>➤ Competencia desleal.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS DA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Innovar realizando nuevos productos para tener nuevas líneas que permitan hacer volver al cliente y conseguir nuevos.</li> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio mostrando lo bello y positivo que tiene el mismo para así garantizar la permanencia de este.</li> <li>➤ Sensibilizar a los ceramistas de la región en cuanto a la importancia de la unificación de precios para garantizar una competencia justa para todos ellos.</li> <li>➤ Buscar ayuda con el municipio para gestionar un terreno en el cual la arcilla se pueda explotar legalmente.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS FA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir con otros ceramistas.</li> </ul>

### 1.3.2. Oficio Trabajos en Bambú y Guadua

	<b>DEBILIDADES (D)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Baja notoria en las ventas y en los procesos de comercialización.</li> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada que permita mantener el nivel de calidad deseado.</li> <li>➤ Es difícil realizar un alza en el costo de los productos.</li> <li>➤ Para elaborar las decoraciones en algunos artículos se usa una resina tóxica.</li> </ul>	<b>FORTALEZAS (F)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Innovación con los diseños</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES (O)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS DO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a participar de eventos feriales que n procesos de comercialización.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuenta el ceramista.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS FO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de las piezas artesanales.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.</li> </ul>
<b>AMENAZAS (A)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dificultad para conseguir materia prima</li> <li>➤ No hay relevo</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS DA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Innovar creando nuevas líneas de producto. permitan hacer volver al cliente y conseguir nuevos.</li> </ul>	<b>ESTRATEGIAS FA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Competir con procesos de calidad.</li> </ul>

<p>generacional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Competencia desleal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio mostrando lo positivo que tiene.</li> <li>➤ Sensibilizar a los artesanos para que se reúnan y lleguen a una unificación en el precio de sus productos.</li> <li>➤ Experimentar con otro tipo de material que pueda dar una apariencia similar a la de la resina para evitar el uso de este material nocivo para la salud.</li> <li>➤ Realizar procesos de resiembra de cultivos tanto de guadua como bambú y cuidar los ya existentes para que sigan siendo productivos.</li> </ul>	
--	--	--

### 1.3.3. Oficio Cestería

	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Baja notoria en las ventas y en los procesos de comercialización.</li> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada</li> <li>➤ No hay capacidad productiva</li> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Conocimiento y experiencia en la elaboración de productos artesanales con esta materia prima.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes</li> <li>➤ Participación en ruedas de negocios.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias de artesano.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de las artesanías.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dificultad para conseguir materia prima</li> <li>➤ No hay relevo generacional</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Innovar en la realización de productos y tener nuevas líneas que permitan hacer volver al cliente y conseguir nuevos.</li> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio dando a conocer lo bonito e interesante de este para así garantizar la permanencia de del mismo.</li> <li>➤ Solicitar licencia de la CAM para las semillas de Bon vong y realizar proceso de</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir en los mercados.</li> </ul>

	<p>siembra de la misma.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Motivar al artesano para que recurra a estrategias como el ahorro para poder estar preparado ante una situación de crisis.</li> </ul>	
--	--	--

### 1.3.4. Oficio Tejido en Fibra de Plátano

	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada</li> <li>➤ Muy débiles los procesos de comercialización.</li> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> </ul>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Experiencia adquirida desde edades tempranas</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuentan las tejedoras.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de las piezas artesanales.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Escases de materia prima</li> <li>➤ No hay relevo generacional</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Trabajar en procesos de innovación, crear nuevas líneas de producto que permitan hacer motiven al cliente a regresar y también que se puedan aperturar nuevos campos de mercado.</li> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio para así garantizar la permanencia de este.</li> <li>➤ Sensibilizar a las tejedoras de la importancia de salir del corregimiento de en cuando a la parte de comercialización.</li> <li>➤ Hacer procesos de resiembra de plátano para poder garantizar la materia prima para trabajar.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir.</li> </ul>

### 1.3.5. Oficio Tejido en Fique

	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada</li> <li>➤ No hay capacidad productiva</li> </ul>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Experiencia adquirida</li> </ul>
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> <li>➤ No todas saben realizar los procesos completos lo que retrasa la producción.</li> </ul>	<p>desde edades tempranas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Espacio para comercializar sus productos en el municipio.</li> <li>➤ Distribución de tareas.</li> <li>➤ Trabajo en equipo.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes</li> <li>➤ Conseguir contratos con extranjeros</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuentan las artesanas tejedoras.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de sus productos artesanales.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.</li> <li>➤ Fortalecer y hacer proceso de vitrinismo en la tienda para hacerla más llamativa a los visitantes.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dificultad para conseguir materia prima</li> <li>➤ No hay relevo generacional.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Innovar para tener nuevas líneas que.</li> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio mostrando lo bello y positivo que tiene el mismo para así garantizar la permanencia de este.</li> <li>➤ Incentivar a las artesanas para hacer el proceso de resiembra del fique y también motivar a los hombres para que se animen a extraerla la fibra de esta planta.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir en otros mercados.</li> </ul>

### 1.3.6. Oficio Tejido en Iraca

	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Las artesanas tejedoras no saben realizar el terminado del sombrero suaza.</li> <li>➤ No hay buenos procesos de comercialización.</li> <li>➤ Como no se sabe terminar el sombrero se tiene que vender a precios muy bajos.</li> <li>➤ No hay capacidad productiva</li> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> <li>➤ Alto costo del producto en</li> </ul>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Trabajo en equipo.</li> <li>➤ Capacidad productiva.</li> <li>➤ Experiencia adquirida desde edades tempranas.</li> <li>➤ La calidad del producto.</li> </ul>
--	--	---

	comparación con otros elaborados en diferentes zonas del país.	
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a las artesanías a participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuentan.</li> <li>➤ Capacitarse en el proceso de golpeo y terminado del sombrero ya que esto les permitirá comercializar ellas mismas el producto.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de las piezas artesanales.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.</li> <li>➤ Trabajar en la distribución de tareas para poder mejorar los procesos.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dificultad para conseguir materia prima</li> <li>➤ No hay relevo generacional</li> <li>➤ La competencia por parte de los comercializadores.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Innovar para tener nuevas líneas que permitan conseguir nuevos clientes.</li> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio mostrando lo bello y positivo que tiene el mismo para así garantizar la permanencia de este.</li> <li>➤ Sensibilizar a todas las tejedoras para que no vendan sus sombreros a precios tan bajos a los comercializadores para que de esta manera el pago de los mismos sea más justo.</li> <li>➤ Generar proceso de resiembra de la palma de Iraca y concientizar a los cultivadores o comercializadores de materia prima de hacer un buen corte de la palma para garantizar la duración de esta.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir.</li> <li>➤ Organizarse por equipos de trabajo para que por medio de la distribución de tareas se pueda realizar el proceso completo desde la elaboración del sombrero, golpeo y terminado y posteriormente un proceso de comercialización.</li> </ul>

### 1.3.7. Oficio Totumo, Calabazo y Madera.

	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada</li> <li>➤ No hay capacidad productiva</li> <li>➤ El difícil hacer un incremento en los precios los clientes no compran entonces.</li> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> </ul>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Experiencia adquirida hace bastantes años.</li> <li>➤ Diseños originales y novedosos.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los</li> </ul>

<p>Eventos feriales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes</li> <li>➤ Conseguir contratos con clientes extranjeros.</li> </ul>	<p>participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuenta el artesano.</li> </ul>	<p>procesos de calidad en la elaboración de las piezas artesanales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dificultad para conseguir materia prima</li> <li>➤ No hay relevo generacional.</li> <li>➤ El difícil hacer un incremento en los precios los clientes no compran entonces.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Innovar tener nuevas líneas que permitan hacer que el cliente siempre quiera regresar y de igual manera que la innovación les permita conseguir nuevos clientes.</li> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio mostrando lo bello y positivo que tiene el mismo para así garantizar la permanencia de este.</li> <li>➤ Hacer un trabajo de sensibilización con los clientes para que sean conscientes del valor que deben pagar por cada pieza artesanal para que el artesano no trabaje a pérdida y se beneficien los dos.</li> <li>➤ Buscar la forma de hablar con la Cam para trabajar en la siembra de árboles de buena calidad para la explotación de la madera. Motivar a los cultivadores de totumo y Calabazo a los artesanos a realizar procesos de resiembra.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir en el mercado.</li> <li>➤ Mantener los procesos de innovación para la penetración de nuevos mercados.</li> </ul>

### 1.3.8. Oficio Talla en Piedra

	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Difícil transporte de la materia prima y la pieza artesanal terminada por el peso de la misma.</li> <li>➤ No hay comercialización permanente. Es por temporadas.</li> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada</li> <li>➤ No hay capacidad productiva</li> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> <li>➤ Falta de herramienta para realizar los trabajos.</li> </ul>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Experiencia adquirida desde edades tempranas.</li> <li>➤ Poca competencia.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes</li> <li>➤ Conseguir contratos con clientes de otros países.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuenta el ceramista.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de las piezas artesanales.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más competitivo a nivel comercial.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No hay relevo generacional.</li> <li>➤ Altos costos en los transportes.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio mostrando lo bello y positivo que tiene el mismo para así garantizar la permanencia de este.</li> <li>➤ Elaborar piezas artesanales más pequeñas que sean más sencillas de transportar para de esta manera reducir costos.</li> <li>➤ Buscar la forma de llegar a acuerdos con el cliente para hacer pedido a contra entrega o pago por mitad para reducir costos.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir con otros ceramistas.</li> <li>➤ Innovar tener nuevas líneas que permitan que los procesos de comercialización no sean solo por temporadas sino permanentes</li> </ul>

### 1.3.9. Oficio Tejidos en Croché, Macramé y Mostacilla

	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Poco proceso de comercialización.</li> <li>➤ No es fácil conseguir mano de obra calificada</li> <li>➤ No hay capacidad productiva porque no hay procesos de asociatividad entre artesanos que realizan el mismo oficio.</li> <li>➤ Falta de recursos económicos para invertir.</li> </ul>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en los productos</li> <li>➤ Experiencia adquirida desde edades tempranas</li> <li>➤ Negocio propio para comercializar sus productos.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Participación en Eventos feriales</li> <li>➤ Capacitaciones que permiten crecer y fortalecer los procesos existentes</li> <li>➤ Conseguir contratos con clientes extranjeros</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incentivar a los artesanos a participar de eventos feriales sin temor ya que estos son una ventana de comercialización y de encontrar clientes potenciales.</li> <li>➤ Participar en capacitaciones y programas que permitan fortalecer las competencias con las que cuenta el ceramista.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener los procesos de calidad en la elaboración de las piezas artesanales.</li> <li>➤ Seguir vinculados a proyectos como el del laboratorio de Diseño que le permite al artesano crecer en los aspectos necesarios para hacerlo mejor y más</li> </ul>

		competitivo a nivel comercial.
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dificultad para conseguir materia prima</li> <li>➤ No hay relevo generacional.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Motivar a las nuevas generaciones para que aprendan el oficio mostrando lo bello y positivo que tiene el mismo para así garantizar la permanencia de este.</li> <li>➤ Buscar proveedores en ciudades capitales que comercialicen estos productos a buen precio y crear una base de datos.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer que los procesos de calidad sean los principales a la hora de competir con otros artesanos.</li> <li>➤ Innovar tener nuevas líneas que permitan hacer volver al cliente y conseguir nuevos.</li> </ul>

#### 1.4. Concepto Colección y Matriz de Diseño

Se desarrolló el concepto de diseño, consolidando las imágenes de referentes y se construyó la matriz de diseño, con todo el equipo de diseñadores del proyecto Huila presentada al comité de diseño y ajustada, con el concepto Puririy



Concepto en la matriz de diseño para el departamento del Huila  
 Imagen levantada por: Jairo Rodríguez. Artesanías de Colombia Neiva 2015

#### 1.5. XXIII Encuentro Nacional de Maestros Artesanos

Homenaje a los oficios artesanales del Huila, evento organizado por la Gobernación del Huila, realizado el 27 de Junio 2015 en Neiva, en el marco del 55° Festival folclórico, reinado nacional del bambuco y muestra internacional del folclor., en el cual se otorgó reconocimiento a los maestros Ricardo Garrido, Miller Medina, Arcesio Gaviria y Humberto Dussan.

Se otorgaron los siguientes premios:

##### Categoría Tejeduría

- Primer Puesto: Limbania Navia – San Agustín
- Segundo Puesto: Lina mercedes Manchola - Palermo
- Tercer Puesto: Blanca Lucía Calderón-Acevedo

##### Categoría Cerámica

Primer Puesto: Oscar Erazo y Mereida Martínez - Isnos

#### Categoría Madera

Primer Puesto: Luis Hernando Leiva - Gigante

Segundo Puesto: Edwin Cortés - Neiva

Tercer Puesto: Audias González - San Agustín

#### Categoría Bisutería

Primer Puesto: Patricia Astaiza -Segundo Puesto: Patricia Aragón- San Agustín

#### Categoría Oficios Varios

Primer Puesto: Armando Gómez – San Agustín

Segundo Puesto: Leny Yiceth Espinosa -Gigante



Stands de expositores XXIII y Desfile artesanal Encuentro Nacional de Maestros Artesanos -Fotos Maryigt Torres. Neiva 2015

## , centro artesanal del país

LORIA CAMARGO



curso donde invitó a todos a visitar el encuentro artesanal, el gobernador del Huila, Carlos Mauricio Iriarte, dio apertura al evento.

encia del gobernador del Huila, Carlos Mauricio Iriarte Barrios, la primera dama de departamento María Fernanda Ramírez Mosquera, y el secretario de Cultura y Turismo Carlos Alberto Martín Salinas, se dio la bienvenida a los cerca de 160 artesanos que mostrarán sus obras en el Centro de Convenciones 'José Eustasio Rivera'.

al feria artesanal que desde hace más de una década se desarrolla en la ciudad de Neiva, espera que en este año asistan más de 15 mil personas a la exposición de artesanías hechas por maestros de la región, el país y el mundo.

Artesanos huilenses, quienes con sus manos han trabajado la cerámica, la cestería y la textil, desde las cuales continúan tejiendo cultura y tradición, recibieron el reconocimiento a los oficios ancestrales del Huila'.

### 1.6. Expohuila 2015

Si bien no se tuvo participación en el evento desde el proyecto, se incluye la información de este evento dada la importancia para el sector artesanal del departamento.

En el Centro de Ferias y Eventos “La Vorágine” - Centro de Convenciones José Eustasio Rivera, Neiva – Huila, en el mes de octubre, la Cámara de Comercio de Neiva con el objetivo de dinamizar las apuestas productivas de la región, dentro de las que se encuentra la artesanía como complemento del turismo realizó Expo Huila 2015, tomando como eje: “Neiva Ciudad de oportunidades”, es importante reconocer y asumir el liderazgo como departamento articulador del desarrollo del sur de Colombia. El evento es organizado por la Cámara de Comercio de Neiva, con el apoyo de la Gobernación Departamental y la Alcaldía de Neiva.

El resumen de cifras de Expohuila 2015: Inversión \$800 millones aproximadamente; Costo del montaje \$350 millones; Visitantes 15.000 personas; Duración 4 días; Expositores 200 empresarios; Expectativas de negocio \$50.000 millones; Citas de negocio 879; Agenda Académica 22 ponencias. La feria maneja cuatro ejes fundamentales: Agenda Académica; Agenda Artística y Cultura; Exhibición Comercial y Rueda de Negocios, donde la artesanía tiene su lugar propio.



Pieza exhibida de gran calidad y estética en la Feria Artesanal de Neiva.  
Foto Claudia Helena González. Artesanías de Colombia. Neiva, 2015

Los artesanos identificados como expositores fueron:



Precooperativa Multiactiva Valle del Sombrero Suaza – Suaza, Acevedo, Guadalupe



Taller Carrillo – Vitrofundición - Neiva



Alirio Parra y Enis Estupiñán, Cerámica, Neiva El hechizo del fique, Norma Naranjo, La Jagua – Garzón



Cotizas Roc y Pat - Calzado y bolsos artesanales Rafael Osorio, Patricia Artunduaga – Neiva



Orlando Cortes – Madera – Neiva y Willver Betancourt – Madera – Neiva



Artejoyas del Huila – Elsa Delgado de Peña – Andelfo Peña - Neiva



El patio de la cerámica – Laly Cuellar - Vajillas – Campoalegre

### 1.7. Expoartesanías 2015



Artesanos huilenses seleccionados para participar en Expoartesanías

ÁREA	ARTESANO/REPRESENTANTE	TALLER/ EMPRESA
Infantil	Audias González Morales	Madera y semilla
Instrumentos musicales	María Alcira Astudillo	Arte & Folclor
Tradicionales	Gerardo Hurtado	La Casa del Sombrero Suaza

Luis Hernando Leiva González	Artesanías PIN
Luis Humberto Morcillo Peña	Artesanías Pitalito
Jesús Antonio Bravo Ordoñez	Artesanías Tierra Laboyana
Ruth Polo Campos	Copo Arte
Nohora Cuellar	Arte Fique
Listbina Becerra Rengifo	Liber Tejidos
Lina Mercedes Manchola	El Pinal



Expoartesanías 2015. Stand del Huila. Bogotá. Foto Claudia Helena González.



Expoartesanías 2015. Stand del Huila. Bogotá. Foto Claudia Helena González.





Stands del Huila en Expoartesanías 2015

### 1.8. Feria Internacional – Cuenca (Ecuador)

En octubre – noviembre, durante 4 días, se participó en el “XIII Festival de Artesanías de América” en Cuenca, organizada por el Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares, con 3 artesanos delegados por el proyecto: Miller Medina ceramista de Pitalito, Rosario Becerra, tejedora de San Agustín y Luz Marina Trujillo, tejedora de Garzón - La Jagua.

Asistieron además otros artesanos de Colombia, procedentes de Tuchín – Córdoba y de Guaduas - Cundinamarca



Artesanos colombianos en “XIII Festival de Artesanías de América”

Los artesanos del Huila y demás colombianos participantes tuvieron stand individual como exponentes, donde promocionaron y vendieron Cerámica y alfarería, Tejidos en fibra de fique de gran colorido y tejidos en fibra de plátano tradicionales del sur del Huila. El balance de sus ventas fue bueno por la exclusividad de los productos que llamaron la atención y admiración de los visitantes.

Compartieron la experiencia de participar con gran altura y calidad junto con países como: Chile, Japón, Argentina, Perú, Uruguay, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Argentina y México, entre otros, en una feria y festival con excelente selección de la artesanía, con gran afluencia de público. El director ejecutivo Juan Pablo Serrano sostuvo que el objetivo del festival siempre será fortalecer el aspecto cultural y ancestral de los pueblos.

La experiencia para los artesanos, junto con la visita a una ciudad que conserva sus costumbres, fue muy enriquecedora; compartieron conocimientos con otros artesanos sobre técnicas, el trabajo, la cultura, costumbres y tradiciones, lo que sirvió para promocionar y vender con mayor facilidad.

Los artesanos agradecieron a Artesanías de Colombia por haberlos seleccionado y solicitan que se sigan dando estas ayudas para ampliar conocimientos, experiencias y nuevos mercados.



Calles del Festival Directivos y organizadores de la feria – Feria Exposición. Cuenca - Ecuador – 2015



Rosario Becerra y Luz Marina Trujillo, artesanas tejedoras de San Agustín y La Jagua – Garzón 2015



Miller Medina, Artesano ceramista del municipio de Pitalito 2015

## 1.9. Gestión Comercial con entidades

### **Procolombia**

Oscar Mauricio Bolaños

Entidad que fomenta la realización de negocios internacionales, enfocada en el comercio que exporta. En febrero de 2016 habrá Macro Rueda de Negocios en Bogotá, donde participaran más de 1000 compradores Internacionales.

### **Eliana Marcela Gasca- SENA**

Solicitud de asesoría y formación para los artesanos de la zona Norte a fin de brindar acompañamiento a los artesanos para sacar sus productos al comercio Nacional. La funcionaria manifestó que si hay posibilidad de que los artesanos se capaciten en Ventas, Sistemas, Mercadeo, Servicio al cliente, teniendo en cuenta el nivel de estudio que tengan.

### **Revista Axxis**

Con el propósito de lograr una mayor promoción a los artesanos y productos del departamento, se hizo contacto telefónico con Ramón Nivia, editor de AXXIS, ya que de acuerdo a información suministrada por una artesana de Bogotá, Axxis en el marco de

Expoartesanías realiza una selección de artesanos con potencial para hacer publicaciones en las ediciones del año siguiente a la feria seleccionados.

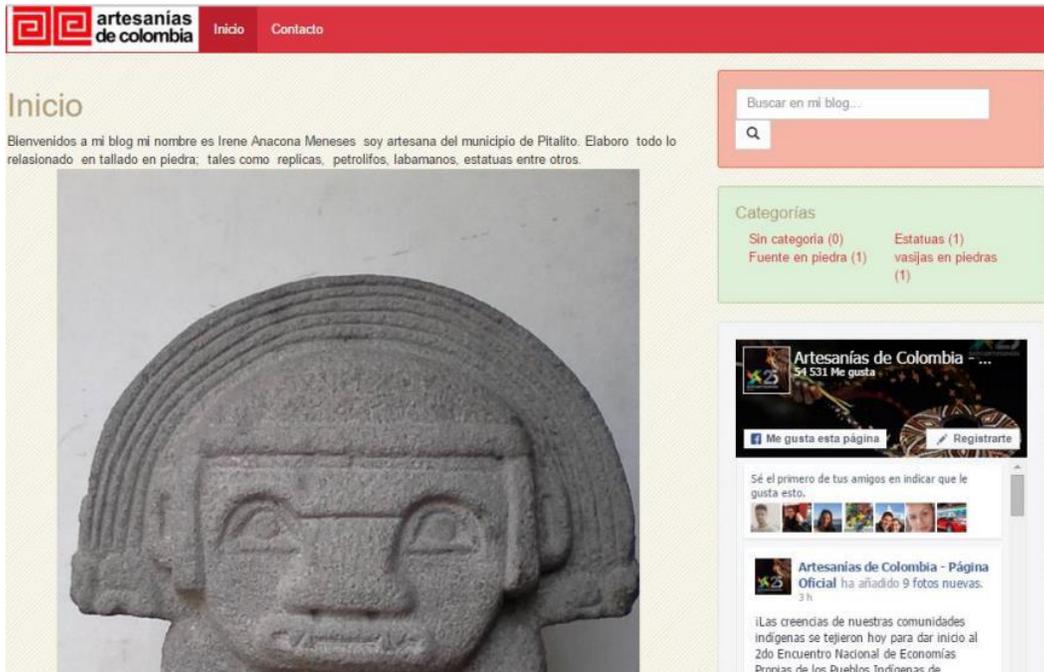
Explico que el proceso de selección de estos artesanos se realiza de acuerdo al potencial en diseño que los veedores de Axxis encuentren cuando visitan la feria. Luego de esa selección pasa a un comité que define realmente quienes serán las personas que escojan, visitan sus talleres y realizan una entrevista que se publicara en una edición. La asesora de comercialización explico el proceso que se adelanta con el laboratorio del Huila y el potencial identificado en algunos artesanos que asistirán a feria, el interés de esta comunicación está orientado en preparar a los artesanos que van a la feria para que logren el vínculo con Axxis. Así mismo el señor Nivia expuso que si se encuentran propuestas en diseño que puedan ser del interés de la revista, se envíen fotografías y una reseña de ese trabajo a su correo electrónico para hacer una publicación, estas también pasaran por un comité para ser seleccionadas

### **Almacenes especializados**

El Balay en Bogotá y La Caleñita, en Cali, información del proceso de selección al momento de recibir propuestas de productos artesanales de distintas regiones del país. Se basa en calidad especialmente en los acabados y en negociación, en el Balay establecieron una sección textil hace poco, se les informó acerca de los productos que se realizan en el departamento con una oferta va más allá de los dos productos que más comercializan en estos almacenes que son las chivas y estatuaria de San Agustín. Cuando el producto incursiona por primera vez en sus vitrinas se recibe por consignación, dependiendo de la rotación en ventas que este tenga se amplía la negociación con el artesano.

### **1.10. Catálogos Digitales para los artesanos**

Con el objetivo de crear catálogos para los artesanos, se realizó la instalación, parametrización, ajustes y personalización de las herramientas Web para la creación de catálogos tipo BLOG en donde los artesanos podrán publicar información de contacto y los productos de desarrollan.



Se crearon 50 catálogos WEB surgidos de los artesanos que participaron en los proceso de capacitación.



Se creó un libro virtual animado que permite ver de forma resumida ver todos los catálogos publicados por los artesanos y desde allí acceder al Blog respectivo. Este libro es accesible mediante un Link que aparece de forma automática en todos los Blog de los artesanos.



La integración del sistema de catálogos tipo BLOG de los artesanos así como el directorio de contacto ha sido integrado al SITYC (Sistema de Información Turística Y Cultural del Huila) <http://turismo.huila.gov.co> para que a través de este sea de fácil el acceso a toda la información.



También integrado con el SITYC, se realizó un módulo totalmente administrable que permite crear, actualizar y eliminar registros que conforman el directorio de contactos

básico de artesanos del departamento. Se publicaron 301 registros de artesanos en el directorio.

### Directorio Turístico y Cultural

Lista de Artesanos

---

**Celvina Ramirez**  
Trabajo con Tejido en Iraca  
▲ Acevedo, CL 7 No. 2 - 9  
☎ (57) (3138804008)  
✉ sombreroeliracale@hotmail.com

**Luis Arbey Collazos**  
Trabajo con Instrumentos en madera  
▲ Acevedo, CR 3 No. 10-06  
☎ (57) (3192236845)

---

**Fidencio Cueltan**  
Trabajo con Alfarería  
▲ Acevedo, -  
☎ (57) (3114651247)

**Nilce Cuellar Navero**  
Trabajo con Tejido en Iraca  
▲ Acevedo, Vereda pueblo Viejo  
☎ (57) (3178141722)

---

**Marisol Quiñones**  
Trabajo con Tejido en Iraca  
▲ Acevedo, Vereda las Marticas  
☎ (57) (3143914668)

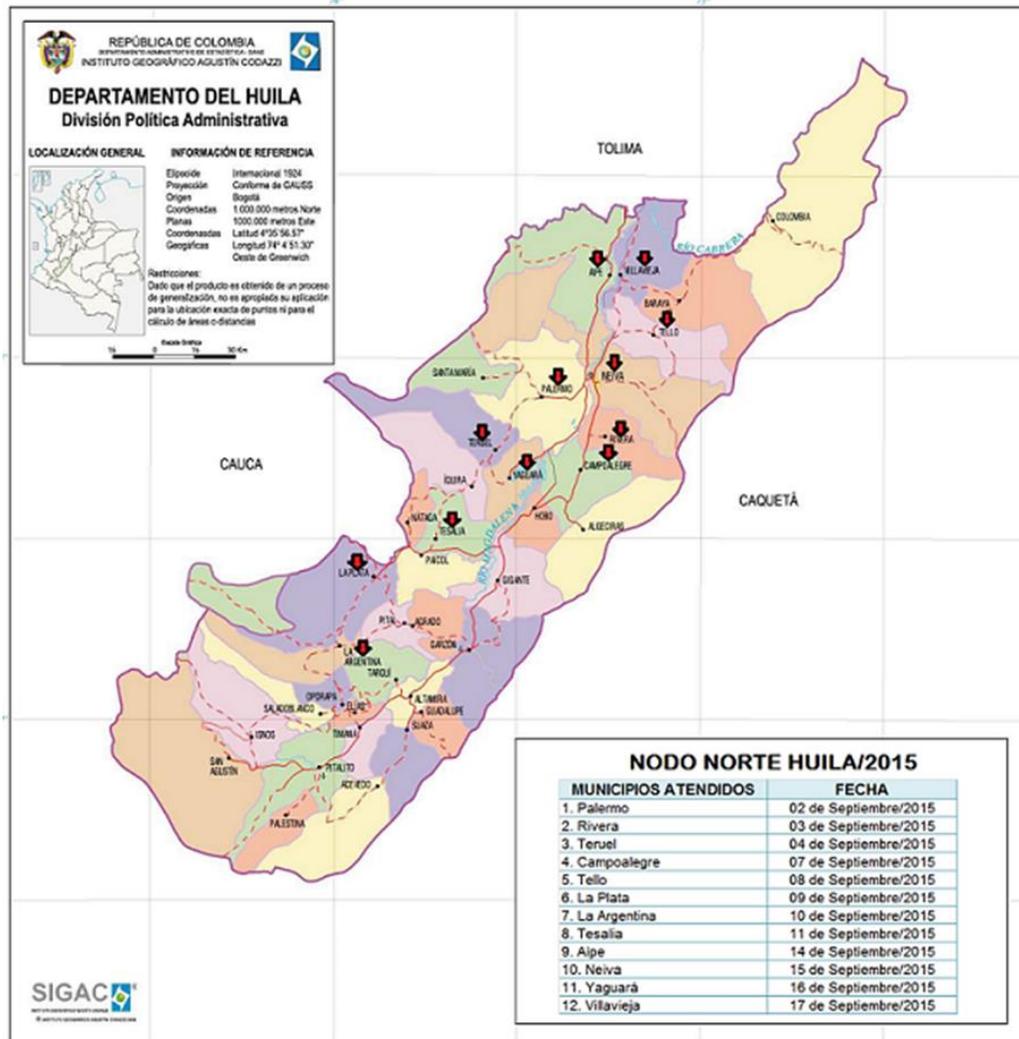
**Rosmira Joven de Murcia**  
Trabajo con Tejido en Iraca  
▲ Acevedo, Vereda las Marticas  
☎ (57) (3153063799)

---

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Página: 1 | Registros por página: 6

## 2. Nodo Norte



### 2.1. Neiva

En la capital del Huila se identificaron los siguientes oficios artesanales: cerámica, instrumentos musicales, Trabajo en totumo y en madera, marroquinería, calceta de plátano, cacho, sandalias, aplicación, tejidos en diferentes técnicas y materiales, platería y joyería.

En la ciudad de Neiva se radican destacados artesanos como Andelfo Peña, Orlando Cortés, Alirio Parra y José Ricardo Garrido. Es importante revisar la bibliografía de VIDA Y SUEÑOS DE LOS ARTESANOS HUILENSSES, escrito por Gerardo Aldana, algunos de los maestros artesanos ya no viven a la fecha, pero es probable que su legado cultural perdure.

Se dialogó con el profesional Gonzalo Hoyos Márquez, Coordinador de sectores estratégicos de la Cámara de Comercio de Neiva, para identificar el estado actual del local comercial que se tenía para los artesanos en la sede antigua del aeropuerto Benito Salas de la ciudad de Neiva, para lo cual informa que la Cámara de Comercio ya no lidera el tema y que se debe indagar en las oficinas de la Gobernación, de manera adicional comenta que como proyecto sobre artesanías se debe estar coordinado con la cadena sectorial turística que cuenta con 19 miembros y 6 subsectores: 1. Hoteles, 2. Bares y restaurantes; 3. Transporte; 4. Operadores turísticos; 5. Guías de turismo y 6. Eventos y convenciones y refiere a la profesional Luz Stella Cárdenas de la Secretaría Departamental de Cultura y Turismo, que ejerce como la secretaria de la mesa sectorial. Ofrece información sobre Actualización de la Agenda Interna de Productividad y Competitividad del Huila de diciembre 24 de 2014, donde se expone el turismo como una de las principales apuestas productivas del departamento, sector en el que se halla inmersa la artesanía, documento de estudio para los análisis comercial, social, económico y cultural.

### **2.1.1. Laboratorio de Innovación y Diseño Nodo Norte**

En la ciudad de Neiva se instaló una sede para el Laboratorio de Innovación y Diseño en la Carrera 5 No. 21 - 81 Secretaría de Cultura y Turismo del Huila, Piso 3 Centro Cultural JOSÉ EUSTASIO RIVERA. Se dotó con 8 sillas interlocutoras, 4 archivadores metálicos, 1 mesa para juntas de 90 cm de diámetro, divisiones en aluminio paño y vidrio, 4 puestos de trabajo en L y 4 muebles verticales con entrepaños y puertas corredizas. Adicionalmente se dotó con 2 portátiles marca HP ProBook 440 G2, i5-4210U (1.7 Ghz, 3MB), 4 GB 1600 1D, 750GB 5400 2.5", 14.0 LED HD SVA AG, UMA: HD 4400, DVD±RW, 802.11 b/g/n 1x1BT, TPM+FS, 720p HD webcam, Win7 Pro 64 with Win8.1 Pro License, 4-cell 44Whr, 1/1/0 con tres años en sitio pn UZ278E con MS\_Office Estándar 2013 OLP NL V. académica; una impresora HP LaserJetPro M127fn Multifuncional BN 20 ppm -ADF Copiadora - Fax - Escáner - Red - 600x600 dpi- 128MB - 600MHz con garantía 1 año; un disco duro Adata Externo DashDrive™ Durable HD710 Sumergible/Resistente a los golpes - USB 3.0 2TB Negro, una Cámara Compacta ELPH 135 Plata Canon 16 megapíxeles Tarjeta de memoria SD-Zoom óptico de 8x -Pantalla LCD de 2,7 pulgadas con 1 año de Garantía; un video proyector EPSON Powerlite S18+, 3000 lum Tamaño de Pantalla: 23" - 350" (0,88 - 10,44

m) con Señal de video análoga y digital con maletín y control remoto, garantía de 3 meses en lámpara y 2 años equipo.



Módulos del laboratorio en el nodo Norte - Neiva. 2015

### 2.1.2. Taller de Liderazgo y toma de decisiones



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Neiva, 2015

Se realizó la presentación del proyecto y del módulo emprendimiento y desarrollo humano, exponiendo el tema de identidad cultural y referentes. En la metodología de trabajo se trató el tema de percepción y enfoque, con apoyo en el video [https://www.youtube.com/watch?v=9II\\_D3Xt9W0](https://www.youtube.com/watch?v=9II_D3Xt9W0)

En liderazgo se manejaron herramientas para el fortalecimiento de capacidad de liderazgo, toma de decisiones para la división de labores en grupo. Se procuró lograr la identificación y reconocimiento de habilidades individuales para el liderazgo y toma de decisiones, con apoyo de presentación visual para concluir que:

- Todos somos líderes y gestores en las diferentes organizaciones en las que participamos, en la familia, en el taller artesanal, en la comunidad entre otras organizaciones. Al igual que el proceso de cambio de oruga a mariposa nosotros podemos hacer el cambio de liderazgo natural a liderazgo organizacional implementando sencillas herramientas, como el enfoque, definición de metas y objetivos, descubrir en qué me desempeño mejor, identificar cuáles son mis fortalezas para aportar lo mejor en los equipos de trabajo. La imagen del proceso de transformación se aplica al proceso que iniciamos, al final debemos haber efectuado un cambio positivo con base en la información recibida.
- Son líderes aquellas personas que encuentran la forma de hacer realidad sus sueños, sus deseos, quienes se preguntan en cada instante ¿cómo si puedo lograr... mi sueño?, ¿Con quién debo hablar? ¿A quién puedo pedir orientación? Se identifica en qué áreas son líderes los Huilenses de la imagen: Nidia Quintero de Balcázar, Jorge Villamil Cordobés, Rodrigo Lara Bonilla, Guillermo Plazas Alcid y Wilber Honorio Muñoz y nos damos cuenta que un líder no es necesariamente aquel que es bueno en todas las áreas de desarrollo humano, si no quien traza un camino en su propia área e identificamos que en las organizaciones todos tenemos habilidades sobresalientes para determinadas labores y en algunos casos limitantes para otras labores, identificar las fortalezas personales ayudan mucho al equipo de trabajo y escoger ser responsables de nuestro destino nos ayuda a construir nuestra propia vida a nuestro gusto. SE hace claridad de la importancia de la conciencia ambiental de los artesanos con relación al uso razonable de las materias primas, se requieren líderes ambientales.
- Todos hemos tenido momentos de liderazgo, en el día a día se presentan dificultades y se plantean retos sencillos y complejos que debemos solucionar, este hecho nos obliga a ser líderes de nuestro núcleo familiar o laboral, todos podemos ser los líderes que queremos ser.
- Herramientas de influencia. Cuando hay un líder claramente identificado se pueden encontrar en éste ser humano algunas de estas características: saber escuchar; alentar la participación de todos los miembros del grupo; ser ejemplo con sus acciones; valorar y reconocer los aciertos y esfuerzos de los demás; tener

expectativas positivas que generen confianza y deseos de éxito, de logro; es el encargado de ubicar recursos para hacer que las cosas sucedan; generar confianza para que haya cohesión en el grupo; animar y entusiasmar al logro de los objetivos propuestos. Estas características se deben fortalecer si se quiere fortalecer el grupo y lograr las metas formuladas.

- Definición de líder: se habla de la forma como un ser humano que obtiene logros nos ayuda a cuestionarnos ¿nosotros cómo podemos lograrlo? Nos inspira para tomar acción, cuando se dice hacer cosas difíciles, son tan difíciles como tener disciplina, tomar la decisión de dedicarle determinado tiempo al día para la producción de artesanías de calidad, con buenos acabados y la disciplina de buscar clientes, nuevos mercados. Cuando hablamos de probar cosas nuevas hablamos de prepararnos: lograr adquirir nuevos conceptos y aplicarlos, experimentar materiales, puntadas, formas colores, tinturas en pro de mejorar cada vez más la calidad del producto. Y concluimos que TODOS somos líderes.
- La buena suerte la construimos de acuerdo a lo que estamos dispuestos a lograr, por esta razón es tan importante definir lo que deseamos para nuestras vidas, familias, trabajo y comunidad. La primera regla es salir a buscarla, es decir tener claro lo que quiero y empezar a tocar puertas y hacerse las preguntas correctas. ¿Cuántos de ustedes han recibidos auxilios gubernamentales del municipio, la gobernación o la nación?, ¿Cuántos han presentado proyectos a entidades no gubernamentales?, ¿Cuántos han hecho capacitación en mercadeo y comercialización para mejorar sus ingresos?, ¿Cuántos se han acercado a universidades para pedir ayuda?- La segunda regla es estar preparados, esto significa que si mi producto está bien terminado, empacado y tiene un precio competitivo en el mercado puedo salir tranquilo a buscar la buena suerte, porque cuando llegue la tercera regla de lanzarse al ruedo no va a tener mayores dificultades.

Para completar el tema se pasó el video de motivación hacia el liderazgo de nuestra propia vida: RICK y DICK HOYT

### **2.1.3. Taller de Organización administrativa y empresarial**

En organización administrativa y empresarial, se manejó el tema de Idea de Negocio artesanal, con apoyo de material visual, en el que se incluyó el video de artesanías colombianas para identificar los diferentes productos artesanales y se aclara a los asistentes que cada producto es una idea de negocio, así se tenga una línea de producción

en una materia prima base, como bejucos, arcilla o hilos, porque cada línea de producto tiene en común, cantidad de materia prima y tiempo de elaboración. Se presentó el video de la artesana Flor Alba Briceño, maestra artesanas de cestería en Junco, de la nota de la revista SEMANA, orientado a que los artesanos puedan descubrir a qué mercado enfocan su artesanía y cuánto ganan; se les llevó a pensar si su idea de negocio es rentable, dudas que pueden surgir en el camino, ideas de mejora y posiblemente llegar a replantear aspectos clave de la producción. Se les explicaron 5 condiciones de éxito para una idea de negocio, respondiendo entre todos las preguntas que surgieron.

Se llevó a los artesanos a reflexionar sobre su futuro y lo que quieren para sus vidas, en qué se quieren enfocar y como lo pueden lograr. Se desarrollaron los temas de trabajo en equipo, análisis de roles de los diferentes actores, manejo y administración del tiempo y planificación de actividades, con participación activa de los artesanos en trabajo en grupos y de manera individual, todo ello con material visual y presentaciones de Artesanías de Colombia.

Se asesoró en definición de costos de producción y manejo de cuentas del taller, preguntando si llevan las cuentas del producto, seleccionando uno para hacer un ejercicio práctico que los orientara sobre la forma de conocer los costos. Con aquellos que respondieron que si llevaban las cuentas, se les interroga acerca de cómo lleva las cuentas del producto y con quienes no las llevan hacen una memoria de lo que requieren para elaborar su producto, a fin de resaltar la importancia de llevar aparte dicha contabilidad, por básica que parezca. Los beneficiarios se preguntan cómo estimar el consumo de los servicios públicos como energía eléctrica por aparte, para el caso de maquinaria y equipo que lo requieren. Se identifica la importancia de saber cuánto tiempo del mes usan las herramientas eléctricas para tener el control de los costos, de esta manera se puede estimar lo que corresponde a gastos de hogar y gastos del taller artesanal, en caso de que no se cuente con medidores separados.

Se trabaja sobre el manejo del inventario y su control, de qué manera se lleva. Se enfatiza en la importancia de tener el control de la materia prima, el producto en proceso y los productos terminados, de manera que identifiquen si están usando adecuadamente su materia prima y si pueden sacar mejor provecho del tiempo, en relación a la compra y preparación de la materia prima, sobre todo cuando les hacen pedidos. Listan los equipos, maquinaria y herramientas con que cuentan y la materia prima que emplean para el producto artesanal seleccionado por cada uno, para lo cual se expone un ejemplo:

Con base en el ejercicio se adentró a los artesanos en los ítems a tener en cuenta en el coste del producto: Materia prima, mano de obra, servicios públicos. Identificar con precisión cuánto tiempo utilizan para adquirir o comprar la materia prima y haciendo su

alistamiento para la producción, los costos en que se incurre si el producto es empacado, embalado y transportado y quién paga estos costos.

Sobre el costo de la mano de obra, que es muy importante, se indaga como lo estiman; se hace un paralelo de si ésta cantidad es suficiente y cuantos días del mes se debe laborar para que los ingresos sean los deseados. Se les lleva a preguntarse si están haciendo bien los costos y queda la sensación de están perdiendo dinero aunque se preocupan porque si colocan el producto al precio que les reconoce un pago por mano de obra justo, no ven viable la venta de su artesanía.

Se da un espacio para la reflexión sobre estrategias a implementar para que los ingresos sean justos, se reflexiona sobre el trabajo en equipo, organizado o en asociación para disminuir costos y minimizar gastos, se habla de que la materia prima en muchas ocasiones no es costeadada y que los costos de mercadeo y desplazamiento para vender los productos no se tiene en cuenta. Es necesario que reconozcan que es necesario organizar los talleres, llevar el control del tiempo y manejar los costos. El ejercicio se hizo por escrito a fin de que se haga de forma consciente un esfuerzo por identificar todos los aspectos que inciden en el precio del producto artesanal para identificar si la idea de negocio es rentable.

#### **2.1.4. Taller de Producción**

Participaron 6 artesanos. Se llevó a los participantes a comprender el valor de manejar como una empresa el taller artesanal. Todo el trabajo se enfocó en el conocimiento y dominio del proceso productivo desde la materia prima, pasando por la transformación, hasta la comercialización y venta efectiva del producto. Se les sensibilizó en que deben conocer en detalle sus procesos productivos, para poder entender las operaciones y plantear mejoras, teniendo control del costo de los procesos y del producto y así decidir el precio justo de venta.

Se ejemplificó el proceso productivo de un sombrero de marca Palmato de la tradición de Aguadas Caldas, que permitió identificar todo el proceso desde la siembra de la iraca hasta la comercialización y venta del producto, para luego reflexionar sobre cada uno de los productos artesanales de la localidad; se expuso la importancia que tiene un plan de producción y un plan de compras, así como su estrecha relación con el plan de ventas, haciendo énfasis en que todos los artesanos deben tratar su taller como una empresa, donde se deben llevar costos y contabilidad separadas de las del hogar.

Se explicó que el proceso de producción es el conjunto de operaciones que integra un ciclo de transformación, donde se identifican tres elementos fundamentales:

1. Materias primas+ insumos: material inicial que se incorpora al proceso para su transformación.
2. Operaciones: etapas del proceso de transformación necesarias para convertir insumos en productos terminados.
3. Producto: resultado final de un sistema de producción.

Se recalcó la importancia de contar con un Plan de producción o con una ruta escrita para determinar cómo se van a organizar los recursos del artesano (tiempo, materia prima, insumos, empaques, envíos) para realizar todo el proceso de producción, desde la preparación de la materia prima hasta la venta del producto artesanal.

Se planteó tomar como referencia el plan de ventas, estableciendo cantidades a producir por período, teniendo en cuenta las políticas de inventario de acuerdo con la naturaleza del negocio. Para ello es muy importante tener claros los requerimientos de cada proceso productivo, a fin de que el artesano domine el desarrollo de su actividad y pueda mejorar en cualquiera de los eslabones de su cadena, reconociendo a los actores que participan en su normal desarrollo.

Se presenta el video de fabricación de artesanías en totumo en Sucre Colombia y de elaboración de mates en Argentina, para reforzar la definición de proceso productivo, distribución del taller, definición de herramientas necesarias y los pasos para elaborar un producto artesanal. En el video se puede identificar que la voluntad de hacer los productos en combinación con la creatividad obtiene resultados interesantes en materia de producto artesanal, para luego plantear preguntas como ¿dónde se venden?, ¿Cuáles son los procesos productivos?, ¿cómo mejorar los procesos productivos? El propósito fue el de transmitir la importancia de conocer los procesos productivos, las operaciones y tareas que conlleva la producción artesanal.

Se habló del plan de compras y su importancia, dada la sequía presentada en el norte del Huila en este año 2015, se puede evidenciar de forma sencilla la importancia de saber qué ventas hago al año para programar la compra de materia prima y evitar su escasez y compra cuando hay precios elevados, de esta forma se puede transmitir mejor el mensaje de la importancia de hacer plan de compras.

Se explicó la necesidad de identificar si el proceso productivo impacta positiva o negativamente el medio ambiente y el entorno que los rodea, dado que muchos artesanos laboran fibras naturales y arcillas cuya extracción desmedida puede poner en riesgo ecosistemas frágiles o romper el equilibrio ambiental y propiciar la desaparición de

materias primas de la región. Se resaltó la necesidad de hacer conciencia sobre la responsabilidad ambiental para asegurar su sostenibilidad y asegurar el bienestar de futuras generaciones.

Una vez analizados los procesos y los recursos que intervienen, se habló de los Costos del proceso productivo y cómo se deben registrar en la contabilidad del taller, para lo cual se presentaron aspectos básicos de contabilidad general y su importancia.

Se reflexiona sobre las crisis que pueden presentarse a lo largo de la vida de los seres humanos y cuáles de aquellas crisis podría afectar de manera directa a los artesanos y a su producción, planteando a la vez posibles estrategias de salida como la importancia del ahorro, la asociatividad y el emprendimiento. Se desarrolla el taller el futuro de mi labor artesanal y se menciona la importancia de ser emprendedor evaluando las Fortalezas y Debilidades del artesano y su labor y las Oportunidad y Amenazas que pueden enfrentar para sacar adelante su empresa artesanal con preguntas sencillas sobre las cuales se reflexionó y se plantearon respuestas:

1. ¿Llevo las cuentas del taller separadas de las del hogar? Si o No
2. ¿Cuáles son los rubros de mayor valor en la labor artesanal?
3. ¿Qué tipo de inversión requiere mi taller artesanal? Y ¿Por qué?
  - a. Capital de trabajo
  - b. Consolidación o reestructuración de pasivos
  - c. Inversión en activos fijos (Compra de maquinaria, equipos, bodegas, locales, etc.)
  - d. Inicio de una nueva línea de negocio o apertura de nuevos mercados
  - e. Certificaciones de calidad, ambientales, etc.
  - f. Fortalecimiento patrimonial
  - g. Innovación y desarrollo tecnológico
  - h. Otra ¿Cuál?
4. ¿Qué FORTALEZAS encuentra en el taller artesanal y en el producto?
5. ¿Qué DEBILIDADES encuentra en el taller artesanal y en el producto?
6. Identifica OPORTUNIDADES en el entorno para crecer en la producción artesanal
7. Identifica AMENAZAS en el entorno que le impidan crecer en la producción artesanal
8. En caso de una situación de crisis cuenta con: 1.Ahorros, 2.Acceso a fondos comunes – cooperativas, 3.Seguros (Vida, incendio, terremoto, etc), 4.Acceso a prestamos en entidades financieras, 5.Otros ¿Cuál?
9. ¿A qué tipo de crisis se pueden enfrentar los artesanos
10. ¿Cómo se podría superar esta situación?

### **2.1.5. Taller de tendencias**

Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia, complementado con la caracterización de los talleres En el marco del taller se expuso la diferencia entre arte, artesanías y manualidad y se aclararon dudas a los asistentes.

Algunos artesanos y profesionales huilenses aportaron mediante su conocimiento y a través de los olores, colores, sabores, sonidos guardados en su memoria contribuyeron a encontrar la esencia del Huila y de reafirmar referentes clave para la construcción de la matriz de diseño para el Huila, definiendo el concepto de la colección con referentes y las líneas de producto a desarrollar según los lugares de la casa.

Se explicó qué es artesanía, qué es manualidad, qué es identidad, el tema de cultura y referentes para el diseño del producto y finalmente qué es ser artesano.



### 2.1.6. Asesorías Puntuales

Con base en material fotográfico de referentes y aportes de los artesanos se construyó la matriz de diseño en la cual se construyeron los conceptos y elementos que nos sirvieron como paleta de colores, texturas y formas.



Productos elaborados por artesanos en Neiva.2015. Foto catalina Quintero

Se brindó atención en asesorías puntuales a todo tipo de artesanos, incluyendo los tradicionales, los aprendices o lo que llevan una trayectoria relativamente corta, incluyendo los de manualidades, muchos de los cuales tienen falencias y se le contribuyó en el mejoramiento del producto, orientándolos en algunos casos a nuevas líneas de productos, a comenzar a experimentar con otras materias primas, de tal forma que el producto mejorara en acabados, aplicación de color y diseño del producto.



Con los que presentaban mayor potencial se realizó un trabajo más intenso de la experimentación y exploración de materiales, combinaciones y diseños para mejorar el producto.

Con el Maestro Alfonso Carrillo, quien lleva muchísimo tiempo trabajando vitrofusión, oficio que ha ido perfeccionando; su trabajo implica gran dedicación pasando horas e incluso días frente a un horno esperando a que la pieza coja fuerza, valor y color; cuando piensa en la pieza, imagina lo que quiere y el tamaño, realiza el corte, calca la pieza, pasa el color y finalmente hace la búsqueda de esmaltes especiales, que dan valor agregado. Con él se hicieron pruebas de diseño y experimentación en tamaños y colores, visualizando posibilidades para los diseños con el trabajo en vitrofusión con diseño exclusivo. Se desarrolló una Línea Bowls, elaborados con pequeños círculos en vidrio, cada uno con un color diferente.



Seleccionando Paleta de Color Vitrofusión, Neiva. Foto Catalina Quintero.2015

En el trabajo con madera incrustada, al artesano se le plantearon diferentes tipos de madera para sacar lámparas.

Con la artesana que elabora productos en plata, tras conocer sus técnicas y productos se le plantearon mezclas interesantes, logrando sacar productos para feria.

Con los artesanos que trabajan productos en cacho y bronce y plata, se les asesoró en diseño generando para ambos productos con identidad.

Se trabajó con artesanos con gran potencial como Orlando Cortés, quien trabaja en madera y sabe manejar el color en la madera muy bien dando los efectos que se deseen lograr en cuanto a la apariencia y a acabados. Se trabajó en el desarrollo de jarrones de gran dimensión, dada su experiencia y su fortaleza, motivándolo a explorar de acuerdo con sus capacidades



Jarrón, Orlando Cortés, Prueba de experimentación y prototipo Neiva. Foto Catalina Quintero.2015

Con Edwin Cortés, también artesano que trabaja con madera, específicamente piezas únicas en raíces y troncos, se asesoró en poder mostrar la naturalidad de la madera, que puede ser tan simple o tan extravagante como se desee. El artesano resalta la cantidad de formas que puede manejar sin intervenir completamente la pieza, dándoles vida de cualquier manera como se observe. Se recomendó usar más cera de abejas, para realizar productos con acabados naturales y sencillos. Se planteó trabajar una línea de productos de contenedores como Bowls y otras vasijas.



Producto elaborado por Edwin Cortez Neiva, Neiva. Foto Catalina Quintero.2015

Willver Betancurth es un artesano reconocido por el potencial para trabajar calados e incrustaciones en madera, mostrando la diferencia en las maderas que existen, resalta diferentes colores, tonos, texturas, vetas, sensibilidad y belleza, cuenta con diferentes experiencias y exploraciones y estuvo dispuesto a recibir las asesorías para explorar más a fondo sus capacidades con la madera. Con él se desarrollaron Lámpara y Batea.



Oscar Martínez se especializa en Instrumentos musicales pero trabajó con madera, talla, y calados. Para él los instrumentos tienen magia y espíritu, sonido y son agradables a la vista. Los instrumentos mejor elaborados son el tambor y la marrana, con perfectos acabados, se le desarrolló una Línea de tambores y de Marranas.

Alirio Parra, ceramista que conoce su oficio a la perfección, con sensibilidad, sencillez y entusiasmo, maneja engobes, esmaltes, tinturas. Se le generó una buena propuesta con un Servicio de Café, pasando por ensayos, prueba, y error hasta encontrar la magia y esencia en lo que se pretendió potencializar.



Taller de Alirio Parra. Neiva Foto: Catalina Quintero

Doris Quimbayo es una artesana con experiencia en el oficio de Marroquinería, elaborando sus productos a mano, dando a las piezas el cuidado necesario para un adecuado manejo del cuero. Se le propuso, trabajar con carteras, sobres y bolsos con sobriedad y sencillez, con pequeños detalles en las piezas, complementados con tejidos con los que ellas trabaja, para generarle valor agregado al producto, logrando diseños agradables para llevar a ferias.

Rodrigo Meza y Carolina Carillo son artesanos con potencial y experiencia en el manejo de la plata y el oro, y saben a qué enfrentarse para hacer propuestas con prototipos y calidad. Rodolfo se involucra más con anillos y aretes, piezas con calados y buena producción. Se desarrolló una línea de anillos con diseño que cubre gran parte del dedo, con sofisticación y elegancia. Carolina, quien maneja muy bien los esmaltes, las tinturas y el martillado para la pieza plata, logra generar en las piezas visos e iluminaciones haciendo que sus piezas sean únicas. Se desarrolló una línea de Aretes con esencia del desierto.

Judith Patricia Astaiza trabaja en Cacho; su fuerte es el color del cacho. Con el tinturado, la naturaleza de cada pieza cobra vida. Se le asesoró en el terminado del producto a fin de que potencialice su saber artesanal y genere un producto que guste y tenga valor agregado. Se desarrollaron brazaletes, Aretes, Anillos, Pulseras.

### **2.1.7. Entrevistas a artesanos**

#### **Isabel Reinoso**

Se entrevistó a Isabel Reinoso, Maestra Artesana de tradición, quien aprendió el oficio desde muy pequeña con su mamá; con sus hermanos, también artesanos, crearon la Fundación Luz Nelly Manrique (FULNEMA). Producían bisutería con fibras naturales, ponchos, bolsos y zapatos de cuero con accesorios en cacho, coco y huesos, bufandas, etc. Isabel en su experiencia como artesana tuvo muchos logros, participo en la feria mujer empresaria en Bogotá, institucionalizó el Laboratorio de Diseño Artesanal en San José Caldas, y como reconocimiento le dieron el premio a mujer Cafam en el año 2005; participó en 8 encuentros departamentales quedando entre los 10 mejores Artesanos. En su vida artesanal ha aprendido más de 30 técnicas de diferentes artes y oficios en materia prima como la guadua, bejuco, cacho, fique, hueso, calceta de plátano, pindo, totumo y otros.

En el año 2012, por una calamidad familiar abandonó el trabajo y en 2014 la Fundación se reactivó, y a través del canal de televisión de Algeciras apareció para sensibilizar la comunidad e invitarla a la escuela de artes y oficios que se piensa implementar en ese municipio y luego expandir este proyecto a todo el Departamento.

La artesana sugiere que la Gobernación cree un programa que enseñen el oficio artesanal a la comunidad, contratando a los maestros artesanos como reconocimiento a todo el trabajo ejercido en su vida; que debe convocar a los Artesanos, maestros, oficiales y aprendices para escucharlos y crear la política pública para el sector artesanal y presentarla en el próximo plan de Desarrollo Departamental.

Su propósito como maestra es hacer del sector artesanal un renglón importantísimo de la economía Departamental, teniendo en cuenta que hay muchos recursos naturales que se pueden aprovechar para mejorar la calidad de vida de la comunidad.

### **Oscar Martínez**

El artesano Oscar Martínez empezó la artesanía por sí mismo desde hace 20 años. Hace instrumentos musicales, como cien pies, chucho, marrana, tambora, esterilla, de los cuales no mantiene inventario trabajando solo sobre pedido. La materia prima que utiliza es cuero de vaca, chapilla, triple, semillas, totumo, guadua y otros. Tiene un cliente fijo que tiene es el almacén musical Andy, ubicado en Neiva.

El taller de Oscar no tiene ubicación estratégica para vender sus productos, queda muy lejos del comercio haciendo que no sea visible para las personas que se interesan por adquirir esta clase de instrumentos. El artesano manifiesta que la artesanía no le genera buenos ingresos por lo que debe hacer otros oficios como diseñar muebles en madera y guadua. En una ocasión hizo 117 puestos de trabajo para los sombreros de Suaza; hace camas, cuadros, marcos en madera. Fue instructor del Sena, y desea seguir enseñando el oficio artesanal que ha ejercido en 20 años de su vida.

### **Alirio Parra**

Artista plástico y ceramista con experiencia de 26 años en la labor artística y artesanal, representante legal de la Asociación Huanaco, identificada con NIT número 813.011.655-3, conformada por 7 artesanos, legalizada en Abril de 2003, han sido parte activa la familia de Alirio Parra y el maestro Alfonso Carrillo.

Decidieron agruparse en torno al elemento fuego en diferentes oficios como la vitrofusión y la cerámica que requieren la cocción en horno para obtener la artesanía, expresan que no han participado en ferias ni eventos como asociación. Como Asociados han recibido capacitaciones y solicitan capacitación en el tema técnico de preparar los moldes para mejorar tiempos y por ende impactar de forma positiva sus procesos productivos, y profundizar sobre el proceso de la pasta de vidrio. Alirio comenta que dada su experiencia en cerámica y construcción de maquinaria y equipos como hornos para cocción de cerámica, está en capacidad técnica para instruir artesanos que estén interesados en éste

oficio artesanal, también tiene experiencia como formador SENA, comenta que en Campoalegre los artesanos deben conservar la tradición y los principales aportes serían en la mejora del proceso productivo. Indica que en el Hobo también hay alfareros y en Tesalia esta la familia Rivas Brand, que trabaja alfarería.

En el aspecto de comercialización se identifica que cada asociado vende de forma independiente, afirman que esto se da porque los productos son para públicos diferentes, Alfonso Carrillo manifiesta que han tenido experiencia en ferias como Expoartesanías y que ésta es una buena forma de identificar aliados y contactos comerciales.

### **José Ricardo Garrido**

Aprendió el oficio desde niño por sí mismo, con más de 40 años de experiencia; la materia prima que utiliza es la arcilla, traída desde Pitalito. Sus productos son de la Prehistoria como dinosaurios, huevos de dinosaurios, cuadros, simios y algunos personajes autóctonos de la región como la Cacica Gaitana, flotadores hijos del río, pesebres, pisa papel y otros. Tiene un museo Prehistórico ubicado sobre el río Magdalena, punto estratégico que impulsa la venta de sus productos, ya que constantemente tiene visitas de turistas y de estudiantes, que van a conocer sus productos y la historia contada por José Ricardo. Sus clientes son niños, jóvenes y adultos, de orden local, departamental y Nacional.

Ha recibido apoyo del Fondo Mixto y de Artesanías de Colombia, participo 4 veces en Expoartesanías pero no siguió participando por que los costos de la participación ferial son muy altos. Su proyección es poder tener una alta producción para tener expansión en el mercado artesanal.

### **2.1.8. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con el artesano Orlando Cortés de Talla en madera, en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto; su selección se basó en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales.

Los videos utilizados fueron:

1. El barniz de pasto: detalla el proceso productivo del barniz, su técnica artesanal y su aplicación en los productos: platos, butacas y ñapangas, entrevista realizada por el noticiero CMI en su sesión Agenda CMI al maestro Eduardo Muñoz Lora de la ciudad de Pasto. (<https://www.youtube.com/watch?v=yYVTZJJim48>). El objetivo fundamental es abrir la charla con el artesano sobre su historia de vida y sobre su proceso productivo, la técnica que maneja, como fue su aprendizaje y por qué escogió la opción de ser artesano.
2. Por qué hacer tu plan de negocios y Haz tu plan de negocios: dos videos cortos que el canal de Claro Perú tiene publicados, donde se explica de forma amena y concisa para qué sirve un plan de negocios y qué partes lo conforman, con este material que dura aproximadamente 6 minutos se trabajan preguntas de los lugares donde venden sus productos y temas como los costos de producción y la consecución de la materia prima. (<https://www.youtube.com/watch?v=Nwt5PAXrJGw> ; <https://www.youtube.com/watch?v=CdgWfNk6Dfk>)
3. Fiqueli, artesanía en fique de Ibagué: Con este video exploramos la idea de que los artesanos se conviertan en empresarios como la señora Elizabeth Murillo, de la empresa Fiqueli de Ibagué-Tolima y se resalta el trabajo comercial que la empresaria ha desarrollado, tomándola como visión de futuro para los talleres artesanales. (<https://www.youtube.com/watch?v=CdgWfNk6Dfk>)
4. Usiacurí y Sandoná, municipios artesanales: Esta nota del canal Caracol (<https://www.youtube.com/watch?v=5XQQalr2Ycl>) cuenta como los habitantes de Usiacurí-Atlántico, han hecho de las artesanías en Iraca, una forma de vivir y es tomada como excusa para destinar un espacio a la reflexión sobre la importancia del trabajo asociativo, junto con el caso de la artesana María Inés Montero de Sandoná Nariño, comunidad que agrupa a 280 artesanas en torno a la elaboración de sombreros y otros accesorios en paja toquilla. ([https://www.youtube.com/watch?v=il\\_IdT\\_bupQ](https://www.youtube.com/watch?v=il_IdT_bupQ)).
5. Artesanía en guadua del Quindío: En la parte final de la sesión de trabajo presentó estos dos videos de artesanías en Guadua del departamento del Quindío, para observar el espacio del taller artesanal, el orden, aseo y forma de exponer o exhibir los productos. <https://www.youtube.com/watch?v=FQdhkdyMss0>  
<https://www.youtube.com/watch?v=5XQQalr2Ycl>

El Plan de negocios se entregó al artesano.

### **2.1.9. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados**



El propósito del taller fue que los artesanos identifiquen los productos a los que se les puede dar un enfoque comercial, la capacidad productiva de la oferta artesanal y una proyección de ventas, tanto para aquellos que ya empezaron un proceso de comercialización, como para los que desean iniciar su acercamiento a mercados regionales y nacionales por primera vez. También plantear estrategias en cuanto a precio, distribución y promoción que permitan identificar los mercados

Se explicaron mecanismos para impulsar las ventas, como hacer penetración de mercado, la importancia de participación en eventos feriales y comerciales, la relación con los clientes.

Se expusieron temas de Comercio justo, Biocomercio y Propiedad intelectual.

Los artesanos tienen muchas debilidades en Marketing y necesitan acompañamiento e impulso para sacar sus productos al mercado, se les planteó la necesidad de formarse académicamente para tener capacidad de competir en el mercado con conocimiento y estudio; los artesanos manifestaron que están interesados en formarse para ser competitivos

#### **2.1.10. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC**

Con el objetivo de promover el aprovechamiento y uso de las herramientas tecnológicas para la promoción artesanal del Huila en medios virtuales, se realizó la capacitación de siete artesanos en competencias básicas en TICs, con una intensidad de 20 horas, desarrollando los siguientes contenidos:

- Introducción a las TIC: El computador -Teléfonos celulares
- Internet -Documentos de texto, hojas de cálculo y presentaciones
- Otros dispositivos -Presentaciones - Multimedia

- Multimedia -Correo electrónico -YouTube y redes sociales
- YouTube y redes sociales - promocionan e interactuando



A cada artesano participante se le entregó un certificado de asistencia, en los diferentes municipios, así:



### 2.1.11. Muestra artesanal en Neiva

A cargo de la Asociación de Cooperativas de Colombia – ASOCOPH, se realizó el viernes 11 de diciembre de 2015 la Muestra Artesanal, previa convocatoria hecha a los artesanos seleccionados con oferta para el mercado regional, de 8 am a 4 pm.

Se realizó la instalación en la plazoleta del Centro de Convenciones José Eustacio Rivera, organizando a dos artesanos por Stand, con su respectiva silla para cada uno, a fin de dar a conocer y promocionar los diferentes productos que realizan. Contaron con estación de agua, café, desayuno y almuerzo. Durante la jornada los artesanos tuvieron acompañamiento de una profesional de ASOCOPH.



Semana de la moda - Participación accesorios artesanales.  
Neiva Expomoda. Mayo 2015

El grupo de artesano expositores explicó a los visitantes detalles del proceso de elaboración, materia prima, y experiencias con sus productos. Los productos presentes en la exposición artesanal fueron tejidos, piezas en totumo, madera, bambú, vidrio y prendas de vestir combinadas en tela y tejido a mano.

Los artesanos lograron dar a conocer sus productos, vendieron y realizaron intercambios con los demás artesanos de los diferentes municipios. Se dio a conocer a propios y visitantes la creatividad y el empeño de los artesanos participantes en la búsqueda de afianzarse como fuerza exitosa en la producción y comercialización de bienes cien por ciento artesanal.

Asistieron 23 artesanos de los municipios de:

La Argentina

Anita María Santa cruz

Aipe

María Nancy Narváez, María Salome Cardozo Bryan Michell Barrera, Ana María Quintero, Martha Quintero

Villavieja

Neiva

Edwin cortes, Ángel Antonio Cardozo, Vilma Inés Chicuer, Daniela Garrido, Ximena Flora, Yuri Morlady Ramírez, Víctor Polanía, María Quigua Ordoñez, Gustavo Córdoba Soto

Campoalegre

María Luisa García, Fabio Lemus – La vega

Villavieja

Haidé Vanegas Lozano, Floralba Rojas, Martin Rubiano, Ricardo Garrido, Pedro Nel Araujo

Tello

Ofelia Bocanegra



En razón a que algunos artesanos se encontraban en ferias artesanales en diferentes partes del país y dada la premura del tiempo, no fue posible realizar las muestras especializadas por oficios, razón por la cual se permitió la participación de los artesanos del Huila que tuvieran el producto artesanal suficiente para ofertar en el mercado.

## 2.2. Aipe

En este municipio se identificaron los siguientes oficios artesanales: tejeduría en crochet, macramé y otras técnicas, trabajo en totumo, elaboración del traje típico, cestería en fibras naturales (pindo), madera, pintura sobre tela, instrumentos musicales, bisutería y joyería con piedras semipreciosas como el Ágata, Amatista y Ónix.



Reunión con Artesanos en el Municipio de Aipe. Foto catalina Quintero

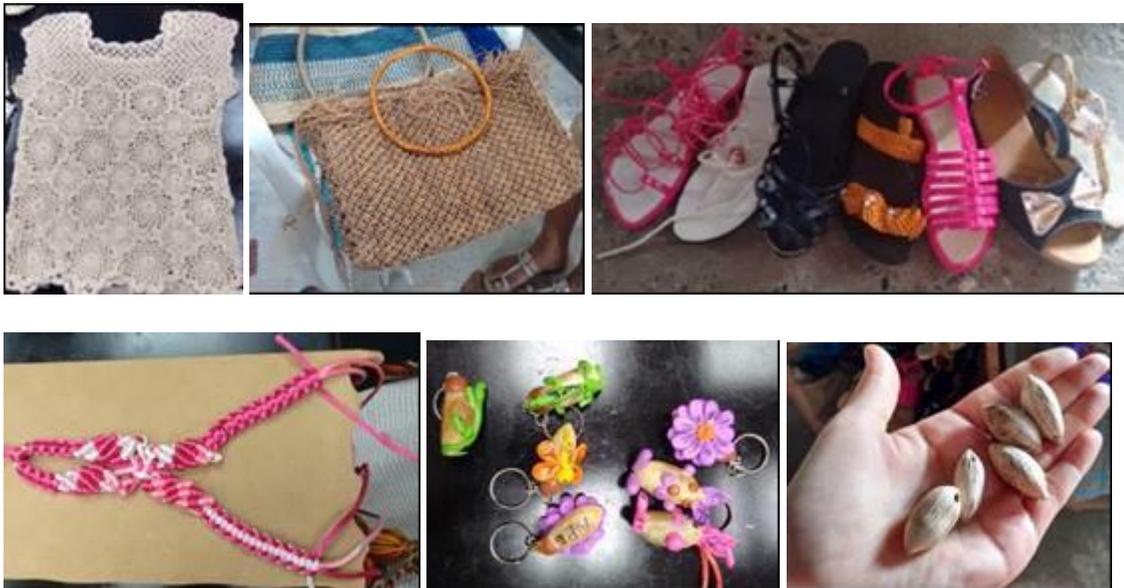
Las piedras semipreciosas que se encuentran en Aipe tienen gran potencial para transformarse en collares y otros productos terminados de mayor valor. Los artesanos por su parte están muy interesados en desarrollar ese potencial y hacer de la elaboración de productos de bisutería para convertirlo en su principal fuente de ingreso pero no cuentan con conocimientos sobre las piedras semipreciosas, y tampoco cuentan con maquinaria, por lo que han buscado recursos para capacitarse, adquirir las maquinaria y herramientas necesarias para transformar la piedra.

Las piedras son recolectadas en las riveras de la quebrada El Pata y que se venden al natural o pulidas, dado que no hay proceso transformador que permita romper-perforar dichas piedras para ser incrustadas en artesanías, se sabe que existe un tambor que permite que sean pulidas para ser vendidas sin agregar más valor.



En esta localidad también es reconocido el maestro Humberto Dussán Salas por su trabajo en cuero crudo.

Otra labor artesanal sobresaliente es la cestería con Diana María Vanegas y se realiza la labor de tejeduría en crochet, macramé y bordados para sandalias que fue liderado por la señora María Salomé Cardozo.



El cuesco es una semilla muy dura que se recoge de una palma originaria e insignia del municipio de Aipe, con la cual se están elaborando souvenirs mezclándola con figuras en porcelanicrón.

La asociación de artesanos tiene un local comercial en el parador turístico Piedra Pintada, donde actualmente solo brillan las piedras; existe otro local donde se exhiben algunos productos en pindo y souvenirs en cuesco entre otros, resultando un espacio subutilizado con poca afluencia de compradores locales o turistas; Cesar Luzán tiene un

local comercial en el restaurante del parador turístico de Piedra Pintada, que tiene más productos y mucho más movimiento de turistas y compradores.



### 2.2.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Aipe 2015.

### 2.2.2. Taller Organización administrativa y empresarial

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### 2.2.3. Taller de Experimentación

En cestería se buscó mejorar el producto en diseño e innovación con exploración de materias primas.

En madera si bien los dos artesanos tienen experiencia pero trabajan con herramienta mínima e insuficiente por lo cual la experimentación fue compleja y difícil.

### 2.2.4. Taller de Producción

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

Se atendieron a las artesanas que trabajan en los oficios de tejeduría y muñequería. Se visitó 4 talleres, de Nancy Narváez, María Eugenia, María Helena e Isleny y se llevaron a cabo asesorías puntuales para el mejoramiento y desarrollo de producto.



Se hicieron ajustes a los diseños propuestos, se acompañó el desarrollo de prototipos del diseño propuesto para cojín con tejido en crochet, se definieron los detalles del tejido y se realizó la producción para Expoartesanías. Se aplicó el cuestionario para la Rueda de lids.



Con José Mauricio Olaya, artesano que trabaja la madera, se planteó hacer tablas para picar en madera, ergonómicas y con textura completamente natural nivel de vetas, rajaduras y formas; al tallar la madera se pretendió que lograra captar la esencia, de manera que el corazón de la madera se viera. Línea de producto: Tabla para picar y Batea pequeña.

Pachueca y Mercedes Cuenca elaboran artesas y bateas en tamaños grandes y medianos, mortero, cucharas y palitas con maderas exóticas que se encuentran en el bosque; trabajan con herramientas básicas y elaboran productos cargados de magia y ganas. Se realizó con ellos una batea de tamaño grande, con un buen pulido con acabado natural que impacte y que no se vea como madera normal. Se les dio asesoría en acabados con cera y terminación del producto. Línea de producto: Artesa extra dimensional.



Talla en madera, Aipe, 2015 Foto Catalina Quintero

Diana y John elaboran jarrones en madera, cabuya y guadua y quieren mejorar y potencializar el producto; se realizaron jarrones grandes en fibras naturales; el proceso que llevaban en tinturado es muy poco y no tenían buenos apliques con tintura, se les hizo un taller de aplicación de tintes y tratamiento de la guadua. Línea de producto: Jarrón, lámpara en fibra completamente en guadua

### **2.2.5. Taller de tendencias**

Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia. En el marco del taller se expuso la diferencia entre arte, artesanías y manualidad. Se generó mucho entusiasmo por mejorar el producto.

Asistieron artesanos desplazados que manifestaron entusiasmo por el proyecto, pero que no cuentan con dinero para conseguir maquinaria. Los artesanos en general solicitaron herramientas, materia prima para la elaboración de sus productos

### **2.2.6. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con los artesanos Diana María Vanegas y John Quiroga de Cestería, seleccionados en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto; su

selección se basó en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó a los artesanos.



### 2.2.7. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados

Participaron algunos integrantes de la Asociación de Artesanos de Aipe, que trabajan con piedras semipreciosas, quienes por falta de maquinaria no han podido empezar un proceso de producción.

Actualmente la asociación no está activa y manifiestan que si bien tienen la fortuna de tener un sitio de exposición, resultante del apoyo de la Alcaldía, pero no lo han podido aprovechar; están gestionando mediante un proyecto con la Gobernación la Compra de la maquinaria que hace falta para empezar a elaborar productos.

### 2.3. Campoalegre

Se identificaron los siguientes oficios artesanales:

Cestería, elaboración del traje típico, tejido, alfarería, instrumentos musicales, y trabajos en madera con la que elaboran sillas mecedoras y en totumo.



Campo Alegre-Huila. Foto: Catalina Quintero. 2016



Alfarería de la Vereda La Vega - Campoalegre- Huila. Foto Catalina Quintero 2015

Es uno de los municipios más destacados en la producción alfarera. Es imperativa la necesidad de actuar en pro de la preservación de éste oficio. Gustavo Córdoba funcionario en el área cultural del municipio y Edith Gutiérrez reconocida artesana por los sombreros

tejidos en caña de pindo son contactos importantes en el municipio. Es importante tener en cuenta la producción artesanal del corregimiento Otas donde hay grupos artesanales de tradición y algunos procesos de capacitación del tejido a nuevas generaciones.

### **2.3.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Campoalegre, 2015

### **2.3.2. Taller Organización administrativa y empresarial**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### **2.3.3. Taller de Producción**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### **2.3.4. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con el artesano Domingo Pabón de Cestería en guadua, seleccionado en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó al artesano.

### 2.3.5. Gira Educativa a la Chamba -Tolima

La gira se programó para los alfareros de los municipios de Acevedo, Pitalito y Campoalegre con el objetivo de visitar la comunidad de alfareros del corregimiento de La Chamba – Tolima, asistiendo 22 artesanos acompañados por el Gestor Cultural del municipio de Campoalegre y un representante del Fondo Mixto de Cultura y Turismo del Huila.

La artesana Blanca Edith Vásquez recibió a la delegación del Huila y acompañó la gira. Los artesanos del Huila manifestaron el interés de estimular el enriquecimiento de los saberes tradicionales de los pueblos como Pitalito, Campoalegre y Acevedo y realizaron un recorrido por el centro artesanal identificando el taller, maquinaria y equipo que componen este centro, además de algunas piezas de alfarería que estaban en proceso de elaboración.



Blanca Edith Vásquez con los artesanos alfareros del Huila - Taller de experimentación de modelado.2015

La artesana guía explicó que la comunidad artesanal de La Chamba se caracteriza como productor de alfarería, con en aproximadamente 300 talleres, o núcleos familiares productivos, en los que participan padres, hijos y abuelos para cubrir la demanda como

proveedores de almacenes, restaurantes, comerciantes y hasta los pedidos de exportación. A continuación realizó un taller de modelado con arcilla de la región para integrar a los asistentes, especialmente a los más jóvenes, dado que considera que estas prácticas son importantes tanto por conocer el oficio como para motivar a las nuevas generaciones hacia el trabajo de la cerámica y continuar con la tradición de la región.

Los artesanos conocieron la tradicional técnica del ahumado, característica de la alfarería de la Chamba, lo que fue recibido con gratitud por parte de los artesanos huilenses.



Integración con las nuevas generaciones – taller demostrativo participativo La Chamba 2015

Una de las mayores inquietudes de los artesanos visitantes fue acerca de la forma como resolvían la adquisición de la arcilla para trabajar, a lo que la artesana guía respondió que Artesanías de Colombia les compró un terreno para que no tuvieran inconvenientes o problemas con los terrenos privados y después este mismo terreno fue comprado por el municipio para que siguiera siendo proveedor de arcilla a los artesanos. Manifestó un artesano de Pitalito que ellos tienen muchas dificultades para la obtención del material, observación que reforzó un artesano de La Vega de Oriente indicando que deben sacarla de noche cuando no se den cuenta los dueños de los terrenos.



Taller demostrativo participativo La Chamba 2015

### 2.3.6. Capacitación en transferencia tecnológica Cerámica

Con el objetivo de realizar la transferencia tecnológica al proceso artesanal de la Vega de Oriente, para mejorarlo a través de la implementación de nuevas técnicas de elaboración de las piezas cerámicas y del mejoramiento de los acabados finales de los productos, se dictó a cargo del ceramista Alirio Parra, un taller que incluyó entre otros aspectos, la elaboración de moldes en yeso y la elaboración de productos por apretón en el proceso productivo y técnicas de acabados, como el bruñido, incisión en esgrafiado, aplicación de engobes de colores y diversificación de diseños. Participaron 9 artesanos.

Cabe anotar que la técnica de rolo es tradicional en esta comunidad y requiere cierta habilidad que no todos los artesanos que la ejercen tienen.



Introducción la capacitación en técnicas cerámicas. Campoalegre 2015

#### 2.3.6.1. Moldes de yeso

Con la elaboración de moldes de yeso de una y dos tapas se planteó una variante en la forma de producir cerámica en esta región, involucrando los moldes en yeso como nuevo elemento, para que sin que dejen de elaborar los productos tradicionales, los artesanos tengan la posibilidad de rendir más y brindar opciones de trabajo a otras personas que puedan manejar producción a través del uso de moldes.

Se eligieron motivos de productos que elaboran los artesanos, tales como ollas, bandejas, poncheras, entre otros de la misma línea productiva. Los moldes en yeso permitirán a los artesanos trabajar en tres procesos que son: vaciado (colado con arcilla líquida), apretón y en torno de terraja, convirtiéndose en irremplazables en el trabajo por vaciado y torno terraja.

Para la elaboración del molde se parte de un diseño, prototipo o matriz, que sirve de modelo para sobre él construir un molde y sacar reproducción de la figura moldeada. La matriz o prototipo puede ser de una figura ya elaborada para copiarla y reproducirla o de una pieza modelada especialmente para molde. El yeso requerido es extra o extrafino (muy comercial), existiendo varias marcas en el mercado.

Paso uno:

Los moldes en yeso se componen de una o más tapas dependiendo de la dificultad del prototipo. Se empieza por definir de cuantas tapas consta el molde que se va a realizar, y se demarcan con un lápiz las divisiones entre tapa y tapa. Una vez definido este punto se ubica sobre la mesa y se empieza a colocar arcilla de la marca hacia abajo lo que se denomina “pista”; la arcilla se alisa en los límites a fin de crear la división del molde para la primera tapa. Luego se le aplica un desmoldante a la figura hecha para que no se pegue con el yeso. El desmoldante puede ser una cera para piso o una preparación de agua, aceite de cocina y jabón de lavar ropa en partes iguales mezclándose bien.



Elaboración del molde en su primera etapa. La Vega de Oriente. 2015

Paso dos:

Ya pulida la “pista” y cubierta con el desmoldante, se arma una formaleta o cajón sobre la figura trabajada para agregarle el yeso. Esta formaleta se puede armar con tablas rectas, vidrios o baldosas.



Formaleta sobre la figura lista para ser llenada con yeso. La Vega de Oriente. 2015

Paso tres:

Ya lista la formaleta, se prepara el yeso dándole una consistencia cremosa y se vierte de inmediato sobre la formaleta, sobrepasando entre tres y cinco centímetros el prototipo.



Elaboración de moldes para cerámica. Vaciado del yeso. 2015

Paso cuarto:

Una vez vaciado el yeso sobre la formaleta, se deja fraguar hasta que se calienta y endurece. Tan pronto sucede, se desmolda esta primera etapa, se le da la vuelta al molde, se pule, se le hacen unas cavidades redondas que van a servir de guías para la siguiente tapa. Se procede a repetir el paso anterior para terminar la segunda parte del molde, en caso de que sea de dos piezas.



Desmoldado y ajuste del molde. 2015



Moldes listos para trabajo con placa y presión 2015

Paso quinto:

En caso de que el molde conste de más de tres piezas, a fin de seguir con las otras se pitea de nuevo para cada una de las tapas y se repite el procedimiento hasta terminar el molde.

En total se elaboraron once moldes de una y dos tapas quedando los artesanos con el conocimiento y material para lograr replicar lo aprendido a fin de lograr mayor producción y nuevos diseños.

### **2.3.6.2. Análisis y pruebas de arcillas**

A fin de mejorar el producto, se evaluó la gran dificultad que tiene la comunidad con las arcillas, en especial con su consecución. El proceso de quema que realiza esta comunidad es con fuego directo, en el cual las piezas a bizcochar reciben la llama directamente sin que se reviente. Esto es posible con cierto tipo de arcilla que se encuentra aproximadamente a tres metros de profundidad y no es muy accequible para los artesanos.

Se revisó la posibilidad de recurrir a la arcilla de las ladrilleras de la región, cuyas características son diferentes, pero que se pueden adaptar mediante la adición de elementos como areniscas, que son particulares en las arcillas de la alfarería a fuego directo.

En esa búsqueda se hicieron algunas pruebas con resultados favorables, adicionándole a las arcillas comunes elementos que les faltan como arenas, que las hacen refractarias y bajan el nivel de fusión, otorgándoles resistencia al fuego directo, facilitando la producción de las piezas tradicionales en la región.

### **2.3.6.3. Preparación de engobes con arcillas blancas y engobes de color**

En la Vega de Oriente se trabaja con la aplicación de engobes con arcilla roja en una capa leve y con un tenue bruñido. Con el tiempo se mejoró la calidad del engobe mediante la adición de óxidos de hierro rojo y amarillos que intensificaron el color terracota sobre el color base de la cerámica.

Con el uso de pigmentos cerámicos, se enriquecieron los engobes logrando diversidad de colores y permitiendo diferentes tipos de aplicación. Con esta nueva modalidad de engobes solo se trabaja sobre arcillas blancas para no alterar los colores.

Durante el taller se trabajaron los engobes coloreados con pigmentos cerámicos sobre la misma base blanca que los artesanos han venido utilizando, que consiste en una arcilla que permite la adición de los pigmentos sin alterar el color aplicado.

Con los engobes hechos se logró enriquecer la decoración de las piezas, dando color a las incisiones del esgrafiado, aplicándolos en forma de pátinas y también como parte del color de los arabescos que aplican como decoración.

La fórmula del engobe tiene una preparación muy sencilla, facilitando su comprensión y preparación. Los componentes para su preparación son:

- Barbotina blanca. La barbotina es parte fundamental de los engobes, al ser el material arcilloso indispensable, en este caso si la barbotina es blanca genera este color por sí misma.
- Agua. Líquido necesario para mezclar los diferentes materiales sólidos.
- Óxidos colorantes y pigmentos cerámicos. Materiales que dan el color deseado los engobes, adicionándolos a la barbotina base, ya sea blanca o de colores tierra. La proporción utilizada es en bajo porcentaje que va del 3 al 15% su mezcla con la base.

Los engobes una vez que están bien preparados y mezclados, se pueden aplicar por inmersión, por aspersión, por vaciado o por pincel. En el taller se aplicó el engobe con pincel y brocha, quedando pendiente profundizar en otras técnicas de aplicación.

#### 2.3.6.4. Técnica de apretón tradicional y con esgrafiado

Este trabajo se desarrolla con la masa arcillosa con que se elabora la producción por rollo, un poco más dura (aprox. 18% de humedad). Se realiza sobre moldes en yeso de una a tres tapas igual a los del trabajo por colado. Su margen de producción va ligada a la cantidad de moldes existentes. La plancha de arcilla debe tener un buen grosor sin que supere los 7 milímetros de espesor. La aplicación en el molde debe procurar mantenerse uniforme.

El proceso paso a paso es el siguiente:

Paso uno.

Amasado de la pasta o arcilla y elaboración de la plancha que se llevará al molde; la plancha se puede hacer colocando en sus extremos dos tablillas de la misma altura, como guía para lograr un grosor uniforme o simplemente amasándola con la práctica de un buen ceramista.



Preparación de la placa de arcilla para el moldeado. 2015

Paso dos.

Alistado de los moldes de yeso para elaborar la pieza; en este caso se utiliza un molde de dos tapas de una olla grande. El molde debe de estar limpio en su parte interna y seco.



Molde de yeso. 2015

Paso tres.

Se coloca la placa de arcilla en cada uno de los moldes. La placa se coloca en fragmentos en el interior de cada molde y se va emparejando apretándola contra las paredes del molde, puliendo en procura de emparejar la pared interna de la pieza.



Moldeado por presión. 2015

Paso cuatro.

Después de tener las dos tapas del molde listas con la arcilla, se recorta el sobrante de arcilla y se le coloca un poco de barbotina de la misma pasta, a todo lo largo de los bordes en donde se pegarán las dos partes de la pieza; luego se unen las dos tapas y si el molde

es de boca ancha, se hace posible fortalecer la unión de los pegues internos con un poco de arcilla en forma de rollo que luego se pule. Se recomienda amarrar el molde cerrado a fin de permitir que la pieza en su interior seque y no se fracture.



Molde con pieza en secamiento. 2015

Paso quinto.

Una vez haya despegado la figura del molde, se procede a destapar el molde, retirando una de sus caras para darle pulimento a una cara de la pieza y se vuelve a colocar la tapa; se da la vuelta al molde y se destapa la otra cara para darle pulimento a esa parte de la pieza. Se deja endurecer o secar un poco más para luego sacar la pieza del molde o desmoldarla, secarla y pulirla para su acabado final.



Desmoldeo de la pieza para su pulido. 2015

La técnica de apretón se trabaja en muchas culturas con muy buenos resultados; este proceso tiene valor agregado porque a pesar de contar con moldes, el desarrollo del producto se hace a mano.

En este taller se logró implementar esta técnica con muy buenos resultados para la comunidad, logrando reproducir las piezas de la mayoría de moldes elaborados, y

aplicando nuevas técnicas de decoración con esgrafiado, que permite realizar bajos relieves aprovechando en esos grabados la inclusión de la simbología cultural de la región y la variedad de color en la aplicación de los engobes sobre las mismas piezas.

#### 2.3.6.5. Quemados

El proceso de quema en la región es tradicional y difícilmente se le pueden implementar variaciones, ya que son hornos hechos en bahareque y la cocción es con leña y a fuego directo; estos hornos son de baja temperatura, dependiendo del poder calorífico de la leña, lo que obligó a modificar la formulación de la pasta cerámica. Los engobes aplicados son de alfarero y son adecuados a la temperatura y a las arcillas de la región.

#### 2.3.7. Taller de Experimentación

Se dio asesoría puntual José Domingo Pabón que elabora canastos en caña de castilla y se hizo experimentación y diseño. Se realizó experimentación en colores y texturas logrando sacar colores y acentos que aportaron mucho al producto. Por definir que el artesano se apersona. El artesano enfermó y la producción de ensayo y prototipos se paró. Línea de Producto: Canastos en juego de colores apilables



Asesoría Artesano Cestero. Campoalegre. Foto. Catalina Quintero, 2015

Con Gonzalo Bustos, Manuel Vargas y Bertina Murcia se asesoró en diseño y se realizó prueba de materiales, elaborando muestras de experimentación con tejidos y guadua:

Bertina elabora sombreros en pindo que no ni se consigue en la región, por lo cual es

muy complejo y no se justifica producir. Se le asesoró en diseño y mejoramiento de la producción para bajar costos.

Se asesora a Balkie y a Don Gustavo en diseño y experimentación de formas en la guadua y acabados.



Propuestas de diseño, Campoalegre. Foto. Catalina Quintero, 2015

En alfarería se realizaron ensayos con engobes en tonos bonitos y sencillos, rescatando la identidad.



Prácticas experimentales, Campo Alegre –La vega Foto: Catalina Quintero



## 2.4. La Argentina

En este municipio se identificó como problemática para algunos artesanos de la zona rural el difícil desplazamiento al casco urbano, el costo de la materia prima que se consigue en el Departamento del Cauca. La dedicación de tiempo para la producción es parcial y producen solo cuando van a participar en algún evento o sobre pedido.

Se visitó la emisora Diamantina Estéreo, que celebró 55 años de vida municipal de La Argentina, con 55 horas ininterrumpidas de programación en vivo y permitió un espacio para contar sobre el proyecto, su ejecución y la participación de los artesanos de la región. Se invitó a la comunidad en general de parte de Artesanías de Colombia y de la Gobernación del Huila, a participar activamente de los eventos y actividades desarrolladas por el Laboratorio de Diseño e Innovación en el marco del proyecto fortalecimiento de la labor artesanal del Huila en el 2015.



### 2.4.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. La Argentina 2015

#### 2.4.2. Taller Organización administrativa y empresarial

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

#### 2.4.3. Entrevistas a artesanos

##### **Amanda Franco**

Artesana referenciada por trabajar con gran calidad. Sus productos son los ponchos hechos en telar y los hace por encargo, le compran para recordatorios, el precio de venta es de \$65.000.00 pesos cada uno. Trabaja en su casa sola y aprendió del telar hace unos de 20 años, en un curso dictado por la universidad de Boyacá con duración aproximada de 6 meses.



##### **Maria Helena**

Artesana de Tradición, aprendió el oficio por su mama desde muy pequeña. Teje a mano bolsos en hilo y en lana de ovejo y en telar, hace accesorios en mostacilla, hace sombreros en Iraca. Ha tenido oportunidad de participar en Eventos y Ferias; como en Asodamas, respaldada por la Primera Dama del Departamento del Huila; en las Fiestas del San Pedro en Neiva en el Centro de Convenciones desde el año 2003; ha sido ganadora del segundo puesto en tejeduría.

Manifiesta que en el resguardo enseñan el oficio a los hijos desde muy pequeños. El Resguardo lleva 18 años en la Argentina y los mandatarios locales nunca les han dado la oportunidad de participar en las ferias y fiestas del municipio, motivo por el que deben buscar oportunidades de venta en otros eventos donde los inviten. Cuenta que debido a esta falta de oportunidades y de apoyo deben hacer otros oficios para subsistir, y tiene que dividir el tiempo para la producción de artesanía sobre pedido o prepararse para algún evento.

El resguardo está buscando apoyo para presentar un proyecto de bovinos, ya que el costo de la lana de ovejo, que deben traer desde Silvia, Cauca, es muy elevado. Como fortaleza saben todo el proceso de hilar la lana y tienen predios adecuados para criar los animales. Fruto de su trabajo ha podido conocer otras culturas y muchas personas nacionales y extranjeras que han comprado su artesanía; desea que los Gobiernos Locales, Regionales y Nacionales los apoyen para que la artesanía no siga desapareciendo y quede solamente en la Historia.

#### 2.4.4. Taller de Tendencias y materiales



Taller realizado en el Resguardo Nuevo Amanecer, con la comunidad Misak (Guambiana), quienes están asociados y muy interesados en comercializar sus productos en el exterior. Se manejaron os materiales entregados por Artesanías de Colombia, complementado con la caracterización de los talleres y la realización de visitas a los talleres de los artesanos para diagnosticar el producto, oficio, materias primas y proceso de producción.



#### 2.4.5. Experimentación técnica

Se hizo experimentación técnica en el telar vertical con hilos de cobre mezclados con hilos de lana acrílica y así como elaboración de cordones permitiendo ver el comportamiento de la mezcla de materiales. Los resultados fueron bastante interesantes, aunque la muestra en telar vertical presenta un ondulado que no se esperaba.



Se hizo experimentación técnica con tejido en crochet con hilos gruesos en este caso se utilizó hilaza para crear una muestra para tapete. Esto permitió ver el comportamiento del material que resulta ser muy delicado. Los resultados fueron bastante interesantes y se puede intentar en cordones que sean más fuertes para tener un mejor resultado.



Se atendieron Asesorías puntuales en los oficios de tejeduría en crochet de mochila guambiana, trabajo con madera, diseños y colores para dos collares y un broche elaborados en chaquira y diseños de bandejas a elaborar en madera con incrustaciones en resina mezclada con carbonato de calcio (mármol en polvo).





En el Resguardo Nam Misak se documentaron los productos que elabora en chaquiras en el taller de la artesana líder.



#### 2.4.6. Taller de Producción

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

Con el Resguardo Nuevo Amanecer se trabajó para Expoartesanías 2015, se contemplaron los tiempos de elaboración, materiales necesarios, consecución de lana virgen para las mochilas, tiempos de compra, precios etc.



Se realizó un taller de mejoramiento de técnicas, acabados y productividad. En el taller de mejoramiento técnico de la producción se socializaron las fechas de entrega se programó y acordó la producción con tiempos de producción aproximados pues no habían elaborado antes un tejido de esta complejidad

Se hicieron ajustes a los diseños propuestos, se acompañó el desarrollo de prototipos de los diseños propuestos en madera, tejeduría en telar vertical, chaquiras y la producción para Expoartesanías. Se hizo el prototipo del camino de mesa propuesto tejido en telar vertical.

Se visitó el taller de la Asociación Naturarte donde se hizo la explicación del diseño, el montaje de los hilos en el telar de acuerdo al diseño y se inició con el tejido. Se aplicó el cuestionario para la Rueda de lides. Trabajó en la definición del diseño para un camino de mesa e individuales elaborados en el telar vertical



#### 2.4.7. Plan de Negocios

Esta actividad fue personalizada con la artesana María Helena Hurtado de Bisutería en mostacilla, seleccionada en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó a la artesana.



María Helena Hurtado. La Argentina. 2015

#### **2.4.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados**

Los oficios que desarrollan son: Tejeduría que es el más fuerte, trabajo con semillas, elementos y reciclables. Se les recalcó que unos de los canales efectivos de comercialización es el internet, y teniendo en cuenta que los niños son nativos digitales y todo el tiempo viven con la tecnología en la mano, deberían incluirlos en este proceso de comercio.

Los artesanos que participaron están muy desmotivados por la falta de apoyo y de incentivo por parte del Gobierno.

## 2.5. La Plata

Se evidenció un buen trabajo con estropajo, guadua, talla en mdf acabado con pintura y trabajo con metales, instrumentos musicales para tocar rajaleña, tejeduría en telar vertical guambiano, trabajo en guadua y madera de café y crochet.



### 2.5.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. La Plata, 2015

### 2.5.2. Taller Organización administrativa y empresarial

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### 2.5.3. Plan de Negocios

Esta actividad fue personalizada con el artesano José Hervis Medina Achipiz del Grupo en Guadua, seleccionado en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó al artesano.

#### 2.5.4. Experimentación técnica

Se realizó experimentación técnica con el estropajo enfocado en el mejoramiento de producto junto con asesorías puntuales para el trabajo con estropajo y en madera



Se hizo experimentación técnica con el drapeado en lino. El resultado fue exitoso e interesantes visualmente por el comportamiento del material y la textura de la tela.



Se realizaron adicionalmente asesorías puntuales en los oficios de tejeduría, instrumentos musicales, talla en madera.

En el taller de Miller Arteaga se revisaron las canoas en madera tallada, muestras que permitieron confirmar su capacidad para elaborar una canoa más grande y compleja. Se revisó la canoa en forja para la cual se definieron los detalles del diseño de la artesa-batea propuesta para la colección.



En el taller de Sandra Rodríguez se definieron los diseños de capitoné a elaborar con cada una de las telas que se llevaban. Se definió el tamaño de la cuadrícula para los tres diseños diferentes y se hizo un esfuerzo por solucionar los bordes y dar a los cojines las dimensiones definidas. La artesana realizó un muy buen trabajo cuidando siempre los acabados.



En el taller de María Neira y Elvia Rosero, se revisaron muestras y se hicieron correcciones.



En el taller de Yolanda se asesoró para elaborar figuras religiosas con diferentes técnicas y materiales que se puedan comercializar en otros mercados.



Se atendió a los artesanos que elaboran instrumentos musicales y tejen crochet.



### 2.5.5. Taller de Producción

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Se hicieron ajustes a los diseños propuestos, se acompañó el desarrollo de prototipos y la producción para Expoartesanías en trabajo con telas (capitoné) y talla en madera y se programó y acordó la producción según la disponibilidad de materia prima para las cantidades definidas, taller de Sandra Rodríguez y taller de Miller Arteaga. Se aplicó el cuestionario para la Rueda de lids.

### 2.5.6. Capacitación en tejido de guadua y manejo para cestería

Se dictó la capacitación con asistencia de 15 beneficiarios con el instructor Libardo Monje

Se hizo una introducción sobre artesanía, cestería, herramientas a utilizar, sus usos, como realizar el mantenimiento, los cuidados al manipularlas; se brindaron conocimientos sobre materias primas como la cabuya, diferentes maderas, puntillas, pegantes y demás insumos a utilizar.

Se realizó el corte de varillones de 2.5 cm por 2.5 cm de grosor para formar roperos grandes, tejidos y forrados en lazos de cabuya, para lo cual se realizó todo el proceso iniciando por el armado o pegue, continuando con el forrado de los marcos en cabuya, previamente armados; se enseñó la forma de realizar añadidos en la cabuya y a utilizarla bien.



Se orientó a los participantes en el manejo de materiales y pegantes, entre ellos la colocación de puntillas de 2, 1 y  $\frac{3}{4}$  de pulgada con cabeza, puntillas de  $\frac{3}{16}$ , 1 y  $1\frac{1}{2}$  sin cabeza, tachuelas mosca, tachuela N. 3, 4, 5. Se explicó el uso de herramientas como segueta, martillo, cuchillo, corta frío, alicates, pinzas, destornilladores, serrucho, escuadra, taladro eléctrico de  $\frac{3}{8}$ , brocas para maderas de diversas, los cuales les fueron entregados.

Se realizó el armado de marcos, para cofres grandes y cofrecitos, el forrado o forramiento de marcos, la elaboración de tejidos en esquinas y uniones de madera, la revisión y observación de los tejidos en guadua para cofrecitos.

Se realizó el envarillado en cabuya a 3 cm de distancia para iniciar tejido en lazo en macramé, lo mismo que para las tapas de los cofres. Se elaboraron lazos en cabuya y tejidos en guadua para cofrecitos.



Se realizó el aplique de bisagras, cáncamos forrados, agarraderas y botones; se trabajó la colocación de fondos de cofres o canastos en tripex o MDF.

### **2.5.7. Taller de Tendencias 2015-2016 y evaluación de producto**



Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia, complementado con la caracterización de los talleres y la realización de visitas a los talleres de los artesanos para diagnosticar el producto, oficio, materias primas y proceso de producción.

### **2.5.8. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC**

Con el objetivo de promover el aprovechamiento y uso de las herramientas tecnológicas para la promoción artesanal del Huila en medios virtuales, se realizó la capacitación de siete artesanos en competencias básicas en TICs, con una intensidad de 20 horas, desarrollando los siguientes contenidos:

- Introducción a las TIC: El computador -Teléfonos celulares
- Internet -Documentos de texto, hojas de cálculo y presentaciones
- Otros dispositivos -Presentaciones - Multimedia

- Multimedia -Correo electrónico -YouTube y redes sociales
- YouTube y redes sociales - promocionan e interactuando

### 2.5.9. Feria de café, feria equina y artesanal

Evento realizado en el municipio el 26 de julio de 2016, en el cual participaron artesanos del municipio, cuyos stands fueron visitados por la diseñadora a fin de tomar un registro de los productos que los artesanos llevan a la feria local, forma de exhibición de los mismos, indagación de los productos que tienen mayor salida en ésta feria y el tipo de cliente. Documentación de otros productos locales que se exhiben en la feria y su importancia para la región.



Feria - La Plata. Fotos Catalina Hernández. 2015

### 2.5.10. Reunión de veeduría del proyecto

En el municipio de La Plata, Artesanías de Colombia y de la Secretaría de Cultura, participaron en la reunión de Veeduría del proyecto con los artesanos del municipio el 10 de septiembre del 2015. Se respondieron a preguntas de los asistentes quienes solicitaron se explicaran algunos de los conceptos claves en la artesanía, tales como la diferencia entre arte, manualidad y artesanía, las consideraciones de los oficios y resolver preguntas puntuales del quehacer y los productos.



Reunión de veeduría del proyecto con artesanos de La Plata – Foto Patricia Ayerbe - Artesanías de Colombia. La Plata, 2015.

## 2.6. Palermo

En este municipio es sobresaliente el trabajo de los artesanos con la fibra natural de caña de pindo con la que se elaboran sombreros, bolsos y otros elementos decorativos; doña Belén Perdomo, Ernesto Gutiérrez Jara y Lina Mercedes Manchola son líderes en este trabajo.

En Palermo se identificó la necesidad de enseñar más tejidos de trenza aparte de los básicos para tener mayor oferta, mejor calidad y variedad del material trenzado además de capacitar a más personas para seleccionar adecuadamente el material, blanquear y teñir.

Con relación a las minas de mármol. Palermo produce una exclusividad en el mármol mandarina. El profesor Hernando Rivera, docente del Instituto Juan Bosco, ha motivado el uso de la arcilla y el mármol. Ver <http://elpinalhuila.webnode.com.co/>  
<http://www.lanacion.com.co/index.php/component/k2/item/219881-lina-una-artesana-que-quiere-internacionalizar-el-tejido-de-pindo>

### 2.6.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Palermo 2015

Se destaca que durante las jornadas se evidenció fortaleza en la participación de artesanos en el oficio de sombrerería en pindo, labor que se ha rescatado gracias a la dedicación de los Vigías del Patrimonio que lograron posicionar el sombrero de pindo como patrimonio inmaterial del municipio. Las artesanas ofrecen enseñar su técnica a jóvenes interesados mediante el grupo de vigías en los colegios, ayudando en el relevo generacional.

### **2.6.2. Taller Organización administrativa y empresarial**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

Los artesanos no demuestran un claro interés en asociarse y no lo perciben como una fortaleza, por lo cual cada uno trabaja por aparte. Se mencionó que hay épocas del año en la que la materia prima es escasa, por lo que se aprovisionan en los primeros meses del año; esta acción exige manejo de inventario y planeación que permita definir mercados, determinar el volumen de aprovisionamiento requerido, temas que son manejados informalmente.

Participaron 6 jóvenes entre los 9 y los 14 años, Vigías del Patrimonio de Palermo, que desarrollaron las actividades de trabajo en equipo, manejo del tiempo y planeación. Este ejercicio fue interesante con la participación de dos generaciones; los artesanos se motivaron a compartir historias de vida e instaron a las jóvenes a usar su tiempo con responsabilidad y las motivaron para continuar con la tradición.

### **2.6.3. Entrevistas a artesanos**

#### **Belén Perdomo**

La maestra artesana relata que aprendió a tejer el pindo desde los siete años de edad y valora la actividad artesanal porque le ha servido para ayudar a la economía de su hogar. En la actualidad ella enseña a quien esté interesado a tejer y desarrolla diferentes diseños de trenzas y mantiene en su casa fibra que ella misma tiñe, trenza y transforma en productos como, bolsos, monederos y sombreros. Ella compra trenza a sus alumnas para realizar productos, sin embargo hay tejidos especiales en los que ella misma realiza todo el proceso para lograr mayor calidad y experimentar con colores y tejidos. En la sala de su casa tiene unas vitrinas de exhibición de los productos artesanales y vende desde su hogar. En la actualidad está preocupada por el precio de la trenza porque debido al verano que ha impactado la región, se ha subido el precio del atado de pindo de \$7.000 a \$8.000 y \$9.000 pesos lo que impacta el precio final de las artesanías.



### Luz Ángela Losada

La artesana fue seleccionada para la elaboración del plan de negocios. Realiza su trabajo en fibra del pindo, con diferentes figuras de acuerdo a las solicitudes del cliente, es decir que ha hecho formas de guitarra y tambora en pindo para premios de eventos, igualmente produce sombreros, bolsos, monederos y sandalias en pindo. Aprendió a tejer desde su infancia viendo los trabajos elaborados por sus padres, quienes recolectaban la fibra, la procesaban y producían artesanías de pindo, también ha trabajado mármol que se haya en las inmediaciones de Palermo. En su casa tiene siempre disponible producto para la venta.



### 2.6.4. Experimentación técnica y asesorías puntuales

Se realizó experimentación técnica con hilos metalizados plateados, dorados y otros colores en las costuras del pindo color crudo y pintado



En el Taller de Belén Perdomo se trabajó en el tinturado de las fibras con anilinas Indio intentando sacar los colores propuestos y se hizo una muestra pequeña del cojín de pindo propuesto para utilizarla de guía en el armado del grande. El tinturado resulta bastante demorado y es necesario el uso de una gramera para sacar bien la fórmula de cada color.



En el taller de Ernesto Gutiérrez se hizo experimentación en el armado del cojín grande a partir de un plano de trenzas de pindo cosidas y se trabajó con un grupo de artesanas que apoyó su elaboración. Se elaboraron muestras de individual redondo, rectangular, panera, canasta para mercado, que permitieron entender las posibilidades del material y de las máquinas y herramientas que se utilizan en su transformación.



El cambio del nilón con el que habitualmente cosen por otros hilos no tuvo buenos resultados debido a que se trozan fácilmente por la máquina de coser, se notan demasiado las costuras y se hacen más visibles los errores. Se decidió seguir trabajando con nilón.



### 2.6.5. Taller de Producción

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

Se hicieron ajustes a los diseños propuestos, se desarrollaron los prototipos de productos en pindo, se hizo acompañamiento y seguimiento a la producción para Expoartesanías. Se hizo mejoramiento de técnicas, acabados y productividad y se aplicó el cuestionario para la Rueda de lids.





Se elaboraron los prototipos, se programó y acordó la producción según la disponibilidad de materia prima para las cantidades definidas. Existe poca disponibilidad de material trenzado de buena calidad, que debe solicitarse a una buena tejedora y darle tiempo de tejerlo.

La mayoría de prototipos se realizaron en el taller de Ernesto Gutiérrez debido al conocimiento y habilidad que demuestra para el desarrollo de nuevos productos de gran calidad y por la disponibilidad de materia prima.



Adicionalmente se hizo asesoría a Lina Mercedes Manchola respecto a la producción que piensa llevar como expositora en Expoartesanías 2015.

#### **2.6.6. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con la artesana Luz Ángela Losada de cestería en pindo, seleccionada en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y

comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó a la artesana.



### 2.6.7. Capacitación en tejidos de cintas y armado del sombrero de pindo

La actividad estuvo a cargo de la instructora Belén Perdomo con 19 beneficiarios niños, jóvenes y adultos

Se sensibilizó a los asistentes sobre la importancia del trabajo artesanal como patrimonio inmaterial.

Se explicaron las clases de trenzado que se pueden elaborar con la fibra y se le entregó a cada asistente material para realizar el trenzado, dando la instrucción correspondiente, aprendiendo a realizar diferentes trenzados de acuerdo a su gusto y en diferentes colores.



Se evaluó el trenzado realizado por los asistentes para iniciar el sombrero de pindo dando las orientaciones necesarias para que el trenzado quede de excelente calidad y para la elaboración de diferentes productos, explicando cada trenza con su respectivo tejido para

qué sirve (adornar sombreros, bolsos, cinturones, entre otros). Se reiteraron las instrucciones para que los asistentes quedaran debidamente preparados y pudieran ponerlo en práctica para elaborar cualquier trenzado.



Se realizó la explicación de los colores y como se tintura la fibra natural. Se trabajó el tinturado de la fibra con anilinas



Para el armado del sombrero se explicó desde el inicio continuando con la elaboración del plato, la copa, el ala y como seda el finalizado al sombrero, explicando que la medida del sombrero se da de acuerdo al gusto del comprador, teniendo en cuenta la calidad.

Se explicó desde el enhebrado de la máquina de coser, indicando como ubicar la trenza, la cual antes se debe aplanchar con ayuda de una botella a fin de dejarla lista para empezar a pegarla y dar forma al sombrero.



Cada asistente hizo su respectivo sombrero como una forma de implementar los conocimientos adquiridos. Todos los asistentes quedaron satisfechos y con la expectativa de continuar y reforzar este legado patrimonial.

#### **2.6.8. Gira educativa a Tuchín - Córdoba**

En octubre se realizó una gira educativa para intercambio de experiencias de los 4 artesanos de la comunidad de tejedores de sombrero en caña de pindo en la comunidad de tejedores de sombrero en caña flecha o sombrero “vueltaio”, del municipio de Tuchín Córdoba, orientada al mejoramiento de técnicas de producción y de manejo empresarial.

En su recorrido se visitó el taller de la familia Méndez, grupo asociativo para la fabricación y comercialización de sus productos, tanto tradicionales como aquellos que han resultado por innovación y demanda de nuevos productos. El ejemplo del señor Reinel Mendoza como líder y director del grupo productivo ha hecho que esta comunidad haya participación de ferias a nivel internacional, proyectos con programas de la OVOP, con patrocinios del Japón favoreciendo a todas las asociaciones.

En materia prima, encontraron un alto nivel de comercialización de fibra y trenza lista para aprovechamiento al igual que productos terminados.

La Maestra Luisa Flórez enriqueció la gira con su experiencia de vida como líder, maestra, instructora, comercializadora y directora de asociaciones, integrada por más de 30 mujeres, siendo una demostración de organización asociativa clara para las artesanas del Huila en cuanto al funcionamiento como grupo y las formas de organización, además como grupo de ahorro para beneficio económico de las mismas integrantes.

Los artesanos visitaron el cabildo Nueva Esperanza donde se entrevistaron con la asociación ASOARPAZ del pueblo étnico Zenú. El líder Edén Lucas les relata el proceso de formación como asociados y los beneficios obtenidos: capacitación, adquisición de

maquinaria, materia prima, comercialización y posteriormente la adquisición de terreno propio para localizar y organizar mejor a su grupo. Es un buen ejemplo de grupo fortalecido y unido, con resultados positivos generados por las ventajas de la asociatividad.

El maestro Marcial Montalvo compartió conocimiento, enseñanzas en la técnica de tejido y tratamientos para optimizar la fibra, y su hijo Marcial, Biólogo, les expuso las diferencia entre las características de las plantas de cada región y las consecuencias y ventajas del tratamiento químico en la fibra.

Se realizó un recorrido para ver el tema comercial, en comunicación directa con los artesanos, sus experiencias y las preocupaciones que comparten casi todos los artesanos, como es la transmisión del oficio a las nuevas generaciones

#### **2.6.9. Taller de Tendencias y materiales 2015-2016**

Junto con la presentación del componente de diseño, se hizo la exposición del tema de tendencias y materiales, con base en el material estructurado por Artesanías de Colombia



Adicionalmente se realizaron visitas a talleres para levantar un diagnóstico de producto, oficio, materias primas y proceso de producción realizando la caracterización de unidades productivas artesanales



## 2.7. Rivera

En este municipio se hallan algunos artesanos asociados (ASDAR) con trabajos varios en bordados y tejidos como el macramé y el crochet, pero como éste no ha sido un oficio fortalecido en producción, las artesanas en su mayoría mujeres, han incursionado en la cerámica en la cual tienen inconvenientes para su producción como es la consecución del horno a gas, la obtención de materia prima que es comprada en Pitalito.

Hay indicios de un proceso artesanal organizado en el corregimiento de la Ulloa, podría ser un punto de partida para ubicar grupos artesanales en esta localidad. (Ver <http://repositorio.artesaniasdecolombia.com.co/handle/001/1629>  
[http://rivera-huila.gov.co/apc-aa-files/39653837626364393961383532333732/200\\_APORTE\\_ASДАР.pdf](http://rivera-huila.gov.co/apc-aa-files/39653837626364393961383532333732/200_APORTE_ASДАР.pdf))

### 2.7.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Rivera, 2015

### 2.7.2. Taller Organización administrativa y empresarial

Las artesanas desarrollan su labor por pedidos o dedican tiempo a la artesanía como una afición que genera ingresos en crochet, macramé y cestería. Rivera cuenta con la Asociación ASDAR que está definiendo su continuidad y a la cual va enfocado el esfuerzo de la capacitación para hacer conciencia sobre la importancia del trabajo asociativo y el alcance de los resultados del trabajo en equipo.

### **2.7.3. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con la artesana Rosa Helena Perdomo quien trabaja lámparas en metal y pedrería, seleccionada en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó a la artesana.

### **2.7.4. Entrevistas a artesanos**

#### **Beatriz Torrejano**

Artesana que ha trabajado el tejido en crochet bolsos en fibra sintética, hilo y terlenca, durante varios años fue conocida por elaborar pesebres. Formó parte de la cooperativa de artesanos de Rivera, la cual se disolvió por edad y enfermedades, falta de comprensión y trabajo cooperativo de sus miembros.



### 2.7.5. Taller de Tendencias y materiales 2015-2016



Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia, complementado con la caracterización de los talleres y la realización de visitas a los talleres de los artesanos para diagnosticar el producto, oficio, materias primas y proceso de producción.

### 2.7.6. Experimentación técnica

Se realizó experimentación técnica tejiendo crochet con cordones gruesos para crear tejidos gigantes, macramé y bordado con telas.

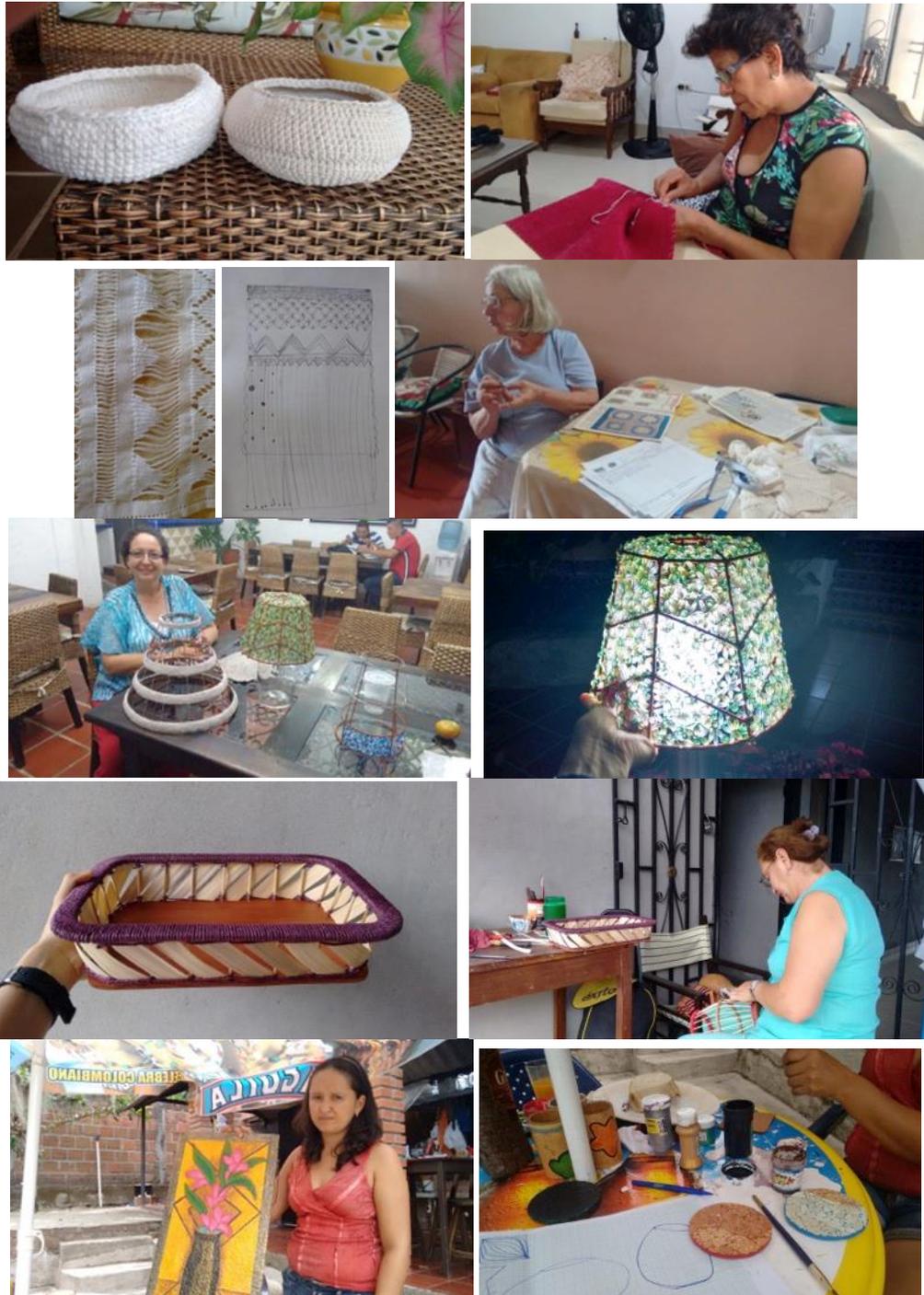


Adicionalmente se realizaron asesorías puntuales para los oficios de cestería, trabajo en guadua y técnica con cáscara de huevo.



En los Talleres de Elcira Osorio y de María Elcy Rojas se trabajó un cojín en lino con aplicación en tela y bordado en el motivo gráfico de cactus, uno de 45x45 y otro de 50x50.

El cambio de material y paleta de color permitió generar un producto mucho más atractivo y de mayor valor percibido. En el taller de Elcira se hicieron prototipos de bowls tejidos en crochet en pita de dos calibres diferentes, el resultado es mucho mejor que con la hilaza, es más firme y queda definida la puntada. Se hizo un taller de mejoramiento de acabados donde se hicieron pruebas para endurecer los tejidos con Invercristal, un producto acrílico que puede dar mayor duración a este tratamiento que el uso de colbón.



### 2.7.7. Taller de Producción

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

Se hicieron ajustes a los diseños propuestos, se desarrollaron muestras y prototipos de los diseños propuestos de bowls en crochet, cojín en bordado y aplicación en tela; se acompañó en el desarrollo de prototipos. Se realizó mejoramiento de técnicas, acabados y productividad con asesorías puntuales. Se aplicó el cuestionario para la Rueda de lids.



## 2.8. Tello

Allí los artesanos diestros en la cestería en guadua y bejucos. Son reconocidos los señores Imelda Gómez y Arcesio Gaviria oriundos del municipio pero al parecer ya no viven en Tello. Allí se encuentran aún personas a las que ellos capacitaron, aproximadamente 10 artesanos.

La artesana Carmelina Olivares productora de artesanías en totumo, materia prima que trae de la finca de su familia y encuentra gran variedad de tamaños y colores; principalmente elabora aves y animales que pinta en varios colores. Tiene muy bien organizado su taller en su hogar y vende por encargo o en ferias, en los últimos meses no ha vendido lo que la ha desanimado. También trabaja cestería.



Se aclaró un poco más la situación de la cestería en Tello dando cuenta que por falta de comercialización se han dejado de lado los productos finos y debido a la demanda de productos económicos para el mercado de las floristerías el taller de Martín se ha enfocado en producir cantidad y no calidad. Este es además el único taller que provee trabajo frecuente para la mayoría de cesteros de Tello.



### 2.8.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Tello, 2015

### 2.8.2. Taller Organización administrativa y empresarial

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### 2.8.3. Plan de Negocios

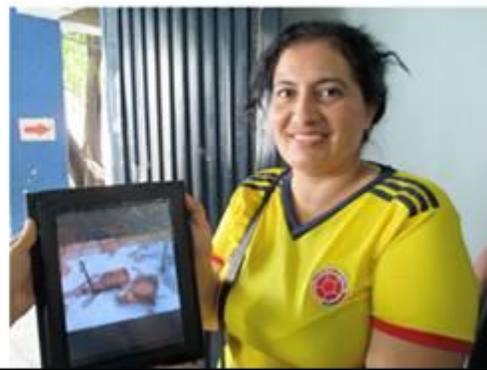
Esta actividad fue personalizada con el artesano Martín Rubiano de Cestería para floristería y bizcochería, seleccionado en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó al artesano.



### 2.8.4. Taller Tendencias y materiales 2015-2016



Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia, complementado con la caracterización de los talleres y la realización de visitas a los talleres de los artesanos para diagnosticar el producto, oficio, materias primas y proceso de producción.

Se identificó la necesidad de innovar en diseño y mejorar la cestería enseñando diferentes tejidos y acabados que se pueden lograr con la guadua, bejucos y otros.

#### 2.8.5. Taller de Producción

En el taller de Martin Rubiano se hicieron muestras de contenedores para la cocina tejiendo con mimbre y chipalo sobre una base de vidrio. El acabado se debe mejorar.



Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

En el taller de Carmelina Oliveros se explicó el diseño de la lámpara de totumo y se dejó de tarea elaborar la muestra.



En el taller de Gelmo Uribe se definió el diseño para un candelabro de piso en madera y se comenzó a elaborar la muestra.



Se trabajó el prototipo del diseño propuesto para cestería, con los detalles del tejido y materiales.

Se realizaron talleres de mejoramiento de técnicas, acabados y productividad. Se aplicó el cuestionario para la Rueda de lids.



### 2.8.6. Gira Educativa a Quimbaya - Quindío

Se realizó con 13 artesanos trabajadores de la guadua del municipio de Tello a la comunidad de artesanos trabajadores de la guadua en el municipio de Quimbaya departamento del Quindío, con el objetivo de que los artesanos de Tello conocieran la gran variedad de productos que se elaboran en otras regiones del país, con la guadua que es una materia prima abundante, con muchas opciones para ser trabajada.



Se visitó el taller de la artesana Zoraida Collazos, reconocida en el trabajo de cestería del municipio de Quimbaya. Se intercambiaron ideas sobre técnicas. Se visitó también el taller de Jhon Deiner, quien realiza un trabajo totalmente diferente al que se realiza en el Huila, pudiendo evidenciar la gran variedad de artículos que se producen con la guadua y la diferencia de diseños y técnicas.

Compartieron con los artesanos Héctor y Rubiel Molina, con quienes tuvieron un valioso intercambio de saberes sobre el trabajo en guadua. Se visitó la Aldea Artesanal, muy reconocida en la región, administrada por una pareja que trabaja en forma asociativa, con quienes los artesanos huilenses compartieron aspectos de sus técnicas y productos.



Los artesanos beneficiarios tuvieron excelente atención por parte de los artesanos de Quimbaya. Agradecen a Artesanías de Colombia la oportunidad de compartir con otras comunidades sus conocimientos y experiencias.

#### **2.8.7. Capacitación en cestería**

Realizada a cargo de John Fredy Collazos Restrepo, con duración de 50 horas y un promedio de asistencia de 12 beneficiarios.



Guadua verde



Extracción de guadua verde - Elaboración de canastos cuadrados y redondos. Tello 2015

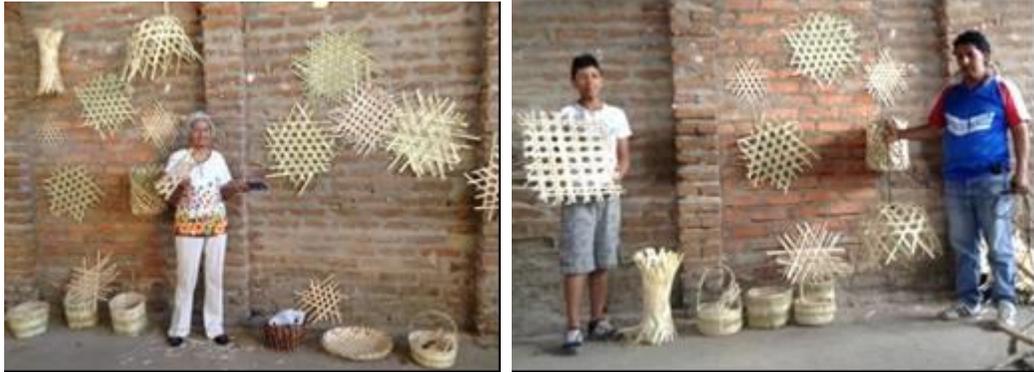
Se explicaron las herramientas utilizadas para la extracción de la fibra y se hizo la presentación del tipo de guadua que se debe utilizar. Se realizó visita al guadual y se explicó el corte de la guadua. Con base en la demostración hecha por el instructor, se practicó la extracción de la fibra. Luego se explicó el tejido base y su aplicación para hacer una canasta redonda y una cuadrada. Se elaboró una canasta redonda y se enseñó tejido para el borde a fin de lograr un buen remate.



Tejido básico continuo y tejido hexagonal combinado. Tello 2015



Tejido cuadrado combinado. Tello 2015



Tejidos combinados Tejidos hexagonales y continuos combinados. Tello 2015

Se hizo la presentación del tejido básico hexagonal, básico continuo y tejidos combinados, realizando la práctica de los tejidos aplicados a lámparas, tejidos planos y cestos básicos. Se realizó la presentación y práctica para elaborar el canasto cafetero tejido en guadua. Práctica de tejido cuadrado y combinados.



Canastos cafeteros,

Tejido para lámpara. Tello 2015

Se enseñó a construir la estructura del columpio en bejuco y su elaboración con las correspondientes indicaciones para lograr los acabados.



Elaboración de columpio en tejido continuo. Tello 2015

Se explicó a los beneficiarios la importancia de practicar tanto la extracción de la fibra, como la elaboración de los tejidos y productos aprendidos para perfeccionarlos, así como la posibilidad de aplicar los diferentes tejidos a otro tipo de productos. Los artesanos manifestaron su agradecimiento por el aprendizaje de tejidos para elaborar nuevos productos.

## 2.9. Teruel

Los oficios artesanales que se identificaron en este municipio son: el tejido en croché, el patchwork, muñequería, productos reciclados, trabajos en madera, guadua, instrumentos musicales.

Se tiene registro de Leonel Laguna y Rosario Fernández. Don Leonel es conocido por su trabajo de talla de micos en cáscara de coco, además de ser escultor y restaurador de imágenes religiosas. La señora Rosario por su parte tiene un grupo de asociadas que trabajan hilos, telas y tejidos. (ver: <http://innovarhuila.es.tl/Leonel-Laguna.htm> )

### 2.9.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Teruel, 2015

### 2.9.2. Taller Organización administrativa y empresarial

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### 2.9.3. Artesanos entrevistados

El maestro artesano Leonel Laguna ha dedicado toda su vida a esta labor y comenta que desde su infancia hacia dibujos sin que hubiera recibidos clases y se le facilitaba trabajar la

madera, ha explorado diversidad de materiales como el bronce, yeso, cerámica, fibra de vidrio entre otras, en la actualidad se dedica en gran medida a la elaboración de imágenes religiosas de tamaño natural y le gusta el trabajo de elaboración de réplicas de máquinas despulpadoras de café, las cuales realiza por encargo, la gran mayoría de su trabajo lo vende fuera de Teruel



La guadua la adquieren como materia prima en el mismo municipio y en ocasiones la piden desde Neiva para elaborar todo tipo de productos para el hogar.

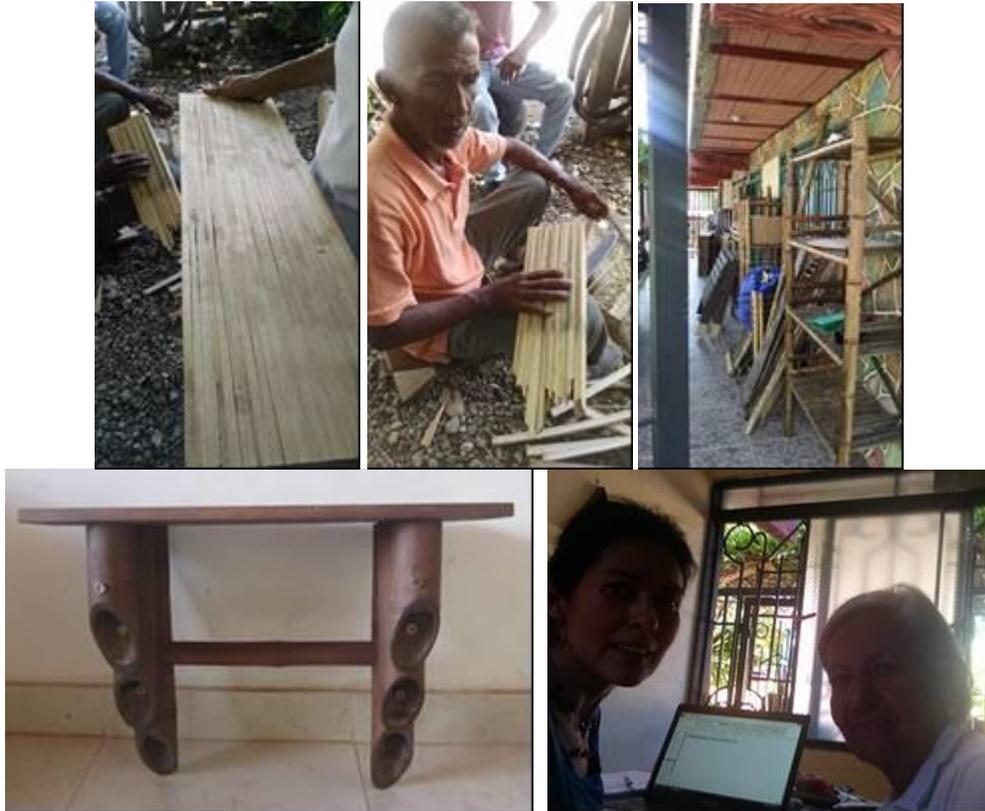
La madera como materia prima la consiguen en el municipio y si tienen un pedido en específico con una madera en especial la mandan a pedir a Neiva para así elaborar los productos que se necesitan.

#### **2.9.4. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con la artesana Rosario Fernández, Artesanías en Guadua repisa, seleccionada en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó a la artesana.



Rosario Fernández.Teruel.2015

### 2.9.5. Taller de Producción

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

Se identificaron oficios y técnicas aplicadas como patchwork, bordado y muñequería. Se realizaron talleres de mejoramiento de técnicas, acabados y productividad. Se visitó el Taller de la Asociación los amigos. Se aplicó el cuestionario para la Rueda de lids.



Se trabajaron asesorías puntuales para el mejoramiento del producto artesanal a nivel de acabados en textiles y en instrumentos musicales.

En el municipio solo hay ebanista que elabora productos en madera, que maneja muy bien el torno y los calados; dentro del proceso de experimentación se enfocó el trabajo a los acabados de la madera, a fin de dejar visibles las vetas, rayas, colores y desniveles del material, a fin de que además de cualificarse el producto, se rescate el trabajo con el que ha venido trabajando todo este tiempo.



El artesano que trabaja forja lleva más o menos 30 años en el oficio; con él se enfocó el trabajo hacia la elaboración de una batea y un jarrón en hierro forjado, en los que se visualicen las curvas, la línea y el movimiento.

## 2.10. Tesalia

En este municipio se identificaron los siguientes oficios artesanales. Elaboración del traje típico, tejidos, bordados, alfarería, muñequería y trabajo en madera.



Existe una familia de alfareros compuesta por 5 hermanos, todos trabajan el barro y continúan en el oficio artesanal con el fin de no dejarlo perder; elaboran tinajas en barro, vasijas y bandejas, que requieren mejorar calidad y perfeccionamiento de la técnica.

En tejidos hay 5 artesanas que elaboran cojines con apliques de tela, tejen en croché, elaboran trajes típicos, muñequería y cojines en técnicas específicas con tela.

La madera la consiguen como materia prima de retazos de otros trabajos que hacen en construcción y tienden a utilizar los bejucos y troncos de la región, aprovechando el material.

Las telas, hilos y demás los adquieren en Neiva para elaborar trajes típicos de las bambuqueras, bolsos, chales, tendidos para la sala y la habitación.

En el municipio se realizó la feria Ganadera, Equina, comercial, agroindustrial, y artesanal desde el 30 hasta el 02 de noviembre 2015, feria en la que no participan los artesanos por los mínimos inventarios de los que disponen.

### 2.10.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Tesalia, 2015

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### **2.10.2. Taller Organización administrativa y empresarial**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### **2.10.3. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con la artesana Liliana Castillo Monje quien elabora artesanías en tela (cojines), seleccionada en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó a la artesana.



#### 2.10.4. Entrevista a artesanos

##### **Luz Mariana Rivas**

Familia de artesanos de tradición alfarera que aprendieron el oficio de sus ancestros; hacen vasijas en barro pero no están produciendo porque la señora madre falleció y los hermanos están desarrollando otras actividades para cumplir con las necesidades y compromisos familiares.

Se observó un horno hecho en barro y la poca producción existente fue hecha por la madre. La artesana manifiesta que hará producción en temporada de junio y diciembre, dado que está sola y es un oficio pesado; cuenta que debe buscar otras minas ya que en la que tenían el barro está saliendo con mucha piedra y las vasijas se dañan con facilidad.

##### **Fernando Medina**

Artesano oficial que se interesó por la artesanía desde joven y trabaja con la guadua haciendo marcos, servilleteros, asientos, cuadros. Se ha desempeñado como pintor y trabaja marcos y flores de guadua. Está muy interesado en montar un espacio productivo para la fabricación de mobiliario para el hogar en guadua, materia prima que conocen desde su infancia, con énfasis en acabados artesanales, proyecto para el cual ya cuenta con el lote sobre la vía que conduce de La Plata hacia Neiva, lo que le permite tener visibilidad por parte del mercado potencial, hace preguntas sobre estrategias de mercado y posibles clientes y manifiesta su interés de participar en capacitaciones sobre la materia prima.

Manifiesta que el poco pedido que tiene lo hace en la casa y no tiene un taller independiente; se está proyectando para hacer una vitrina artesanal con estructura en guadua en un lote muy bien ubicado que compro en la zona comercial del municipio. Su objetivo es que todos los artesanos del municipio tengan la oportunidad de exponer sus

productos en esta vitrina, ya que manifiesta que los artesanos están muy abandonados por el gobierno local. Manifiesta que tampoco participara en la feria local.

#### **2.10.5. Taller de tendencias**

Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia. En el marco del taller se expuso la diferencia entre arte, artesanías y manualidad. Se generó mucho entusiasmo por mejorar el producto.

#### **2.10.6. Taller de Producción**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

#### **2.10.7. Asesorías Puntuales**

Con la familia de alfareros, se consiguió el barro necesario para hacer pruebas y experimentación, y se hizo el acompañamiento para elaborar las piezas diseñadas con énfasis en el mejoramiento en diseño y aspectos de la producción, que es muy rudimentaria.

Con las artesanas de tejidos a quienes se les dio asesoría con énfasis en el mejoramiento de diseño, mejoramiento de la parte de producción; con materiales que usan comúnmente se hicieron pruebas y experimentación con telas elegidas por el asesor, con una selección de colores y combinaciones, tamaños grandes y trabajo en grupo.

#### **2.10.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados**

Los oficios que desarrollan son Alfarería, guadua, instrumentos musicales, muñecas echas en trapo. En el taller participó el coordinador de cultura, Omar Ocampo, quien manifestó que el municipio en estas ferias invita a los artesanos de otros municipios a participar a través de la Cámara de comercio; en esta feria el stand no tiene ningún costo y la alcaldía delega funcionarios para la logística de la zona artesanal pero no hay participación de los artesanos locales.

Los artesanos asistentes no viven de la artesanía y deben hacer otros oficios para poder tener ingresos; ninguno tiene capacidad de producción.

## 2.11. Villavieja

En este municipio es reconocido el trabajo en totumo para utensilios del hogar y decoración, y se trabaja combinada con madera. Se encontraron productos elaborados en totumo como jarrones, vasijas, recipientes y accesorios y bisutería elaborada en totumo con más color

Existe la asociación liderada por Rafael y Augusto Amaya y cuyo presidente es Alexander Cardozo. Existe el museo Casa del Totumo, organizado por Gabriel Rodríguez que puede ofrecer información sobre el gremio y sus artesanos. Los artesanos han logrado tener reconocimiento a nivel nacional. (ver: <http://base.d-p-h.info/es/fiches/dph/fiche-dph-7120.html> )



Reunión con artesanos en Villavieja

La Asociación de Amigos de Villavieja lleva aproximadamente 18 años de creada y trabaja el totumo en diferentes formas. Fue una de las organizaciones más reconocidas del departamento; participó en varias ocasiones en Expoartesanías; desde hace 5 años bajó significativamente la producción por quebrantos de salud del Presidente y fundador, y esta falta de liderazgo ocasionó que no volviera a participar en ningún evento ferial; cuenta con maquinaria, dos locales destinados a taller y a la exposición de sus productos; tienen el propósito de revivir una de las mejores asociaciones que tuvo el Departamento.

### 2.11.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Jornadas de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Villavieja, 2015

### **2.11.2. Taller Organización administrativa y empresarial**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### **2.11.3. Plan de Negocios**

Esta actividad fue personalizada con la Asociación Los Amigos, Artesanía en Totumo, seleccionada en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó a la Asociación.



Asociación “Los Amigos de Villavieja”. Villavieja 2015

#### 2.11.4. Entrevistas a artesanos

Don Rafael

Llamado Rafico cariñosamente, es un artesano que trabaja el totumo, con experiencia aproximada de 20 a 30 años en el oficio. Promotor del Museo del totumo, se inspira en el hogar, logrando que cada parte de la casa esté decorada solo con productos elaborados en Totumo, sea en la semilla o madera.

#### 2.11.5. Taller de Producción

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Asociación “Los Amigos de Villavieja”. Villavieja 2015

Con base en la evaluando de los productos que hacen, se trabajó con los artesanos en establecer el mercado al que se van a enfocar, se hicieron pruebas de diseño con totumo y se hicieron pruebas múltiples en acabados, técnica, diseño y terminación de producto para mejorar el producto actual.

Se experimentó con tres líneas destinadas a ferias locales o regionales, aprovechando el material, fusionando calados y tallado, para comenzar a jugar con la misma forma que genera el fruto, sin forzarlo a que se vea diferente, sino aprovechando su forma, su dureza y su color. Línea de producto: Portavelas

Se lograron formas básicas, sin saturación y sin copiar técnicas de otras partes. Se resolvieron detalles de cómo colgarlas, el tipo de bombillo, el anclaje a la pared. Línea de producto: Lámparas.



Experimentación en totumo - Lámpara

Se quiso lograr con las líneas de productos que se vean las condiciones del totumo viéndose natural y diferente, de acuerdo con los acabados, texturas, formas y color que se aplique.



Experimentación Villavieja Foto Catalina Quintero, 2015

Se asesoró en mejoramiento de la aplicación de color, que es la tendencia de la comunidad en la elaboración de sus productos en totumo, con apoyo en diseño y con la aplicación de madera en el totumo.

Línea de producto Bowls en totumo

Con Hayde Vanegas, Orfilia Suaza y Flor alba Rojas, artesanas bisuteras con totumo, se trabajó en el acabado, dado que están comenzando a manejar la técnica. Las pruebas hechas aplican a productos para el mercado local y turístico pudiendo evolucionar el producto.

Se verificó el conocimiento en tejidos y el estado de los productos que se elaboran con tejidos y totumo, madera o semillas. Se realizó un taller de mejoramiento de técnicas, acabados y productividad. Se propuso el uso de hilo Artesanal para el macramé o crochet que llevan los accesorios pues tiene un mayor valor percibido. Se aplicó el cuestionario para la Rueda de lids.



#### **2.11.6. Taller de tendencias**

Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia. Se explicaron los colores, texturas y acabados previstos para el proyecto. En el marco del taller se expuso la diferencia entre arte, artesanías y manualidad. Se generó mucho entusiasmo por mejorar el producto.

#### **2.11.7. Capacitación en técnicas de torno, acabados y posibilidades ornamentales del totumo**

El taller se dictó en las instalaciones del taller de la Asociación de artesanos “los Amigos de Villavieja” a cargo del instructor Orlando Cortés Cerquera, con asistencia promedio diaria de 14 personas, siendo un total de 20 los beneficiarios.

Se hizo un diagnóstico de las artesanías elaboradas por el grupo identificando falencias en el tipo de ensambles, que hacen muy rudimentariamente y en los acabados que son deficientes y dan mal aspecto a algunas piezas, cuyo diseño se daña con un mal lacado.

Se identificó también que el trabajo creativo actual tiene muchas posibilidades y los artesanos tienen inquietud en indagar y experimentar con mezclas de materiales y la

obtención de formas nuevas, algunas de las cuales solo necesitan un pequeño pulimento. Existe en el grupo la tendencia a empezar proyectos y no terminarlos, encontrando en el taller muchos objetos en proceso almacenados desde hace mucho tiempo.

Se notó la falta de liderazgo por la desorganización del taller y la falta de mantenimiento de toda la herramienta; no existen implementos de protección y la iluminación es deficiente, a pesar de lo cual existe entusiasmo por reactivar el trabajo asociativo que inicio hace más o menos trece (13) años y los distinguió como pioneros en el trabajo del totumo aplicado a la artesanía en el Huila, teniendo la oportunidad de ser aceptados durante varios años consecutivos en Expoartesanías.



Preparación del material. Villavieja 2015

Se realizó el planeamiento del material y se establecieron los diseños de nuevos prototipos en consenso con los artesanos, escogiendo cada uno un par de diseños para elaborarlos y poner en práctica las técnicas que se les enseñarían. Se tuvo en cuenta que las formas que elaborarían no coincidieran con las que regularmente trabajan. Se trabajó en el mejoramiento de los ensamble que manejan y se implementaron nuevas técnicas de corte y pegue de totumo con totumo y de totumo con madera, explicando los tipos de pegantes a utilizar. Se enseñó el afilado de herramientas de corte y perforado como brocas.

Se enseñaron técnicas de calado puntillista y grabado con pirograbador en totumo y calabazo, sobre lo cual se les explicó que para el puntillismo perforado o calado con broca es necesario trabajar con un juego de brocas de acero rápido, de distintos calibres; para el pirograbado se requiere un pirograbador.



Técnicas de pirograbado y de calado puntillista. Villavieja 2015

Se explicaron técnicas de relieve de empaste con yeso y vitraplom, también el modelado con porcelanicrom. El grupo estuvo muy entusiasmado con las técnicas de relieve en empaste con yeso y modelado en porcelanicrom, por ser técnicas nuevas en el oficio que han desarrollado hasta ahora.



Porcelanicrom y empaste en yeso. Villavieja 2015

El trabajo de hojillado sobre relieve y superficies planas fue nuevo y por ser una técnica que requiere de mucha sutileza para trabajarla requirió de más de tiempo logrando muy buenos resultados en los prototipos realizados. Se trabajó en hojilla aplicada sobre empaste. A los artesanos se les instruyó en las proporciones y técnicas para utilizar sellador nitro y lacas catalizadas, el uso de patinas a base de brea y craquelados sobre el totumo.



Hojillado y sellador nitro y lacas catalizadas. Villavieja 2015

La instrucción que se dio en torno fue muy básica por no disponer de herramientas como buriles de acero rápido y madera de cedro.





Prototipos resultantes del curso. Villavieja 2015



Grupo de beneficiarios de Villavieja 2015

#### **2.11.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados**

Se realizó con la Asociación de artesanos de los amigos de Villavieja

## 2.12. Yaguará

Los oficios artesanales que se identificaron en el municipio son la ebanistería, el tejido en fique y calceta de plátano, el bizcocho el trabajo en- guadua y madera y el trabajo con estropajo; los mismos artesanos manifestaron que la artesanía ya no se ve en “Yaguará” puesto que ya no hay artesanos que vivan de la artesanía, porque no les pagan lo que vale.



Tejidos en Fique, Biscocho, bisutería. Yaguará. 2015. Foto Catalina Quintero

La arcilla para el bizcocho consiguen la materia prima en Bogotá, que consideran es la mejor.

Para el trabajo con fique, consiguen la materia prima en Neiva y con otros proveedores, realizan productos como bolsos, correas, sandalias, móviles,

La madera la consiguen a través de un proveedor, la mandan a traer de Neiva o si cuentan con suerte, usan retazos de madera que encuentren en el pueblo. Elaboran, todo lo que tiene que ver con la línea de decoración y con la línea de hogar, entre esos están el juego de hogar y los molinos.

La guadua la consiguen en el mismo municipio pues Yaguará; los dueños de las fincas y terrenos cercanos regalan la materia a los artesanos para que elaboren los productos. Realizan objetos para decoración y línea de hogar entre otros.

El Totumo en ocasiones se logra conseguirlo en la región o en su defecto en Neiva; elaboran lámparas, pero no es constante lo que hacen.

Consiguen la Calceta de Maíz en Neiva y realizan muñecos de la región como bambuqueras y su parejo además de tejidos

La Fibra de Plátano la consiguen en la región o en ocasiones la mandan a traer de Neiva. Elaboran productos como canastos, móviles entre otros

### 2.12.1. Taller de Liderazgo y toma de decisiones

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.



Primera jornada de trabajo Fortalecimiento de liderazgos y toma de decisiones / organización administrativa y empresarial: idea de negocio, misión, visión. Yaguará, 2015

### 2.12.2. Taller Organización administrativa y empresarial

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

### 2.12.3. Plan de Negocios

Esta actividad fue personalizada con el artesano Henry Parra Fonseca de Cerámica, seleccionado en conjunto con las diseñadoras del nodo norte del proyecto con base en la capacidad de producción y en la potencialidad del producto ante un posible mercado.

Mediante sesiones cortas, con apoyo de varios videos en los que se podían analizar aspectos del proceso productivo y la estructura administrativa y comercial, se reflexionó

sobre la apropiación de prácticas administrativas en el taller artesanal; se trabajó con ayuda de preguntas sobre materia prima, proceso productivo, técnica artesanal y comercialización de los productos artesanales. Los videos se encuentran descritos en la actividad realizada en Neiva.

El Plan de negocios se entregó al artesano.



#### 2.12.4. Entrevista a artesanos

##### Henry Parra

Artesano ceramista que cuenta que se interesó por la artesanía y ya lleva 20 años en ella. Trabaja 100% de su tiempo en este oficio. Con esfuerzo y sacrificio ha podido incursionar en los mercados de los Departamentos de Tolima y Cundinamarca.

Su taller es familiar y trabaja con su esposa y sus dos hijas; tienen muy buena producción y están dotados de herramientas necesarias para hacer sus productos. No tiene inconvenientes con la materia prima y la encuentran en el mismo municipio

Henry es un artesano de éxito, emprendedor y ambicioso que sirve de ejemplo con su historia inspiradora; cada día busca nuevas oportunidades de venta y sus clientes directos son los comerciantes de estos municipios como son Natagaima, Guamo, La Chamba, Espinal, Girardot, Melgar, Carmen de Apicala, La mesa y algunos del Huila como Hobo, Rivera y Neiva.

La misión de Henry es llegar a mercados de un nivel social medio alto, alto, ya que cree que su producto es de excelente calidad y vale más de lo que en el mercado actual le pagan.

#### **2.12.5. Taller de Producción**

Los contenidos desarrollados se describen en la misma actividad, ejecutada y reportada en el municipio de Neiva.

#### **2.12.6. Experimentación técnica**

Se realizaron visitas a los talleres de los artesanos con el fin de trabajar la experimentación, producción y diseño en cada oficio específico

Trabajo en Guadua: El artesano tiene buen manejo de la técnica y elaboración de productos, pero la guadua solo se puede trabajar impermeabilizada, curada, secada y para elaborar buenos productos, aspecto que demora entre 2 y 3 meses. Realiza productos como camas, nocheros y entre otros. Se le asesoró en el mejoramiento y selección de productos, acabados, terminación del producto, Incluyendo el curado de la guadua. Se elaboró la cuchara en guadua, buscando la posibilidad de que amplié su mercado o darle otro enfoque a la guadua

Tejidos: se tuvo participación de 3 artesanas que elaboran productos en fique con la técnica de croché y en diferentes hilos. Se trabajó en mejoramiento de producto actual con diseño, innovación, y terminado.

Trabajo en madera: El artesano maneja la técnica muy bien y elabora excelentes productos como ebanista, Se realizó experimentación para dar buenos acabados a muestras pequeñas a fin de que el artesano verificara y comparara los resultados obtenidos en los diferentes tipos de madera. Se trabajaron platos de varios tamaños con un enfoque único, en los cuales se logre apreciar la madera natural con su propio color.

Se trabajó el manejo de diferentes colores naturales de la madera para presentar escalas de colores entre madera clara, amarillosa, verdosa, rojiza y negra y de esta manera poder apreciarlos platos apilados y la intención es que sea notorio su cambio de colores.



Proceso de acabado y terminación de producto Foto Catalina Quintero, Yaguará, Huila 2015

Trabajo en biscocho: a 4 personas que elaboran móviles de loros, guacamayas y otras aves se les asesoró en la creación y diseño para mejorar el 100% del producto, que está enfocado al mercado local, a fin de que se les pueda impulsar al nivel departamental al mejorar la aplicación de colores y diseño de los móviles.

#### **2.12.7. Taller de tendencias**

Taller realizado con los materiales entregados por Artesanías de Colombia. En el marco del taller se expuso la diferencia entre arte, artesanías y manualidad. Se generó mucho entusiasmo por mejorar el producto y por tener claridad en la calidad de diseños, acabados, técnicas y tendencias de lo que sucede en el mundo.

#### **2.12.8. Taller Mix de marketing y segmentación de mercados**

Se articuló cada uno de los temas desarrollados con los participantes, Henry contó cómo empezó su historia como artesano, los obstáculos que tuvo que pasar para llegar a donde está, los éxitos alcanzados y como se debe competir en el mercado con calidad y buen servicio; los demás artesanos que participaron en el taller trabajan madera, guadua, tejeduría pero no tienen capacidad de producción por falta de recursos económicos y de emprendimiento.



El oficio artesanal reconocido en el municipio es el de cerámica con técnicas de torno, placas, prensado en moldes de yeso y vaciados, con las cuales se realizan jarrones, materas, móviles, alcancías, figuras decorativas, nacimientos, chivas y jeepaos. Junto a este oficio también se encontraron trabajos en guadua y bambú, cestería en mimbre y bejuco, trabajos con metal y algunos trabajos manuales. El proyecto se presentó a los artesanos convocados y algunos de ellos se intervinieron para hablar más de cerca del sector y de sus derechos, lo que demostró que el sector allí está más informado que en otros municipios.

La cerámica como principal oficio del municipio de Pitalito tiene como principales retos la reactivación del sector que en los últimos años así afectado por la disminución del turismo y por la competencia, lo que ha producido la disminución de las ventas. Los talleres han reducido su producción y principalmente se han dedicado a la atención de pedidos y ventas al por mayor.

En cuanto a los productos

- La chiva sigue siendo el producto principal, presentándose en diferentes versiones y calidades dependiendo del taller. De la misma línea se observan las canoas, las arcas de Noé, las tiendas, los nacimientos y las figuras típicas.
- Productos torneados que van desde los candelabros y copas hasta jarrones y materas. Los acabados van desde crudos y pintura hasta ahumados y engobes.
- Productos modelados, principalmente trabajos de autor con más rasgos hacia la escultura que demuestra la buena técnica de los alfareros.
- Los acabados se hacen mediante pintura principalmente vinilos o esmaltes. Algunos utilizan para los productos más económicos brea con gasolina o se dejan al natural. Algunos productos textiles de oficios de tejidos, bordados y también manualidades destacándose los sombreros pintados a mano que fueron en la feria de Neiva un producto exitoso.

En los talleres se encontraron algunas problemáticas:

- Talleres desordenados, sin áreas definidas que en algunos casos dificultan una producción eficiente.
- Hornos en los talleres siguen siendo a leña. En muchos casos no están en las mejores condiciones, sobre todo en los talleres más pequeños. Se identificaron hornos cuadrados tipo “lavadero” y hornos cilíndricos con cúpula. En ningún taller se ha encontrado el uso de un horno a gas o eléctrico. No tener en uso este tipo de hornos no permite explorar mejoras barbotinas (caolín) u otros tipos de acabados como los esmaltes, con lo cual no se avanzaría mucho en el mejoramiento de las técnicas de cerámica.

En cuanto a materias primas

- En algunas ocasiones es difícil conseguir materia prima, arcilla, adecuada o en el tiempo indicado. No se cuenta con permisos para la extracción. Aplica para el bambú o el bejuco que otros artesanos utilizan en la elaboración de sus productos.
- Los talleres en general no cuentan con máquinas cilindradoras o mezcladoras que permitan el procesamiento de la arcilla y la elaboración de barbotina (para quienes hacen vaciados).

De destaca la elaboración de flores decorativas y apliques para pared en bambú, el mobiliario en mimbre, y el trabajo de escultura en metal.



Productos elaborados en Pitalito. Fotos Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. Pitalito, 2015  
En Pitalito se trabajó tanto como artesanos independientes como con una cooperativa que está llevando a su cargo el tema de denominación de origen de la chiva de Pitalito.

En el municipio de Pitalito se instaló una sede para el Laboratorio de Innovación y Diseño en la Sede Asociación de Artesanos del Sur del Huila, Avenida Pastrana Borrero No 8- 26. Se dotó con 8 sillas interlocutoras, 4 archivadores metálicos, 1 mesa para juntas de 90 cm de diámetro, divisiones en aluminio paño y vidrio, 4 puestos de trabajo en L y 4 muebles verticales con entrepaños y puertas corredizas.

Adicionalmente se dotó con 1 portátil marca HP ProBook 440 G2, i5-4210U (1.7 Ghz, 3MB), 4 GB 1600 1D, 750GB 5400 2.5", 14.0 LED HD SVA AG, UMA: HD 4400, DVD±RW, 802.11 b/g/n 1x1BT, TPM+FS, 720p HD webcam, Win7 Pro 64 with Win8.1 Pro License, 4-cell 44WHr, 1/1/0con tres años en sitio pn UZ278E con MS\_Office Estándar 2013 OLP NL V. académica; una impresora HP LaserJetPro M127fn Multifuncional BN 20 ppm -ADF Copiadora - Fax - Escáner - Red - 600x600 dpi- 128MB - 600MHz con garantía 1 año.



Instalación de los módulos en el nodo de Pitalito. 2015

### 3.1.1. Actores de la red artesanal



En el municipio de Pitalito la Red Artesanal está compuesta por dos organizaciones de artesanos, la Asociación de Artesanos del Sur y Coarpi, siendo ellas quienes recogen población artesanal de diferentes oficios del municipio y se esmeran por trabajar en beneficio del sector artesanal.

La cámara de Comercio juega un papel fundamental e importante en esta red, ya que en sus instalaciones se realiza todos los años la feria artesanal del municipio. Además dictan cursos y capacitaciones para los artesanos del municipio.

El Sena es otra institución que está vinculada a la población artesanal ya que ella por medio de los técnicos que tiene busca fortalecer al artesano y ayudarlo en su crecimiento. La Cam es la institución que tiene como uno de sus objetivos velar por la conservación de los recursos ambientales es importante tenerla en cuenta por todo lo que tiene que ver en cuanto el uso de las materias primas de los artesanos.

Finalmente la administración municipal y con ella la secretaría de Desarrollo y el Instituto de Cultura. Quienes deben de ir de la mano con el artesano y los procesos artesanales para el fortalecimiento y crecimiento de su actividad y para trabajar en pro de la conservación del oficio pero aún están un poco distanciados.

### 3.1.2. Estado actual de las organizaciones existentes

- Asociación de Artesanos del Sur. Representante legal. Claudia Carvajal Rocha

La asociación de artesanos del Sur agremia a 45 artesanos de varios oficios artesanales (cerámica, tejidos, bordado, madera, forja) de los municipios de Pitalito y San Agustín. Se reúnen una vez al mes para ver los avances al interior de la organización. Pese a eso se nota que hay fracturas en los tejidos comunicativos, una falta de comunicación por parte de la presidenta quien en el tiempo que se desarrolló el proyecto estuvo dedicada a la campaña de su candidatura al concejo. En los últimos años personas que antes la integraban decidieron retirarse porque no veían nada que los beneficiara al estar haciendo parte de ella. De igual manera se han presentado varios inconvenientes con asociados que decidieron también formar parte de Coarpi. Pues de una forma desagradable y sin explicaciones fueron sacados de la asociación. En el momento estas personas tienen adelantado un proceso jurídico en contra de la Asociación de Artesanos del Sur. Por otro lado esta organización favorece a sus integrantes en actividades como la feria de Pitalito ya que por medio de ella pueden acceder a los stands por precios muy económicos. También por un acuerdo al que llegó el alcalde saliente con la Cámara de Comercio, a la Asociación se le entrega un porcentaje del dinero que le queda a la Cámara después de la feria lo que le ha permitido invertir para ir mejorando las instalaciones de la Tienda. El funcionamiento de la tienda ha sido un proceso difícil porque las ventas no son tan buenas como deberían, y hace falta promocionarla. En este momento la tienda está dejando pérdidas y para cubrir los gastos del mes se hizo un incremento en el pago de la mensualidad. Hay líderes identificados en el campo artesanal en el municipio y en su cooperativa tienen su líder que es la que motiva a los asociados y promueve actividades para el crecimiento tanto de ellos como de la cooperativa. De igual manera se pudo evidenciar que para ellos como organización es muy importante el trabajo en equipo para el logro de objetivos propuestos. Se identificaron los diferentes oficios que practican los artesanos pertenecientes a Coarpi tales como la cerámica, la tejeduría, los bordados, arte manual, bambú y madera. También se pudo establecer que los socios de la cooperativa se reúnen una vez por semana.

- Cooperativa Multiactiva de Artesanos de Pitalito Coarpi. Representante legal. Rubiela León Gómez.

Viene funcionando desde hace dos años y 4 meses, creada por la necesidad que tenían algunos artesanos independientes del municipio de agremiarse; tiene comités entre ellos uno para eventos feriales. La cooperativa Coarpi al igual que la Asociación recoge artesanos de varios oficios (tejidos, bordados, madera, cerámica y manualidad) del municipio de Pitalito, en esta organización se ve un mejor proceso de comunicación y la motivación para trabajar en equipo.

Aunque en algunas ocasiones su representante legal toma decisiones sin tener el consenso de todos los vinculados hay una mejor relación entre ellos y no le ven problema al hecho de que los artesanos estén vinculados a las dos organizaciones. Tiene un proyecto a nivel comercial con el local que tienen en arriendo, en donde actualmente funciona de sede cuya finalidad es organizarse a nivel de tienda artesanal. Tiene como centro de reunión los talleres de dos artesanas. Trabajan y desarrollan ideas a nivel de grupo y se apoyan en conocimiento de técnicas. Sus recursos son propios y provienen de aportes de los socios, en este momento están destinados al trabajo que quieren realizar con el espacio comercial.

Tiene el proceso de imagen corporativa más avanzado que el de la asociación de artesanos del sur. Se ve una revalidad muy marcada por parte de algunos artesanos de la asociación a los integrantes de la cooperativa. Actualmente se presenta una problemática ya que hay personas que se encuentran en ambas organizaciones ya que estas tienen finalidades diferentes, pero la junta directiva ha expulsado por así decirlo a esas personas diciéndoles que no pueden pertenecer a las dos, que están ahí para hacer espionaje. Estas tres personas han tenido que abandonar entonces la asociación aunque no están de acuerdo con las decisiones que se han tomado y se sienten atropellados de alguna manera.

Actualmente adelantan un proceso con asesoría jurídica para dar solución a este inconveniente que genera un malestar no solo en la asociación de artesanos del sur sino también en la comunidad artesanal del municipio. Algunos artesanos manifiestan que no quieren vincularse a ninguna organización debido a los conflictos que en ellas (en especial en la asociación) se presentan. Se nota que hay un serio problema de mal clima organizacional en la asociación, lo que genera pocas ganas de trabajar y pocas ganas también de asociarse, es preocupante que el interés de apoyarse y trabajar juntos para el bien común no sea la prioridad en esta asociación y que sean más importantes otros aspectos como los intereses económicos. Es importante y necesario revisar bien a fondo los estatutos de la organización y cambiar la junta directiva actual.

### **3.1.3. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

Se pudo determinar que en algunos municipios hay artesanos que no hacen parte de ninguna organización y trabajan de manera individual lo que dificulta que puedan obtener ayuda y hace que se sientan solos y abandonados; en otros municipios existe organización legalmente constituida y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas y en algunos municipios existe organización que no funciona como debería de ser ya que sus integrantes están dispersos y dejan solos al líder o representante legal. Falta trabajo en equipo y sentido de pertenencia.

### **3.1.4. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.1.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

Hay artesanos que no hacen parte de ninguna organización y algunos trabajan por su lado lo que dificulta que puedan obtener ayudas, llegando a sentirse solos y abandonados. Se da también el caso de los que pertenecen a organizaciones legalmente constituidas y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas. Finalmente hay organizaciones que no funcionan como debería de ser ya que los integrantes están muy

dispersos y dejan solos a los líderes o representantes legales. En estos casos falta trabajo en equipo y sentido de pertenencia.

### **3.1.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

### **3.1.7. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

En donde hay organizaciones existentes se miró la imagen corporativa; algunas agrupaciones no cuentan con ella. Se les orientó para crearla y se les motivo. Se revisó la forma como funciona la organización.

### **3.1.8. Asistencias técnicas**

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedo claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

FORMAS DE MANEJAR LA CRISIS

Situación de crisis	Cómo prevenirla	Cómo enfrentarla
Reducción de las ventas	mejorar buscar clientes	estrategias de producción
Exceso de inventario	bajando la producción	Promociones
Que no le paguen a tiempo	no fiando el sombrero	cobrando
Ilíquidez	Ahorrando	ociendo créditos.
Incapacidad de pagar las deudas (sueldos, proveedores)	no escediendo los costos	pidiendo plazo para pagar
No disponibilidad de materia prima	comprando mas. mas	comprando el precio que sea
Inexistencia de expertos en el oficio	enseñando a las personas que quieran (comprar al precio)	enseñando doblemente enseñando

Ejercicio de manejo de crisis, diligenciado por los artesanos participantes al taller

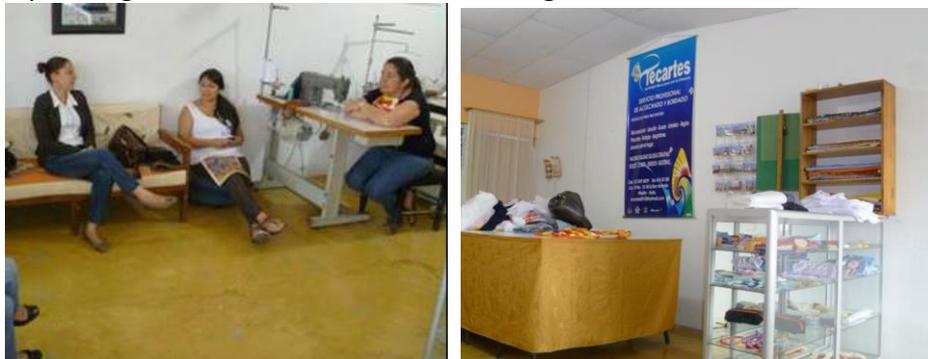
Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

Artesanas como Alexandra Sánchez y Sonia Ortega, pertenecientes a la cooperativa Coarpi, tienen fallas en la distribución del producto y en la forma de costeo, pues valoran la mano de obra. La Señora Sonia quien trabaja patchwork tiene problema en la venta de su producto por la fuerte competencia y que otras personas venden los productos a precios muy inferiores, lo que le dificulta la comercialización de su producto en Pitalito. Se le plantearon sugerencias como abrir mercado en otras ciudades y dictar talleres de su oficio ya que comentó que muchas personas se acercan a su taller para pedir asesorías, con lo cual podría generar una nueva entrada de ingresos.



Taller Tecartes de Sonia Ortega



Taller De La Artesana Alexandra Sánchez



Desarrollo de acabados en Arcilla. Pitalito. Foto Jairo Andrés Rodríguez.

### 3.1.9. Entrevista a Artesanos

#### **Carlos Medina**

Artesano ceramista y vicepresidente de la Asociación de Artesanos del Sur de Huila de oficio. Comenta que el proceso de comercialización lo realiza a nivel personal porque agremiarse es difícil, lo ha intentado con otros artesanos pero no ha sido posible, además la afluencia de clientes al municipio ha disminuido. Sobre el proceso de comercialización que tiene el oficio en Pitalito expreso que en años anteriores a pesar de haber más artesanos en esta misma actividad era más sencillo ya que operaban a nivel de gremio, ahora la tradición se ha perdido y la competencia es muy fuerte y desleal. Frente al oficio comenta que la tradición se ha perdido muchísimo en los últimos 15 años y que las nuevas generaciones no quieren aprender el oficio porque no lo ven rentable; una de las posibles causas del detrimento es la falta de innovación. Anteriormente asistían a Expoartesanías pero dejaron de hacerlo porque las ventas disminuyeron notablemente.

En relación al precio de los productos mencionó que lo manejan de forma aceptable y que hay algunos que están trabajando a pérdida, pero no compiten con calidad. Frente a la materia prima manifestó los lugares de extracción de la arcilla han disminuido y cada día son más escasos por cuestiones ambientales y los entes encargados de regular este tema los han instado a que como gremio se acojan a la ley minera, que se agremien y obtengan un título de explotación minera pero no es rentable ya que la arcilla que usan al año es muy poca. Hace un tiempo hizo un proceso de exportación a New Orleans. Actualmente trabaja por encargo. Del almacén comenta que no está funcionando como se esperaba, la reubicación de la zona rosa en Pitalito los perjudico mucho ya que anteriormente quedaban todas las tiendas artesanales sobre el marco de la avenida Pastrana y actualmente esos sitios son solo bares y discotecas.



Taller de Carlos Medina. Pitalito. Foto Alexandra Jaramillo. 2015

### **Mercedes Valbuena**

Socia de la Asociación de Artesanos del Sur Huila, artesana del oficio tejedora en diferentes técnicas, se vieron sus productos evidenciando sus características, preparación de materiales y proceso de producción. Explico los diferentes tipos de hilos, tejidos, técnicas y puntadas, y el tiempo invertido en la elaboración de cada artículo que depende de la complejidad en la técnica. Al preguntarle sobre su forma de determinar los costos, especialmente la mano de obra, comento que en la capacitación que recibió en el SENA cuando se formó como tejedora le enseñaron a costear con base en el salario mínimo por hora trabajada. Comento acerca de su experiencia como vendedora en el almacén de la Asociación de Artesanos del Sur del Huila; sugirió hablar con la junta directiva de la Asociación quien en este momento tiene a cargo la administración, para dar inicio a la actividad de la organización de la tienda artesanal.

Acaba de trasladarse a un lugar mejor ubicado, sector de la avenida Pastrana. Hay un mejoramiento en la propuesta de vitrinismo ya no solo hay productos de los que ella confecciona, también tiene productos de otros artesanos de Pitalito y San Agustín. Sigue

trabajando con su socia, comenta que la nueva ubicación de su negocio ha incrementado sus ventas. Se nota en ella una capacidad de liderazgo, es emprendedora, cuando un cliente le hace algún pedido si ella ve que no conoce la técnica busca por internet y saca adelante el proyecto, es abierta a los cambios, está vinculada a la Asociación de Artesanos del Sur pero también tiene un proceso de organización muy elaborado en el interior de su negocio.

### **Alexandra Sánchez y Sonia Ortega**

Artesanas de pintura en diferentes técnicas y de tejido en hilos y patchwork, respectivamente, socias de Coarpi, explicaron acerca de cómo realizan la preparación de la materia prima y materiales para la producción. Se tuvo un acercamiento con el producto para identificar fortalezas y falencias en el proceso inicial de la cadena productiva e identificar la forma como llevan a cabo la promoción y comercialización, con ventas están orientadas en clientes fidelizados en Pitalito. En el caso de Sonia Ortega, su arte ha sido reproducido por sus clientes, creando un ambiente de competencia desleal. En ambos casos se evidenciaron falencias al momento de sacar costos y precio de venta. Han participado en eventos feriales y ruedas de negocios mediante Coarpi. Agradecieron el apoyo del Laboratorio a los artesanos del municipio y esperan desarrollar nuevas aptitudes y materializar ideas que han venido trabajando.



### **Claudia Carvajal**

Presidenta de la Asociación de Artesanos del Sur de Huila. Dio información acerca del estado actual de la tienda artesanal, comentando que ha sido un proceso complejo para la Asociación ya que la falta de recursos no ha permitido una difusión y promoción adecuada, los costos del sostenimiento están siendo asumidos por los socios porque las ventas mensuales no alcanzan para cubrirlos. Los recursos para la adecuación del espacio los han conseguido por medio de entes territoriales. Sobre el funcionamiento de la asociación dijo que cuenta con 45 socios, trabajan distintos oficios, tienen estatutos

definidos, cuota mensual obligatoria, han recibido apoyo económico y organizacional de los entes territoriales.



### **Miller Bravo**

Artesano ceramista, técnica de engobes, trabaja para los Vargas Muñoz en la elaboración de los cascarones de las chivas y otros procesos. Elabora sus propios moldes. Lleva alrededor de 20 años desarrollando el oficio. A pesar de tener un muy buen proceso en cuanto a técnica y calidad no ha logrado independizarse y trabajar únicamente en su taller teniendo una unidad productiva bien organizada y de buena capacidad. Los productos que elabora a nivel individual son de calidad y los hace solo por encargo.

### **Rubiela León**

Ceramista que elabora nomenclaturas, placas y moldes. Es la presidenta de la cooperativa Coarpi, actualmente está dedicada a la organización y funcionamiento administrativo de la cooperativa y tiene su taller artesanal parado, tiene proyección con respecto al funcionamiento de este para esto quiere adquirir maquinaria que le permita ampliar su capacidad productiva. Aprendió el oficio en el SENA, comenta que desde esta entidad han brindado un apoyo muy grande en la formación de artesanos en distintos oficios en el municipio. Para ella dinamización del sector artesanal está en la forma como se comercializa, tiene claro que es necesario planear el proceso de elaboración de un producto cuando alguien se lo manda a hacer para ella es importante pensar cuál es la expectativa del cliente al momento de comprar. Es por esta razón que ella asegura que de todo el proceso que le lleva fabricar una pieza artesanal en el que más tiempo gasta es en la planeación. Comenta que la división de los artesanos en Pitalito ha ayudado al detrimento en el sector.

### **Gloria Daza y Jesús Bravo**

Taller “Tierra Laboyana”, artesanos ceramistas. Elaboran productos como Chivas y Willys, en este proceso se pudo evidenciar un trabajo más organizado con respecto a los otros talleres visitados, tienen de dos a tres personas trabajando en su unidad productiva.

Aprendieron el oficio debido a la necesidad de tener un empleo. Tienen un buen proceso de comercialización, uno de sus clientes es Artesanías de Colombia. Asisten a Expoartesanías y Expoartesano, la mayoría de sus clientes los han conseguido en feria, incluyendo clientes internacionales. Frente al producto comentan que las condiciones climáticas influyen bastante en la elaboración de sus productos. Dependiendo de la cantidad en cuanto a mercancía y pedidos que tengan organizan la unidad productiva para ser más eficientes. Tienen una línea de precios pero dependiendo del cliente lo incrementan. Se evidencia trabajo en equipo.

### **Olga Daza y Jesús Humberto**

Taller “Artesanías Pitalito” artesanos ceramistas quienes elaboran productos como arcas, canoas, mercados y pesebres. Doña Olga quien es hermana de Doña Gloria Daza era de origen campesino y cuando llego a Pitalito le ofrecieron la oportunidad de ser artesana aprendiendo en el taller de los Vargas Muños. Asisten a Expoartesanías y Expoartesano siendo estas ferias para ellos sus mejores vitrinas para promoción de sus productos artesanales. Tienen clientes en Cúcuta, Bogotá, Medellín y Cartagena. Tienen empleados en su taller, el salario de estos depende de la cantidad de productos que elaboren. Tienen un cliente internacional en Costa Rica, pero todo el proceso de exportación lo hace un intermediario. Ella es socia en la Asociación de artesanos del sur. Ellos manifiestan que la ubicación actual de la tienda artesanal no es bueno es un punto muerto, aparte de que el sitio no tiene un impulso comercial que permita ser visible para los visitantes que se desplazan al municipio de Pitalito. En el taller se evidencia un alto nivel de organización, productividad y calidad, establecen bien sus precios y realizan un buen proceso de costeo.

Han tenido inconvenientes con el embalaje de sus productos y esto les impidió en alguna ocasión comercializar con un cliente internacional. Se dedican únicamente al trabajo artesanal y manifestaron que todo lo que han conseguido a lo largo de sus vidas ha sido gracias a la artesanía. A pesar que manifiestan que las ventas han bajado en los últimos años se siente ese amor por su oficio expresado cuando hablan del mismo.

### **Armando Godoy**

Taller “Armando Puertas” del artesano de oficio herrería artesanal al frio, forja. Hace esculturas de tamaño real, elabora orquídeas, decora puertas de ornamentación dándoles toques agradables y exclusivos. Su anterior oficio era la ornamentación, heredado de su papá, inicio a la edad de 12 años a desarrollar habilidades y aunque recibía críticas negativas por parte de su progenitor persistió en su oficio. Trabaja con materiales reciclados de ornamentación, latas, chatarras de motos, cadenas y todas las cosas de metal que vea que pueden ser reutilizadas.

Cuando empezó regalaba sus productos, ahora ha conseguido contratos con la alcaldía de Pitalito y con un representante en Neiva que está interesado en ayudarlo a comercializar su producto las flores de orquídea. El proceso de aprendizaje ha mejorado en cuanto al tiempo invertido en la elaboración del producto, ha ido mejorando su técnica con la elaboración de bocetos en arcilla y con modelos reales para poder dar la forma a sus figuras. Vende por encargo y asiste a ferias.

Tiene claro que es necesario pensar en los gustos de sus clientes antes de empezar a elaborar los productos ya que lo más importante es la satisfacción del cliente. Aunque tiene mucha actitud positiva y amor por lo que hace se nota un poco de desorden en cuanto a sus gastos pues comenta que ha tenido varias caídas por mala planificación.

### **Miller Medina**

Taller “El Ídolo” artesano ceramista en torno. Lleva 35 años en el oficio, inicio a los 15 años aprendiendo de Cecilia Vargas, inicio preparando la arcilla para los alumnos que en esa época tenía Cecilia. En algún momento vio a una artesanos trabajando en torno y le llamo mucho la atención así que decidió aprendes, este proceso le tomo un mes. Fue perfeccionando la técnica con la experiencia y ha cambiado sus diseños a través del tiempo enfocándose en la elaboración de vasijas con engobes.

Asistió a Expoartesanías por varios años, encontrando una apertura de mercado con clientes internacionales muy amplia; ha participado en otras ferias como Manizales y Neiva. Le vende a ciudades como Bogotá, Cartagena y Medellín. Debido a un fuerte problema de salud asociado a las malas posturas en su trabajo ha disminuido su producción y se le ha dificultado retomar los procesos en línea como lo hacía antes. Realiza un buen proceso de costeo y fijación de precio, es consiente del valor intrínseco de su trabajo. En cuanto a materia prima ve el problema de la obtención de la arcilla como algo a lo que se le debe dar solución.

### **José Torres**

Taller – almacén “Cerámica Torres Ordoñez” artesano con 30 años en el oficio de cerámica. Elabora chivas en diferentes tamaños, uno de sus clientes es Artesanías de Colombia. Su proceso productivo es de calidad, ha intentado capacitar a alguien en la pintura de sus chivas pero no ha encontrado quien aprenda con el mismo proceso de calidad que él tiene. Emplea a dos personas. Considera que su espacio comercial es muy pequeño para la cantidad de producto que comercializa ya que tiene mercancía de otras regiones del país como Ráquira.

Sabe que la fijación de precio de los productos es bien complicada debido a la competencia que hay en el gremio artesanal y también resalta que no todos los productos

tienen los mismos procesos de calidad. Realiza un buen proceso de costeo y tiene buena fijación de precios. Nunca ha participado en feria porque su producto fuerte es la chiva y el considera que esta ya no es tan comercializable.

Hace algunos años tuvo un cliente internacional de Francia a quien le exporto por más de tres años pero debido a una persona que le hizo la competencia el mercado se dañó. Tuvo un cliente un almacén que se encontraba en el aeropuerto pero con la remodelación de este el almacén desapareció. Ha tenido clientes en Bogotá como Lana, Cuero, y Colombia es Bella. Manifiesta que en su tienda artesanal las ventas han disminuido debido a que los turistas que pasan por la vía compran las artesanías en el municipio de San Agustín.

Con respecto al embalaje de los productos el mismo se encarga de empacar sus chivas y de hacer control de calidad. No es muy amigo de hacer rebajas por el contrario prefiere poner en el envío unos productos de más de igual manera por si alguna de ellas se rompe que se pague el pedido completo.

### **Segundo Bravo**

Artesano de oficio ceramista que se encuentran en un proceso de reubicación debido a remodelaciones que se están haciendo a la vivienda, don Segundo fabrico su horno dice que estas remodelaciones se realizan con el ánimo de mejorar. Está consciente de que las ventas en los últimos años han disminuido notoriamente.

Manifiesta que no es sencillo encontrar personas que quieran aprender a realizar los procesos artesanales con estándares de calidad alto. Aprendió el oficio artesanal al igual que sus dos hermanos en el taller de los Vargas Muñoz. Se independizo hace alrededor de un año, dice que iniciar un negocio no ha sido nada sencillo pero que en el transcurso del tiempo fue consiguiendo clientes especialmente en San Agustín. Fabrica réplicas de la estatuaria de San Agustín y las comercializa por encargo y a los Vargas.

Ha encontrado competencia tanto en Pitalito como en municipios aledaños. Considera que el no relevo general en los oficios artesanales es una problemática muy fuerte en toda la región. No le gusta participar en feria porque considera que los gastos son más altos que los cotos además su nivel de producción no es tan alto, dice que para ir a ferias es importante tener una buena cantidad de referencias porque si hay pocas y no gustan pues las ventas no serán tan buenas. Vende sus productos en Manizales, Pereira, Cali, Medellín.

Su producto de mayor comercialización es la estatuaria de San Agustín. Analizando la situación actual del mercado no se ha realizado un incremento a los precios de los productos desde hace 10 años o más. Ha perdido ventas por no tener producto en inventario.

### **Luz Marina y Mauricio Castillo**

Taller “Artesanías Castillo de San Agustín” de los artesano de oficio Guadua, Bambú, Madera y Semillas. Ubicado en la vereda el Limón. Esta pareja lleva 18 años desarrollando la actividad artesanal, anteriormente se dedicaban al oficio de la cerámica pero debido a la complejidad del mercado para los productos en arcilla decidieron cambiar de oficio, además de la elaboración de pequeños artículos en bambú que tuvieron rotación en el mercado.

Cultivan su materia prima en la finca en la que viven, tienen amplia variedad de productos tanto utilitarios como decorativos alrededor de 60. Han participado en ferias y a raíz de esas participaciones han conseguido sus clientes, en Florencia, Cartagena, Santander, Boyacá, Cundinamarca. Generalmente solo están los dos en el taller pero cuando tienen mucho pedido contratan personal para que hagan realicen las cosas más sencillas ya que los procesos de terminado por cuestiones de calidad solo lo hacen ellos. Tienen buena maquinaria que han conseguido con recursos propios y con el apoyo de la fundación Picachus. Son conscientes de que los productos no han incrementado en cuanto a precio.

A nivel organizacional tienen imagen corporativa y usan medios digitales para promocionarse. Pertenecen a la Asociación Zuluma de San Agustín, vivieron mucho tiempo en San Agustín pero por motivos personales se trasladaron a Pitalito y lo consideran una ventaja porque en Pitalito tienen sus cultivos tanto de Guadua y Bambú y generan resiembra. Estipulan el plazo de 15 días para la entrega de un pedido y nunca entregan sin haber recibido el pago.

### **Jaime y John Edison Ramírez.**

Trabajan con la guadua el bambú y la madera. El señor Jaime aprendió el oficio hace alrededor de 28 años con diseñadores de Artesanías de Colombia cuando existía el centro artesanal Pitalito. Vende sus productos a los municipios de Tuluá, Florencia, Armenia y Medellín, q clientes que han conseguido participando en ferias y por recomendación. Anteriormente elaboraban muebles en guadua pero debido a los altos costos y el tiempo que llevaba fabricar un mueble decidieron cambiar la línea de producto a flores decorativas.

A raíz del auge del MDF el mercado de mobiliario se dañó. Tienen problemas obteniendo materia prima bambú, con la guadua es más fácil. Asisten Expoartesanías, expo artesano, ferias en Cali y Medellín. La empresa es familiar, trabaja con el sobrino. En algún momento estuvo asociado con su hermano quien también es artesano pero decidieron separase. A reinventado su producto a través de los años y saben que la mejor forma de comercializar es rediseñando.

Tienen claro que el proceso de comercialización logra identificando las mejores ferias. No tiene catálogo de productos y comentaron que en alguna época tuvieron una página en internet pero no obtuvieron resultados positivos así que desistieron de esa estrategia. Su forma de dar a conocer sus productos a los clientes interesados es enviando muestras. Su esposa hace bisutería en bambú.

Tienen alrededor de 30 diseños de flores, pero se especializan en los que tienen más salida comercial. Tienen la unidad productiva en un lugar separado de la casa. Tanto la casa en la que viven como el lugar en el que se encuentra ubicada la unidad productiva son propios.

### **Esperanza Arcos y José Caicedo**

Taller “Cerámicas Caicedo Arcos” ubicado en la vereda Rincón de Contador: Trabajan en cerámica, sus diseños son únicos en diferentes tamaños palenqueras, pesebres y arrieros, con características diferentes a las de otros artesanos.

Ella empezó con el oficio a los 8 años, aprendió de sus padres y cuando se casó le enseñó a su esposo, son conscientes de que no hay relevo generacional, sus hijos saben el oficio pero no se dedican a ello. Comenzaron elaborando chivas y fincas pero al ver que no era tan rentable porque la mayoría de los artesanos ceramistas lo hacían buscaron crear su propia línea de producto. Saben que el mercado es el que dispone cual es el producto que se debe elaborar para poder comercializar. Cuando identifican un cliente que se demora en los pagos dejan de venderle. Han asistido a ferias como Expoartesano, Medellín.

Han incursionado en varios mercados pero fueron enfáticos en mencionar que Bogotá no es un mercado para su producto debido a las características de este. Realizaron un proceso de exportación a Italia pero para ellos fue una mala experiencia pues nunca les pagaron y perdieron alrededor de 20 millones de pesos en mercancía. Aunque el tiempo ha pasado y los insumos y materias primas han incrementado su costo el producto no ha subido de precio y cuando han intentado incrementarlo el cliente desiste de los negocios.

Tienen empleados en su unidad productiva. Solo viven de la artesanía. El embalaje de los productos es complejo por lo cual decidieron hacer entregas personalmente. Son personas creativas, emprendedoras, innovadoras.

### **Nancy Molina y Víctor Acosta**

Trabajan en el oficio de joyería en plata y marroquinería. Para ellos la joyería es más rentable que la marroquinería, el señor Víctor desarrolla desde pequeño el oficio en joyería y la marroquinería hace alrededor de 10 años. Los bolsos que elaboran en cuero

son tejidos a mano y con diseños exclusivos, intentan no repetir diseños ya que como su mercado es Pitalito lo ideal es que las personas que los usen no vean sus bolsos en todos lados.

No tienen portafolio de servicio, venden por voz a voz, los precios oscilan entre 40 mil y 120 mil. Es una empresa familiar, solo se dedican a la artesanía y los hijos están interesados en continuar con el oficio. La materia prima la consiguen en Pitalito antes la traían de Cali. No tienen un proceso de comercialización fluido. De acuerdo a los gustos del cliente y la calidad consiguen la materia prima y el diseño.

### **Ruth Polo**

Taller “Copo Arte” de cerámica; lleva 30 años desarrollando el oficio, aprendió con los Vargas Muñoz. Tiene imagen corporativa, etiquetas, empaques.

Sus productos comercializables fuertes son Los pesebres y las orquestas, también elabora chivas temáticas como el carnaval de Barranquilla, la feria de las flores y el festival del Bambuco. Asiste a Expoartesanías desde hace 23 años. Su taller no tiene capacidad productiva debido a que ella solo trabaja con sus hijas así que cuando tiene pedidos grandes solo se compromete a elaborar lo que puede entregar en el tiempo que se le haya establecido para la entrega de los productos. Para ella es importante el proceso de calidad en la elaboración de sus artesanías y por esa razón no contrata gente a la hora de pedidos grandes porque no hay personas que quieran aprender con calidad.

Ha participado en ferias, Expoartesanías, expo artesano, asodamas, maestros artesanos, Manizales. Tomo capacitación de costeo, no tiene problemas para conseguir la materia prima. No tiene portafolio de servicios pero tiene todo su trabajo en un cd y cuando tiene un cliente de contacto envía el CD para que este escoja el producto que sea de su agrado. La mayoría de su trabajo es manual, no le gusta usar moldes. Aunque la competencia es fuerte ella manifiesta que no se ve tan afectada porque tiene su producto es diferente y tiene su sello que lo identifica como casi no usa moldes es difícil de copiar. Tiene claro el valor intrínseco de sus productos.

Tuvo cliente internacional al cóndor de América de Estados Unidos pero lo perdió debido a su poca capacidad productiva, hace bisutería en cerámica fue lo primero que hizo cuando era niña. Es una persona emprendedora, dispuesta al cambio, a transmitir su conocimiento. El apoyo en ventas lo tiene de su esposo que se dedica esto y tiene la aptitud para hacerlo.

### **Martha Rincón**

Elabora bordados tipo Cartago y croché. Aprendió su oficio en el SENA hace varios años, trabaja con máquinas de coser familiares pero está en gestionar un crédito bancario para ampliar su capacidad productiva por medio de la compra de maquinaria industrial. Además que quiere independizarse porque actualmente se dedica a trabajar en un taller que elabora uniformes de dotación. Así que le dedica el tiempo libre a sus actividades de bordado.

Saca los diseños de internet y revistas. Comercializa por encargo y en la feria de Pitalito que es a la única que asiste. No tienen capacidad productiva a raíz de una enfermedad que la aqueja y por la cual tuvo que dejar de trabajar durante dos años. Su perseverancia y optimismo y ese deseo de hacer más y mejores cosas que refleja a la hora de hablar permitió que apenas pudo controlar su enfermedad continuara con su oficio. Pertenece a Coarpi, porque lo ve como una buena opción con objetivos de comercialización y aunque estaba vinculada a la asociación de artesanos del sur hoy se encuentra fuera de ella. Es una de las personas que fue sacada por parte de la junta directiva.

### **3.1.10. Gira Educativa a Ráquira**

Se realizó una gira a la comunidad de Ráquira – Boyacá, a fin de intercambiar experiencias orientadas al mejoramiento de técnicas de producción y de manejo empresarial, en la cual participaron cuatro artesanos de Pitalito

El grupo de artesanas de Pitalito manifestaron haber realizado una gira previamente con el apoyo del laboratorio de diseño de Boyacá, que fue importante para contactar a artesanas como Leidy Diana Villamil, exponente del tema figurativo en Ráquira y Rosa María Jerez, productora de las “Otilias” de la vereda Candelaria de Occidente.

Conocieron y compartieron con artesanos alfareros y loceros que representan una importante población ceramista de Ráquira, entre ellos José del Carmen Casas, Reyes Manuel Suárez e Iván Botia Veloza, quienes compartieron sus conocimientos en esmaltes de alta temperatura y el uso de cenizas, así como el manejo de las técnicas en calado, tallado y rollo. Otros artesanos contactados fueron Juan Daniel Rodríguez Ramos y Josefina de Ramos especializados en campanarios decorativos y recipientes; María del Carmen Roza Salinas, artesana tradicional, Hernán Páez y Hermes Antonio Ruiz, que manejan técnica relacionadas con la elaboración de moldes en yeso para la producción de cerámica. Todos los artesanos de Ráquira con los que tuvieron un acercamiento como ceramistas, fueron personas de alta calidad y maestría, reconocidos en el ámbito departamental y nacional. Les manifestaron a las artesanas huilenses la importancia de

garantizar la transferencia generacional, mejorar y fortalecer las formas de Asociatividad y desarrollar el producto de acuerdo con las exigencias del mercado.

Todo lo anterior permitió el enriquecimiento cultural y técnico para las beneficiarias, como ellas mismas lo manifestaron, y así mismo consideran que en el Huila se tiene potencial cultural y económico artesanal muy importante que se debe fomentar en todos los aspectos.

### 3.1.11. Gira Educativa a La Chamba - Tolima

La gira se programó para los alfareros de los municipios de Acevedo, Pitalito y Campoalegre con el objetivo de visitar la comunidad de alfareros del corregimiento de La Chamba – Tolima, asistiendo 22 artesanos acompañados por el Gestor Cultural del municipio de Campoalegre y un representante del Fondo Mixto de Cultura y Turismo del Huila. Para ampliar la información ver el reporte en el municipio de Campoalegre.



Gira Educativa de artesanos huilenses a Ráquira – Boyacá. 2015

### 3.1.12. Taller de Tendencias



Presentación de tendencias. Pitalito. 2015

La presentación en tendencias que se llevó a la comunidad fue entregada por Artesanías de Colombia y se presentaron apartes de la misma de acuerdo con la comunidad.

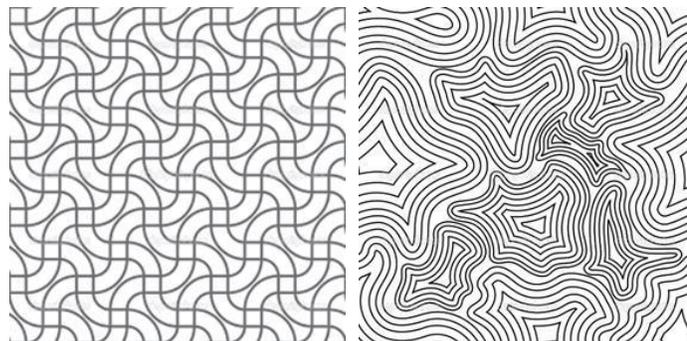
### 3.1.13. Línea y colección de productos y el rol del diseñador

Charla dictada a las artesanas de los oficios del área de textiles, con base en el material de Artesanías de Colombia con conceptos de líneas de producto y colección; arte, artesanía y manualidad, y explicar en las comunidades el papel que desempeña un asesor en las comunidades artesanas y la función que cumple en diseño en los productos artesanales con el propósito de no dar cabida a interpretaciones erróneas sobre el rol de diseñador.



Charla de líneas de producto y colección y el rol del Diseñador. Foto Claudia Helena González - Artesanías de Colombia. Pitalito 2015.

Se plantearon las siguientes aplicaciones gráficas para textura en cerámica:



Textura para aplicación en jarrones y calamburcos ahumados.



### 3.1.14. Seguimiento a producción

En cuanto textiles, se trabajó con el grupo Coarpi y con artesanas individuales, que al igual que en Timaná, carecen de una identidad de oficio y de productos, se desarrollaron muestras experimentales en capitoné y croché manejado bi y tridimensionalmente y nuevas texturas para el desarrollo posterior de contenedores, objetos decorativos y chales

Se plantearon propuestas con temáticas de chivas, y otras más contemporáneas desatacando la fuerza artesanal en tejidos con agujas.



Presentación Coarpi líneas de producto aprobadas Pitalito, 2015



Seguimiento al desarrollo de la propuesta cojines Chiva.

Foto Claudia Helena González - Artesanías de Colombia. Pitalito, 2015

Si bien existía la idea de que de la chiva ya todo estaba dicho, se llevaron a cabo propuestas innovadoras en diseño para los ceramistas: las chivas y las canoas monocromas y temáticas, las cuales en el marco de las ferias de Pitalito y Expoartesanías en Bogotá se llevaron muchos aplausos.



Seguimiento a producción de barcas y chiva en cerámica maestro Pablo Vargas. Fotos Claudia Helena González - Artesanías de Colombia. Pitalito, 2015.

### 3.1.15. Productos desarrollados

Se tomaron como base para el desarrollo de los nuevos productos los oficios de la alfarería, la cestería, los trabajos en bambú y metal.

Con la alfarería y la cerámica es importante señalar el uso de técnicas como el torno y las placas como base de los nuevos diseños y a razón de ser técnicas de más rápida ejecución que los vaciados. Así mismo se buscaron acabados naturales a través de ahumados, tintura de pastas y engobes. También se previó el uso del torno no solo como herramienta de elaboración de las piezas sino también con herramienta decorativa mediante incisiones y pintura realizada en los productos con el giro de esta máquina.

Para el municipio se propusieron las siguientes líneas

- Jarrones en torneados en arcilla y ahumados.
- Bowls en placas de arcilla, planos seriados.
- Portavelas en arcilla y candelabros.
- Wall art en bambú.
- Silla auxiliar y mesa auxiliar tejida en mimbre.
- Alcancías en arcilla.
- Cuadros y espejos en placas de cerámica.
- Hojas, centros de mesa, en placas de arcilla.
- Animales decorativos en cerámica.

-Chiva doble yo, de dos pisos.

Se realizó el acompañamiento en el desarrollo de las nuevas líneas de producto en los oficios de Cerámica, Alfarería, Cestería trabajos en guadua y bambú, y trabajos con metales. A partir de los prototipos desarrollados se realizaron pruebas que culminaron en el rediseño de algunas piezas definiendo de esta manera los parámetros de producción. Para las nuevas piezas se definieron acabados naturales en arcillas, fibras y metales, y ahumados en la línea de alfarería.

Paralelo al proceso de diseño se realizaron pruebas y ensayos que permitirán el desarrollo de las nuevas líneas, permitiendo la verificación de técnicas y materiales a utilizar.



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia.  
Maestro Artesano: Pablo Vargas Muñoz. Pitalito, 2015

Se solicitó la firma del artesano en las barcas y canoas por la tradición en el oficio



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia.  
Maestra Artesana: Rubiela León. Pitalito, 2015



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia.  
Maestra Artesana: Magdalena Ruiz. Pitalito, 2015

Para la feria Expoartesanías 2015 se desarrollaron las siguientes líneas

- Línea Alfarería, Jarrones Ahumados
- Línea Cerámica, de Centros de mesa inspirados en hojas naturales
- Línea de Cerámica, Portavelas y candelabros
- Línea de Cestería, Mobiliario Auxiliar



Miller Medina. Seguimiento a Producción de nuevas líneas de producto. Jarrones Ahumados. Pitalito. Foto  
Jairo Andrés Rodríguez. 2015



Esperanza Arcos. Desarrollo de la producción de nuevas líneas de producto. Hojas en arcilla. Pitalito. Foto  
Jairo Andrés Rodríguez. 2015



Luis Carlos Cataño. Seguimiento producción nuevos diseños. Mobiliario Auxiliar en mimbre, Pitalito. Foto Jairo Andrés Rodríguez. 2015.



María Ruth Calderón – Manuel Quisabony. Seguimiento producción nuevos diseños. Candelabros y Portavelas en Arcilla, Pitalito. Foto Jairo Andrés Rodríguez.

### 3.1.16. Capacitación en tejidos de punto: crochet e interpretación de puntadas

El taller estuvo dirigido a un grupo de aprendices para impartir conocimientos en crochet e interpretación de moldes y puntadas, a cargo de la instructora Doris León teniendo 22 beneficiarios

Se impartieron conocimientos básicos en puntadas y tejido avanzado, así como variaciones en la interpretación del tejido orientado a su aplicación en prendas de vestir y artículos accesorios para el hogar.





Se enseñó tejido en técnica de crochet al grupo de mujeres aprendices y algunas con conocimientos básicos de la técnica con desarrollo de moldes para la interpretación de prendas de vestuario incluyendo instructivos y guías de revistas de moda y estilo.

Se complementó con las asesorías en diseño de los diseñadores del Laboratorio quienes orientaron la línea de producción en tejidos y tendencias.

### 3.1.17. Capacitación en el oficio de cerámica

A cargo de la artesana Claudia Carvajal Rocha, se desarrolló la actividad de capacitación que se denominó “conservación y divulgación de la artesanía en arcilla tradicional de Pitalito”, cuyo objetivo fue conservar y fortalecer la cerámica sin olvidar su técnica, originalidad e identidad, a la vez con un intercambio de saberes de las técnicas se desarrollaron y materializaron ideas para mejorar y rediseñar productos, teniendo como base la chiva, el pesebre navideño, las vasijas utilitarias y la fabricación de un horno artesanal, con una intensidad de 40 horas. Participaron en las sesiones 37 beneficiarios.



Capacitación técnica en preparación de pastas cerámicas y esmaltados. Instructor: Jesús Arcos. San Agustín.  
Foto Jairo Andrés Rodríguez.

Se inició con el diseño, modelado y fabricación de moldes, se continuó con la realización y pulimiento del producto y la pintura en caso de los engobes. Luego se realizó la quema de los productos, habiendo pasado por un proceso de fabricación del horno y finalmente pintura y decoración con diferentes técnicas.

Se obtuvo como resultado la elaboración de vasijas utilitarias, realizadas en torno eléctrico con técnicas en engobes; los pesebres de entre 15cm y 40cm de altura, se desarrollaron como figuras elaboradas a mano, a las cuales se sacaron moldes de los rostros, para luego trabajar a mano la figura desarrollada en molde, pesebres. Lo mismo se hizo con la chiva, y sus figuras para los cuales se desarrollaron moldes. Se realizó la cocción de las piezas y posteriormente se decoraron y se les hicieron sus detalles.







### 3.1.18. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC

Con el objetivo de promover el aprovechamiento y uso de las herramientas tecnológicas para la promoción artesanal del Huila en medios virtuales, se realizó la capacitación de trece artesanos en competencias básicas en TICs, con una intensidad de 20 horas, desarrollando los siguientes contenidos:

- Introducción a las TIC: El computador -Teléfonos celulares
- Internet -Documentos de texto, hojas de cálculo y presentaciones
- Otros dispositivos -Presentaciones - Multimedia
- Multimedia -Correo electrónico -YouTube y redes sociales
- YouTube y redes sociales - promocionan e interactuando



### 3.1.19. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

Se identificaron las características de los productos y la capacidad productiva calidad, comercialización actual y potencial comercial de la oferta artesanal del municipio para plantear estrategias en cuanto a precio, distribución y promoción que permitan identificar el mercado objetivo para las artesanías con potencial comercial a nivel local, regional y nacional. Se capacitó a los artesanos en temáticas de vital importancia para la labor comercial y productiva como la introducción para el mejoramiento en la sostenibilidad de las materias primas, la incursión en eventos que promuevan el sector artesanal y la concientización sobre el comercio justo.

Los artesanos compartieron información sobre su saber artesanal en cuanto a técnica, cultura y comercialización, lo cual permitió realizar una selección de información importante para el análisis y planteamiento de propuestas y estrategias. Expusieron las problemáticas que viven a diario en sus procesos de producción y comercialización, ya que el municipio afronta varios inconvenientes en diferentes temas como materia prima, comercialización y competencia desleal. En la calidad algunos manejan un estándar bueno y la mayoría de los artesanos que tienen estándares de calidad altos fueron alumnos de la familia Vargas Muñoz en su taller hace más de 20 años. Algunos venden a Artesanías de Colombia actualmente y lo consideran su mayor socio comercial. Se evidencia que en la mayoría de los casos los artesanos solo venden por encargo ya que a través de los años se

han enfrentado a situaciones que los han desanimado y en muchos casos han generado pérdidas económicas altas.

Al momento de revisar fortalezas del sector se encuentra que a pesar del detrimento que han tenido los oficios artesanales en el municipio especialmente la cerámica, los artesanos que laboran aun han abierto sus propios mercados a nivel regional y nacional, en la mayoría de los casos manifestaron que esos clientes han surgido de ferias especialmente Expoartesanías.

Son conscientes de cuan fuerte es el mercado, la competencia, la fijación de un precio que por muchos años no ha incrementado pero aun así entienden el valor intrínseco y cultural que tienen sus productos y que por ende regalar su trabajo compitiendo con precios bajos no es una opción. Plantean estrategias al momento de negociar buscando la forma de ganar pero también de satisfacer al cliente esperando generar un vínculo comercial y posterior recompra.

En el desarrollo de los contenidos en identificación de mercado, comercio justo y fijación de precio, se logró que los artesanos sean un poco más consientes al momento de identificar las 5 fuerzas que les ayudaran a segmentar no solo a sus clientes, también sus proveedores y teniendo en cuenta las problemáticas que hay con la materia prima arcilla. Así mismo el tema de comercio justo se tocó de forma completa para que los artesanos logren ubicar sus productos de forma más adecuada frente a la competencia en el mercado.

Se completó con contenidos de participación en evento ferial, negociación con clientes, ventas y exportación, aprovechando la coyuntura de los eventos feriales a realizarse en los días siguientes al taller en el municipio de Pitalito y en el mes de diciembre en Expoartesanías en Bogotá, para fortalecer las actividades y destrezas feriales de los artesanos.

### **3.1.20. Tienda de Pitalito**

En la sede de la Asociación de Artesanos del Sur de Huila ASHUARTE, se realizó la remodelación de la tienda artesanal del Nodo Pitalito, cuya atención fue asumida ASHUARTE, la cual abrió sus puertas a los artesanos que deseen acceder a ella y quieran dejar sus productos en consignación disponiendo de un espacio de comercialización para todos los artesanos, ubicado en la Av. 3 pastrana N° 8 -26 de Pitalito



Fachada



Mobiliario de exhibición



Repisas



Divisiones



Counter –caja





Punto de venta de la Asociación de artesanos del Sur del Huila. Pitalito 2015

### 3.1.21. Muestra Artesanal en Pitalito

A cargo de la Asociación de Cooperativas de Colombia – ASOCOPH, se realizó el lunes 14 de diciembre de 2015 la Muestra Artesanal, previa convocatoria hecha a 39 artesanos seleccionados con oferta para el mercado regional, de 8 am a 4 pm. Se logró no solo dar a conocer sus productos sino que también vender y realizar intercambios con los demás artesanos de los diferentes municipios. El evento tuvo como resultado dar a conocer a propios y visitantes la creatividad y el empeño que ponen día a día cada una de los artesanos en la búsqueda de una sociedad más justa y participativa. En la búsqueda de afianzar el sector artesanal del Huila como fuerza exitosa en la producción y comercialización de bienes cien por ciento artesanal.

Se realizó la instalación en el lobby del Instituto de la Cultura primer piso propiciando un espacio comercial con mesa y silla para cada uno de los participantes, para dar a conocer y promocionar los diferentes productos que realizan. Contando con estación de agua, café, refrigerios y almuerzos; se les brindó apoyo de transporte urbano e intermunicipal de su municipio de origen hasta el Instituto de la Cultura del municipio de Pitalito. Durante la jornada los artesanos tuvieron acompañamiento de una profesional de ASOCOPH.

Asistieron 30 artesanos de los municipios de:

#### **Pitalito**

Jessica A. Beltrán Ardila, Visitación Ardila Cortes, Heber Álvarez, Hugo Zúñiga, María Álvarez, Elizabeth Martínez, Alba Hoyos.

#### **Garzón**

Carmenza Cartagena, Azucena Bonilla, Fanny Trujillo, Margarita Murillo, Daniela Carvajal, María Mercedes Carvajal, Marina Cabrera

## San Agustín

José María Mosquera

## La Plata

Rosalba Narváez, Aura María Gómez

San Miguel

Johan Sebastián Castañeda

Venecia

Isabela Cataño Guzmán

San Antonio

Ana María Clavijo Parra, Valentina Cerón Muñoz, Yenci Yaima Medina, Yenci Yuliana Llanos, Pedro Pablo Llanos

La Gaitana

Johan Alexis Muñoz, Oscar Stiven Muñoz, Andrea Paola Reyes, Yaneth Lucero Reyes, María Floralba Camayo, Karen Dayana Dávila





En razón a que algunos artesanos se encontraban en ferias artesanales en diferentes partes del país y dada la premura del tiempo, no fue posible realizar las muestras especializadas por oficios, razón por la cual se permitió la participación de los artesanos del Huila que tuvieran el producto artesanal suficiente para ofertar en el mercado.

### 3.1.22. Feria artesanal de Pitalito

Entre el 13 al 17 de Noviembre se participó en la feria artesanal de Pitalito, a la cual asistieron doce artesanos invitados y cofinanciados por el proyecto.

NOMBRE	TALLER	MUNICIPIO
Audias González	Madera y semilla	San Agustín
Andrés Mauricio Castillo	Artesanías Castillo San Agustín	Pitalito
Rosa Helena Quinayas	Taller Los Anturios	San Agustín
Fundación de Artesanos Agustinenses	Fundación de Artesanos Agustinenses Decormimbres	San Agustín
Esperanza Arcos	cerámicas Caicedo arcos	Pitalito
Juan Carlos Ramírez	Floristería y Animales en Bambú	Pitalito
Gaby Alfonso Barragán	Cerámicas el Tigre	Pitalito
Fidencio Cueltán	Taller de Artesanías el Chorote	Acevedo
Segundo Romero	Creaciones RH	Isnos
Jaime Ledesma	Huellas Ancestrales	Pitalito
R.L. Rubiela Leon	Coarpi	Pitalito
R.L Miriam Estela Estrada	Uniarte	Timina

En el marco de este evento se montó un stand del laboratorio con los prototipos de las nuevas líneas de producto. De igual manera se ubicó un stand de la tienda de artesanías de Colombia y se patrocinaron varios artesanos con su stand. Los resultados del stand del

laboratorio fueron bastante positivos, tuvo mucha concurrencia y los visitantes mostraron mucho interés por los productos que se mostraron. La gente quería comprarlos para llevar pero se les explicaba qué era solo de exposición y promoción. Fueron muy buenos los comentarios recibidos. Los artesanos se mostraron contentos y satisfechos y muy agradecidos por la colaboración que recibieron por parte de Artesanías de Colombia y la Gobernación del Huila y hablaron de los beneficios que han tenido con la presencia del laboratorio.



En el stand Institucional y de los Laboratorios de Innovación y Diseño de Artesanías de Colombia, participaron con productos los siguientes artesanos:



<b>NOMBRE PARTICIPANTE</b>	<b>MUNICIPIO</b>	<b>TALLER</b>
Asociación Regional De Artesanos De San Jacinto	San Jacinto- Bolívar	Asoarte
Roberto Villanueva Trespalacios	Mompox	Taller De Joyería Filigrana Mompox
Sandro Hernán Velasco López	Popayán	Morfos Piedra De Cantera
Nubia Gómez Vera	Curití- Santander	Taller Artesanal Angie Palitos
Bertha Lidia Ortega	Sandoná	Taller Berly
Frida Padilla García	Usiacurí - Atlántico	Coodeartus



Participación en la feria artesanal de Pitalito. 2015

### **3.2. Isnos**

El número de artesanos es poco, se encuentran oficios como la cerámica, alfarería (réplicas de la estatuaria de la cultura agustiniana), talla en piedra, talla en madera (talla de caballos, y diseños florales), carpintería y ebanistería, bisutería, trabajos en tela encolada y marroquinería (curso básico del Sena).

Los artesanos no se encuentran organizados y no existe una asociación a la cual se puedan vincular. Siendo un municipio turístico, la artesanía no tiene el reconocimiento que debería tener a nivel departamental. Algunos artesanos han participado en Expoartesanías pero dejaron de hacerlo por los gastos que tienen en la feria y la dificultad para transportar los productos.

La principal dificultad en el municipio para la comunidad de artesanos es la incipiente comercialización de artesanía en el municipio. Localmente el principal cliente es el turismo y el municipio de Isnos no tiene una fuerte actividad turística que permita un comercio estable de los trabajos artesanales. A pesar de tener parques arqueológicos el turismo depende de quienes llegan al municipio de San Agustín y quieren recorrer los parques. No existen tiendas de artesanía en el municipio ni en los parques y los trabajos artesanales tienen que ser vendidos en San Agustín o a comercializadores.

#### **3.2.1. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

Se pudo determinar que hay artesanos que no hacen parte de ninguna organización y trabajan de manera individual lo que dificulta que puedan obtener ayuda y hace que se sientan solos y abandonados

#### **3.2.2. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se

trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.2.3. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

### **3.2.4. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

### **3.2.5. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

### **3.2.6. Asistencias técnicas**

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedó claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

### **3.2.7. Artesanos Entrevistados**

Oscar Erazo, artesano ceramista, tiene un proceso de comercialización con artesanos y comercializadores del municipio de San Agustín y también en Bogotá, no tiene intermediarios y en su taller tiene horno de amplia capacidad. Hace réplicas de estatuas del parque en diferentes tamaños y acabados.

Reynel Carvajal artesano del oficio de talla en piedra informa que hace unos años tuvo un cliente que le enviaba diseños para que los tallara y posteriormente eran exhibidos en una galería, pero desde hace un tiempo dejó de hacerlo. Su proceso actual de comercialización no es muy fluido y su actividad se centra en asistir a ferias y venderles a algunos artesanos de San Agustín.

### **3.2.8. Desarrollo de producto**

Con la talla en piedra se experimentaron nuevas formas a partir de las piedras de río, combinándolas con otros materiales como la madera para hacer los productos más funcionales y ligeros. Así mismo se experimentó en dar color a las piedras, inspirados por el uso del color en la estatuaria precolombina de la cultura agustiniana y las tendencias de diseño actual.

Para la alfarería se buscaron nuevas formas alejadas un poco de la referente estatuaria, dirigiendo las formas a siluetas más naturales, inspiradas por los referentes naturales del Huila.

Con la talla en madera se quiso llevar a cabo una labor de rescate, revisando los productos tallados que tradicionalmente se elaboraban, principalmente caballos y animales, y adaptándolos a los nuevos mercados brindarles formas más sofisticados a través de facetados, rediseño de las proporciones o con la suma de nuevos usos.

Para el municipio se propusieron las líneas de productos en 3 oficios: la talla en piedra, la cerámica y la ebanistería en madera.

- Mesa de centro con base en piedra y superficie en vidrio.
- Morteros con base de madera y contenedores para mesa.
- Pesebres en piedra.
- Figuras talladas en madera facetadas.
- Solitarios en arcilla modelados en placas.



Mareida Martínez. Seguimiento a producción de nuevas líneas de productos. Jarrones en cerámica. Isnos.  
Foto Jairo Andrés Rodríguez



Reinel Carvajal. Seguimiento al desarrollo de nuevos productos. Salseras y Mortero en Piedra. Isnos. Foto  
Jairo Andrés Rodríguez.



Elkin Ortiz. Seguimiento a desarrollo de nuevos productos. Jarrones en Guadua. Isnos. Foto Jairo Andrés Rodríguez



Jaime Obando. Seguimiento a la producción de nuevos productos. Mesas en madera con superficie en piedra. Isnos. Foto Jairo Andrés Rodríguez.

Para las líneas de talla en piedra y ebanistería en madera se definió como parámetro de diseño la mezcla de ambos materiales (piedra y madera). De esta manera se mejoró el uso y la estética de los productos.

Con la talla en piedra se desarrolló una línea de morteros y salseras con bases en madera; para ebanistería se trabajó una línea de mesas con superficies en piedra, y para la cerámica se produjo una línea de floreros a partir de placas de arcilla.

Los artesanos realizaron las pruebas sobre los materiales a nivel de acabados con base en las cuales se definieron varios de los procesos para el desarrollo de los nuevos productos.

### 3.2.9. Gira Educativa a Tópaga - Boyacá

El objeto fue el intercambio de experiencias con talleres artesanales de talla en carbón de Tópaga, orientadas al mejoramiento de técnicas de producción y de manejo empresarial. A esta gira asistió un artesano de la Comunidad de talladores en piedra de Isnos.



### 3.2.10. Taller Mix de Marketing y Segmentación de mercados

Se detectó que la forma más factible comercialización para los artesanos del municipio está orientada a vender por encargo en pedidos de gran volumen y la participación ferial aunque en la mayoría de los casos por falta de recursos económicos se dificulta la asistencia a eventos. Dos artesanos del municipio tienen experiencia de participación en Expoartesanías. Los oficios desarrollados por los artesanos asistentes son cerámica, talla en piedra, Bambú y tejido. Se evidencio la problemática de competencia desleal especialmente con comercializadores de San Agustín. En cuanto al tema de materias primas no esta tan marcada la problemática pero se instó a buscar otras fuentes de recursos



Manifestaron como una de las más relevantes problemáticas la falta de promoción de las artesanías y ser confundidos como una parte territorial de San Agustín, lo cual le resta importancia al valor cultural del municipio. Mencionaron la falta de apoyo por parte del ente municipal recibiendo en cambio apoyo directo de la gobernación. La secretaria de

desarrollo del municipio los insto a que se asocien a fin de poder brindarles apoyo ya que actualmente no existe ninguna agrupación artesanal conformada en Isnos.

Se desarrollaron contenidos de Participación en evento ferial, negociación con clientes, ventas y exportación, dando cierre a las capacitaciones programadas en el módulo, tomando en cuenta sugerencias por parte de los artesanos para mejorar en algunos procesos en los que ellos ven que requieren fortalecimiento, en Isnos sugieren capacitación sobre empaques comerciales de los productos que elaboran especialmente sobre la piedra y la cerámica.

### 3.3. San Agustín

San Agustín cuenta con una rica tradición artesanal y puede ser considerado como el municipio más turístico del Huila. Los oficios que hay en el municipio son la talla en piedra, cestería en bejuco y mimbre, trabajos en guadua, madera, bambú y se destaca la realización de tejidos con fibra e hilos de plátano alfarería, y bambú decorados con durepox, marroquinería e instrumentos musicales. Gran parte los productos encontrados se basan en la estatuaria de los parques arqueológicos del municipio con un mercado local dirigido al turismo.

Los talleres de cerámica son muy similares a los encontrados en Pitalito, trabajan con la misma arcilla y queman con el mismo tipo de hornos de leña. Sin embargo por la cercanía al parque arqueológico su principal producto son las réplicas de estatuaria de la cultura Agustiniense, trabajados además como aplique a otros productos como jarras, floreros, licoreras, vasos etc.

Muy pocas personas trabajan cestería en bejuco de manera regular. Se encontraron varios artesanos que saben cestería pero en su mayoría se han dedicado a otros oficios como la bisutería o los trabajos en bambú con durepox que son más fáciles de comercializar en el municipio. La cestería por sus características, volumen y tamaño generalmente no son muy atractivas para el turismo de municipio. En esta medida es necesario buscar otros nichos de mercado para este oficio, clientes corporativos que puedan hacer pedidos al por mayor (empresas, restaurantes, distribuidores) o desarrollar productos para el turismo local en cestería, ya que el oficio tiene el peligro de desaparecer al no tener una buena comercialización. Junto a este punto también sería importante el desarrollo de técnicas como el tinturado, experimentación con tejidos y otras fibras (calceta de plátano).

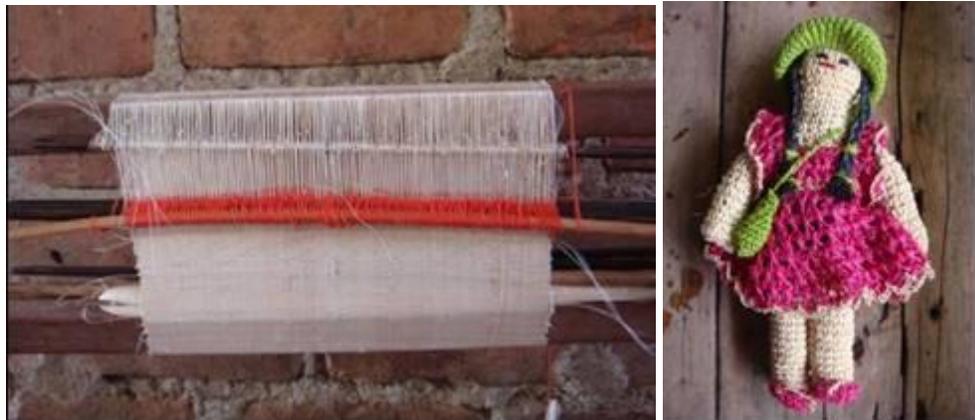
El trabajo con bambú se encuentra abundantemente en el municipio con el uso de durepox como material de decoración para recrean motivos precolombinos, flores y animales. Se debe revisar que tan nocivo puede ser el uso del durepox pues al ser una resina epoxica sus componentes son tóxicos. Al ser concebidos como productos para turismo de bajo precio y buena presentación no se ha explorado mucho la técnica en los trabajos con el bambú y los acabados finales no son los mejores. Al igual que con los artesanos de Pitalito hay dudas en sector respecto a los permisos para extracción y corte de la planta, además de su transporte.

Hay una problemática en torno al proceso de comercialización debido a que gran número de las tiendas artesanales son de comercializadores que revenden productos que muchas veces son artesanías de otros lugares del país y también extranjeros.



Presentación del proyecto en San Agustín y en Obando. Fotos Claudia Helena González V.  
Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

En el corregimiento de Obando la mayoría de artesanas son tejedoras de fibra de plátano y un artesano que se dedica a la cerámica. Las artesanas tienen inconvenientes para comercializar sus productos y conseguir la materia prima, que actualmente traen de Popayán. No están organizadas pero tienen capacidad de producción para responder ante pedidos. Disfrutan de su oficio pero les preocupa que no están heredando la tradición artesanal. En la visita a los talleres tradicionales de tejido en fibra de plátano y fique no se encontró gran variación con respecto a lo que vienen realizando desde años atrás.



Productos elaborados por artesanos del Estrecho - San Agustín. Foto Claudia Helena González V.  
Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

Se encontró el taller de una artesana tradicional con nueva maquinaria en telares horizontales que están sin emplearse. Una artesana de tradición yanacona realiza mochilas en lana, mientras que hay un cabildo yanacona en el municipio con productos artesanales no tienen gran valor agregado y cuyo oficio tradicional indígena parece desvanecerse.



Productos de artesanos de la cabecera y vereda Mesitas. San Agustín. Fotos Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. 2015

Otros talleres textiles con punto de venta en la cabecera del municipio están siendo trabajados por artesanos de otros lugares del país que vienen al radicarse en el municipio y están desarrollando un trabajo interesante.



Productos elaborados por artesanos de San Agustín. Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. 2015

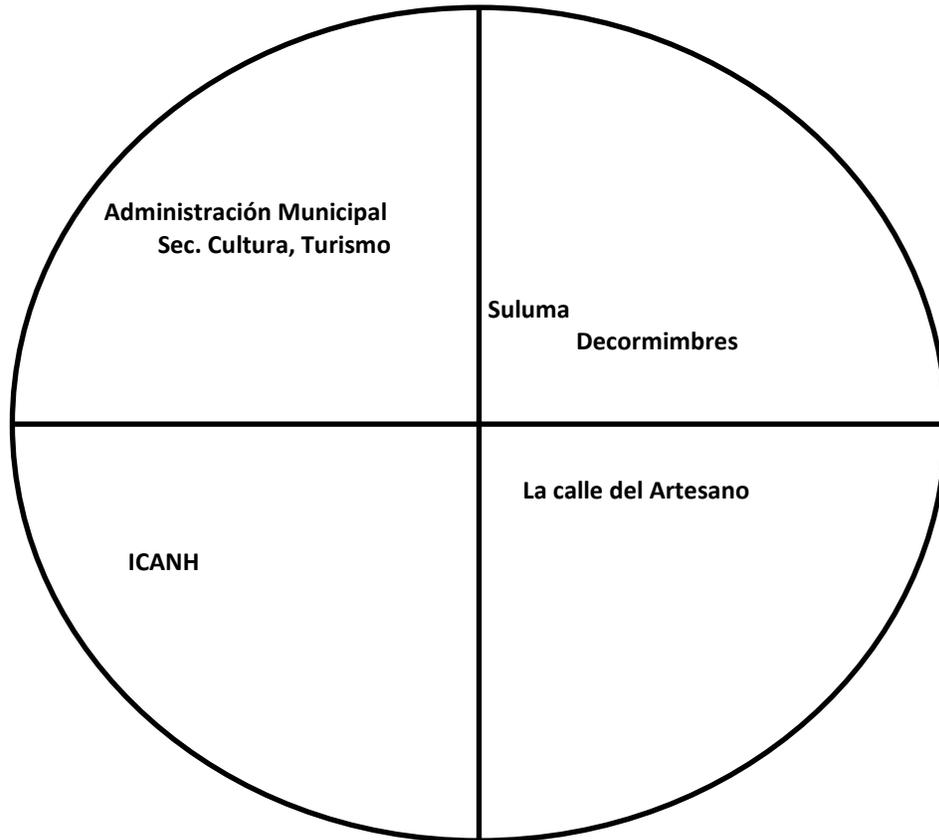


Reconocimiento de nuevos talleres. San Agustín. Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. 2015



Charla con el grupo Zuluma del parque arqueológico de San Agustín. Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. 2015

### 3.3.1. Actores de la red artesanal



En el municipio de San Agustín la Red de actores artesanales está conformada por dos asociaciones que como en el municipio de Pitalito recogen artesanos de diferentes oficios

Las asociaciones son. Decormimbres y Suluma.

La calle de los artesanos es sin duda un lugar clave ya que algunos de ellos tienen un espacio en este lugar para comercializar sus artesanías con los turistas que visitan el municipio. Lo que quieren los artesanos de este sector es que se le dé realmente espacio a la artesanía ya que hay algunos comercializadores que están en el lugar y afectan las ventas de los artesanos.

La administración municipal y con ella la Secretaría de Cultura y turismo, quienes manifiestan tener un contacto permanente con los artesanos y ayuda.

El ICANH Instituto Colombiano de Antropología e Historia hace parte también de esta red ya que son ellos quienes tienen a cargo el parque arqueológico sitio donde los artesanos de

Suluma comercializan sus artesanías en unas condiciones muy básicas y con algunos inconvenientes.

### **3.3.2. Estado actual de las organizaciones existentes**

- Fundación Decormimbres. Representante legal Segundo de Jesús Urbano.

Actualmente conformada por 25 socios de diferentes oficios artesanales (cestería, guadua, mimbre, bambú, bisutería) el presidente de esta fundación es una persona con liderazgo y reconocimiento en su municipio, es activo y trabaja en pro de la comunidad que representa, los integrantes de decormimbres tienen una comunicación relativamente buena, se reúnen cada dos meses para socializar las actividades que se adelantan como organización, trabajan en equipo, son participativos en las diferentes actividades que se realizan en el municipio. En este momento se encuentran haciendo gestiones para la compra de un lote para la fundación.

- Asociación Suluma. Representante Legal, Segundo Nativel Cerón

Actualmente conformada por 22 socios esta organización opera al interior del parque arqueológico donde comercializan sus artesanías, solo las que los miembros elaboran, no se revende nada de otras personas entre los oficios de este grupo se encuentran, la cerámica, el bambú. Están bien organizados, tienen buenos procesos de comunicación, actualmente quieren trabajar en un proyecto que les permita tener un lugar en buenas condiciones para comercializar ya que donde trabajan son carpas improvisadas que se ven afectadas por la lluvia y deben llevar y recoger todos los días sus productos.

### **3.3.3. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

### **3.3.4. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.3.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

Hay artesanos que pertenecen a organizaciones legalmente constituidas y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas.

### **3.3.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

### **3.3.7. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

En donde hay organizaciones existentes se miró la imagen corporativa; algunas agrupaciones no cuentan con ella. Se les orientó para crearla y se les motivo. Se revisó la forma como funciona la organización.

### 3.3.8. Asistencias técnicas

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedó claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

### **3.3.9. Artesanos entrevistados**

#### **Rubiela Burbano**

Artesana del oficio Bambú y tesorera de Decormimbres. Explico el proceso que se le da a la materia prima desde el corte hasta llegar al producto final. Fue beneficiaria del anterior proyecto de Artesanías de Colombia y enseñó la maquinaria que se le entregó. De 3 máquinas, solo está en funcionamiento una y las otras dos se dañaron. Hace su proceso de comercialización en las ciudades de Neiva, Bogotá, Cartagena y manifestó que frente a este proceso hay competencia desleal lo que ha obligado a bajar de precio sus productos para seguir comercializándolos. Frente a la materia prima mencionó que en San Agustín es escasa y que la trae de Acevedo.

#### **Segundo Urbano.**

Presidente de Decormimbres, artesano del oficio cestería. Decormimbres agrupa artesanos de diferentes oficios y que en la actualidad tienen 25 socios. Su taller también funciona como tienda y realiza ventas al por mayor y al detal. Los clientes que tiene los ha conseguido por su participación en ferias. Se destaca como uno de los líderes de la comunidad artesanal.

#### **Taller Latinoamérica**

Robert y su esposa Magnolia trabajan la madera y elaboran instrumentos musicales funcionales; su propósito es rescatar los instrumentos aborígenes haciéndole un tributo a los ancestros y a la cultura de la región. Robert desarrolló una técnica con elementos como carbón, azúcar, vidrio, polvo de ladrillo entre otros para realizar figuras en cuadros. Comenzó experimentando en los instrumentos que fabricaba haciéndoles apliques a los mismos. Han participado en Expoartesanías pero el año anterior tuvieron un inconveniente en el marco de la feria y perdieron interés en regresar. Afirman que las ferias son una muy buena vitrina comercial. Sus hijas conocen del oficio, el emprendimiento y el valor que le dan a su oficio como artesanos, es agradable ver con la pasión que hablan cuando comentan lo que saben hacer.

### **Taller Samboní**

Edgar Samboní, artesano del oficio talla en piedra, que aprendió de pequeño; hablo de las diferentes clases de piedras que se pueden encontrar para tallar. Trabaja en compañía de otro artesano en proyectos grandes. Comercializa por encargo y se dedica a labores como la albañilería cuando no tiene mucho que producir en su oficio.

### **Taller Libertejidos**

Listbina Becerra artesana del oficio tejido en fibra de plátano, comenta que hace 3 años presentó su proyecto al fondo emprender y fue aprobado; hoy tiene un taller con grandes telares con gran capacidad productiva. Su oficio ha sido transmitido de generación en generación. Ha participado en Expoartesanías donde encontró a uno de sus clientes más importantes, de la ciudad de Cali. Es una mujer emprendedora y enamorada de su oficio dice que le permite estar más cerca de su familia porque puede trabajar en casa. Es la artesana que tiene uno de los mejores procesos organizacionales y se destaca como una líder de la comunidad artesanal.

### **3.3.10. Gira Educativa a Filandia - Quindío**

Se realizó una gira educativa para las comunidades de artesanos trabajadores de tejidos del municipio de San Agustín y del corregimiento de La Jagua – Garzón a la comunidad de artesanos de Filandia en el departamento del Quindío, con asistencia de 3 artesanas de la Jagua y 3 artesanos de San Agustín.

Se visitaron varios talleres entre ellos el de una de las artesanas más reconocidas de la región, María Ácida Márquez, y de diferentes artesanos de la asociación de artesanos Filandia, en donde compartieron experiencias sobre técnicas de aprovechamiento de gran variedad de fibras en cestería, así como otros tipos de artículos que se derivaron después de la caída del mercado del café, lo que llevo a la innovación de líneas de productos.



Visita a los talleres de cesteros y tejedores en Filandia.

Asesoría y Acompañamiento del monitor del laboratorio de diseño del Quindío Alexis Avirama.

Se visitó el Museo del canasto, en donde se les explicó la tradición de las artesanías de Filandia, cestería trabajada con bejucos, pudiendo observar otra gran variedad de artesanías elaboradas a mano de muy buena calidad, contando con el acompañamiento del Enlace y el Monitor del Laboratorio del Quindío.

En la gira se visitaron algunos puntos comerciales de Armenia para realizar gestión comercial.

### 3.3.11. Gira Educativa a Tópaga - Boyacá

El objeto fue el intercambio de experiencias con talleres artesanales de talla en carbón de Tópaga, orientadas al mejoramiento de técnicas de producción y de manejo empresarial. A esta gira asistieron tres artesanos de la Comunidad de talladores en piedra de San Agustín.



### 3.3.12. Capacitación en cerámica

Se dictó un taller de cerámica con Jesús Antonio Arcos Ordoñez, con una duración de 64 horas, y asistencia promedio de 19 beneficiarios, orientado al procesamiento de pastas de altas temperaturas, entregando materiales como caolín, esmaltes, yeso, silicato, feldespato, cuarzo, pigmentos y juegos de columnas, entre otros.

Se reforzaron conocimientos sobre componentes y preparación de la pasta cerámica de alta temperatura. Se explicaron que son arcillas primarias y secundarias y se realizó la preparación de caolín de la región.



Colado de caolín. 2015



Pasta con formulaciones diferentes. 2015

Se explicaron los componentes y la preparación de la pasta cerámica dependiendo del objeto artesanal a modelar con la correspondiente formulación.



Modelado de placa - Placa terminada con engobe. 2015

Se explicaron los esmaltes plúmicos y alcalinos, así como su aplicación dependiendo del objeto a vidriar.



Placa pintada con engobe. Aplicación de engobe sobre placa 2015

Se explicó el manejo de la temperatura, la aplicación de esmaltes, la carga y la descarga del horno a gas.



Explicación de aplicación de esmalte Engobe para esmaltar. 2015



Piezas para esmaltar. 2015

### 3.3.13. Capacitación en marroquinería básica

Con la instructora Doris Angélica Quimbayo y con la participación de 22 beneficiarios, se dictó el Taller de capacitación en moldes en marroquinería básica para el fortalecimiento de las unidades productivas de tejeduría con fibras de plátano y fique

Se permitió la participación libre para cualquier persona que deseara manejar la técnica del trabajo en cuero, ya que se realiza con recursos y herramientas de fácil adquisición y manejo.

Se desarrolló el siguiente temario de marroquinería básica:

- Construcción, despiece y formas fundamentales de los bolsos
- Elaboración de moldes básicos para bolsos, dando la correspondiente explicación. Se realizaron ejercicios prácticos.
- Clasificación de terminados y cortes.
- Desbastado de los cueros.
- Manejo de herramienta y equipo
- Construcción de modelos
- Costuras en cuero y a mano.
- Acabados.





### 3.3.14. Experimentación en técnicas

Se realizaron experimentaciones en diferentes técnicas con varios talleres.

- Taller de cestería Decormimbres
- Grupo de tejedoras de Obando
- Taller de El Estrecho
- Taller Libertejidos
- Taller Macramé Arte
- Taller Manigua Mostacilla

Con el taller Decormimbres se realizaron algunos contenedores en bejucos con el propósito de involucrar tejidos en fique en ellos.



Trabajo en el taller Decormimbres. Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015.

En Obando con el grupo de tejedoras se montó un telar en hilo de plátano y se realizaron diferentes texturas con materiales llevados para tal fin, dejando tareas a partir de las experimentaciones realizadas.



Trabajo grupal experimental y primeros resultados. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, centro poblado de Obando, 2015.

Con el taller de El Estrecho, se trabajaron experimentos en crochet y se inició la implementación de cintas en cuero para los bolsos.



Trabajo experimental y primeros resultados. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, Estrecho, 2015.

En el taller de Libertejidos se realizaron experimentaciones técnicas en telar vertical con fibra de plátano e hilo de plátano y diferentes materiales que se llevaron



Trabajo experimental Libertejidos. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

Se desarrollaron nuevos tejidos mediante la mezcla del plátano con otros hilos industriales metalizados, lo que llevó a una innovación en texturas enriquecidas para la producción de: Caminos de mesa, bolsas y tejidos para cojines



Muestras terminadas de experimentaciones con artesanos de San Agustín. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

Con el taller de Macramé Arte, se inició trabajo del macramé en tres dimensiones y relieves para desarrollar una línea de bisutería y/o aplicaciones para los sombreros de Suaza.



Trabajo experimental Macramé arte. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

Con el taller de Manigua Mostacilla se desarrollaron algunos tejidos a manera de cintas para llevar a los sombreros de Suaza y revisar el comportamiento de los dos materiales.



Trabajo experimental Manigua Mostacilla. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

Se realizó la entrega de equipos para los talleres de tintura con tintes industriales con tres grupos artesanales con las correspondientes asistencias técnicas para la aplicación de colorantes directos para figue y plátano Este taller se dio tanto para las artesanas de El Estrecho, Obando y San Agustín. (grupos de Libertejidos, El Estrecho y Obando)



Taller de Tintes. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

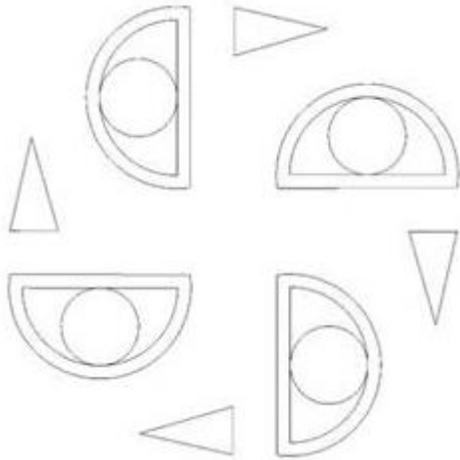
Se adelantaron otras propuestas en plátano como contenedores en crochet y bordes para contenedores en bejuco y la fusión de textiles con acabados en cuero, obteniendo propuestas en diseño de manijas en cuero para tejidos con plátano.

Por otra parte, también se trabajaron algunas nuevas propuestas en cestería en bejucos, macramé y tejidos en chaquira, que se presentan en las fichas de producto.



Muestras terminadas de experimentaciones. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. San Agustín, 2015

Se realizó la siguiente propuesta gráfica para ser aplicada a un Wall art en cerámica



### 3.3.15. Productos desarrollados

El municipio de San Agustín tiene una claro referente artesanal en la talla en piedra con su conexión directa con la estatuaria de la cultura Agustiniense. Para los nuevos diseños se mantuvo la conexión pero con un concepto mucho más contemporáneo y teniendo en cuenta nuevas funciones y estética.

Junto a la talla en piedra también se tiene la cestería en bejuco tradicional, que cada vez se trabaja menos al no tener un mercado definido, la alfarería y algunos trabajos en bambú.

Para el municipio se propusieron las siguientes líneas

- Pocillos para café.
- Solitarios en piedra
- Cestos doble pared para luminarias.
- Jarrones en arcilla, decoración estatuaria agustiniana
- Parrillas en lajas de piedra.
- Fuentes en piedra



Edgar Samboni. Seguimiento a producción de nuevas líneas. Solitarios en Piedra. San Agustín. Foto Jairo Andrés Rodríguez. 2015



Julián Díaz. Desarrollo de nuevos productos. Pitalito. Foto Jairo Andrés Rodríguez.



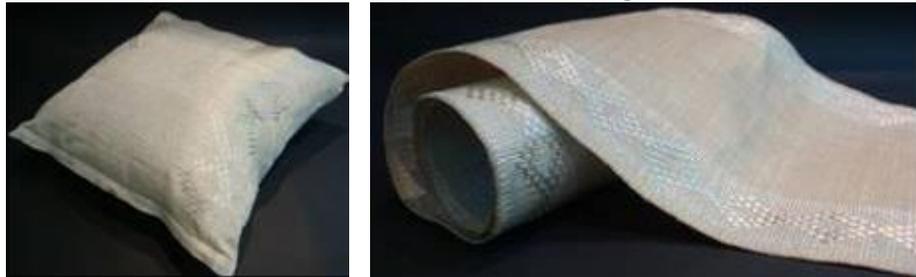
Segundo Urbano. . Seguimiento producción para Expoartesanías 2015. Lámparas led en bejuco. San Agustín. Foto Jairo Andrés Rodríguez.



Janet Muñoz. Seguimiento producción para Expoartesanías 2015. Parrilla en piedra. San Agustín. Foto Jairo Andrés Rodríguez.



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia.  
Maestra Artesana: Rosario Becerra. San Agustín, 2015



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia  
Maestra Artesana: Listbina Becerra. San Agustín, 2015



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia  
Maestras Artesanas: Listbina Becerra y Rosa Ordoñez. San Agustín, 2015



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia  
Maestras Artesanas: María Nelly Jóven y Claudia Valderrama. San Agustín, 2015



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia  
Maestro Artesano: Segundo Jesús Urbano. San Agustín de 2015

### 3.3.16. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC

Con el objetivo de promover el aprovechamiento y uso de las herramientas tecnológicas para la promoción artesanal del Huila en medios virtuales, se realizó la capacitación de nueve artesanos en competencias básicas en TICs, con una intensidad de 20 horas, desarrollando los siguientes contenidos:

- Introducción a las TIC: El computador -Teléfonos celulares
- Internet -Documentos de texto, hojas de cálculo y presentaciones
- Otros dispositivos -Presentaciones - Multimedia
- Multimedia -Correo electrónico -YouTube y redes sociales
- YouTube y redes sociales - promocionan e interactuando



### 3.3.17. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

Se identificaron las características de los productos a los que se les puede dar un enfoque comercial y la capacidad productiva de la oferta artesanal del municipio para plantear estrategias en cuanto a precio, distribución y promoción que les permitan identificar mercado objetivo para sus artesanías, con potencial comercializador a nivel local, regional y nacional. Se complementó A con temas importantes para desempeñar la labor comercial y productiva como la introducción de un mejoramiento en la sostenibilidad de las materias primas, la incursión en eventos que promuevan el sector artesanal y la concientización sobre el comercio justo. Los artesanos pusieron expusieron las problemáticas que les afectan en temas de comercialización, materias primas y competencia desleal.



San Agustín. Alexandra Jaramillo 2015

Se encontró potencial comercializador en la mayoría de los productos, identificando las características particulares de cada uno. Enfocados en oficios diferentes, se logró acercamiento con 5 espacios en oficios de bambú, cestería, talla en piedra, pintura en distintas técnicas y telar en fibra de plátano, identificando fortalezas y problemáticas en

cada uno especialmente en materias primas, con un punto álgido relacionado con la comercialización en el municipio por la fuerte presencia de comercializadores.

Se encuentra un gran potencial a nivel turístico que permitiría hacer alianzas con el sector artesanal y se plantea la posibilidad de dos estrategias comerciales: una apuesta de vitrinismo en los hoteles y restaurantes y la implementación de una tienda artesanal al interior del parque arqueológico de San Agustín. El parque opera la tienda de la asociación de artesanos Zuluma, que no ha obtenido los resultados que se esperaban aunque lleva más de 10 años en funcionamiento. Los problemas se deben a la falta de diseño y recursos para invertir en un buen inventario.



San Agustín. Alexandra Jaramillo 2015

En Obando se evidencio una fuerte problemática frente a la materia prima para hilar fibra de plátano, ya que no hay producción en la zona y la están trayendo de otros departamentos como Cauca. A nivel de comercialización algunas artesanas venden por encargo y cantidades mínimas, no están asociadas.



Obando. Alexandra Jaramillo 2015

En el tema de comercio justo se evidencio una fuerte problemática por la intervención de intermediarios para poder llevar a cabo los procesos de comercialización. La mayoría de los artesanos en este municipio opta por participar en ferias para poder llegar al cliente

final y así obtener reconocimiento y una mayor retribución económica al momento de la venta de igual forma promocionar sus productos de forma más directa.

En los talleres se identificaron procesos adelantados desde hace 15 años o más, en su mayoría todos los oficios están orientados a artículos utilitarios, decorativos, instrumentos musicales, textiles y de moda. En 5 de los talleres visitados se encuentran procesos de comercialización con tiendas establecidas en la calle de los artesanos, los artesanos dueños de estos establecimientos comentaron un poco acerca de que tan fluidas son las ventas y cuál es su nicho de mercado. El turismo que hay en el municipio debido a los lugares de interés cultural que lo rodean hace que se preste para lograr una comercialización fluida. En algunos casos se encuentran empresas constituidas a nivel pyme con imagen corporativa, y registros, los artesanos solicitaron información sobre registros de marca y sello de calidad hecho a mano de acuerdo al componente de comercio justo

Se logró fortalecer los procesos de negociación y participación ferial de los artesanos del municipio, ya que en este particularmente se adelantan varios espacios y actividades comerciales. Así mismo se asesoró a los artesanos que asistirán a Expoartesanías por parte del laboratorio y también de forma independiente, revisando los procesos de exhibición, negociación y pos venta, de igual forma a los artesanos que tienen tienda artesanal y que solicitaron asesoría en exhibición. En la vereda de Obando se trabajó en temas de negociación con clientes ya que sus procesos comerciales se limitan a la tienda del parque arqueológico de Obando.

Estrategia para impulsar los productos identificados con potencial comercial:

Asociación Zuluma de San Agustín que comercializa en el parque de San Agustín. Los artesanos contaron acerca de cómo ha sido todo el proceso desde antes de la conformación de la asociación hasta hoy, cual ha sido la ayuda que el ICANH como ente encargado del parque les ha brindado y cuál es el futuro en cuanto a mejoramiento de la infraestructura y de los procesos que se quieren realizar. EL señor Nelson Muñoz, Presidente de la Asociación explico cómo se da el proceso de comercialización en las casetas instaladas a la entrada del parque y en qué consisten los procesos de readecuación de la infraestructura. Además de los antecedentes de la conformación de la asociación y como ha ido creciendo y logrando mejoras a lo largo de los 25 años que tiene de haberse conformado.

Isidro Ortega, administrador del parque arqueológico, comento acerca de cuál es el proceso de readecuación que quieren lograr desde el ICANH para el espacio comercial del parque, que actualmente está dado en sesión a la asociación de artesanos Zuluma. El espacio queda a la entrada del parque, y está instalado en casetas levantadas con palos y poli sombras. El ICANH contrato a un arquitecto que se encargó de hacer un diseño de

infraestructura que conservara varios lineamientos arquitectónicos como utilización de materiales guadua y teja de barro, la propuesta aún está en estudio, así mismo el ICANH cuenta con un parte de los recursos. El señor Isidro insta a realizar alianza entre otro ente gubernamental y el ICANH para lograr conseguir los recursos completos para que el proyecto se pueda terminar. El inicio de la obra está previsto para los primeros meses del próximo año. En la reunión también participo el Diseñador del proyecto Jairo Rodríguez, quien propuso realizar un montaje de talleres demostrativos en el parque para mostrar a los turistas como se llevan a cabo los trabajos artesanales de las réplicas de la estatuaria de San Agustín y promocionar las artesanías del municipio. El señor Isidro invito al laboratorio a continuar con el proceso de rediseño de los productos ya que en el tiempo que los artesanos de Zuluma llevan trabajando como productores comercializadores ene l parque siempre se han visto los mismos productos sin ninguna mejora o innovación.

### 3.4. Suaza

Se encontraron oficios artesanales como el tejido en iraca, cacho, totumo y tejido. Casi ninguna artesana realiza completo el proceso del sombrero. Hay dos señores hacen el terminado, uno manual y el otro con prensa; él es quien compra la mayor cantidad de sombreros a las artesanas de los tres municipios y tiene un proceso de empresa y comercialización muy bien estructurado.

Actualmente existen en el municipio la asociación Arte Suaza que reúne a 60 artesanos y la pre cooperativa Valle del Suaza integrada actualmente por 17 artesanos, el propósito de esta pre cooperativa es vincular artesanos de los 3 municipios que se dedican a trabajar en la elaboración del sombrero. Se observó el oficio de sombrerería con menor fuerza productiva que en Acevedo, no solo porque el municipio posee cerca de la mitad de población que Acevedo, sino porque las artesanas manifiestan que son pocas las personas que desean continuar con el oficio.



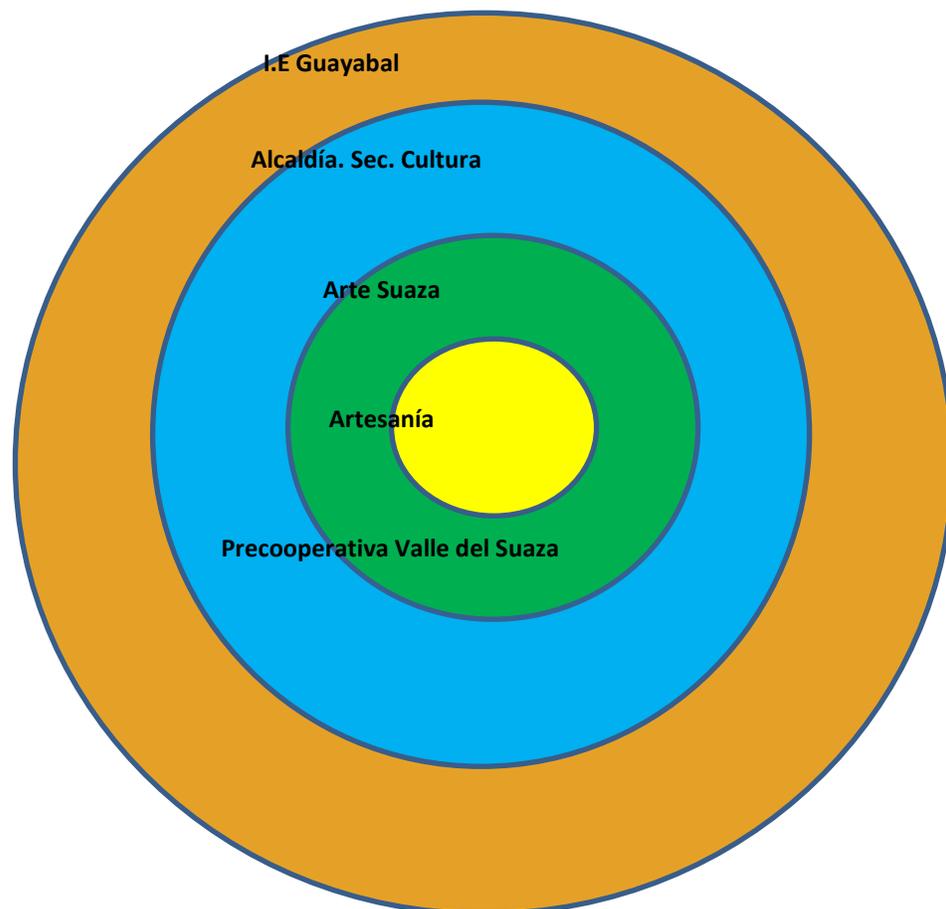
Sombrero tradicional con calados. Vereda Guayabal Suaza, 2015  
Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia.

En este municipio se destaca también la presencia desde hace muchos años de almacenes dedicados a la comercialización del sombrero de Suaza, entre ellos “La casa del sombrero suaceño” del señor Gerardo Hurtado, cuya familia cuenta con un proceso de comercialización muy bien estructurado, constituido como empresa, maneja buen vitrinismo, tiene etiqueta y empaque. Da muy buen terminado a los sombreros con la maquina prensadora que tiene. Los precios de venta van desde 300 mil a un millón de pesos por sombrero. Es quien compra la mayor parte de producción de los sombreros de la región y participa activamente en ferias regionales nacionales e internacionales.



Almacén de venta del sombrero Suaza. Foto Claudia Helena González V. Suaza, 2015  
Artesanías de Colombia.

### 3.4.1. Actores de la red artesanal



Los actores que intervienen en la red artesanal del municipio de Suaza son la Asociación Arte Suaza y la Precooperativa Valle del Suaza que se creó con el objetivo de administrar

la denominación de Origen del Sombrero Suaza. Está conformada por artesanos de los municipios de Suaza y Guadalupe. La administración municipal y el colegio de Guayabal ya que uno de sus docentes lleva a cabo un proceso de resiembra de Iraca con sus estudiantes fomentando así la importancia de no dejar acabar la materia prima.



Socialización proyecto. Suaza 2015. Foto Claudia Helena González V.

### 3.4.2. Estado actual de las organizaciones existentes

- Arte Suaza. Representante Legal, Adiola Rodríguez Riaños

Arte Suaza recoge artesanas tejedoras del casco urbano de Suaza y del corregimiento de Guayabal. Aunque hay una junta y cargos asignados las artesanas manifiestan no tener ni voz ni voto a la hora de tomar decisiones, comentan que todo lo maneja la representante legal que no es artesana pero que se está beneficiando actualmente de un proyecto del Sena. Algunas artesanas manifiestan que la señora Adiola no es artesana, que apenas está aprendiendo a tejer pero que se valió de ellas para hacerlas pasar como aprendices y de esta forma poder obtener el convenio con el Sena. En este momento esas artesanas se encuentran haciendo vueltas legales para poder esclarecer la situación ya que ellas fueron “utilizadas” y la que se está beneficiando con el dinero que recibe del Sena es esta señora comenta una artesana.

- Precooperativa Valle del Suaza. Representante Legal, Gerardo Hurtado

Por su parte la precooperativa fue creada para el proceso de denominación de origen y su representante legal es el señor Gerardo, aquí tampoco se han visto procesos y no se reúnen ni se comunican fácil ya que la persona que la representa legalmente vive viajando de feria en feria para hacer el proceso de comercialización del sombrero. Algunas artesanas de potreros dicen que ellas hacen parte de esta organización pero que no saben nunca nada de la misma.

### **3.4.3. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

Se pudo determinar que existe organización legalmente constituida y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas

### **3.4.4. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.4.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

### **3.4.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a

su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

#### **3.4.7. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

En donde hay organizaciones existentes se miró la imagen corporativa; algunas agrupaciones no cuentan con ella. Se les orientó para crearla y se les motivo. Se revisó la forma como funciona la organización.

#### **3.4.8. Asistencias técnicas**

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedó claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para

mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

Se pudo evidenciar desmotivación y conformismo en las artesanas. No saben hacer el terminado del sombrero y venden los sombreros a comercializadores. Las artesanas jóvenes están más dispuestas a mejorar la situación que las mayores. Reciben cursos por parte del Sena. Frente a la materia prima un docente está adelantando un proceso de siembra con los estudiantes.

#### **3.4.9. Entrevista a artesanos**

##### **Taller Arte Suaza**

Adiela Rodríguez artesana es instructora del Sena y dicta cursos de tejido. Comentó acerca de la problemática en torno al sombrero y la competencia desleal que se ve en la región. No está de acuerdo con que el sombrero que elaboran las artesanas sea pagado a un precio tan inferior para ser vendido en un valor mucho más alto. El proceso de comercialización lo realiza por encargos y en ferias. No vende sombreros a comercializadores.

#### **3.4.10. Gira Educativa a Sandoná – Nariño**

Realizada en noviembre para realizar el intercambio de experiencias con la comunidad de tejedores de sombrero en iraca del municipio de Sandoná, Nariño, orientada al mejoramiento de técnicas de producción y de manejo empresarial, con asistencia de 3 artesanas de este municipio, dos de Acevedo y una de Guadalupe. Se visitaron los talleres Artesanías Juanita, Cooperativa Coofa, Tejeiraca, Almacén Anna y otros talleres de artesanos tejedores independientes.

Los artesanos de Sandoná les relatan su inicio en el oficio artesanal, que generalmente se da por tradición familiar, así como la importancia de apoyos recibidos por las instituciones como el Sena y Artesanías de Colombia. A nivel organizativo algunos son grupos familiares, otras asociaciones o cooperativas, algunas de las cuales están legalmente constituidos desde el año 2004 (con aproximadamente 60 artesanos entre niños, jóvenes y adultos) para el caso de Artesanías Juanita.

Los artesanos de Sandoná comparten con los visitantes sus experiencias de comercialización por ejemplo en el caso de Juanita que llevó sus productos a Estados Unidos en donde tuvo oportunidad de exponerlos y relatar sus experiencias como artesana con su técnica de tejeduría en iraca, con una tradición de más de cien años, comentando que le gusta compartir los temas que conforman la tejeduría en iraca para que no se pierdan los saberes. Destacan la importancia de ser líderes con acciones de enseñanza a las nuevas generaciones. Algunos artesanos han centrado su vida en el trabajo de la tejeduría.

Se visitó a la señora Ana Julia Guerrero, artesana reconocida en Neiva por ser participante en el Encuentro Departamental de Artesanos con los productos de Sandoná. Tiene un papel importante en la comercialización de productos en iraca, a través de ferias y de su almacén, con la venta de sus productos y los de artesanos independientes.

Se visitó el taller del señor Benito Meliso quien realiza acabado del sombrero, aplicándolo a tres sombreros de Acevedo. El resultado en pocos minutos fue de sombreros con un

excelente acabado por un costo de quinientos pesos. Los artesanos visitantes concluyeron que la ayuda de las máquinas sería una gran opción para bajar los costos del sombrero Suaza y permitiría la agilidad de los procesos en la producción.



Taller de Benito Meliso. Demostración de acabado del sombrero en máquina. 2015

Se visitó la Cooperativa que asocia a mujeres artesanas de Sandoná, en donde se les cuenta la historia de la organización que empezó con 56 mujeres rurales desde hace 27 años. Se les hace énfasis en la importancia de liderar proyectos con organizaciones a nivel nacional e internacional, para gestionar recursos, enfatizando el compromiso de la junta directiva para ejercer el sostenimiento organizativo y económico así como de los miembros con un aporte social en dinero o especie. Su formación en el oficio y organización les ha dado la oportunidad de participar en ferias de Bolivia, Perú y Venezuela. Señala que si bien la tradición es muy importante, hay que buscar innovar para atender las exigencias del público y la moda cambiante.

La cooperativa se capacitó con una organización interamericana y obtuvo ayuda para la compra de la sede y de su equipo con apoyo en especie del Ministerio de Industria y Turismo y del IFI. Enfatizaron sobre la importancia de transmitir la tradición a los hijos. Compra a socios y a artesanos independientes. Los artesanos huilenses escucharon las experiencias y observaron la disposición de los productos en el almacén de la cooperativa.

En el taller de Tejeiraca de Carlos Delgado se trataron temas organizativos y referidos a las técnicas propias de la tejeduría y de artículos que llevarían a Expoartesanías.

#### **3.4.11. Capacitación en tejidos y acabados para sombrería fina (Guayabal)**

Con 12 beneficiarios, a cargo de la instructora María Elena Muñoz Duarte, se dictaron 60 horas sobre todos los pasos para la obtención de la calidad que se requiere para la finura del sombrero en un alto nivel.

Se inició el taller con el proceso de selección de la materia prima (iraca seleccionada), el inicio del tejido con la elaboración de las primeras puntadas y la distribución de hebras en los crecidos. Se enseñó a realizar en forma correcta y sin defecto el añadido y cambio de hebras. Se trabajó en variación de tejidos y en la elaboración del cordón y los remates para el sombrero logrando como resultado la sombrerería fina que es la que define las calidades de este sombrero.



Muestra especial de sombrero suaza. Neiva 2015

### 3.4.12. Capacitación en tallaje de sombreros

Se llevó a la comunidad la investigación en tallas de sombreros a nivel internacional y se entregó a cada artesana participante la información para que todas inicien el manejo del lenguaje técnico en las tallas, así como socializar que las medidas en muchos casos de ventas por internet a nivel internacional, se manejan en tallas genéricas, como lo son: S-M-L-XL.



Capacitación en Tallas de Sombreros. Suaza, 2015. Fotos Claudia Helena González – Artesanías de Colombia



Explicación de nuevos diseños, tallas internacionales y procesos de tejidos en Ecuador. Suaza, 2015

Para el desarrollo de nuevos diseños, se tomaron dos tipos de sombreros que no se realizan en la zona para desarrollar modelos para otros mercados, pues ellos ya comercializan los que producen.

### 3.4.13. Taller de tendencias

La presentación en tendencias que se llevó a la comunidad fue entregada por Artesanías de Colombia y se presentaron apartes de la misma de acuerdo con la comunidad.



Tendencias Guayabal – Suaza. 2015

#### 3.4.14. Jornada de experimentación

Se adelantó una jornada de experimentación en los acabados del sombrero y el trabajo con otros hilos para el tejido. Se consideró pertinente hacer el ejercicio con pocas personas expertas para de acuerdo con los resultados, generalizar los mejores logros obtenidos y omitir las fallas. Se dieron a conocer en todos los municipios los ejercicios que se realizarían para socializar los resultados.

A nivel experimental se tomaron tres aspectos a trabajar:

- Experimentación en nuevos tafiletos para los sombreros.
- Tejidos con iraca e hilos metalizados.
- Cintas para sombreros en materiales diferentes a la iraca.



Artisanos de Suaza en experimentaciones técnicas de tejidos y tafiletos. Suaza, vereda Guayabal.  
Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. 2015



Pruebas de tafilete y tejidos experimentales. Suaza, vereda Guayabal 2015  
Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia.

Se realizó un taller de tinturado para el cual se entregaron equipos e insumos



Entrega al grupo de Guayabal de elementos para el taller de experimentación en tintes. Suaza, 2015.

#### **3.4.15. Producción de nuevos diseños:**

Se desarrollaron las propuestas en diseño con nuevas formas para la región y en algunos casos, cambiando la cinta en iraca por cintas tejidas en mostacillas. En cuanto al mejoramiento técnico, se adelantó la experimentación y factura final de nuevos tafiletos para los sombreros elegantes, queriendo iniciar el camino para que olviden los tafiletos plásticos que le restan finura a un sombrero tan costoso.

Se realizó el seguimiento a la producción de los sombreros y se adelantó el terminado con nuevas cintas de tafilete y cintas en chaquiras como adornos.



Entrega de nuevos diseños de sombrero. Fotos Iván Hernández - Claudia Helena González Artesanías de Colombia. Suaza, 2015.

Se desarrollaron las propuestas en diseño con nuevas formas para la región y en algunos casos cambiando la cinta en iraca por cintas tejidas en mostacillas. En cuanto al mejoramiento técnico, se adelantó la experimentación y factura final de nuevos tafiletos para los sombreros elegantes, queriendo iniciar el camino para que olviden los tafiletos plásticos que le restan finura a un sombrero tan costoso.



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. Maestros Artesanos: Marleny Toledo, Antonio y Muñoz Celvina de Castro. Suaza, 2015



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. Maestras Artesanas: Marleny Toledo, María Elena Muñoz y Blanca Toledo. Suaza, 2015

### 3.4.16. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

Se identificó el desarrollo de oficios como la tejeduría en palma de Iraca, Cacho, totumo y tejido. Hay una asociación Artesuaza y una precooperativa fundada a raíz de la denominación de origen que se le otorgo al sombrero.



Existe una problemática muy fuerte con el sombrero Suaceño, ya que los artesanos no realizan el proceso de terminado del sombrero y solo una persona lo hace con golpeo y dándole la forma con maquina prensadora, lo que dificulta un proceso de comercialización directa de los artesanos tejedores al cliente final. La persona que realiza el proceso de terminado del sombrero es quien compra la mayor cantidad de sombreros de la región y tiene un proceso de comercialización adelantado y muy estructurado, con empresa conformada, tienda artesanal y una activa y relevante participación ferial.

Los artesanos manifestaron inconformismo por los precios que los distribuidores y comercializadores les pagan por el sombrero pero mientras ellos no terminen el sombrero será difícil lograr una comercialización directa al cliente final y necesitaran de intermediarios, se mostraron apáticos a aprender las técnicas de acabados.

Se evidencio un ambiente complejo, con fracturas sociales y gremiales entre los artesanos a raíz de los procesos de comercialización que existen, una división fuerte entre artesanos y distribuidor, además de una desmotivación total tanto por mejorar la calidad en el proceso, transferir el conocimiento a nuevas generaciones y preocuparse por el proceso de resiembra en la materia prima. Con las tejedoras de guayabal se identificó como mejor canal de comercialización los intermediarios comercializadores del municipio de Suaza, ya que ellas no realizan la terminación del sombrero, a pesar de la situación son conscientes de que el pago por el producto es muy bajo, pero se considera como su único recurso, ya que no están dispuestas a aprender a dar los acabados debido al proceso desgastante que implica.

Manifestaron que por parte de la administración municipal no reciben un apoyo adecuado como artesanos. Está conformado un espacio creado desde la gobernación y la alcaldía para darle promoción al Sombrero Suaceño y brindar talleres sobre la elaboración, pero los artesanos manifestaron que más allá de tener objetos alusivos a esta artesanía, opera más como el espacio cultural del municipio.

La Asociación Artesuaza, ha participado en ferias regionales, en visita al taller, la presidenta nos contó que por motivos de calidad es muy difícil lograr comercializar sombreros de cada una de las artesanas, por esta razón al momento de hacer un balance de lo ocurrido en feria muchas pierden el entusiasmo y en vez de buscar soluciones para mejorar, siguen haciendo el mismo trabajo con baja calidad o se dedican a otros oficios.

Se hizo énfasis a los artesanos en que la participación en feria es la mejor forma de lograr promocionarse y llegar al cliente final para concretar procesos de negociación. Se identifica que hay un artesano que tiene procesos feriales fluidos, aunque debido a temas de comercio justo y competencia desleal se está debilitando su proceso de comercialización afectando a las artesanas que tiene como proveedoras.

#### **3.4.17. Capacitación en denominación de origen del Sombrero de Suaza**

Se realizaron reuniones en la cabecera de Suaza y en el centro poblado de Guayabal para tratar el tema de denominación de origen con el experto en propiedad intelectual de Artesanías de Colombia.





Capacitación en denominación de origen del Sombrero de Suaza en Guayabal y cabecera. Suaza Fotos  
Claudia Helena González. 2015

### 3.5. Guadalupe

En Guadalupe la actividad se realizó en la vereda de Potrerillos donde se evidenció el trabajo dedicado de muchas artesanas alrededor del sombrero Suaza, siendo el oficio una labor de ingreso permanente para la gran mayoría de las familias. Se indicó que en la cabera las artesanas no realizaban el oficio. No obstante, también se hizo una labor de ubicación de las artesanas en la vereda de Los Cauchos por la tradición que se conocía en esta vereda para la realización de sombreros.

El municipio de Guadalupe no cuenta con asociación a los cuales se puedan vincular los artesanos. Algunas artesanas de este municipio se encuentran asociadas a la precooperativa Valle del Suaza. Si bien no están agremiadas, las artesanas se ayudan unas a otras y trabajan en equipo.

Se observó el trabajo conjunto para tejer un sombrero Suaza, aspecto que para algunas artesanas es difícil dado que la tensión en tejer varía de una persona a otra y algunas artesanas manifiestan que la calidad no puede ser igual cuando intervienen en el tejido dos o más personas.



Artesanas de Potrerillos tejiendo al tiempo un sombrero Suaza.  
Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. Guadalupe, 2015.

No todas las tejedoras terminan el sombrero. Hay un comercializador que es quien hace el proceso de terminado de forma manual, a él le venden algunas tejedoras de Guadalupe, y de la vereda de Potrerillos. No le venden al comercializador de Suaza, tienen claro que se debe competir con calidad. La mayoría de sus ventas son por encargos.

Las artesanas manifestaron que no habían diligenciado encuestas del sistema de información estadístico de la actividad artesanal por lo cual se levantó la información aunque no se tenía prevista la actividad, pues en el municipio solo se tenía en línea base dos artesanas de la vereda Los Cauchos.



Reunión encuestas en la vereda Potrerillos - Guadalupe. 2015  
Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia.

### **3.5.1. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

### **3.5.2. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.5.3. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

Hay artesanos que no hacen parte de ninguna organización y algunos trabajan por su lado lo que dificulta que puedan obtener ayudas, llegando a sentirse solos y abandonados. Se da también el caso de los que pertenecen a organizaciones legalmente constituidas y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas. Finalmente hay organizaciones que no funcionan como debería de ser ya que los integrantes están muy dispersos y dejan solos a los líderes o representantes legales. En estos casos falta trabajo en equipo y sentido de pertenencia.

#### **3.5.4. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

#### **3.5.5. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

En donde hay organizaciones existentes se miró la imagen corporativa; algunas agrupaciones no cuentan con ella. Se les orientó para crearla y se les motivo. Se revisó la forma como funciona la organización.

#### **3.5.6. Asistencias técnicas**

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando

realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedo claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

Las artesanas manifestaron preocupación que tienen frente a la escasez de la materia prima, de igual forma se les invitó a la siembra y más ella que tienen el espacio para hacerlo. Frente al proceso de comercialización lo realizan a los intermediarios ya que ellas no saben hacer el terminado de su producto, le venden sus sombreros al Isidro Cruz y a Gerardo Hurtado. Son conscientes que deben mejorar su técnica y propusieron que se les dicte un curso para aprender el terminado de sus sombreros. Están motivadas y quieren trabajar en el mejoramiento de la técnica. Saben que tienen falencias pero están dispuestas al cambio.

### **3.5.7. Entrevista a artesanos**

#### **Ana Jiménez**

Artesana tejedora, quien mostró y explicó el proceso del golpeo del sombrero y la forma en la que se le da la forma para el acabado final. Su forma de comercialización es por encargo. Tiene una organización que a nivel familiar tienen en torno al oficio de la tejeduría, en donde los hermanos tienen la responsabilidad de comercializar los productos que ellas tejen y terminan, en los mercados locales de los municipios aledaños.

#### **Beatriz Tejada**

Artesana tejedora quien mostró y explicó cómo se inicia un sombrero y como se debe hacer el plato, la forma en la que se debe poner la paja porque ella tiene un derecho y un revés y también cómo se debe añadir la paja. Ella aprendió el oficio viendo tejer a su mamá y a otras artesanas y vende sus productos por encargo.

#### **Cecilia Lozada**

Elabora productos en totumo y calabazo utilitarios y decorativos. Explicó cómo se inmuniza la materia prima y también como realiza diferentes cortes para lograr los resultados finales en su producto. . Tiene una vitrina comercial.

### **3.5.8. Gira Educativa a Sandoná - Nariño**

Realizada en noviembre para realizar el intercambio de experiencias con la comunidad de tejedores de sombrero en iraca del municipio de Sandoná, Nariño, orientada al mejoramiento de técnicas de producción y de manejo empresarial, con asistencia de 3 artesanas de este municipio, dos de Acevedo y una de Guadalupe.

Se visitaron los talleres Artesanías Juanita, Cooperativa Coofa, Tejeiraca, Almacén Anna y otros talleres de artesanos tejedores independientes.



Almacén de la artesana Ana Julia Guerrero. - Cooperativa de mujeres tejedoras Coofa.2015

Ver el desarrollo de la gira en la Gira educativa en el municipio de Suaza.

### 3.5.9. Capacitación técnica golpeado manual del sombrero

Dictada por el artesano Antonio María Muñoz Duarte, con una intensidad de 40 horas. Con una asistencia de 8 beneficiarios. Para esta actividad se entregaron 6 palos de golpeo, 6 golpeadores, 6 hormas para tallar, 13 hormas de nuevos modelos y cintas tafiletos en iraca.



Teniendo en cuenta las diferentes formas del sombrero y la calidad del tejido, se explicó de forma práctica con demostración, el uso de los elementos de golpeo, aplicado sobre sombrero y cinta de iraca. Se explicó el proceso de despistar o despajar el sombrero.



A continuación se demostró el doblado para comenzar a golpear de manera que los participantes aprendieran correctamente a dar el doble por cada lado, plato y cordón, a hacer los quiebres centrales, el tallado del sombrero, hacer el doblado de cordón, en diferentes formas. Así mismo se explicó la colocación de cintas y tafiletos, para todo lo cual se utilizaron las materias primas recibidas de Artesanías de Colombia con lo cual se logró realizar con éxito la capacitación brindada. Se espera que los artesanos practiquen el paso a paso descrito.

#### **3.5.10. Capacitación en tejidos calados para sombrero suaza**

En la vereda de Potrerillos, con la maestra artesana Marleny Toledo se desarrolló la capacitación dictada a 16 participantes, orientada a enseñar los calados en la sombrerería, que se caracterizan por ser utilizados para el sombrero femenino, al igual que las cintas que adornan al sombrero en la copa y son de una belleza particular. Se logró que las artesanas aprendieran a desarrollar la habilidad para el manejo y manipulación del tejido calado.



Se inició la capacitación con el proceso de vuelta sencilla, luego se enseñó a realizar la vuelta doble. Se realizó la totalidad del tejido del calado aplicado en los sombreros, para las asistentes que están adelantadas.

Se hizo el proceso primario con muestras de cinta para sombrero, para los principiantes.

### 3.5.11. Capacitación en tallaje de sombreros

Se realizó la transferencia de las tallas. Se les llevó la documentación de la investigación en tallas y medidas técnicas de sombreros que son utilizadas en diferentes partes del mundo para que identificaran el manejo del tallaje a nivel internacional y compararan con respecto al que ellas manejan. Se entregó a cada artesana participante la información para que todas inicien el manejo del lenguaje técnico en las tallas, y que puedan socializar las medidas que aplican en muchos casos de ventas por internet a nivel internacional, con tallas genéricas: S-M-L-XL.



Capacitación en Tallas de Sombreros. Guadalupe, 2015. Fotos Claudia Helena González – Artesanías de Colombia



Asesoría técnica para transferir tallas de sombreros y nuevos modelos en sombreros.  
Foto Claudia Helena González - Artesanías de Colombia. Guadalupe, 2015

### 3.5.12. Línea y colección de productos y el rol del diseñador

Charla dictada a las artesanas de los oficios del área de textiles, con base en el material de Artesanías de Colombia con conceptos de líneas de producto y colección; arte, artesanía y manualidad, y explicar en las comunidades el papel que desempeña un asesor en las comunidades artesanas y la función que cumple en diseño en los productos artesanales con el propósito de no dar cabida a interpretaciones erróneas sobre el rol de diseñador.

Se desarrollaron las propuestas en diseño con nuevas formas para la región y en algunos casos, cambiando la cinta en iraca por cintas tejidas en mostacillas. En cuanto el mejoramiento técnico, se adelantó la experimentación y factura final de nuevos tafiletos para los sombreros elegantes, queriendo iniciar el camino para que olviden los tafiletos plásticos que le restan finura a un sombrero tan costoso.

### 3.5.13. Capacitación y asesoría en competencias básicas en TIC

Con el objetivo de promover el aprovechamiento y uso de las herramientas tecnológicas para la promoción artesanal del Huila en medios virtuales, se realizaron dos talleres de capacitación para atender a un total de 59 artesanos en competencias básicas en TICs, con una intensidad de 20 horas, desarrollando los siguientes contenidos:

- Introducción a las TIC: El computador -Teléfonos celulares
- Internet -Documentos de texto, hojas de cálculo y presentaciones
- Otros dispositivos -Presentaciones - Multimedia Documentos de texto, hojas de cálculo y presentaciones
- Multimedia -Correo electrónico -YouTube y redes sociales
- YouTube y redes sociales - promocionan e interactuando



### 3.5.14. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

El oficio artesanal principal es la tejeduría de sombrero, además de manualistas en totumo y calabazo.

Entre las artesanas tejedoras del sombrero hay una que desarrolla la técnica del terminado, tienen trabajo en equipo con otras artesanas y manifestaron que tener el producto terminado les permite comercializarlo directamente con los clientes finales, venden solo por encargo y dan valores agregados al producto en cuanto a diseño y servicio al cliente. Mostraron como se realiza el terminado a mano siendo un proceso que requiere mucha práctica y cuidado en la ejecución.

En la vereda de Potrerillos se encuentra una gran concentración de artesanas tejedoras, que no desarrollan el terminado del sombrero, quienes manifestaron que les gustaría aprender y adelantan gestiones con la Gobernación del Huila para obtener los recursos para que se dicte el curso. En el municipio hay un señor que sabe el proceso y está dispuesto a enseñarles, además es un comprador de sombreros de las artesanas en el municipio, para comercializarlos en las ferias regionales.



Manifestaron su preocupación por la escasez de materia prima, proponen que por medio de entes territoriales y medioambientales se oriente un proceso de resiembra, ya que en el caso de potrerillos cuentan con el espacio para hacerlo. Se evidencio interés por querer mejorar su proceso, aprender más del oficio y mejorar la calidad del producto y de esta manera ser más competitivas en el mercado.

Las artesanas de potrerillos pertenecen a la Precooperativa creada en Suaza para administrar el sello de Denominación de origen, aunque expresaron que hasta el momento no se han beneficiado de este gremio. Su mayor comprador es la persona que realiza proceso de comercialización de Suaza.

Los artesanos manifestaron que, a pesar de venir adelantando unos procesos de comercialización de varios años, se están interesados en tomar herramientas para identificar otros nichos de mercado no solo a nivel local, también regional y nacional. En un caso particular de una familia tejedora del municipio en donde se observa el oficio desde hace tres generaciones sus procesos de venta han sido los mismos, siendo su fuerte asistir a los mercados semanales y las ventas por encargo.

### **3.5.15. Capacitación en denominación de origen del Sombrero de Suaza**

En Guadalupe la actividad de sensibilización en la denominación de origen del sombrero Suaza se llevó a cabo en el centro poblado de Potrerillos, lugar en donde también asistieron dos artesanas de la cabecera municipal



Capacitación en denominación de origen del Sombrero de Suaza. Vereda Potrerillos - Guadalupe Foto Claudia Helena González. 2015

### 3.6. Acevedo

El proyecto atendió tanto la cabecera municipal como la vereda de Marticas, la cual es de las mayores productoras de sombrero de Suaza.

Los oficios encontrados en este municipio son la alfarería en torno, sandalias tejidas, acolchados con aplicaciones a mano y una principiante marroquinería manual. Madera, totumo y calabazo para la elaboración de instrumentos musicales funcionales y tambores, con una alta dedicación a la realización del sombrero de Suaza, tejido en Iraca. Aunque no se tienen reportes oficiales, se dice que es municipio con más alta actividad en dicho oficio. Se observaron productos tradicionales y otros innovados a partir de la demanda actual en protección solar como son las cachuchas, en este caso realizadas en técnica tradicional de sombrerería de Suaza.



Productos. Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. Acevedo, 2015



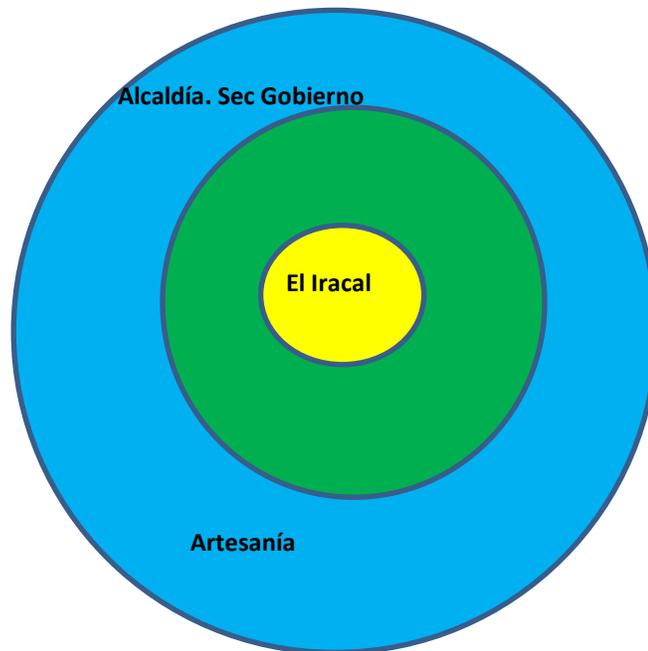
Productos de manualidades Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. Acevedo, 2015

Las problemáticas que afectan más que todo a la tejeduría en Iraca, como la escases frente a la materia prima y no se está haciendo el proceso de resiembra, además las tejedoras no saben hacer el proceso de terminado del sombrero lo que les impide hacer un proceso de comercialización de su producto teniendo que venderlo a un intermediario que es quien termina el proceso y lo vende a muy buen precio. En El municipio de solo hay una señora Celvina quien es la que sabe realizar el proceso completo. El oficio de la

elaboración del sombrero Suaceño es un oficio que se ha transmitido de generación en generación y este atraviesa todo el valle del río Suaza.



### 3.6.1. Actores de la red artesanal



En el municipio de Acevedo los actores que intervienen en la red Artesanal son La Asociación de tejedoras el iracal y la Administración Municipal por medio de la Secretaría de Gobierno.

### 3.6.2. Estado actual de las organizaciones existentes

- Asociación de artesanas tejedoras El Iracal. Representante Legal. Blanca Lía Polanía

Esta asociación recoge alrededor de 80 artesanas tejedoras del sombrero Suaza que residen en la vereda de Marticas y otras aledañas. Con grandes vacíos en la parte de la comunicación ya que no han encontrado la forma de lograr que todas se enteren de los procesos que se adelantan. Debido a la denominación de origen esta organización que antes tenía alrededor de 40 socias hoy doblo su número de integrantes, las reuniones se vuelven muy desordenadas porque las nuevas no tienen conocimiento de las dinámicas, ni conocen estatutos de la misma. En determinado momento decidieron suspender las reuniones que se realizaban una vez al mes porque era complicado para la presidenta manejar un quorum grande que se dispersaba con mucha facilidad, pero a raíz de las actividades que se realizaron con esta comunidad las reuniones se retomaron y con estrategias que se les dieron han ido mejorando. Sin embargo es un proceso a mediano plazo ya que son muchas artesanas algunas no tan motivadas como otras, sin escolaridad lo que dificulta más el desarrollo de los procesos. Con problemas en la parte de contabilidad, debido a que hace 3 años fueron beneficiadas con un auxilio de 16 millones de pesos y decidieron invertirlos en una maquina prensadora pero fueron mal asesoradas y terminaron por perder el dinero y hasta la fecha no tienen máquina no saben el paradero de la persona que se había hecho responsable de la compra de la máquina, por lo tanto no han podido justificar el uso del dinero.

### 3.6.3. Taller de Liderazgo

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

Se pudo determinar que existe organización legalmente constituida y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas.

### 3.6.4. Taller de Toma de Decisiones

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.6.5. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

### **3.6.6. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

### **3.6.7. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

En donde hay organizaciones existentes se miró la imagen corporativa; algunas agrupaciones no cuentan con ella. Se les orientó para crearla y se les motivo. Se revisó la forma como funciona la organización.

### 3.6.8. Asistencias técnicas

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedó claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la

baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva está mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.



En el desarrollo de los talleres se visibilizó la gran problemática del acabado del sombrero el cual ellas no saben hacer, de todas las artesanas solo hay una que tiene las habilidades y el conocimiento para hacer completo el sombrero Suaceño. Tienen una asociación a la cual pertenecen alrededor de 80 artesanas y manifestaron que en Marticas y las veredas aledañas, son más o menos 400 mujeres que se dedican a este oficio. En la parte de comercialización como no le saben dar el acabado al sombrero se lo venden a un comercializador de Suaza quien se encarga de terminarlos y posteriormente venderlos. Les paga los sombreros desde 60 mil pesos hasta 300 mil pesos dependiendo de la calidad del mismo tanto en tejido como en materia prima.

Se les preguntó si estarían dispuestas a aprender el proceso completo del terminado del sombrero para así poder facilitar la comercialización, pero no se vieron muy motivadas, manifestaron que sería mayor el tiempo que le dedicarían a la elaboración de un solo sombrero.

Respecto a la materia prima manifestaron que tienen poca pero todavía hay y que si están interesadas en hacer el proceso de resiembra además que se les facilita porque están en zona rural y hay lugares en los que existen las condiciones ideales para la palma de Iraca.

Se puede notar en este grupo una complejidad en cuanto a emprendimiento, algunas manifestaron que les daba ganas de dejar el oficio e irse a recoger café que económicamente les iría mucho mejor. Se han acostumbrado a la situación de la venta de los sombreros a precios muy bajos aunque tienen claro que el pago por sus productos no es el mejor no hacen nada por mejorar la situación. Comentaron que hace unos años recibieron un dinero por parte de Acción Social para comprar una maquina prensadora pero la persona que les estaba haciendo el puente para la compra de la misma se desapareció con el dinero. Por parte de acción social se está haciendo seguimiento para saber que sucedió con el dinero.



### 3.6.9. Artesanos entrevistados

#### **Celvina Ramírez**

Artesana tejedora que aprendió el oficio de su madre. Teje el sombrero y le hace el proceso de terminado. Ve la problemática actual entre las artesanas en la comercialización. Participa en ferias regionales y nacionales. Compra sombreros a las artesanas de Acevedo (Marticas) y Potrerillos (Guadalupe). No vende su producto a ningún comercializador, trabaja por encargos. Estuvo en República Dominicana promocionando el Sombrero.

#### **Taller Arte y folclor**

Arbey Collazos, artesano que trabaja la madera, el calabazo y el totumo para elaborar instrumentos musicales funcionales y artículos de mesa y decoración. Lleva 17 años en su oficio. Actualmente cultiva su materia prima y la vende. Tiene su microempresa constituida con imagen corporativa y portafolio de servicios y trabaja con su esposa quien

es la representante legal de la misma. Ha participado varias veces en Expoartesanías y la feria de las colonias, tiene claro que participar en ferias implica costos elevados pero es la mejor forma de comercialización de los productos. Comercializa al por mayor a almacenes de Neiva, Cali y Bogotá. Su trabajo artesanal le ha permitido educar a sus dos hijos profesionalmente. Para él es importante la transferencia del conocimiento. Es una persona emprendedora que tiene claro que se debe competir con calidad es creativo y le gusta innovar.



### **El Chorote del artesano**

Fidencio Cueltan Delgado, artesano alfarero cuenta que el oficio lo aprendió de su padre Peregrino Cueltan, quien elaboraba vasijas de arcilla en torno de grandes tamaños, pero a Fidencio siempre le gusto trabajar miniaturas. La materia prima la extrae de una finca en el municipio de Acevedo y también la trae de Ráquira (arcilla blanca) para trabajar miniaturas esmaltadas.

Tiene un buen trabajo en cerámica gracias a una depurada técnica del torno. Su principal producto es la miniatura que la vende al por mayor a diferentes partes del país. Junto a este producto están platos, pocillos, jarras, jarrones y vasos que gracias a la utilización de horno eléctrico tienen un quemado excelente, expresándose en un color parejo y consistente. Además maneja la técnica de esmaltados y el uso de barbotinas enriquecidas con caolín para vaciados.

Si bien maneja un proceso tecnificado en el proceso de quemado gracias al horno, el proceso de extracción de la arcilla lo hace el mismo artesano teniendo que realizar todo el proceso de tamizado, el amasado y el mezclado de forma manual. Esto puede ser poco eficiente para el proceso productivo.

Tiene buen proceso de comercialización en las ciudades de Cali, Medellín, Bogotá, Pasto y Ráquira. En Ráquira han tratado de copiar sus productos haciéndolos en molde pero no han podido. Asistía a Expoartesanías con su papá, y se encuentra preparando nuevos

productos para tener producción y asistir a la feria el año próximo. En su taller trabajan su esposa y sus hijos.



### 3.6.10. Gira Educativa a Sandoná - Nariño

Realizada en noviembre para intercambiar experiencias con la comunidad de tejedores de sombrero en iraca del municipio de Sandoná, Nariño, orientada al mejoramiento de técnicas de producción y de manejo empresarial, con asistencia de tres artesanas de este municipio, dos de Acevedo y una de Guadalupe.

Se visitaron los talleres Artesanías Juanita, Cooperativa Coofa, Tejeiraca, Almacén Anna y otros talleres de artesanos tejedores independientes.



Taller de Juanita Castillo. Gira educativa en Sandoná 2015

Ver el desarrollo de la gira en la Gira educativa en el municipio de Suaza.

### 3.6.11. Gira Educativa a La Chamba - Tolima

La gira se programó para los alfareros de los municipios de Acevedo, Pitalito y Campoalegre con el objetivo de visitar la comunidad de alfareros del corregimiento de La Chamba – Tolima, asistiendo 22 artesanos acompañados por el Gestor Cultural del municipio de Campoalegre y un representante del Fondo Mixto de Cultura y Turismo del Huila. Para ampliar la información ver el reporte en el municipio de Campoalegre.



Visita a los chircales - Talleres de alfarería del municipio de Ráquira en Boyacá. 2015

### 3.6.12. Capacitación en tejidos calados para sombrero suaza

El taller se realizó en la vereda Marticas con la instructora Blanca Toledo Méndez, con una intensidad de 50 horas, con asistencia de 41 beneficiarios.



Se realizó la demostración de cómo se elaboran las cintas para los sombreros y se enseñaron las formas de tejidos en cintas.

En la elaboración de flores, se enseñó a realizar la vuelta torcida para comenzar hacer cada pétalo y se concluyó con la elaboración del botón para armar la flor.



En tejidos se trabajaron empieces y calados básicos en iraca y calados más complejos. Se entregaron 15 hormas de nuevos modelos a las artesanas de Suaza - Guayabal

### 3.6.13. Capacitación en tallaje de sombreros

Realizado para hacer la transferencia de tallas en sombreros a nivel nacional e internacional y visualización de nuevos diseños en sombreros.



Capacitación en Tallas de Sombreros y nuevos conceptos experimentales en decoración de sombreros. Acevedo, 2015. Foto Claudia Helena González – Artesanías de Colombia

### 3.6.14. Asesorías en diseño

Se visitó el taller Celvina para adelantar la producción de algunos de los prototipos que fueron aprobados en comité de diseño. Se revisó la propuesta de sombreros con cintas en chaquiras y se llevó a la feria de Pitalito el sombrero con dicho acabado



Visita al taller de Celvina. Foto Claudia Helena González - Artesanías de Colombia. Acevedo, 2015.



Nuevos Sombreros Suaza exhibidos en Stand del Laboratorio durante la Feria de Pitalito. Foto Claudia Helena González - Artesanías de Colombia. Pitalito 2015.

Con el grupo del Irakal se presentaron las acciones en diseño que el Proyecto ha adelantado para la generalidad del sombrero, la realización de prototipos y producción, por lo cual se requería de su aval y compromiso. El grupo manifestó que querían ampliar la capacitación para 50 artesanas. Así mismo no estaría dispuesto a realizar producción para Expoartesanías únicamente recibiendo la materia prima porque en caso de que no vendieran el producto en feria, se les devolvería y quedarían con este porque el mercado local es muy definido en lo que quiere. Artesanías de Colombia manifestó que compraría la producción de los prototipos aprobados por la empresa.



Reunión con el grupo El Irakal. Foto Claudia Helena González - Artesanías de Colombia. Acevedo, 2015.

Se desarrollaron las propuestas en diseño con nuevas formas para la región y en algunos casos, cambiando la cinta en iraca por cintas tejidas en mostacillas. En cuanto al mejoramiento técnico, se adelantó la experimentación y factura final de nuevos tafiletos para los sombreros elegantes, queriendo iniciar el camino para que olviden los tafiletos plásticos que le restan finura a un sombrero tan costoso.

Se trabajó con instrumentos musicales de percusión (tambores) y decoraciones en totumo, y con cerámica mediante la técnica de torno y acabados en esmalte, para quienes se diseñaron dos líneas de productos

- cazuelas en arcilla con esmaltado interior.
- Línea de tambores tradicionales coloridos.

### 3.6.15. Charla de diseño y tendencias

La presentación en tendencias que se llevó a la comunidad fue entregada por Artesanías de Colombia y se presentaron apartes de la misma de acuerdo con la comunidad.



Asesora presentando el Proyecto y realizando la charla en diseño y tendencias. Acevedo, 2015

### 3.6.16. Desarrollo de producto



Fidencio Cueltán. Seguimiento a producción Expoartesanías 2015. Cazuelas en Arcilla esmaltadas. Acevedo.  
Foto Jairo Andrés Rodríguez.

### 3.6.17. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

Se le dio un enfoque específico al sombrero Suaceño, que es el artículo más producido de la región. Las características de la técnica hacen que este producto tenga un costo elevado además de un valor intrínseco en cuanto a particularidades culturales que limitan su mercado objetivo y hace que su precio final sea muy alto, superando a su competencia directa proveniente de otras regiones del país y haciéndolo difícil de comercializar. Otros oficios encontrados fueron la alfarería en miniaturas y la elaboración de instrumentos musicales y utilitarios en madera, totumo y calabazo.



Otros factores que influyen directamente es la consecución de materia prima, ya que en Acevedo y Marticas la producción de palma de Iraca de calidad para tejer ya es muy escasa; la difícil comercialización y la intervención de distribuidores; y la falta de conocimiento y practica por parte de la mayoría de las artesanas al momento de dar el terminado al sombrero, y debido al cuidado que requiere este proceso no están dispuestas a aprender, se hace necesario de intermediarios que terminen el proceso de producción, dificultando que sea directamente el artesano quien llegue al cliente final.

Además del tema de calidad que influye directamente en este producto y los precios bajos que pagan los comercializadores por el producto sin terminar, genera un ambiente de desmotivación en las artesanas que hace aún más complejo el desarrollo del trabajo.



Desde la administración municipal se plantea la posibilidad de buscar apoyo en la CAM, como ente regulador medioambiental, para que facilite la obtención de las palmas y organizar una resiembra en el municipio, además de capacitar a las personas que extraen la fibra para que se haga de manera correcta y no vaya en detrimento de la planta. Y se insta a las artesanas a que aprendan a hacer el proceso de terminación del sombrero ya que de otra manera siempre necesitaran de intermediarios.



Taller Mix de Mercados. Guayabal- Suaza. Foto Alexandra Jaramillo. 2015

Se identificó la realización de trabajo en dos oficios diferentes de la tejeduría: la elaboración de instrumentos musicales en madera, totumo y calabazo, en el cual el artesano realiza la siembra del Calabazo y hace su proceso de comercialización con ventas en almacenes comercializadores de artesanías a gran escala en Cali y Neiva, con participación ferial a nivel regional y nacional. La alfarería con miniaturas, de un artesano que realiza su comercialización en ferias regionales y nacionales y venta a almacenes comercializadores de artesanías en Cali, Medellín y Ráquira.

Se trabajó en la identificación de mercado, comercio justo y fijación de precio y apertura de mercados, basados en la información que los mismos artesanos brindaron

En Comercio justo la mayoría de los artesanos se sintieron identificados con varios de los componentes ya que debido al tema de competencia desleal y necesidad de intermediarios la cadena de valor sufre fracturas y los artesanos como productores en muchas ocasiones se ven afectados especialmente en temas de promoción, difusión, transparencia en las cuentas y pagos justos por su trabajo. En la vereda de marticas las artesanías de la asociación El Iracal, manifestaron que la mejor forma de comercializar sus productos es por medio de intermediarios, debido a que ellas no realizan los acabados del sombrero.

Se introdujo a los artesanos en los procesos feriales que se desarrollan a nivel regional y nacional. En la vereda de Potrerillos se tuvo en cuenta la opinión sobre el tema de denominación de origen que en este momento está causando malestar entre todos los artesanos de la región ya que se considera que no se le está dando un buen manejo al sello de denominación.

### **3.6.18. Capacitación en denominación de origen del Sombrero de Suaza**

Asesoría y actualización en el tema de denominación de origen del sombrero Suaza, brindado por el experto en propiedad intelectual de Artesanías de Colombia, Iván Hernández.



Capacitación en denominación de origen del Sombrero de Suaza. Suaza Foto Claudia Helena González. 2015

### 3.7. Timaná

En el municipio de Timaná pese a que hay asociación de artesanos no hay una red artesanal muy definida, es una organización que cuenta con muy poca colaboración por parte de los entes territoriales. Hay un grupo de manualistas que está legalmente constituido. Dentro de las problemáticas encontradas manifiestan que tienen poco apoyo por parte de la administración municipal. Trabajan principalmente con madera (trapiches), trabajo en bambú y totumo con el que se elaboran productos para la mesa y cocina como cucharas, cucharones, espátulas, tenedores y demás accesorios, alfarería en la que elaboran de chivas, tejas decoradas, réplicas de la iglesia del municipio y de la estatua de la Gaitana del parque principal y marroquinería.

Este municipio no tiene una buena comercialización de productos artesanales en el municipio y si bien es punto obligado de quienes viajan hacia el sur del Huila, no tiene un turismo organizado que brinde actividades a los viajeros, que son los principales clientes para los trabajos del municipio.

Tienen dificultad con la materia prima ya que en el departamento no hay variedad de hilos y diferentes materiales de los utilizados para las actividades de tejido. Las manualistas manifiestan elaboran sus productos de acuerdo a las temporadas, las más fuertes son San Pedro donde elaboran trajes típicos y Navidad, donde elaboran lencería para el hogar. Tienen problemas con la comercialización ya que Timaná como plaza comercial no es muy fuerte y en Pitalito tienen mucha competencia. Uno de los artesanos, dedicado a la guadua y al bambú, cultiva su materia prima, actualmente tiene otra actividad económica, pero sigue elaborando sus productos artesanales

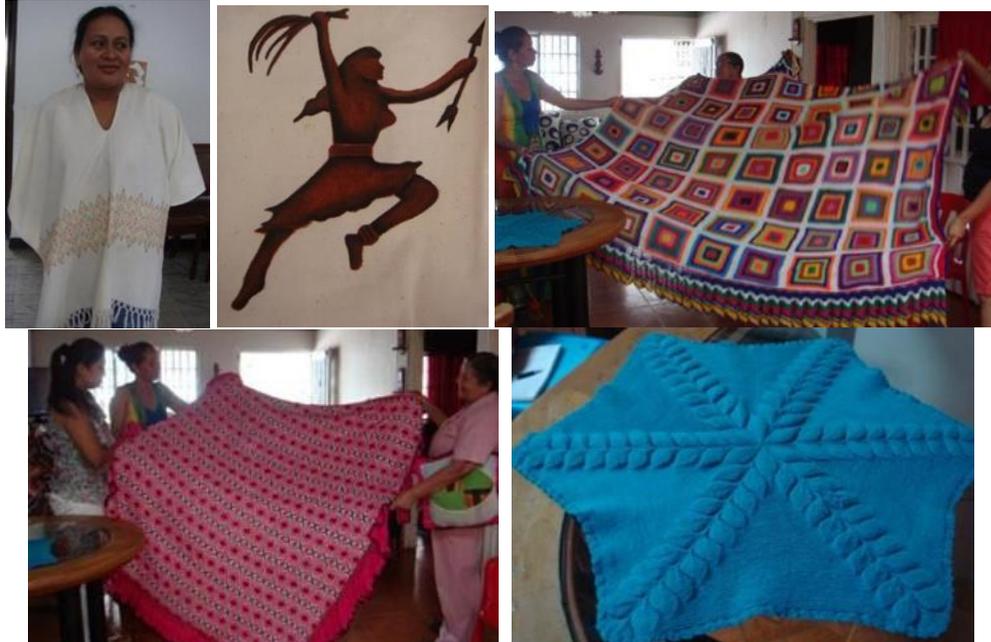


Presentación del proyecto Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. Timaná, 2015

El municipio no es reconocido en el departamento o a nivel nacional como un municipio con tradición artesana por lo que se desconocían los oficios que se encontrarían allí. Se

adelantó también la presentación de diferenciación entre artesanía, manualidad, manufactura y producto industrial para iniciar con la población un trabajo consciente alrededor del sector. No cuenta con un oficio de tradición ni con productos artesanales representativos.

En las visitas que se realizaron a diferentes talleres artesanos, se encontraron a nivel textil algunas fortalezas de algunas artesanas en los oficios de bordados y tejidos en aguja. Con un grupo de artesanas independientes se logró iniciar un ejercicio en identidad de oficio y labor, a partir de un trabajo de bordado encontrado en una casa de una artesana. Se partió de esta técnica para mejorar su calidad, color, técnica y adelantar productos contemporáneos en línea de cojines.



Productos elaborados en Timaná. Fotos Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. 2015

### 3.7.1. Estado actual de las organizaciones existentes

- Uniarte. Representante Legal, María Stella Estrada.

Uniarte acoge a manualistas del municipio de Timaná. Manejan buenos procesos comunicativos hay variedad de manualidades, pintura, tejidos, bordados entre otros, son mujeres que quieren capacitarse continuamente y aprovechan todas las herramientas que les brinda el Sena para este objetivo. Tienen un espacio asignado por la administración municipal en el coliseo en el cual ellas montaron una pequeña tienda y ahí comercializan

sus productos. Son dinámicas y de acuerdo a la temporada del año realizan los productos para comercializar.

### **3.7.2. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

Se pudo determinar que existe organización legalmente constituida y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas.

### **3.7.3. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.7.4. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

### **3.7.5. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

### **3.7.6. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

En donde hay organizaciones existentes se miró la imagen corporativa; algunas agrupaciones no cuentan con ella. Se les orientó para crearla y se les motivo. Se revisó la forma como funciona la organización.

### **3.7.7. Asistencias técnicas**

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedo claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

### **3.7.8. Entrevista a Artesanos**

#### **Adolfo Castro**

Artesanos que trabaja en el oficio guadua y bambú, coco y madera, con un proceso organizativo estructurado en otra línea de servicio que ha complementado con sus productos artesanales; hace artículos utilitarios para la cocina, mesas en retales de

madera. Conto que a raíz de una enfermedad empezó a trabajar en el oficio artesanal aprendiendo de un hermano cuando estuvo viviendo en Bogotá. En su finca cultiva Guadua, bambú y coco, los retales de madera los consigue en aserraderos y en las orillas de los ríos. Tiene taller artesanal en la casa, y un espacio destinado para comercialización en forma de tienda turística pequeña artesanal, sobre la vía principal la vía entre Pitalito y Timaná tiene un estadero en donde el mobiliario y los utensilios fueron todos por él en colaboración de su familia y está presto a recibir sugerencias sobre reorganización de ese espacio e ideas en vitrinismo. Está interesado en vincularse a la propuesta de vitrinismo artesanal con organizaciones turísticas. Tiene planteado montar una galería artesanal.

### 3.7.9. Capacitación en el oficio de bordado

Con la instructora Dora Ruth Riaño Salas, se dictó el taller con una intensidad de 30 horas con asistencia de 6 beneficiarias. Se presentó a los beneficiarios la definición de que es el bordado, se les hizo una breve historia de cómo había llegado a América desde 1840 con las españolas hasta 1940 cuando las hermanas vicentinas se organizaron para enseñar el oficio a las mujeres y como se habían organizado las bordadoras de Cartago.

Se les explicó sobre el punto de llama que era trabajado por los húngaros y como se ha ido manejando y enseñando de generación en generación. Y sobre el punto Barguello, más tupido que el Llama, que igual se trabaja con bastillas con líneas horizontales y verticales y formando todas las figuras geométricas.



Se les explicaron los materiales como telas apropiadas para este trabajo como la tela Aida o el Granite, que es nacional, los hilos y agujas; se habló de la importancia de tener un sitio destinado al trabajo, adecuado para el trabajo, buenas condiciones de luz, manejar buenas posturas y realizar pausas activas. Se recomendó conseguir una lámpara que pueda ayudar para la luz.



Se trabajó sobre los diseños que manejan las artesanas y se identificó como una de las fallas de calidad que tienen la tensión del hilo ya que se les recogía mucho el bordado esto por la tensión al bordar, aspecto en el cual se trabajó en el taller, con lo cual se logró obtener un buen producto.



Se hizo la interpretación de patrones y cómo realizar sus propios diseños. Se explicó cómo iniciar una carrera cuando se acaba el hilo, cómo medir el hilo para que alcance para la carrera y no estar rematando así como la tensión que debe tener el hilo para bordar. Se tocó el tema de teoría del color para combinar las diferentes gamas.

Los beneficiarios trabajaron una cenefa para ser utilizada en una toalla de cortesía, poniendo en práctica lo aprendido para iniciar la labor y rematar a fin de lograr mejores acabados.

### **3.7.10. Taller de experimentación**

Con los grupos se trabajaron ideas experimentales a desarrollar con materiales que se consiguieron en Pitalito.

Con el grupo de Uniarte se desarrollaron los siguientes experimentos textiles: descolorar telas con decol, realizar tejidos estructurados en crochet para desarrollar contenedores, desarrollar tinturados con efectos de plangi y llevarlos a las ruanas tradicional que realizan y hacer tejidos en crochet con muchas texturas.



Trabajo con artesanas de Uniarte. Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia.  
Timaná 2015.

Con el grupo de artesanas individuales se desarrollaron los siguientes ejercicios: módulos tejidos en crochet de flores y hojas con mucha textura para luego montar en productos, bordados con lanas acrílicas a cuatro cabos en técnica de punto llama en telas de 30x50cms y 45x45cms para cojines, estableciendo los efectos deseados y la carta de color.



Trabajo con artesanas independientes. Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia.  
Timaná 2015.

Al grupo de artesanas individuales se les asesoró en la elaboración de las propuestas aprobadas en comité de diseño, de cojines con los diseños de bordados únicamente en tres colores. Para perfeccionar el bordado, se compró tela de mayor calidad y punto más definido, lo cual ayuda al bordado en punto llama. Se compraron diferentes colores en lana para hacer gamas de tres colores en los diseños de los bordados. Las artesanas realizaron el trabajo con la nueva tela y las gamas de color seleccionadas para los cojines de 30x50cms y 45x45cms.



Muestra de bordado en punto llama a 3 colores. Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. Timaná 2015.

### 3.7.11. Desarrollo de producto

Para el municipio se propusieron las siguientes líneas

- Bowls y centros de mesa en arcilla con inspiración en fachadas de casa
- Iglesias y casa en arcilla. Miniaturas.
- Decoración en madera con incrustaciones en acrílico.
- Cubiertos en guadua, bambú y coco.
- Lámparas en guadua

Se elaboraron prototipos de las líneas, y se está evaluó la producción de los diseños dependiendo de la disponibilidad de los talleres y los tiempos de entrega para las nuevas líneas que comprendieron:

- un juego de cucharas y espátulas en madera para la cocina.
- lámparas en guadua
- centros de mesa en cerámica, decorados con las iglesias del municipio.



Adolfo Castro. Desarrollo de nuevos productos, lámparas en guadua y cucharas en madera. Timaná. Foto Jairo Andrés Rodríguez.



Cielo María Parra. Desarrollo de Prototipos, Centro de mesa en arcilla. Detalles de las catedrales de Timaná. Timaná. Foto Jairo Andrés Rodríguez.

### 3.7.12. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

Se encontró una asociación de manualistas legalmente constituida y un grupo de manualistas que está conformándose, así mismo artesanos en oficios de madera, bambú y guadua.

Se identificaron problemáticas frente a la materia prima con la obtención de la madera y la guadua ya que los procesos de resiembra no se han desarrollado de forma correcta y el producto escasea en la zona.



Con las manualistas se identifica poca variedad en la oferta de las materias primas necesarias para la elaboración del producto. Comentaron que desarrollan sus productos de acuerdo a la temporada para evitar acumular inventario y que las épocas más fuertes del año son las ferias de San Pedro en junio y Diciembre en temporada navideña.

La asociación Uniarte realiza una correcta fijación del precio de venta, aunque esto fue evidente en todos los municipios. Además de tener conocimiento acerca de un punto de

venta directa que tienen las artesanas en el municipio de Timaná. En el análisis para identificación de mercado fue evidente que la entrada de productos del mercado chino, con menor calidad y precios más bajos, las ha afectado de forma directa y dañado su potencial comercializador.

Se hizo énfasis en lo que significa en términos de negociación y comercialización la participación en evento ferial, debido a que las artesanas de la asociación Uniarte estarán por medio del laboratorio presentándose como expositoras en la feria de Pitalito. Adicional a eso se realizó seguimiento a producción de prototipos que van Expoartesanías al stand del laboratorio.

### 3.8. Garzón

En el municipio de Garzón la actividad artesanal reconocida es la que se lleva a cabo en La Jagua, por lo cual este poblado fue el foco de la atención. No obstante una artesana de la cabecera del municipio asistió a la reunión de La Jagua y solicitó reconocer su oficio en su taller por lo que se visitaron dos talleres de la cabecera.

También hay otras artesanas tejedoras que trabajan con el fique pero no hacen parte de la asociación “Artefique”, otros oficios encontrados fueron la talla en madera y la ebanistería



Socialización del proyecto. Garzón. Foto Claudia Helena González V. 2015

En el centro poblado de la Jagua se mantiene la tradición artesanal en la elaboración de productos en fique con técnicas como telar vertical y crochet; obteniendo hermosos y delicados tejidos que en ocasiones se ven limitados en acabados por la falta de innovación y/o conocimiento de otros procesos o tecnologías que complementen sus técnicas y productos. Se identificó que los productos en fique deben diversificarse y ampliar su oferta ya que por años han permanecido sin mayores cambios. De acuerdo con ello se consideró estratégico fortalecer el oficio con nuevas tecnologías para los talleres que trabajan los tejidos en fique, como estrategia de incorporación de nuevos procesos que darán opción de nuevos acabados a los productos tradicionales y/o nuevos.



Productos elaborados por artesanos de Garzón y La Jagua. Foto Claudia Helena González V. Artesanías de Colombia. Garzón 2015

En el centro poblado de La Jagua hay un gran inconveniente en la consecución de materias primas. Aunque a nivel general en el departamento las materias primas están escasas, se siente más evidente en La Jagua. No hay fique y tampoco quedan ya muchos artesanos que quieran tanto extraer, como hilar, así que la asesoría tuvo que contar con el escaso material que se encontró, y aunque se dejó encargado, ha sido muy difícil su obtención.

### **3.8.1. Estado actual de las organizaciones existentes**

En el municipio de Garzón pese a que hay asociación de artesanos no hay una red artesanal muy definida, es una organización que cuenta con muy poca colaboración por parte de los entes territoriales.

- Arte Fique. Representante Legal. Martha Cecilia Trujillo

Artefique es la organización en la que se visualizan los mejores procesos tanto en la parte de comunicación como en la de operatividad. Estas mujeres artesanas tejedoras tienen una ventaja enorme y es que tienen un lugar en el que se reúnen todas las tardes a trabajar en su oficio artesanal, lo que les ha permitido fortalecer los lazos de amistad y fraternidad entre ellas, el ambiente organizacional es agradable y no se ven esas rivalidades que pueden existir en otras organizaciones. Aparte de que se reúnen todas las tardes a tejer también cada 15 días hacen reuniones para ver cómo va el desarrollo de las actividades que se han propuesto como asociación. Tienen su tienda en la que comercializan sus productos, distribuyen las tareas para que el trabajo les rinda más, aunque la falencia que tienen es que solo una de ellas sabe hacer el terminado de los bolsos y eso en cierta medida retrasa el proceso productivo.

Este grupo de mujeres emprendedoras que tienen su sede en la que se reúnen todas las tardes a tejer y además tienen un almacén ubicado en el mismo lugar donde comercializan sus productos cuentan que han participado en Expoartesanías por más de 15 años, manifiestan que sus ventas siempre son buenas y que en la mayoría de las ocasiones desocupan su stand. No participan en la feria que se realiza en la ciudad de Neiva porque manifiestan que la distribución de los stands no es la mejor y que eso dificulta las ventas. Hace unos años fueron víctimas de robo en el almacén, hicieron dos préstamos para volver a producir y se encuentran pagándolos actualmente, tristemente comentaron que cuando sucedió este impase no tuvieron apoyo por parte del municipio ni se hizo un proceso de investigación por lo sucedido. Realizan el proceso de tintura con tintes naturales. Recibieron una capacitación de costeo pero no todas saben hacer el proceso. No hay relevo generacional de este oficio. Tienen imagen corporativa, etiquetas, y bolsas con el logo. Manifiestan tener problemas con la extracción de la materia prima

primero porque la construcción de la represa del Quimbo les inundo los terrenos que se usaban para la siembra y segundo porque no hay personas que realicen adecuadamente el proceso de la extracción del fique. Cuando tienen pedidos grandes se apoyan en las otras artesanas del corregimiento así ellas no hagan parte de Artefique.

### **3.8.2. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

Se pudo determinar que en algunos municipios hay artesanos que no hacen parte de ninguna organización y trabajan de manera individual lo que dificulta que puedan obtener ayuda y hace que se sientan solos y abandonados; existe además una organización legalmente constituida y con buenos ejercicios de trabajo en equipo y distribución de tareas.

### **3.8.3. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

### **3.8.4. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

### **3.8.5. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

### **3.8.6. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

En donde hay organizaciones existentes se miró la imagen corporativa; algunas agrupaciones no cuentan con ella. Se les orientó para crearla y se les motivo. Se revisó la forma como funciona la organización.

### **3.8.7. Asistencias técnicas**

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedo claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de

todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Al igual que en el resto de municipios cuando se habló de prepararse para el futuro los artesanos dejaron claro que no tienen ahorros para una emergencia o crisis; son muy pocos los que cuentan con esta clase de ayudas, la forma de salir de una situación de crisis para ellos es la de recurrir a créditos y préstamos que en algunas ocasiones si no son bien usados los dineros les pueden llegar a generar más crisis. Otro factor de crisis que salió a relucir fue la ausencia de relevo generacional, aunque algunos hijos de artesanos han aprendido el oficio se han dedicado a otras actividades que les generen mayores ingresos de recursos económicos.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

### **3.8.8. Entrevistas a artesanos**

#### **Wilmer Ramos**

Taller El Embrujo del Artesano. Se dedica al oficio artesanal de la talla en madera, comenzó con este a la edad de 10 años, un familiar le iba ensañando, sus primeras herramientas eran muy rudimentarias, alicates, martillos navajas entre otros. Perfeccionó su técnica con el maestro Emiro Garzón, hace réplicas de personajes de la literatura, talla animales, figuras religiosas y brujas. A él lo que le gusta hacer es transformar las raíces de los árboles. Para realizar sus obras hace primero una maqueta a escala. El tiempo para elaborar una pieza depende del tamaño de la misma y del tronco a tallar. Valora su trabajo y maneja bien la parte de los costos. Vende sus piezas por encargo. Nunca ha asistido a ferias. Durante muchos años se dedicó a la agricultura.

#### **Abraham Carvajal**

Ebanista del corregimiento de la Jagua, lleva 22 años en su oficio, aprendió de un familiar. Inicio en Altamira y Garzón. Tiene créditos con bancos para darle impulso económico a su taller. Su materia prima es el cedro, sabe costear.

#### **Aura Trujillo**

Tejedora de fique, aprendió el oficio de su mamá y lo practica desde que estaba pequeña. Tejía para la federación de cafeteros. Su esposo se encargaba de hacer el proceso de hilado así como de la extracción del fique. Ella sabe hacer todo el proceso completo, desde coger la cabuya e hilarla, hasta teñirla. Según ella la calidad de la producción depende directamente de la fibra. Sus hijas saben del oficio. Su proceso de comercialización lo realiza únicamente con vitrinismo en la casa. Considera que se debe dar mayor valor turístico a la Jagua para que las artesanías tengan un empuje artesanal. No hace parte de Artefique, manifiesta que no le gusta trabajar con grupos de mujeres

### **3.8.9. Gira Educativa a Filandia - Quindío**

Se realizó una gira educativa para las comunidades de artesanos trabajadores de tejidos del municipio de San Agustín y del corregimiento de La Jagua – Garzón a la comunidad de artesanos de Filandia en el departamento del Quindío, con asistencia de 3 artesanas de la Jagua y 3 artesanos de San Agustín. Para ver más sobre la actividad leerla en el reporte en el municipio de San Agustín.



Grupo de artesanas tejedoras de San Agustín y La Jagua del Huila, Filandia Quindío. 2015

### **3.8.10. Taller de capacitación en moldes y marroquinería básica**

Se realizó acompañamiento a la capacitación de moldes para bolsos y acabados en marroquinería puesto que se especializan en este tipo de productos y no obstante solo una artesana corta, monta y cierra en bolso de manera empírica y empleando cueros que por lo general no son del tipo para marroquinería.

Estuvo orientado a las unidades productivas que trabajan tejidos y tejeduría con fibra e hilos de plátano y fique en La Jagua; la capacitación se dio en moldes y marroquinería básica mediante ejercicios acordes a los lineamientos en diseño y estuvo dictada por la señora Doris Angélica Quimbayo Galindo con una duración de 50 horas, con participación de 11 beneficiarios, a quienes se entregaron materiales y algunas herramientas como seguetas, punzones, pieles, deslizadores máquinas e insumos

Se realizó la revisión de máquinas y herramientas del taller. A continuación se dieron fundamentos de Modelaje como el eje de simetría, variaciones y despiece con el desarrollo de moldes: moldería y variaciones de bolsos básicos.

Se hizo el reconocimiento de las pieles, sus tipos clasificación y utilidades del cuero en la marroquinería. Se explicó cómo se realiza el corte y desbaste del cuero.

Se explicaron las partes y funcionamiento de la maquina plana industrial y los beneficiarios realizaron prácticas, con la explicación correspondiente a la utilidad de las herramientas de marroquinería

Se trabajó sobre diseños de bolsos en fique donde se pueda aplicar el cuero, realizando el pre armado que incluye el marcado, corte y aplique de solución pegante. A continuación se trabajó en terminados con costuras manuales y, costuras en máquina, culminando con la elaboración de bolsos en los cuales se combinó la tela artesanales y el cuero.



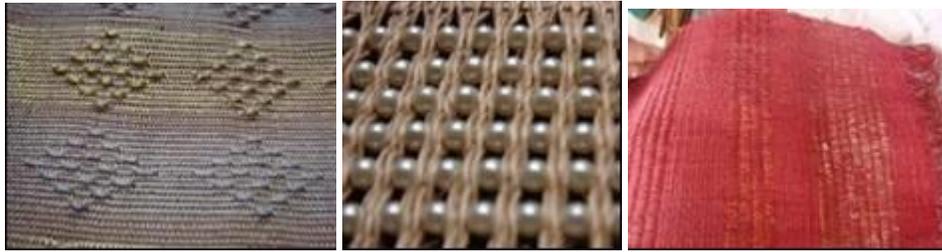


### 3.8.11. Taller de experimentación

Al igual que en San Agustín, se reconoce su oficio y productos por la tejeduría con hilos de fique. Dado que es la misma técnica, se adelantó la propuesta en conjunto con la de san Agustín para trabajar diferentes texturas en los tejidos con varios materiales de ensayo, entre los que se desatacaron los hilos industriales metalizados, el strass y las lentejuelas.

En el centro poblado de La Jagua se llevaron diversos materiales para experimentar en tejidos en fique sobre telar vertical. Estos experimentos tenían como objeto desarrollar nuevos efectos sobre los tejidos tradicionales y adelantar a partir de estos nuevos tejidos, las propuestas en diseño. El trabajo se adelantó con todo el grupo de mujeres de Artefique, las cuales lograron obtener resultados.





Trabajos desarrollados con artesanas de Artefique. Fotos Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. La Jagua (Garzón), 2015.



Artesana con Tejidos desarrollados. Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. La Jagua, Garzón, 2015.



Esbozo de propuestas de bolsos con tejidos y diseños propuestos Foto Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia. La Jagua, Garzón, 2015.

Se realizó el seguimiento a la producción de los tejidos que se propusieron para el desarrollo de nuevos bolsos. La confección y armado de bolsos solo es realizado por una persona.

### 3.8.12. Taller de Tendencias

La presentación en tendencias que se llevó a la comunidad fue entregada por Artesanías de Colombia y se presentaron apartes de la misma de acuerdo con la comunidad.



Tendencias. Foto Claudia Helena González V Artesanías de Colombia. Garzón, 2015.

### 3.8.13. Productos desarrollados



Nuevos Productos Desarrollados. Diseño y Foto: Claudia Helena González V. - Artesanías de Colombia  
Grupo Artesano: Artefique. La Jagua, Garzón, 2015

### 3.8.14. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados

Proyecto Laboratorio de Diseño e innovación artesanal para el Huila

Se logró identificar un trabajo muy adelantado en la asociación Artefique, en cuanto a organización empresarial, estructura administrativa y planteamiento de estrategias comerciales.

Los oficios que se encontraron son: tejeduría en fique, talla en madera, ebanistería (puertas antiguas). Se evidenció una fuerte división entre algunas artesanas que no pertenecen a la asociación Artefique. La líder de la asociación comentó que se han invitado a las tejedoras de la Jagua a vincularse a Artefique para unificar criterios frente a la técnica y la comercialización pero no ha podido convocarlas a todas.

Por otro lado la problemática frente a la materia prima se hace evidente, a raíz de la construcción de la represa del Quimbo, ya que la mayoría de los cultivos de fique fueron inundados y con la madera se implementaron una serie de restricciones que prohibieron la recolección de maderos en las orillas de los ríos.



En cuanto a la comercialización la asociación Artefique tiene tienda en la sede, con montaje de vitrinismo, los diseños que elaboran además de ser en telas de fique tinturado o natural tienen acabados en cuero. Participan en Expoartesanías y hasta el momento es el único grupo de artesanos que comenta que venden toda la producción que llevan a la feria, así mismo son conscientes de que su mejor vitrina comercial es la feria porque de allí han salido los mejores contactos comerciales que han tenido, en una de las ferias tuvieron un cliente internacional. Venden al detal en la tienda y por encargos. Han conseguido recursos económicos por medio de préstamos bancarios.

A nivel de fijación de precio en general la asociación Artefique realiza un buen costeo y una buena fijación de utilidad, pero no todas las artesanas llevan a cabo unificación de precio por lo que algunos artículos que constituyen el mismo producto pueden variar en precio considerablemente. Se solicitó hacer una revisión del ejercicio propuesto para que se unifique el criterio de precio y así haya un mejor control en la contabilidad de la tienda.

En cuanto a materia prima la situación se ha agudizado al punto de que las artesanas no tienen material suficiente para cumplir con producción para Expoartesanías. Actualmente están trabajando con materia prima adquirida desde el año anterior, se propuso traer fique desde Santander peor por recomendación de la diseñadora del proyecto se concluye que no es tan viable por cuestiones de calidad, se propone además trabajar con hebras hiladas en máquina, pero las artesanas expresan que esta fibra no es apta para el tejido debido a que su calidad no es la ideal.

Se fortalecieron los procesos de negociación a nivel de feria, pero se observa una fuerte problemática frente al tema de materia prima y producción, debido a que esta escasa y no hay muchas personas que estén interesadas en aprender el oficio. La producción para Expoartesanías será muy poca, adicional a eso solo hay una persona que realiza los acabados por lo tanto la cadena de valor se está viendo obstaculizada en varios puntos impidiendo buenos procesos productivo. Se hizo énfasis en los procesos de exhibición y en tratar de completar una buena producción para la feria.

### **3.9. Gigante**

El municipio de Gigante no cuenta con asociación a los cuales se puedan vincular los artesanos. El número de artesanos es poco, se encuentran oficios como torno en madera, trabajos en totumo, la bisutería en acero, bronce y semillas. Los artesanos que asistieron a los talleres no se encuentran organizados aunque manifestaron que hay una asociación de la cual no hacen parte ya que las personas que la integran no son artesanas y está más bien dedicada a capacitar a personas en manualidades. Uno de los artesanos ha participado en Expoartesanías y manifestó que ha tenido problemas con la comercialización de sus productos en el marco de la feria debido a la fuerte competencia que realizan en el pabellón internacional, en los últimos años ha sido difícil lograr un punto de equilibrio entre ventas y gastos y funciona más como una plataforma para negocios futuros

#### **3.9.1. Taller de Liderazgo**

En el taller de liderazgo se logró motivar a todos los participantes para que descubran el líder que llevan dentro y encuentren la mejor manera de ayudar a sus comunidades para mejorar los procesos que se estén llevando a cabo. Se buscó reconocer líderes en la comunidad, despertar sentimientos y motivaciones para que el artesano pierda el temor a expresarse y dar a conocer sus ideas.

Se pudo determinar que en el municipio hay artesanos que no hacen parte de ninguna organización y trabajan de manera individual lo que dificulta que puedan obtener ayuda y hace que se sientan solos y abandonados.

#### **3.9.2. Taller de Toma de Decisiones**

Se mostró la importancia de saber tomar decisiones para el logro de objetivos comunes; el porqué es importante tomar decisiones como grupo y no de manera individual: Cuando se trabaja en grupo se pueden hacer más aportes y desarrollar mejores ideas y el riesgo de equivocarse puede ser menor ya que se han estudiado varias opciones.

#### **3.9.3. Taller de trabajo en equipo y análisis de Roles**

Se brindó a los artesanos las herramientas para Inducir a la toma de conciencia sobre la importancia de buscar objetivos comunes en la construcción de un equipo, a mantener buenas relaciones entre los compañeros de la organización, analizar los roles que cada persona desempeña naturalmente y cuales se le asignan cuando trabajan en equipo y generar un plan de acción para facilitar el trabajo en equipo. Se les hizo consciencia sobre la importancia de una buena comunicación, que se fomente en el diálogo y el respeto por el otro.

Hay artesanos que no hacen parte de una organización y trabajan por su lado lo que dificulta que puedan obtener ayudas, llegando a sentirse solos y abandonados.

#### **3.9.4. Taller de Manejo del Tiempo y Panificación de actividades**

Se mostraron a los artesanos herramientas para que tomen conciencia de su manejo del tiempo; se les invitó a generar hábitos de registro para poder realizar el análisis de como manejan su tiempo y motivarlos a implementar agendas de trabajo.

Con el ejercicio hecho, se pudo evidenciar que muchos artesanos no son conscientes de la forma en la que manejan su tiempo, no saben con claridad cuantas horas diarias dedican a su labor artesanal. El taller permitió generarles inquietud y también motivación a invertir mejor su tiempo.

#### **3.9.5. Taller Organización administrativa y empresarial**

Se hizo énfasis en donde no existe organización, en trabajar para crearla, mostrándoles los beneficios que trae el estar organizados y legalmente constituidos

#### **3.9.6. Asistencias técnicas**

La definición de Costos de Producción y Manejo de Cuentas del Taller fue importante para los artesanos porque si bien dijeron que costean sus productos, en el ejercicio pudieron comprender que no saben hacer el costeo adecuado de sus artesanías y no costean la mano de obra.

Se resaltó la importancia de llevar la contabilidad de una unidad productiva y los artesanos comprendieron que se pueden realizar análisis de cómo está funcionando realmente la unidad productiva y se pueden lograr establecer cuáles son esas cosas que

están afectando la economía del negocio. Términos como activos y pasivos eran desconocidos y quedo claro que hay que realizar contabilidad de sus negocios.

Se les introdujo en los temas o conceptos básicos de contabilidad les permite tener mayor claridad sobre cómo hacer el ejercicio, de igual manera hay que encontrar las palabras más sencillas y trabajar con muchos ejemplos para que ellos comprendan, hay algunos para quienes los temas son más sencillos pero otros artesanos por el contrario que no tienen un grado de escolaridad alto se les dificulta un poco entender estos temas, de todas formas se cumplió con el objetivo propuesto y es sensibilizarlos para que comprendan la importancia de llevar una contabilidad y lograr que la apliquen al interior de sus unidades productivas.

El tema de situaciones de crisis, les permitió cuestionarse sobre las problemáticas que viven actualmente los artesanos con respecto a materias primas, falta de expertos en el oficio, crisis económicas entre otras; se les orientó en la búsqueda de estrategias para mejorar las situaciones como parte del ejercicio pero que las lleven a cabo y de esta forma lo que están viviendo no se agudice más adelante.

Con el tema de emprendimientos artesanales se mostró a los artesanos porqué es importante y necesario ser emprendedor; que el éxito y el emprendimiento van de la mano y que si son emprendedores van a salir adelante y mejorar sus procesos artesanales.

Al igual que en los otros municipios atendidos, se les mostró un video de una empresa de sombreros de Aguadas – Caldas, con el propósito de que pudieran ver como un proceso que se hace con estructuras solidas con trabajo en equipo, que se asesora y busca apoyo puede tener resultados positivos.

Es sin embargo muy notorio el poco empeño que tienen algunos artesanos para hacer procesos emprendedores, se han conformado con lo que tienen y hacen y de alguna forma piensan que no van a estar mejor de lo que ya están. La falta de oportunidades, la baja comercialización, pocos recursos económicos, son algunos de los factores que hacen que los artesanos prefieran continuar en esa zona de confort, aunque hay otros talleres que tienen mayor claridad en lo que quieren hacer con sus unidades productivas y como quieren verse en los próximos años. Estos artesanos tienen mejores procesos de comercialización y se ve que hay trabajo en equipo, su unidad productiva esta mejor organizada y aunque tienen algunas deudas y créditos vigentes siguen adelante con sus procesos y enamorados de su oficio artesana.

La Idea de Negocio Artesanal los puso a pensar, planear y mirar que pueden hacer para crear un producto nuevo, mirar las necesidades de sus posibles clientes, en que mercado

se enfocarían, que tipo de producto sería más comercializable, que necesitarían para lograrlo entre otras cosas y comprendieron que es necesario estar innovando y no quedarse en un mismo producto para poder seguir vigentes y tener la posibilidad de llegar a nuevos mercados y nuevos clientes.

En el municipio de Gigante se desarrollaron los prototipos de las líneas de torno en madera y se realizó la primera pre-producción de la línea. Si bien la forma y la proporción fueron las adecuadas, se tuvieron algunos problemas con los acabados con la utilización de lacas brillantes. Este acabado no fue el adecuado para el gran trabajo elaborado en el torno y no permitió que se apreciara la belleza natural de la madera. Actualmente se están corrigiendo los acabados y programado la producción.

### **3.9.7. Entrevista a artesanos**

#### **Hernando Leiva “Pin”**

Tiene de profesión la ingeniería mecánica hizo a un lado su carrera para dedicarse a la artesanía hace 15 años. Realiza artesanías en Madera en técnica de torno y ha ido perfeccionando su oficio., con enchapes, pinturas y tonos naturales y elabora frutas bateas bandejas y jarrones decorativos en madera con incrustaciones en totumo y también flores en pauche. Explicó el proceso que realiza, encontrando un producto de muy buena calidad y elaboración que no se deteriora con el cambio de las estaciones.

Su forma de costeo es de acuerdo al tamaño de la pieza que elabora y al tiempo que invierte en realizarla.

En cuanto a la comercialización, comentó que participaba en la feria regional de Neiva, pero dejó de hacerlo ya que el mercado potencial no estaba allí. Participa en Expoartesanías y aunque considera que ha sido su plataforma de promoción más fuerte es consciente de que la competencia que se ha generado en el marco de la feria ha contribuido al detrimento de sus ventas. Tiene capacidad productiva y ha vendido su producto en el extranjero. Ha orientado su mercado potencial a nivel nacional vendiendo por contratos comerciales con la empresa Muebles y Accesorios de Bogotá, pero dejó de venderles porque no pagaban lo suficiente por sus piezas y a la empresa Caballo de Troya en Medellín.

Ha sufrido accidentes laborales con las herramientas que utiliza. Su unidad productiva es muy organizada y él es una persona que tiene capacidad de liderazgo ya que a pesar de sentirse abandonado por los entes territoriales sigue adelante en su oficio artesanal. Manifiesta que ha tenido mucho problema con la materia prima debido a la construcción

de la represa del Quimbo ya que los lugares en los que él recogía su materia prima fueron inundados. Y aunque la hidroeléctrica Emgesa talo millones de árboles no quiso llegar a ningún acuerdo con él cuando les solicito material. Actualmente tiene una tutela interpuesta y está esperando respuesta la idea es que si Emgesa le entrega madera esta esté certificada. Se realiza entrevista de oficio artesanal.

### **Anita Borrero**

Bisutera trabajando con láminas de acero y bronce, con semillas y pedrería. Desarrolla su actividad por gusto y hace piezas únicas, generalmente las vende a conocidos o las regala, las orienta a un mercado más exclusivo y que solo hace piezas únicas, nunca repite los diseños, vende en Neiva solo a clientes referenciados. Tuvo una oferta de Galería Cano para comercializar sus productos en Bogotá, pero la rechazo debido a que no tiene capacidad productiva y ninguna de sus hijas aprendió el oficio, así que no tenía como responder a los pedidos que se le pudieran hacer. Comentó que es muy complicado enseñarle a alguien porque la gente joven se cansa rápido y no hace bien las cosas. Trabaja bordados en vestuario. Participo por 12 años en ferias. Manifiesta su inconformidad por la falta de apoyo que recibe el sector artesanal de parte del municipio.

### **3.9.8. Desarrollo de productos**



Luis Leyva. Seguimiento producción para Expoartesanías 2015. Jarrones y Bolws seccionados. Gigante. Foto Jairo Andrés Rodríguez.

### **3.9.9. Taller Mix de Marketing y segmentación de mercados**

La problemática actual que afrontan es especialmente en temas de materias primas y comercialización. Existe una asociación de artesanos con orientación manualista.

Los oficios encontrados son torno en madera, y bisutería en bronce y semillas. En cuanto a materias prima, en razón a la construcción de la represa del Quimbo, el proceso de obtención de madera ha venido complicándose, los entes medioambientales ya no permiten que se extraiga madera de las orillas de los ríos y el control sobre los aserraderos se ha incrementado; el Artesano Hernando Leiva, interpuso una tutela para que por medio de las vías legales sea posible seguir obteniendo la materia prima sin consecuencias futuras.

En el tema de comercio justo los artesanos tienen problemas debido a tener que recurrir a intermediarios para poder lograr procesos de comercialización.

En asesoría puntual al artesano Hernando Leiva se mostraron los ejemplos de montaje de feria para tenerlos en cuenta en su participación en Expoartesanías, así mismo se invitó al artesano a realizar procesos de mejoramiento a su propuesta de exhibición implementado algunos objetos que darán valores agregados además de resaltar su producto que de hecho constituye una muy buena propuesta en cuanto a diseño y calidad. se encuentra que el artesano no tiene fluidez al momento de negociar y por ello en muchas ocasiones la retribución económica de la participación ferial no es muy fluida, así mismo en muchas ocasiones los clientes que consigue en feria para ventas pos feria se pierden luego del primer envío porque no realiza un seguimiento a la venta.

La problemática de este artesano frente al tema de materias primas es preocupante. Debido a la construcción de la represa de El Quimbo la protección sobre la extracción de madera se intensifico y por tanto las restricciones no permiten tala sobre lo que ofrece la región. El artesano interpuso una acción de tutela contra la empresa Emgesa, encargada de la construcción de la represa, y salió con fallo a favor de él pero al momento de presentar la reclamación a Emgesa responde que le indemnizará con 100 mt3 de madera, de calidad no apta para el trabajo artesanal que desarrolla. Emgesa solicita un certificado expedido por una empresa en el que pueda constar cual es la madera específica que necesita el artesano o cuántos años lleva desempeñando su labor para poder constatar que si se está incurriendo en un error con la contraprestación ofrecida por esta empresa. El artesano ha solicitado a entes territoriales municipales y departamentales esta certificación al igual que a Expoartesanías para certificar años de participación ferial pero los certificados allegados no han sido validos por lo tanto solicita colaboración a Artesanías de Colombia con este trámite. Actualmente no tiene producción completa para Expoartesanías por falta de materia prima.

Se hizo énfasis en el proceso de negociación y seguimiento a clientes, ya que el artesano de este municipio que participa en Expoartesanías no tiene un buen proceso pos feria y el producto que desarrolla amerita ser comercializado y promocionado. Se realizó asesoría

sobre vitrinismo y exhibición ya que el producto se debe resaltar y manejar a nivel ferial de otra forma.



#### 4. CONCLUSIONES

Se difundieron los servicios del laboratorio de diseño a lo largo y ancho del territorio departamental con atención específica a los 20 municipios. La continuidad del laboratorio de diseño tiene gran importancia para la atención integral del sector artesanal. Por tratarse de una experiencia innovadora, el trabajo con entidades ejecutoras de actividades en el tema artesanal requirió mayor atención, esfuerzo, tiempos y ajustes en el cronograma de ejecución. Es fundamental mantener y fortalecer el interés de las entidades que pueden sostener este proceso, tema del que depende una gran población del Huila.

Las comunidades artesanales del Norte del Huila manifiestan que la atención se da en mayor medida al Sur del Huila, descuidando el potencial que tienen los productos de los municipios del norte, influyendo en sus posibilidades comerciales.

Los artesanos son conscientes de la importancia de participar en diferentes escenarios y solicitan capacitación en diferentes temas artísticos para mejorar sus productos y lograr entrar a otros mercados, mayor apoyo económico y acompañamiento.

Es importante que los proyectos tengan un equipo de profesionales con conocimiento del sector para hacer más efectiva la intervención y brindar a la población artesanal las mejores alternativas para sus saberes.

Con respecto a la oficina es importante tener una línea telefónica y conexión a internet.

Se debe brindar a los artesanos apoyo integral de forma constante con orientación hacia la comercialización a fin de ver resultados positivos a futuro.

Las principales problemáticas del sector artesanal huilense son:

- Falta de motivación hacia su actividad productiva
- Escases de recursos económicos y de capital para inversión y trabajo
- La competencia desleal.
- La falta de comercialización
- La insuficiente oferta de materias primas de alta calidad
- El uso de herramientas y máquinas poco especializadas que afectan la capacidad y el volumen de producción
- Los elevados costos de las ferias que inciden en la poca participación de los artesanos

- La falta de organización del sector. Les falta trabajar unidos y comprometidos con su organización
- La falta de proyección económica de los talleres artesanales.
- El mal costeo del producto en el que no se incluye la mano de obra en el precio.
- Escasez de materia prima para la mayoría de los oficios artesanales del sur del Huila
- No hay apoyo por parte de los gobiernos municipales para el fortalecimiento del sector artesanal, los artesanos se sienten solos en la mayoría de los municipios visitados.
- No hay relevo generacional en la mayoría de los oficios, factor preocupante porque los oficios tienden a desaparecer con el paso de los años.
- Predomina el individualismo. El trabajo de los talleres es de manera individual e independiente en cuanto a producción y diseños, con lo cual la producción es limitada.

El rescate de oficios, la continuidad de la tradición y la transformación de las nuevas tendencias artesanales requieren de mayor tiempo, suficiente para llegar a más beneficiarios a través del equipo del laboratorio y sus asesores.

Se plantea la creación de una escuela de capacitación o formación en cerámica, con condiciones mínimas en planta física, equipos y herramientas, que incluyan un torno y una cilindadora eléctrica. Esto sin duda contribuirá a preservar la tradición cerámica en la juventud que se ha tornado renuente a continuar con este oficio ancestral, dadas las condiciones precarias en que trabajan sus padres y abuelos. Se plantea que al tecnificar los procesos se torna más atractivo el trabajo artesanal para los jóvenes y se mejora la calidad de vida de las familias.

La mayoría de artesanos ama su oficio y quieren seguir adelante innovando con sus diseños, mejorando en la calidad de sus productos para ser más competitivos en el mercado y tener más opciones de comercializar.

A pesar de la riqueza natural histórica y cultural del Huila, hay municipios en los que la labor artesanal carece de identidad cultural de fondo; caso de los tejidos en crochet de blusas y bolsos, que imitan la cultura Wayuu, o que se hacen por encargo según la moda, por lo que es necesario dar mayor orientación hacia el rescate cultural y en la generación de identidad, sin descuidar los clientes existentes.

El trabajo de los grupos de Vigías del Patrimonio en municipios como Palermo y Aipe contribuye a identificar las fortalezas de la región y preservar su identidad. Este

emprendimiento sería muy interesante e importante en el resto de municipios del territorio nacional.

Los artesanos solicitan material de soporte como cartillas o memorias de los talleres, para ayudarles a organizar su taller artesanal.

La labor en los municipios del norte del Huila se debe enfocar en fomentar los oficios artesanales y ayudar a organizar a los artesanos para que esta sea una actividad valorada y de la cual puedan generar ingresos suficientes para vivir.

En el caso de materias primas utilizadas por las comunidades ceramista y alfareras del departamento, específicamente la comunidad de La Vega de Oriente del municipio de Campoalegre, es necesario realizar la búsqueda de una arcilla más accequible para los artesanos, utilizando las arcillas de la región, que abundan en el entorno.

Se debe hacer una revisión del material que facilito la cámara de comercio sobre la solicitud de un título minero para la legalidad sobre la extracción de la arcilla por parte de los artesanos de Pitalito de oficio ceramistas y alfareros.

No se llevan procesos de contabilidad de las unidades productivas. (Tiempos de consecución de materia prima o de producción, costos de envío o entrega del producto, valor de la materia prima). Los artesanos prefieren vender por debajo de los costos de producción, en lugar de examinar el proceso productivo, las técnicas, el valor agregado en diseño e innovación y el mercado, de manera que puedan ubicar nichos adecuados para sus productos.

Cerca de un 80% de los artesanos convocados superan los 40 años de edad y tienen dificultades en la comprensión de contenidos, entre otras razones por la salud visual que afecta su rendimiento en las capacitaciones y en el desarrollo artesanal.

Se requiere continuar trabajando para la obtención de buenas fórmulas para las arcillas de la región mediante mezclas apropiadas

Es importante lograr que los artesanos alfareros puedan trabajar con temperaturas más altas para la cocción, a fin de lograr mejor calidad en el producto y ampliar las posibilidades de diversificación.

Se debe proyectar fortalecer el mejoramiento en los acabados en la alfarería de Pitalito. Si bien es de destacar que se realizan acabados mediante ahumados, la mayoría de los artesanos dedicados a la alfarería utilizan pinturas (esmaltes y vinilos). Los artesanos se

podrían capacitar en esmaltes de baja temperatura para mejorar el acabado de algunos productos. Así mismo es posible utilizar el torno como herramienta para la aplicación de acabados con pintura.

Se debe trabajar en el mejoramiento de las arcillas que se utilizan principalmente en los vaciados con moldes de yeso que permitan obtener una mejor barbotina. El uso de caolín puede ayudar al mejoramiento de este proceso. Así mismo la implementación de una máquina que permita la mezcla de las arcillas para hacer la barbotina se hace necesaria. Esto en los municipios de Pitalito y San Agustín.

Se debe realizar la implementación de Hornos a gas. Los que se tiene no se han utilizado por los costos de los cilindros de gas.

Para los trabajos en madera y guadua se pueden implementar productos base agua como los selladores y lacas para obtener acabados más naturales y con menos impacto ambiental.

Se podrían implementar técnicas de tinturado para la cestería permitiendo nuevas posibilidades para el desarrollo de productos tejidos con bejuco.

Para los talladores en Piedra se podrían explorar algunas técnicas de lijado con lijas de agua para el pulido de algunos de los productos especialmente morteros y maceradores. Así mismo la identificación de los tipos de piedra utilizados sería importante con el fin de desarrollar productos con el material más adecuado.

Existe gran potencial para el desarrollo de productos artesanales gracias al conocimiento de las técnicas artesanal en los diferentes oficios. Sin embargo los talleres son pequeños, con capacidad de producción limitada y pocos canales de financiamiento.

Los maestros artesanos deben ser tenidos en cuenta en procesos de formación, con incentivo remunerado, ya que son capaces de enseñar su oficio artesanal a otras personas, incluyendo artesanos que deseen aprender más técnicas.

La sensibilización en diseño permitió transferir nuevos conocimientos a los artesanos nociones sobre tendencias, con ejemplos prácticos en desarrollo de producto artesanal, metodología de diseño con uso de referentes. Se actualizaron conceptos de diseño y se generaron inquietudes frente al desarrollo de nuevos productos.

No hay un concepto de exhibición claro en los puntos de venta, en especial en la tienda de Pitalito la cual no tiene un mobiliario de exhibición adecuado, iluminación y un manejo eficiente del espacio y productos.

En general los talleres de los artesanos son desordenados y con una infraestructura ineficiente. En el caso de los alfareros y ceramistas muchos de los hornos de leña son improvisados o están en malas condiciones. Los hornos de gas que en pasados proyectos fueron entregados no se han implementado.

Aunque el sector artesanal no atraviesa por su mejor momento en cuanto a la parte de comercialización, la mayoría de los artesanos sienten amor por su oficio y quieren seguir adelante innovando con sus diseños, mejorando en la calidad de sus productos para ser más competitivos en el mercado y tener más opciones de comercializar

La identificación de referentes que involucran color, textura, formas, sonidos, historias, elementos visuales del entorno, permiten desarrollar líneas de productos con identidad local, logrando elementos diferenciadores para los mercados locales o nacionales. El diseño y la innovación juegan un papel clave para mejorar la oferta artesanal de los municipios y su entrada en nuevos mercados.

Es importante hacer énfasis en el componente de identidad que cada municipio debe desarrollar, a fin de crear un imaginario que identifique sus oficios y productos artesanales. Es necesario continuar con el fortalecimiento de técnicas, formas, colores y estética que se planteó en cada uno de los desarrollos de diseño.

En Neiva donde existen artesanos contemporáneos, artesanos de tradición y artesanos que apenas están iniciando su trayectoria en un oficio, se tienen elementos rescatables para la innovación y el diseño de productos.

Las comunidades de artesanos de Pitalito y San Agustín fueron recelosas frente al proyecto, pero con el trabajo realizado en los talleres comprendieron la importancia del diseño y como aprovecharlo para beneficiar sus negocios.

Los procesos de asociatividad están fallando porque no hay buenos procesos comunicativos, desconocimiento de la información, no hay asignación de tareas y falta sentido de pertenencia, no se hace rendición de cuentas ni tienen espacios para socializar lo que sucede con la organización

Existen conflictos entre algunas asociaciones y artesanos por intereses económicos, lo que deteriora y entorpece los procesos.

Las tejedoras del sombrero en iraca están desmotivadas pues al no saber el proceso de terminado del sombrero, dependen de intermediarios, lo cual es su única forma de comercialización; aunque manifiestan no estar de acuerdo con el precio que les pagan por sus sombreros no hacen nada por cambiar la situación.

Aunque en algunos municipios existen asociaciones y cooperativas no están trabajando mancomunadamente para el mejoramiento de sus unidades productivas ni para fortalecer

el proceso de comercialización. Las organizaciones artesanales deben liderar temas de gestión, organización, y visualización del sector.

Se identifica una débil cultura asociativa. En las poblaciones hay asociaciones agrícolas, cooperativas de ahorro y promoción social, sin embargo las organizaciones de artesanos existentes atraviesan dificultades y no están vigentes en el trabajo artesanal, en ocasiones tienen la documentación al día pero no son ejecutivas ni benefician a los artesanos afilados, lo que redundará en falta de motivación para lograr mayor número de asociados.

Los procesos de asociatividad están fallando porque no hay unos buenos procesos comunicativos, hay desconocimiento de la información, no hay asignación de tareas y a los miembros parece que les falta sentido de pertenencia porque tampoco piden cuentas ni espacios en los que se pueda socializar. Falta compromiso para con las organizaciones para poder comenzar a ver resultados positivos.

Se sugiere a los artesanos independientes conformarse legalmente como asociación para poder gestionar recursos ante los diferentes entes aliados en el proceso de promoción artesanal.

Se deben generar estrategias con el sector turístico a nivel comercial, ya que por la construcción de la represa se espera que en los municipios de Garzón y Gigante se aumente su potencial turístico, en beneficio de los artesanos.

Algunos artesanos han hecho el ejercicio de establecer cuáles son los productos que deberían enfocar a clientes mayoristas y clientes minoristas con base a la fijación de precio, buscando rentabilidad.

En algunos municipios se hace difícil la comercialización debido a que los canales de distribución no aplican en algunas regiones apartadas especialmente. Los artesanos se ven en la necesidad de recurrir a intermediarios como único medio de promoción y venta de sus productos, obteniendo compensaciones económicas muy bajas al momento de vender.

Los procesos de exportación se ven como un ideal en el largo plazo debido a que no se cumplen con estándares de producción a gran escala y definir un único estándar en cuanto a calidad no es viable, para lograr un único producto de alta calidad.

Falta de un mercado local de comercio de artesanías en los municipios de Pitalito e Isnos. Pitalito ya no goza del flujo de turismo de años anteriores afectado principalmente por

dos factores: la construcción de la vía circunvalar que permite llegar a San Agustín sin tener que entrar a Pitalito, y la cambio de la avenida pastrana, vía tradicional de los talleres y negocios artesanales, a zona rosa. Por su lado Isnos no cuenta con una organización turística que permita el comercio local de artesanías, por lo cual no hay tiendas en el pueblo y en los parques arqueológicos los montajes de artesanías son improvisados e intermitentes. Por su parte en Gigante es prácticamente nulo el comercio de artesanías, solo se venden por encargos y en eventos fuera del municipio.

Los artesanos que asisten a ferias requieren reforzar la relación y negociación con los clientes, falencia que tienen al momento de comercializar y promocionar sus productos en el marco de un evento. Otros artesanos manifiestan que no participan en las diferentes Ferias que se desarrollan ya que les parece que los costos son muy altos y no es rentable.

Hay débil capacidad de negociación de los artesanos frente a los comercializadores; se encuentran en frágil condición para exigir pagos justos dado su desconocimiento de la labor comercial y la visión de la recuperación de cartera o cobro como una actividad muy desagradable.

Los artesanos del Nodo Norte solicitan el diseño de una vitrina artesanal, como oportunidad para comercializar sus productos, teniendo en cuenta el número significativo de turistas que visitan la zona, específicamente Villavieja y Rivera.

Se hace muy difícil adelantar una comercialización fluida tanto en Acevedo como Suaza y Guadalupe, buscando ajustar la temática de comercio justo. Se propone un acercamiento con distribuidores y comercializadores para lograr incrementar el precio de compra del sombrero a las artesanas, teniendo en cuenta la calidad y proceso de elaboración.

Se debe revisar con entes medioambientales la normativa frente a la extracción de la madera y la siembra de palma de fique en los municipios de Garzón y Gigante.

Es necesario contar con mayor respaldo institucional, para lograr que en cada municipio la ejecución de las capacitaciones se haga en un lugar adecuado y con el préstamo de videobeam, de esta manera se logran mejores resultados en la transferencia de conocimientos.

Se presenta una queja generalizada sobre el poco aporte recibido desde la instancia gubernamental de índole municipal; la percepción de ayuda en los artesanos se relaciona directamente con la recepción de recursos económicos para la mejora de los talleres, consecución de herramientas y apoyo directo en la venta de sus productos.

Los artesanos manifiestan que han recibido capacitaciones que transfieren conocimientos sin lograr resultados concretos que permitan apropiarse conocimiento, mencionan entidades como el SENA, Cámara de Comercio, Jóvenes Rurales, USAID y Fundaciones, que actúan de forma desarticulada y no brindan acompañamiento para la construcción de procesos sociales y productivos que den como resultado un artesano fortalecido en su gestión de emprendimiento, técnico y comercial. Manifiestan que con tanta intervención terminan debilitando la credibilidad de los artesanos hacia los proyectos. Hay descontento por la falta de continuidad en el tiempo de los procesos emprendidos.

Los artesanos, tanto independientes como agremiados, carecen de capacidad propositiva hacia los entes gubernamentales y no gubernamentales, por la débil representación productiva en la economía de los municipios. Se recomienda incluir la asesoría en formulación de proyectos para las asociaciones a fin de que gestionen recursos que aporten en la labor productiva y comercial y generen reconocimiento de la labor artesanal que debe ser rescatada y sean incluidos en programas de gobierno, que generen procesos de construcción social en el largo plazo.

No se identifica con claridad una política ambiental gubernamental o medida privada con relación a la conservación y siembra programada de materias primas en el caso de bejucos, palmas, palmiches y otras especies vegetales y arbóreas que son necesarias para la elaboración de productos artesanales. Esta carencia se puede convertir en una grave debilidad dados los cambios climáticos e incendios forestales sufridos en el departamento y en municipios de la zona de influencia del proyecto, por lo que en futuras acciones se recomienda que se defina claramente un tema de responsabilidad ambiental para generar y mantener esta cultura de sostenibilidad en los propios artesanos.

Revisar propuesta del ICANH sobre vínculo con entes territoriales o gubernamentales para realizar toda la obra de mejoramiento de la infraestructura de la oferta comercial del parque arqueológico.

Para dar continuidad al proyecto se debe enfocar en una cantidad limitada de artesanos en cada municipio, eligiendo a los grupos o talleres con mayor potencial de éxito, brindando apoyo, asesoría y seguimiento por un periodo de tiempo más prolongado con lo que se lograrían resultados importantes a corto, mediano y largo plazo en el desarrollo de su actividad de manera que le permita a cada artesano dedicarse por completo y derivar su sostenimiento de ésta.

## 5. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

La sede del Laboratorio de Pitalito no es eficiente por la falta de herramientas para la ejecución de actividades: línea telefónica e internet, lo que hace que el buen espacio no pueda aprovecharse para la atención de artesanos ni para el trabajo del equipo del sur de Huila. La Secretaría de Cultura y Turismo del Departamento prestó su línea telefónica dada la cercanía del laboratorio, que comparten espacios contiguos.

El tiempo de ejecución del proyecto es muy reducido y limita la transferencia del sistema de gestión de calidad de ADC y sus herramientas a los profesionales, lo que a su vez genera reprocesos y mayores atrasos, como el caso de la planeación de los viajes. La dilatación de tiempo para la formalización de contratos se constituye en una traba para el desarrollo oportuno de las actividades previstas en el proyecto

Hay apatía de algunos artesanos frente a los procesos de Artesanías de Colombia en por la falta de continuidad en los procesos. Algunos artesanos no quisieron participar. Otros manifiestan que en no se les enseña nada nuevo y que los diseñadores imponen nuevas reglas.

La cosecha de café en algunos municipios impidió la asistencia de artesanas a los talleres.

La cercanía en el tiempo de las ferias fue un factor que influyó en la poca asistencia ya que algunos artesanos se encontraban trabajando en la producción.

No se coordinaron las actividades de comercialización, diseño y producción para el desarrollo de planes de negocio, planes de producción, análisis de mercadeo entre otros.

En Gigante donde se encuentran muy pocos artesanos no compensa el tiempo y la inversión para la atención.

## 6. BIBLIOGRAFIA

[https://www.youtube.com/watch?v=9II\\_D3Xt9W0](https://www.youtube.com/watch?v=9II_D3Xt9W0)

<http://www.teamhoyt.com/>

<http://nuevotiempo.org/lugardepaz/rick-y-dick-hoyt-una-historia-de-vida/>

<http://elpinalhuila.webnode.com.co/>

<http://www.lanacion.com.co/index.php/component/k2/item/219881-lina-una-artesana-que-quiere-internacionalizar-el-tejido-de-pindo>

<http://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/handle/001/1629>

[http://rivera-huila.gov.co/apc-aa-files/39653837626364393961383532333732/200\\_APORTE\\_AS DAR.pdf](http://rivera-huila.gov.co/apc-aa-files/39653837626364393961383532333732/200_APORTE_AS DAR.pdf)

<http://base.d-p-h.info/es/fiches/dph/fiche-dph-7120.html>

<http://innovarhuila.es.tl/Leonel-Laguna.htm>

<http://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/valoracion/valorar-las-necesidades-y-recursos-comunitarios/conducir-entrevistas/principal>

[http://healthpolicy.ucla.edu/programs/health-data-espanol/Documents/seccion\\_4\\_apendice\\_A.pdf](http://healthpolicy.ucla.edu/programs/health-data-espanol/Documents/seccion_4_apendice_A.pdf)

<https://www.youtube.com/watch?v=yYVTZJJim48>

<https://www.youtube.com/watch?v=Nwt5PAXrJGw>

<https://www.youtube.com/watch?v=CdgWfNk6Dfk>

<https://www.youtube.com/watch?v=CdgWfNk6Dfk>

<https://www.youtube.com/watch?v=5XQQalr2Ycl>

[https://www.youtube.com/watch?v=il\\_IdT\\_bupQ](https://www.youtube.com/watch?v=il_IdT_bupQ)

<https://www.youtube.com/watch?v=FQdhkdyMss0>

<https://www.youtube.com/watch?v=5XQQalr2Ycl>

[http://www.huila.gov.co/documentos/2014/SecVias/Parque de La Msica 2014.pdf](http://www.huila.gov.co/documentos/2014/SecVias/Parque_de_La_Msica_2014.pdf)

<http://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/valoracion/valorar-las-necesidades-y-recursos-comunitarios/conducir-entrevistas/principal>

[http://healthpolicy.ucla.edu/programs/health-data-espanol/Documents/seccion 4 apendice A.pdf](http://healthpolicy.ucla.edu/programs/health-data-espanol/Documents/seccion_4_apendice_A.pdf)