



**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

**Iniciativa One village, one product, (OVOP) año 2015**

**Una villa, un producto, (OVOP), 2015**

**[Informe de actividades del proyecto Una villa, un  
producto, realizadas en el corregimiento de la  
Chamba, El Guano, Tolima]**

**Pedro E. Lizarazo A.  
Asesor OVOP para La Chamba**

Bogotá, D, C., 2015



ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

**Iniciativa OVOP año 2015**  
**One village, one product, OVOP**  
**Una villa, un producto**  
La Chamba - Tolima

El informe general que se sintetiza en este texto, describe las actividades desarrolladas en el marco de la iniciativa OVOP para La Chamba, durante el año 2015, llevadas a cabo por el Asesor OVOP de Artesanías de Colombia.

Las actividades están clasificadas por los componentes de la matriz de Artesanías de Colombia, teniendo en cuenta los objetivos contractuales correspondientes.

Igualmente, las actividades aquí descritas están divididas entre aquellas realizadas en el marco del Proyecto Piloto cuya ejecución de actividades tuvo lugar desde Septiembre del año en curso y el resto de actividades llevadas a cabo en el marco de la ejecución de los objetivos contractuales del Asesor OVOP. Los avances se han venido implementando de manera progresiva, orientados por la metodología institucional y los principios OVOP con énfasis en el fortalecimiento social y el fortalecimiento económico, lo cual ha sido el eje orientador de las acciones emprendidas, entendiendo que cualquier intervención debe partir de un proceso de transformación socio-cultural, el cual evidencia los grandes cambios a largo plazo.

Actividades realizadas y resultados obtenidos		Objetivo relacionado
DESARROLLO HUMANO	Proyecto Piloto	<p><b>Convocatoria, organización y consolidación del grupo de artesanas y artesanos (asociados y no asociados):</b> se propuso las estrategias para la participación de la comunidad artesanal del proyecto piloto fase 1: “Fortalecimiento de la Estrategia OVOP de La Chamba”, contando con la colaboración y entusiasmo de artesanas y artesanos, quienes vieron en la iniciativa la oportunidad para participar activamente y resaltar sus potencialidades, aspecto que se evidenció en las diferentes actividades programadas por el proyecto.</p> <p>Como producto del trabajo desarrollado durante la vigencia 2015, se han contactado y vinculado a la Iniciativa artesanas y artesanos independientes, de tal manera que se logró una integración de comunidad vinculada a una asociación como aquellos que no están afiliados. Es de anotar que muchas de las personas independientes realizan trabajos para aquellos que tienen una afiliación comunitaria, en el caso de las brilladoras y brilladores, los que colaboran en la quema, los que hacen las piezas cerámicas a pedido, etc.</p> <p>Ver documento “Contexto general de la comunidad de la Chamba”, que ayuda a complementar la presente información.</p>
		<p><b>Acuerdos grupales y visión compartida:</b> En el marco del proyecto, se consultó con la comunidad participante, sobre las normas y/o acuerdos para el funcionamiento de las diferentes actividades, que implican el trabajo grupal, identificando los aspectos más relevantes que facilitarían el éxito del proyecto, en tal sentido se tuvo en cuenta los siguientes acuerdos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Escoger y validar las actividades que desempeñarán los representantes de la comunidad en Expoartesanías 2015.</li> <li>- Las personas que se comprometen a realizar los nuevos diseños propuestos por Artesanías de Colombia, deben llevarlos a cabo para la Expoartesanías 2015.</li> <li>- Las personas que quieran mandar productos a la feria, no tienen que estar afiliadas a ninguna organización.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Todos los comprometidos deben asistir a los talleres, conversatorios y encuentros que se programen en las fechas y horarios asignados, previa consulta con la comunidad para validar el compromiso de asistencia (dispongan del tiempo).</li> </ul>	
	<p>Otras actividades</p>	<p>Las siguientes herramientas tanto conceptuales como prácticas, permitieron el desarrollo del proyecto piloto fase 1.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovación en los nuevos productos: mejoramiento de producto tradicional, como el desarrollo de otros nuevos.</li> <li>• Dinámicas participativas, para resolver tensiones, llegar a acuerdos y propiciar ambientes productivos para el mejoramiento continuo.</li> <li>• Metodología de ahorro, aspectos que ayudó al grupo de artesanas y artesanos para ahorrar.</li> <li>• Estrategia de ventas en la atención al cliente. Participación en rueda de negocios en Expoartesanías 2015.</li> <li>• Actividad de ventas e interacción con clientes en Expoartesanías 2015.</li> </ul> <p>Herramientas transferidas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El diseñador de Artesanías de Colombia, compartió sus conocimientos, con un grupo de artesanas y artesanos, que después de invitar a 37 artesanos, se vincularon al proyecto 15, las cuales desarrollaron obras para la Expoartesanías 2015 (ver fotos).</li> <li>• Con la comunidad se adelantó conversatorios sobre los temas referidos al manejo de tensiones y comunicación asertiva (anexo documentos y listas de asistencia).</li> <li>• Se implementó el grupo de ahorro El Progreso, metodología y dinámica relacional con las personas participantes, que ha mostrado la posibilidad de ampliar los grupos de ahorro, previstos para el próximo año (ver fotos y lista de participantes).</li> <li>• En el contexto de la Expoartesanías 2015, se llevaron a cabo varias ruedas de negocios, consistente en poner en contacto los artesanos que atienden la feria con empresarios hoteleros y restauranteros con los cuales se concretaron algunos negocios. Pedidos que se atenderán el próximo año (ver fotos y nombre de empresarios contactados).</li> </ul> <p>La Expoartesanías 2015, es un espacio de entrenamiento de los artesanos participantes</p>	<p>Transferencia de herramientas comunitarias (entrenamiento para el trabajo en equipo, liderazgo, resolución de conflictos, acompañamiento de los grupos y las organizaciones, restablecimiento de relaciones de confianza etcétera).</p>

		quienes han tenido la oportunidad de interactuar con los clientes, recibiendo el apoyo y acompañamiento de los asesores OVOP.	
Producción	Proyecto Piloto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se lideró y acompañó el proceso de producción de los productos cerámicos, para el Stand Expo Artesanías a partir del ejercicio de asesoría en diseño. En tal sentido se entregó unos recursos a los artesanos y artesanas participantes para que elaboraran las piezas cerámicas, y al final del proceso se compraron algunas piezas por parte de Artesanías de Colombia. Gesto de apoyo y confianza para la comunidad artesanal vinculada a este proceso.</li> <li>- Dado que el proyecto en su fase 1, posibilita la integración, el trabajo en equipo y la ayuda mutua, se ha evidenciado que las dinámicas de interrelación e integración de la comunidad se ha venido fortaleciendo, abriendo un camino de posibilidades, de tal manera que las personas vinculadas viven este proceso y les posibilita un conocimiento de que el trabajo en conjunto sirve para algo, es una certeza mínima de lo útil. Es una experiencia vivida y no solo una conceptualización.</li> </ul>	Impulsar y acompañar la organización de los grupos y comunidades a través de la transferencia de herramientas, capacitaciones y asesorías para la participación social e implementación del modelo OVOP
	Otros	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Para el levantamiento de la línea de base SIEAA, se adelantaron las actividades programadas con Rafael Monserrate, bajo la dirección de Daniel Serrano, en el ejercicio de completar el levantamiento de información estadística de la comunidad artesanal. Lo anterior haciendo uso de la información recolectada a partir del trabajo en campo, lo cual hizo posible orientar y acompañar al encuestador para la recepción de información estadística con la comunidad artesanal identificada para este aspecto.</li> </ul>	Definir un plan de acción en el que se integre la metodología institucional de la entidad para el desarrollo de la actividad artesanal con las herramientas OVOP en los municipios asignados Impulsar y acompañar la organización de los grupos y comunidades a través de la transferencia de herramientas, capacitaciones y asesorías para la participación social e implementación del modelo OVOP
DISEÑO	Proyecto Piloto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En el marco del proyecto piloto y de la participación en Expo Artesanías se realizó un proceso de diseño de prototipos que dio lugar a la producción de cerámicos para ser exhibidas en el Stand de Expo Artesanías. Se programaron asesorías puntuales con cada</li> </ul>	Transferir herramientas prácticas para la potenciación de los diferentes activos de las

		<p>artesano y/o grupo de artesanos. El ejercicio consistió en orientar el diseño en sitio (taller de trabajo de los artesanos), dejar algunas tareas o actividades a desarrollar, para que posteriormente el diseñador pueda hacer una evaluación del trabajo realizado, corregir si es el caso y finalmente incorporar este producto para enviar a la Expoartesanías. Este ejercicio permitió “rescatar” algunas personas artesanas que tienen la capacidad de realizar con destreza lo propuesto por el diseñador.</p>	<p>comunidades atendidas Definir un plan de acción en el que se integre la metodología institucional de la entidad para el desarrollo de la actividad artesanal con las herramientas OVOP en los municipios asignados Impulsar y acompañar la organización de los grupos y comunidades a través de la transferencia de herramientas, capacitaciones y asesorías para la participación social e implementación del modelo OVOP</p>
	Otros	<p>Durante el año se acompañó el trabajo cerámico con la comunidad artesanal, tanto afiliada a una asociación como a los independientes, de manera que toda la comunidad artesanal de la Chamba se sintiera representada. Inclusive aquellas personas de otra asociación, que se han sentido relegadas para participar en los programas institucionales, tanto de la Iniciativa OVOP-ADC, como de otras instituciones como el Minagricultura, el SENA, ETC. Igualmente se realizaron actividades con los estudiantes de la Institución Educativa Artesanal de la Chamba, vinculándolos a la Iniciativa, en el marco de identificar y desarrollar los nuevos liderazgos, que en un futuro cercano asumirán responsabilidades por la comunidad.</p>	<p>Transferir herramientas prácticas para la potenciación de los diferentes activos de las comunidades atendidas</p>
DESARROLLO EMPRESARIAL	Proyecto Piloto	<p><b>Plan de negocios:</b> Con la participación en conjunto del equipo de JICA y el asesor de Artesanías de Colombia; Se adelantó un primer negocio con el “Equipo Chamba”, nombre genérico para vincular a toda la comunidad (afiliados a una asociación e independientes). Este proceso tuvo varios pasos: 1. Capacitación en plan de negocios, de manera muy didáctica, para su comprensión y la concreción de un negocio con un grupo pequeño de artesanos. En el Stand OVOP de la Expoartesanías se hizo entrega formal a la clienta que hizo los encargos de</p>	<p>Transferir herramientas prácticas para la potenciación de los diferentes activos de las comunidades atendidas Impulsar y acompañar la</p>

		<p>los productos. 2. Este aspecto es muy significativo para el proceso y en especial para la comunidad, porque muestra que si se puede hacer negocios si todos aportan su fuerza de trabajo y su solidaridad.</p> <p><b>Talleres de liderazgo, emprendimiento y trabajo en equipo correspondientes al módulo de desarrollo empresarial:</b> se tomó como eje la metodología IRODORIP y APD, adaptada para la Iniciativa OVOP, se desarrollaron los temas de emprendimiento y liderazgo, invitando a la comunidad beneficiaria a adoptar una visión empresarial a largo plazo que involucre una perspectiva de planeación haciendo uso de conceptos de finanzas básicas.</p> <p><u>Grupo de auto ahorro:</u> Se llevó a cabo la creación del primer grupo de auto ahorro en La Chamba por parte del asesor de OVOP de AdC. El grupo tiene el objetivo de crear hábitos financieros saludables, así como promover valores como la solidaridad y el trabajo en equipo a través de la metodología GLAC. Se definió los estatutos con los que funciona el grupo de ahorro El Progreso. JICA aportó una cuota inicial de 50,000 para garantizar el cumplimiento de las reglas y promover la autogestión del grupo en futuros encuentros. (ver estatutos grupo de auto ahorro El Progreso).</p>	<p>organización de los grupos y comunidades a través de la transferencia de herramientas, capacitaciones y asesorías para la participación social e implementación del modelo OVOP</p> <p>Transferir herramientas prácticas para la potenciación de los diferentes activos de las comunidades atendidas</p>
	Otros		
Comercia lización	Proyecto Piloto	<p>Para el avance en la comercialización, se adelantaron algunos conversatorios, con el apoyo de los asesores de JICA (Álvaro Benavides y Wilson Torres y el Sr. Madoca), en diferentes momentos (durante el año). Aquí se dio a conocer la metodología IRODORI, la cual informó a la comunidad artesanal sobre la importancia de avanzar hacia la comercialización, la venta y apertura de mercados, para salir de la mera producción. Igualmente se contó con la experiencia en ferias por parte de algunos integrantes de la asociación Coratechamba, para identificar, clasificar y hacer control de calidad de los productos tradicionales. En tanto el control de calidad y la elección de los nuevos diseños asumió en diseñador de Artesanías de Colombia.</p> <p>Se les brindó la posibilidad de vender sus productos estableciendo un precio justo y concertado, encaminando el ejercicio a la obtención de un saldo pedagógico que fortalezca sus habilidades comerciales a futuro.</p> <p><b>Participación en Expo Artesanías:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En el marco de la feria, se observó el comportamiento de la demanda del mercado</li> </ul>	<p>Transferir herramientas prácticas para la potenciación de los diferentes activos de las comunidades atendidas</p>

		<p>con relación a la cerámica de la Chamba, las joyas de Mompo y las artesanías en caña flecha de Tuchin. Sin duda el lugar privilegiado dentro del pabellón y la mezcla de productos tan diversos como los que se expusieron favoreció la venta cruzada y permitió un equilibrio de ventas entre las comunidades. Así mismo, se destaca la importancia de la exhibición como herramienta de venta, concepto que los integrantes de la comunidad deben continuar apropiando y explicar dentro de sus comunidades. Si bien el valor de las ventas fluctuó durante los días de la feria, todos los días las comunidades tuvieron por lo menos una venta efectiva, lo que confirma la efectividad de la feria en tanto plaza y pone sobre la mesa la pertinencia de favorecer la participación en ferias en el exterior por parte de los grupos de artesanos atendidos por el proyecto piloto. En particular, las joyas de Mompo tuvieron ventas exitosas todos los días, incluso a pesar de la fuerte competencia representada en los 14 stands que vendían el mismo producto en el pabellón de joyería. Lo anterior tiene que ver con el fortalecimiento de discurso de venta. (ver siguiente numeral)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se acompañó a los seis artesanos líderes de sus comunidades durante el ejercicio de comercialización de sus productos insignia. En ese sentido, se les apoyó en el fortalecimiento de sus capacidades comerciales, de liderazgo y de comunicación para lograr ventas efectivas.</li> </ul> <p>Particularmente, se hizo énfasis en la consolidación de un discurso de venta que permita que el cliente comprenda el valor agregado de la artesanía con respecto a otros productos.</p>	
	Otros	<p>Conversatorio sobre precios justos en el marco de la Expoartesanías y la articulación de la comunidad para unificar precios de sus productos cerámicos: Este aspecto se ha venido trabajando durante el año, y que en el Stand OVOP los artesanos participantes han incluido en su repertorio para ilustrar a los clientes sobre la valoración que se debe tener por la producción artesanal.</p> <p>El artesano va tomando conciencia de la importancia para superar el regateo y los bajos precios compitiendo no por calidad sino por precios, aspecto que aprovechan algunos comerciantes para pagar de manera injusta los productos cerámicos. Se trata de cambiar esta</p>	<p>Impulsar y acompañar la organización de los grupos y comunidades a través de la transferencia de herramientas, capacitaciones y asesorías para la participación social e implementación del modelo</p>



	<p>cultura del regateo y la competencia entre los artesanos, por quien vende a más bajo precio (nivelación por lo bajo).</p> <p>Esto ha llevado a generar ambientes de discusión y concientización con relación a la valoración de su trabajo y el precio que deben exigir al comprador de manera justa. Los siguientes son algunos aspectos de reflexión, que hoy están en la comunidad artesanal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entender la importancia de encontrar mercados que remuneren de forma adecuada el trabajo artesanal.</li> <li>• Reflexionar sobre la importancia de actuar como gremio ante el cliente final (tanto en La Chamba y en las demás regiones donde se vende el producto cerámico) entendiendo que un acuerdo de precios mínimo puede comprometer una venta efectiva a corto plazo pero garantiza la permanencia del oficio en el tiempo</li> <li>• Generar un ambiente sano de discusión por encima de las asperezas personales de los participantes en el encuentro, velando por la construcción de una comunidad comercial organizada que privilegie el bien común.</li> </ul> <p>En el marco de la Expoartesanías 2015, se han abierto otras posibilidades para la comercialización de los productos cerámicos, con algunas ruedas de negocios, donde los artesanos en la feria han podido participar de manera directa, tomando los contactos de los clientes y negociando, para el 2016, nuevos pedidos.</p> <p>Este aspecto es muy significativo para la comunidad artesanal de La Chamba, pues no sólo debe depender del intermediario que llega a su casa taller para encargar pedidos, sino que se va a otros lugares en apertura de mercados y en especial llegar a clientes finales: restauranteros, hoteleros, etc.</p>	<p>OVOP</p> <p>Impulsar y acompañar la organización de los grupos y comunidades a través de la transferencia de herramientas, capacitaciones y asesorías para la participación social e implementación del modelo OVOP.</p>
--	---	---

Se adjuntan los siguientes documentos, los cuales soportan las actividades realizadas y constituyen los productos obtenidos de éstas.

- ✓ Estatutos grupo de auto ahorro El Progreso
- ✓ Contexto general de la comunidad de La Chamba año 2015

**Contexto general de la comunidad de La Chamba**  
**Resultados generales de la Iniciativa OVOP año 2015**  
**Asesor OVOP para La Chamba**  
**Pedro Lizarazo A.**

La intención del presente ejercicio diagnóstico busca describir de manera general los diferentes aspectos y contextos de la comunidad artesanal de La Chamba, desde un cuadro de referencia de los 14 subsistemas para describir globalmente la realidad (TOH)<sup>1</sup>. Desde esta mirada se identifican los avances que se han dado de manera progresiva, así como algunas propuestas para continuar con este proceso en cada uno de los aspectos que conforman la comunidad chambuna: familia, salud, manutención, lealtad, recreación, comunicación, educación, patrimonio, producción, religioso, seguridad, político-administrativo, jurídico y precedencia.

Estos avances se apoyan en los principios OVOP desde el fortalecimiento social y el fortalecimiento económico, entendiendo que es un proceso de transformación socio-cultural, el cual evidencia los grandes cambios a largo plazo.

---

<sup>1</sup> TOH: Teoría de la Organización Humana. De Gregori Waldemar. Cibernética Social.



artesanías  
de colombia

**Subsistema S01. Familia, parentesco, población**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto	Avances	Impulsar
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La producción artesanal es principalmente familiar (transmisión de generación en generación).</li> <li>▪ Matriarcado: la mujer lidera los quehaceres del hogar y conduce la producción artesanal.</li> <li>▪ Familia productora, su relación en aspectos productivos tiene que ver con apoyos específicos para atender un pedido grande que no alcance a cubrir sus integrantes. Se evidencia a nivel de producción, elaboración de las piezas artesanales, pero poca efectividad en la comercialización. La mayoría de las familias son productoras y no comercializadoras.</li> <li>▪ Familias con economía de subsistencia (la mayoría) y algunas familias con auge económico fuerte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conciencia sobre la importancia para apoyar a los hijos e hijas en la continuación de la tradición artesanal, como uno de los ejes económicos de la familia, dadas las condiciones difíciles fuera de casa.</li> <li>▪ Los hijos son motivados por sus padres, para que continúen estudios superiores, ojalá vinculados a la producción como una manera de ampliar los mercados y las ventas (proceso que se está viendo en algunas familias, donde los hijos han vuelto a casa para apoyar a sus padres).</li> <li>▪ Se evidencia un tejido parental, donde se apoyan para un pedido específico si este es grande: unos hacen una parte y otros otra, de acuerdo a la especialidad y a la cadena productiva que se requiera, por ejemplo: unos consiguen y preparan el barro, otros la leña y boñiga, otros levantan la pieza (cazuelas, bandejas, etc.), otros brilla, queman, etc. En un proceso de ayuda mutua.</li> <li>▪ Se está llevando a cabo algunos exploratorios con los estudiantes, hijos de artesanos, sobre sus potencialidades ligadas a los emprendimientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividad con los hijos e hijas de las familias artesanas, para el cultivo del nuevo liderazgo en La Chamba (relevo generacional, explícito).</li> <li>- Como parte de la orientación profesional, desde el colegio, vincular la actividad artesanal que realizan sus padres y abuelos con las futuras profesiones que van a emprender los jóvenes. La misma comunidad tiene ejemplo en tal sentido</li> </ul>

**Subsistema S02. Salud, salubridad y medio ambiente**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Enfermedades generadas por el trabajo artesanal (Obstrucción Pulmonar Crónica, Artritis reumatoide, Afección a la columna vertebral por malas posturas, Tendinitis, hongos) y otras.</li> <li>▪ <b>Afectación del medio ambiente:</b> escasez de leña, emisiones de humo a la atmósfera, contaminación del barro en las minas por los agroquímicos que llegan a través del agua.</li> <li>▪ La situación de las minas, especialmente la del barro liso, está muy descuidada. La comunidad artesanal no toma conciencia de la importancia de cuidarla, pues de ella depende la mayoría para la adquisición de la materia prima.</li> <li>▪ <b>Inadecuado manejo de basuras,</b> el deambular de ganado vacuno, porcino, burros, sin control.</li> <li>▪ De acuerdo con el párroco, algunos jóvenes están consumiendo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las familias, en su mayoría cuentan con SISTBÉN, para atender las necesidades de salud, sin embargo no es suficiente para superar algunas enfermedades propias del oficio artesanal.</li> <li>▪ Los hornos a gas donados por la embajada del Japón a través de JICA, es una solución a mediano plazo, en tanto hay algunos problemas técnicos a superar como es la acometida del gas en cada zona donde se levantan los hornos. Esto tiene su demora por que se requieren de recursos económicos para hacer las acometidas (instalación del gas industrial).</li> <li>▪ La comunidad chambuna adultos y jóvenes estudiantes, consideran importante desarrollar toda una cultura para mejorar el aseo de la vereda, con la contribución de todos sus habitantes, dado que este aspecto tiene que ver con la salud, pero también con la estética, presentación para atraer y acoger el turismo.</li> <li>▪ Se está desarrollando una serie de actividades con los jóvenes de últimos grados (9, 10, 11) de la Institución Educativa Artesanal de La Chamba, con la vinculación de los docentes,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impulsar las acometidas (conexiones de la red de gas natural a cada uno de los hornos), de tal manera que los hornos a gas entren en funcionamiento en cada uno de los sectores donde se instalaron.</li> <li>- Se está llevando a cabo un proceso de sensibilización para mejorar el aseo de la vereda, porque es una puerta para el turismo temático artesanal.</li> <li>- Se propuso a uno de los candidatos a la alcaldía, proveer a la vereda de contenedores para las basuras, en tanto desde el colegio, la parroquia y en los conversatorios que adelanta el asesor OVOP de AdC, sensibilizar y sugerir a la comunidad sobre el uso de los contenedores para que no quemem la basura.</li> </ul>
---	---	---



<p>sustancias psicoactivas... - Algunas situaciones de prostitución (no se evidencia de manera explícita).</p>	<p>especialmente de emprendimiento, para apoyarlos en las propuestas sobre el cuidado del medio ambiente, deportes y la producción artesanal juvenil.</p>	
--	---	--

**Subsistema S03. Manutención, alimentos, comercio**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La comunidad artesanal dispone de un amplio espacio físico y un medio ambiente favorable, para cultivar alimentos (pan coger), para complementar su alimentación sin ningún costo (Cultivar alimentos en casa).</li> <li>▪ La mujer en la familia, por lo general es la que tiene que ver con todos los procesos de manutención. La que decide sobre los alimentos a consumir, la organización del hogar, los horarios, el cuidado de los hijos y al mismo tiempo conduce la actividad productiva. Su compañero es su gran apoyo en los aspectos productivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las familias de la Chamba, importan su alimento, nadie cultiva para consumo interno. La vereda está rodeada de grandes extensiones de cultivos de arroz y algodón. La familia chambuna se abastece, ya sea yendo al Guamo o Espinal y/o comprando directamente a vehículos que llegan a ofrecer alimentos.</li> <li>▪ Son pocas las tiendas y restaurantes, porque la demanda es principalmente interna, dado que el mercado turista no es muy grande.</li> <li>▪ Se prevé (futuro a mediano plazo), diversificar la economía familiar, apoyándose en la implementación de “patios productivos”, de tal manera que las familias puedan sembrar su propia comida. Igual se contempla, (Propuesta hecha a los candidatos para la alcaldía del Guamo), el desarrollo de un criadero de peces comunitario con asesoría del SENA La Granja (amplia experiencia en el tema), aspecto si se logra, contribuiría al desarrollo del sector turístico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Para la seguridad alimentaria y el reforzamiento del presupuesto familiar, se propone implementar la estrategia de los “Patios Productivos”, donde se han identificado más de 15 productos alimenticios para el consumo directo y venta de los mismos.</li> <li>- La mayoría de las viviendas (casa-taller o unidades productivas), cuentan con un gran espacio donde bien organizado puede utilizarse para el secado de las piezas artesanales y el cultivo de productos de pan coger (en la vereda ya hay algunas experiencias en tal sentido).</li> <li>- Otro aspecto hacia el futuro es la creación de una piscina para el criadero de pescado a nivel de la comunidad. En tal sentido el SENA de la Granja tiene una amplia experiencia y puede asesorar a la comunidad en ese aspecto.</li> </ul>
---	--	---

**Subsistema S04. Lealtad, amistad,  
asociatividad**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dos asociaciones principales (confrontadas):               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corartechamba vigente, con sus documentos al día. Participación de sus socios en las asambleas.</li> <li>- Tradiciones de mi tierra. Figura de nombre, donde se visibiliza algunos de sus integrantes, sin embargo no tiene documentación en regla, que les permita tener vida jurídica.</li> </ul> </li> <li>▪ Los asociados no tienen claro para qué es la asociación, salvo para solicitar recursos a entidades (auxilios, donaciones, regalos), pagar la cuota y asistir a reuniones.</li> <li>▪ La mayoría de la comunidad de La Chamba son familiares (tíos, hermanos, primos, cuñados, etc.). se evidencia ciertas desavenencias,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se han hecho ejercicios de solidaridad y ayuda mutua (ver cartilla guía: Participación y Solidaridad), donde se destaca la importancia de la amistad, la solidaridad y la participación para el progreso de todos. Se propone superar las envidias y aprender a dirimir sus desavenencias a través del diálogo y el acuerdo.</li> <li>▪ Algunas personas prestantes de la comunidad artesanal, dentro del contexto de los conversatorios, manifiestan la importancia y necesidad de la unión y el trabajo en equipo de toda la comunidad. Uno de los casos donde se requiere la solidaridad y la ayuda mutua es en el sector de la mina (barro liso), la cual requiere de cuidados y un adecuado manejo por parte de las personas que la utilizan. De su cuidado y buen manejo depende el futuro de la producción artesanal.</li> <li>▪ No obstante las dificultades para reunir de manera periódica a la comunidad, las personas ven con interés el encuentro y el diálogo entre todos para</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La comunidad artesanal de la Chamba, debe continuar en un proceso de integración, solidaridad y ayuda mutua, superando las desavenencias que en el pasado los enfrentaron, labor que debe ser continua hasta lograr los cambios deseados (los expertos japoneses que han interactuado con la comunidad manifiestan que se debe “repetir 50 veces lo mismo para que quede interiorizado en las mentalidades”).</li> <li>- Aspectos álgidos (entre otros) sobre los cuales debe girar la integración, el trabajo en equipo y la ayuda mutua de la comunidad artesanal:</li> </ul>
--	--	--

<p>por situaciones del pasado, por tierras, por recursos dados por las entidades, por envidias y celos de que unos si lograron cosas y otros no. Los disgustos entre familiares, se refleja en la falta de apoyo para la unificación de los precios de los productos artesanales, por quitar un cliente, se vende más barato o una producción encargada, fácilmente se vende a otro comercializador, sin importar que ya recibió un adelanto por la misma (deslealtad).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Habladurías, chismes, comentarios descalificadores por las realizaciones de los otros.</li> <li>▪ No creen en ellos mismos. Consideran que las soluciones a sus problemas y necesidades deben venir de afuera. Son las instituciones y personas foráneas los que tienen las respuestas, los “salvadores”. Esta creencia está muy arraigada en el pensamiento de la comunidad artesanal.</li> </ul>	<p>acompañar a las instituciones en los procesos transformadores que los benefician directamente (ADC, JICA, SENA, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Algunas artesanas y artesanos conscientes de la importancia que la comunidad asuma una nueva actitud de entendimiento, de acercamiento y solidaridad, solicitan que las instituciones permanezcan, (caso de AdC-JICA). De esta manera se puede observar los cambios que empiezan por la autocrítica. Aspecto que se evidencia en los encuentros y conversatorios adelantados.</li> <li>▪ En los procesos de intervención OVOP, están participando artesanas y artesanos independientes (no están afiliados a ninguna asociación). Tanto JICA como ADC, consideran que OVOP es para toda la comunidad en general y no sólo para un sector y/o una sola asociación, por ello las invitaciones a participar es para todos. Así lo ha entendido Corartechamba que considera muy conveniente este aspecto.</li> <li>▪ Las acciones de intervención con la comunidad, se han venido adelantando de manera conjunta con el equipo de JICA (expertos japoneses)-ADC (asesor OVOP), lo que ha redundado en la articulación y el complemento en las actividades, dando un apoyo sustancial a la comunidad en los procesos de transformación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuidado y protección de la mina del barro liso.</li> <li>- Administración de los hornos a gas, de tal manera que toda la comunidad se beneficie y no solo un grupo o sector.</li> <li>- Mejoramiento de la calidad de los productos artesanales.</li> <li>- Unificación de los precios del producto artesanal, para superar las deslealtades, sabiendo que es el comercializador el único que se beneficia.</li> </ul>
---	--	---



**Subsistema S05. Recreación, distensión, diversión**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gran potencial turístico (medio ambiente: clima, paisaje, producción artesanal).               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Requiere el desarrollo temático del turismo: infraestructura física y formación de la comunidad para acoger el turismo, como base para promocionar la producción cerámica.</li> </ul> </li> <li>▪ Programas para niños y jóvenes en la producción artesanal y el auge de las tradiciones artísticas y deportivas (acciones adelantadas por la parroquia y líderes prestantes de la comunidad).</li> <li>▪ Infraestructura física abandonada:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Centro de Exposiciones y Capacitación (anteriormente de ADC).</li> <li>-Centro de exposiciones (edificio ubicado en el parque central de la vereda, entre la parroquia y el colegio).</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En conjunto con JICA-ADC, se está explorando el potencial turístico que tiene la vereda, a través de una propuesta: “Ruta del Barro”, que integra diferentes potencialidades (hotelería rural, gastronomía, guías turísticos –jóvenes-, visita casa-taller. Proceso del barro y su transformación en los productos artesanales, etc.), que beneficia a toda la comunidad directa e indirectamente. Hay conciencia sobre la importancia de atraer el turismo. Aspecto que busca ligar la producción artesanal, la gastronomía, el medio ambiente, con el apoyo de los jóvenes que tienen un emprendimiento sobre turismo y medio ambiente, el cual se les está ayudando a desarrollar (colegio-ADC-JICA).</li> <li>▪ Se está concientizando a la comunidad artesanal (sector artesanal), para desarrollar programas de aseo permanente (manejo de las basuras –contenedores ubicados en zonas estratégicas para que la comunidad las deposite allí y no las quemó o las deje a la vista de todos), control de animales, entre otros. De tal manera que contribuya al desarrollo del turismo temático (Ruta del Barro).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ligar la producción artesanal con el turismo temático. En tal sentido en conjunto con JICA-ADC, se tiene previsto impulsar este aspecto.</li> <li>- La zona de los almacenes (sector artesanal), con el mejoramiento sustancial del Centro de Exposiciones y Capacitación (entre JICA y el asesor OVOP de ADC, se elaborará un plan para el mejoramiento de los centros artesanales, para presentarlo a la nueva administración de la gobernación para que estas construcciones queden en manos de la comunidad).</li> <li>- Impulsar un plan para que la comunidad del sector artesanal mantengan el aseo, el control de animales, para brindar un mejor ambiente a los turistas que visitan los almacenes.</li> </ul>
--	---	--

**Subsistema S06. Comunicación**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se requiere mejorar la comunicación interpersonal.               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interpretaciones diversas a un solo mensaje (puntos de vista diferentes, no se escuchan).</li> </ul> </li> <li>▪ Deficiente sistema de medios de comunicación, especialmente para los comunicados “oficiales” de las asociaciones.</li> <li>▪ No se cuenta con servicio de internet.</li> <li>▪ Poca capacidad de expresión, miedo para hablar en público.</li> <li>▪ La parroquia contribuye con avisos parroquiales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Emprendimiento para consolidar la Emisora Comunitaria de La Chamba, propuesta por un grupo de estudiantes de la Institución Educativa. Aspecto importante para explorar y buscar apoyos, como estrategia para la vinculación de la juventud en los procesos productivos, turísticos y comunicacionales a nivel de la vereda y fuera de ésta.</li> <li>▪ Con el Manual Estándar del Tamaño del Producto Artesanal, se pretende resolver un problema de información con relación a la manera como los consumidores finales de utilitarios cerámicos, pueden utilizar correctamente estos productos.</li> <li>▪ JICA con apoyo de ADC, está impulsando el catálogo de productos artesanales, que sirven como base para atraer los negocios y la productividad.</li> <li>▪ Está pendiente un encuentro con el promotor de “Vive Digital”, para proyectos de emprendimiento de la comunidad artesanal.</li> <li>▪ Se está impulsando la utilización de medios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impulsar la emisora juvenil comunitaria.</li> <li>- Con el apoyo del gestor del Kiosco Vive Digital, se impulsará un plan de formación de la comunidad para el uso de los medios digitales, para que cada vez sea más frecuente el uso de las páginas web por parte de la comunidad y en especial por los jóvenes. Como estrategia de presentación de los productos artesanales hacia el mundo.</li> <li>- Con los jóvenes se implementará algunas actividades para señalar los diferentes sectores y accesos de la vereda, de tal manera que los turistas se orienten con facilidad para llegar a la Chamba.</li> <li>- Hacia el futuro (con los nuevos</li> </ul>
--	--	--

	<p>Web y la generalización de uso de las redes sociales, para promover el mercado de la cerámica negra por estos medios. Los jóvenes han mostrado interés en tal sentido.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dado que algunas artesanas y artesanos presentan limitaciones para expresarse en público y/o una audiencia amplia, se ha implementado la estrategia del acercamiento persona a persona, generando confianza para expresarse libremente. Es así como se puede conocer las dinámicas propias de la comunidad artesanal productora.</li> <li>▪ Se está entregando un material pedagógico a manera de síntesis de los temas tratados en los conversatorios y talleres que se adelantan con la comunidad artesanal.</li> </ul>	<p>gobernantes), se espera el mejoramiento de las vías de acceso a la vereda.</p>
--	--	---

**Subsistema S07. Educación, formación**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sistema educativo formal: preescolar a grado undécimo.</li> <li>▪ La comunidad artesanal requiere formación en asociatividad (sentido, importancia, funciones).</li> <li>▪ Artesanas y artesanos (maestros), no cuentan con la certificación de “Maestro Artesano”, impidiendo ejercer como docentes en la institución educativa la Chamba (con énfasis en artesanías).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durante el año se ha venido desarrollando un ciclo de temas dirigidos a la formación de la comunidad artesanal, que tienen que ver con la filosofía OVOP: integración comunitaria, mejoramiento de la calidad de los productos artesanales, la comercialización y venta, en búsqueda de la eficiencia económica y el desarrollo social.</li> <li>▪ Material pedagógico entregado a la comunidad en el proceso de cualificación: “Relaciones Subgrupales en la Comunidad”; “Manejo de la Economía Familiar”; “Necesidades, Satisfactores y Fuentes”; “Participación y Solidaridad”. Se está preparando la cartilla: Emprendimiento, actividad de todos.</li> <li>▪ Se adelanta un ciclo de talleres con los estudiantes de la Institución Educativa Artesanal La Chamba, para el desarrollo de potencialidades y emprendimiento, entre las propuestas de los jóvenes sobre emprendimientos se identifican:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deportes: escuela de Artes Marciales;</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Continuar con el proceso de cualificación permanente con toda la comunidad artesanal, especialmente con aquellas personas que no están vinculadas con ninguna organización artesanal en la vereda.</li> <li>- Entre los temas a continuar con la comunidad:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejoramiento de la calidad de los productos artesanales.</li> <li>- Impulso y atención al turista.</li> <li>- Solidaridad y ayuda mutua.</li> <li>- Cuidado del medio ambiente, especialmente en el sector de las minas.</li> <li>- Comercialización.</li> <li>- Aprendizaje para la implementación de los patios productivos.</li> <li>- Gestión en desarrollo local.</li> <li>- Otros...</li> </ul> </li> </ul>
---	--	---

	<p>Escuela de Futbol, Turismo y guías juveniles; Emisora Comunitaria Juvenil; Protección del medio ambiente y turismo.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Valoración de la maestría artesanal, se propuso para el Proyecto Piloto: Sello de Calidad Hecho a Mano.</li><li>▪ Se conformó un grupo de artesanos, hijos de artesanos, para capacitarlos como Promotores de Ventas, proceso que está en consolidación y se propone complementar con el Proyecto Piloto en marcha.</li></ul>	
--	--	--

**Subsistema S08. Patrimonio**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Patrimonio cultural (Artesanía reconocida internacionalmente), medio ambiente poco reconocido por la comunidad artesanal hace falta una visión propia de lo propio.</li> <li>▪ Dependencia de recursos externos (Estado, privados, fundaciones, otros).</li> <li>▪ En la familia artesana (la mayoría) no se evidencia un sistema de ahorro (previsión de gastos e inversiones).</li> <li>▪ Corartechamba dispone de un sistema de ahorradores, pero no está funcionando actualmente.</li> <li>▪ La mayoría de las artesanas y artesanos viven al día, con una</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Como una de las estrategias para el desarrollo de la asociación Corartechamba, (la más visible en la vereda), se le ha acompañado en actividades de comercialización:               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Feria de Natagaima.</li> <li>- Centro Agropecuario de la Granja Espinal, rueda de negocios y exposición de muestras artesanales (ventas).</li> <li>-Participación en los eventos de San Pedro y San Juan en el Malecón, puesto artesanal para los turistas.</li> </ul> </li> <li>▪ Se propone colocar un kiosco artesanal de manera permanente en el Malecón los fines de semana.</li> <li>▪ Gestionar la entrega oficial del Centro de Exposiciones y Capacitación para abrir la tienda artesanal, que funcionaría de manera permanente, para el sector turista (propuesto a los candidatos).</li> <li>▪ Artesanas y artesanos que tienen conexión con familiares en Bogotá y otras ciudades, con los cuales establecen un proceso de intercambio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se propone impulsar los grupos de ahorro comunitario, con el apoyo de JICA en el marco de la Iniciativa OVOP-ADC.</li> <li>- Continuar con el proceso de formación empresarial, en el marco del proyecto Piloto fase 1.</li> <li>- Apoyar la comunidad para ampliar sus mercados para la comercialización de sus productos.</li> <li>- Orientar y educar sobre la importancia del costeo en cada una de las etapas de la cadena productiva.</li> </ul>
--	--	---

<p>economía de subsistencia, lo que vende en el día es para el consumo inmediato.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No obstante, otras familias venden a nivel nacional e internacional.</li> </ul>	<p>comercial: desarrollo de producción para abastecer los almacenes artesanales de familiares; otros para participar en ferias regionales (cazuelas, ollas, bandejas, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las familias artesanas no usan el sistema bancario (cuentas de ahorro, débito, corriente,...), pero sí se financian a través del gota-gota. El sistema de ahorro es nulo, dado que lo que consiguen a diario es para el consumo cotidiano. Igualmente tienden a endeudarse...</li> <li>▪ A futuro se requiere implementar un proceso de formación sobre manejo de finanzas, ahorro y productividad, en parte se ha venido analizando con las familias artesanas, el manejo de la economía familiar (cartilla guía: Manejo de la Economía Familiar).</li> <li>▪ Se ha avanzado en el tema del Plan de Negocios, proceso que está generando sensibilidad que permite avanzar hacia la comercialización de sus productos.</li> <li>▪ Se estimula que la comunidad productora también se vincule a las ventas, con ayuda de sus familiares, especialmente los jóvenes.</li> <li>▪ El artesano/artesana son conscientes de la importancia de avanzar hacia la comercialización y no sólo ser productores, para el crecimiento económico.</li> </ul>	
--	--	--

**Subsistema S09. Producción artesanal**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Producción artesanal familiar: abuelos, padres, hijos, nietos.</li> <li>▪ Hoy por hoy, los jóvenes poco están vinculados a la producción artesanal (perspectiva de otros horizontes productivos de vida).</li> <li>▪ Economía, principalmente de subsistencia para un sector de los artesanos.               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vende la pieza artesanal a muy bajo precio (inferior al costo de producción).</li> <li>- Algunas familias artesanales exitosas (ventas a nivel nacional e internacional).</li> </ul> </li> <li>▪ Las asociaciones no han logrado una producción y negocios colectivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Con las familias artesanas, casa taller por casa taller, se ha desarrollado un ejercicio práctico, para sensibilizarlas sobre la manera como manejan la economía familiar. Con ellas se hacen las cuentas de los recursos que reciben mensualmente por la producción artesanal, así como de otras fuentes de financiación para el sostenimiento de la familia (cartilla Manejo de la Economía Familiar).</li> <li>▪ Los artesanos tienen conciencia sobre la atención del mercado artesanal, en aspectos como: calidad, asistencia técnica, formación para el mejoramiento del producto y competir en mercados más amplios. Se ha venido trabajando en este aspecto despertando la conciencia y sensibilidad. En tal sentido se propone reforzar en el Proyecto Piloto.</li> <li>▪ En las tiendas artesanales, se hace intercambio de productos con otras regiones especialmente de Ráquira y otras de Antioquia a través del trueque: La Chamba salen productos y de otras regiones llegan productos a la Chamba.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proponer la organización de la zona productiva de cada una de las viviendas (unidades productivas), para ser más eficiente en la organización del espacio, protección de la producción cerámica y trabaja con más comodidad.</li> <li>- Continuar con el proceso de capacitación sobre la comercialización y apertura de nuevos mercados para los productos artesanales utilitarios e innovadores (proyecto Piloto).</li> <li>- Impulsar la idea “Colombiano compra Colombiano”, vinculando a las colonias de compatriotas en el exterior, para apoyar el mercado artesanal. Se está elaborando una propuesta en tal sentido.</li> </ul>
--	--	---



<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Trabajo individual, venta individual, negociación con los intermediarios a bajo costo (inferior a la producción).</li> <li>▪ No se aprovecha el gran potencial del turismo, que redundaría en el mejoramiento de las ventas.</li> <li>▪ Mejorar la calidad de los productos, dado que algunos artesanos, no producen con los estándares de calidad requeridos, por lo que los precios son muy bajos y el prestigio de la Chamba se ve afectado.</li> <li>▪ Hace algunos años estuvo una empresa que exportaba productos artesanales. “De La Terra”. Empresa de carácter privado que contó con artesanas y artesanos como empleados en los diferentes procesos de la cadena de valor. Su principal cliente fue Europa. Comentan algunas artesanas que “De La Terra”, perdió credibilidad y el mercado a raíz de un contenedor que enviaron con piezas artesanales defectuosas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se requiere explorar más el mercado artesanal cerámico, con productos innovadores, para ampliar la oferta de líneas y productos, aspecto que se prevé con el Proyecto Piloto.</li> <li>▪ Ha sido una complejidad que las artesanas y artesanos se auto-reconozcan como parte del problema de la integración y el trabajo en equipo para mejorar sus posibilidades en los mercados, en tanto siempre hablan que son los otros los que generan la desunión y la deslealtad a la hora de ofrecer sus productos: venden más barato, no terminan a tiempo el producto, desmejoran la calidad, entre otros. En tal sentido se está trabajando en un proceso de sensibilización con la comunidad, para que asuman, de manera individual, sus propias responsabilidades (cartilla Participación y Solidaridad).</li> <li>▪ Con apoyo de la comunidad artesanal se elaboró (borrador) el Manual Estándar del Tamaño del Producto Artesanal, el cual, dadas sus características, será muy útil para dar a conocer los productos artesanales así como la manera de utilizarlos. Este manual será entregado a la comunidad artesanal para que promuevan sus productos al consumidor final. Igual se planea impulsarlo a través de página Web.</li> <li>▪ Se está visitando empresas y fondos de</li> </ul>	
---	---	--

	<p>empleados, ofreciendo los productos cerámicos, como regalo para el mes de diciembre.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ En tiendas de misceláneos donde venden loza esmaltada, se está ofreciendo utilitarios cerámicos.</li><li>▪ El proceso actual en comercialización se está llevando a cabo con el asesor comercial JICA, quien propuso la metodología IRODORI, para la venta de sus productos con base al comercio justo, el cual será consolidado en el Proyecto Piloto fase 1.</li></ul>	
--	--	--

**Subsistema S10. Religioso**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Credo religiosos principal:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Católico, amplia difusión en la comunidad.</li> <li>- Otras tendencias religiosas, con menos influencia en la comunidad.</li> </ul> </li> <li>▪ La parroquia impulsa programas para la atención de la población juvenil e infantil, en prevención de la drogadicción y la prostitución. Fomento de las artes (música, danza) y deportes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La parroquia promovió la participación de la comunidad artesanal (Corartechamba) la feria de Milán Italia, a través del Club Rotario, se propuso enviar a Italia dos artesanos, pero finalmente no se pudo enviar esta delegación porque no se encontraron recursos económicos para el viaje y estadía.</li> <li>▪ A través de la parroquia se ha venido concientizando sobre el aseo y el medioambiente, apoyando los eventos que promueve AdC-JICA.</li> <li>▪ La parroquia ha promovido almuerzos comunitarios para conseguir fondos para el arreglo de la iglesia.</li> <li>▪ Se está compartiendo algunas ideas con artesanos y artesanas para hacer lo mismo: almuerzos comunitarios, rifas, para conseguir fondos para el arreglo del Centro de Exposiciones y Capacitación. Habilitarlo para la venta de productos al sector turista. Igual se espera una ayuda de parte de JICA y ADC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contar con el párroco quien ha mostrado su interés para apoyar a la comunidad artesanal.</li> </ul>
---	---	--

**Subsistema S11. Seguridad y  
tranquilidad**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tranquilidad general en la vereda. - No hay problemas de orden público.</li> <li>▪ Desde la parroquia y algunas familias prestantes, se trabaja con la juventud para prevenir situaciones de consumo de sustancias psicoactivas y prostitución, en prevención de la inseguridad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La comunidad artesanal es pacífica, aspecto que favorece la seguridad y tranquilidad del turista.</li> <li>▪ No obstante cuando hay algunos eventos en el malecón de relevancia, se observa la llegada de personas que “merodean” los carros, por lo que la comunidad está alerta, para evitar cualquier inconveniente.</li> <li>▪ Los docentes de la Institución Educativa Artesanal de La Chamba, están alerta para prevenir a los niños y jóvenes sobre personas foráneas que se acercan a sus alrededores, para ofrecer droga...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El medio ambiente y social, es propicio para la llegada de los turistas, en tanto ofrece un ambiente de seguridad y tranquilidad.</li> </ul>
--	--	---



artesanías  
de colombia

**Subsistema S12. Administración, acuerdos y  
convivencia**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Afiliaciones políticas:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alcaldía del Guamo apoya a Corartechamba.</li> <li>- Gobernación del Tolima apoya a Tradiciones de mi tierra.</li> </ul> </li> <li>▪ Desde la organización interna de cada asociación, requiere clarificar la función en términos de derechos y deberes de cada integrante. Es importante ir más allá de la organización formal (estatutos, reglamentos), para acercarse a la manera cultural de la comunidad.</li> <li>▪ Las comunidades y asociaciones se organizan para solicitar ayudas y aprovechar los recursos institucionales, pero no están preparados para auto-gestionarse.</li> <li>▪ Centro artesanal, ubicado en la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En época electoral se llevó a cabo una entrevista con uno de los candidatos a la Alcaldía del Guamo, para comunicarle sobre el proyecto OVOP, sus beneficios e importancia para la comunidad. Se propuso algunas ideas para apoyar a la comunidad artesanal.</li> <li>▪ Con la comunidad artesanal se está impulsando un proceso permanente de sensibilización y cualificación sobre la importancia de la asociatividad y los beneficios de la misma para la producción colectiva (cartilla Participación y Solidaridad).</li> <li>▪ El impulso del liderazgo nodal de la comunidad artesanal, buscando superar las “rencillas”, desavenencias, entre la comunidad artesanal (cartilla Relaciones Subgrupales en la Comunidad). Este proceso es permanente, de tal manera que se ha venido identificando otros liderazgos relacionados con la productividad y la organización entorno a los recursos comunitarios, como en este caso los hornos a gas (manejo administrativo, donde se</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promover la integración de la comunidad en organizaciones comunitarias, de tal manera que puedan acceder a beneficios y recursos por parte de las instituciones.</li> <li>- Implementar un programa de articulación y desarrollo entorno al desarrollo local.</li> <li>- Identificar nuevos líderes a nivel de la vereda, acercándose de manera especial a la juventud: nuevo liderazgo nodal.</li> <li>- Continuar la conexión con las entidades gubernamentales y no gubernamentales para el desarrollo integral de la Chamba.</li> </ul>
--	--	--

<p>plaza principal de la vereda, se está deteriorando por las contradicciones administrativas entre la Alcaldía del Guamo y la Gobernación del Tolima.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Centro de Exposición y Capacitación Artesanal, está siendo usufructuado por una sola familia, queja de artesanas y artesanos (vinculados a Corartechamba y Tradiciones de mi tierra).</li> </ul>	<p>incluya a toda la comunidad chambuna).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se requiere seguir trabajando sobre este aspecto para generar un liderazgo fuerte grupal, de tal manera que se piense y se actúe más en beneficio de toda la vereda, y superar las diferencias “politiqueras”, las cuales dividen parte de la comunidad artesanal. Un ejemplo son las edificaciones abandonadas. Estos edificios sirven para centros de acopio y almacenes para la venta de los productos artesanales. Hoy son “desidia” del Estado.</li> <li>▪ Contacto con las instituciones: SENA, Ministerio de Cultura, FONTUR, Universidad de Ibagué, CORTOLIMA, FENALCO, Cámara de Comercio de Ibagué, APC –Agencia Presidencial de Colombia-, Organizaciones Solidarias, Ministerio de Agricultura, Alcaldía del Guamo, Gobernación del Tolima, PROCOLOMBIA, JICA, DNP, ...</li> <li>▪ Se adelantó el Mapa de Actores Comunitarios (parte de la población artesanal), se prevé abordar otros artesanos y artesanas independientes. Aspecto que se logrará con el desarrollo de las encuestas (proyecto piloto).</li> </ul>	
--	---	--

Subsistema S13. Normas derechos y deberes

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

- Faltan normas explícitas por parte de la comunidad artesanal, para estandarizar los precios de los productos y la calidad de los mismos (todos se quejan del bajo pago que el comercializador ofrece a los productos artesanales, valor que no cubre las inversiones: materia prima, insumos, elaboración y tiempo invertido. Al mismo tiempo que los estándares de calidad disminuyen, por la venta más fácil y rápida: “el producto de combate” (término que no le gusta a los artesanos).

Avances

- Parte del proceso que se ha venido desarrollando tiene que ver con el mejoramiento continuo de la calidad de los productos artesanales, sin embargo hace falta unas normas específicas y explícitas para mejorar la calidad, especialmente de los productos utilitarios (bandejas, cazuelas, ollas, etc.).
- Se requiere impulsar unas normas y acuerdo a nivel comunitario en varios temas:
  - Control de animales que deambulan por la vereda causando algunos “males”, que afectan predios aledaños a la ruta del turista (sector artesanal), ensucian con sus heces, generando mal ambiente al visitante.
  - Acordar el manejo de los hornos a gas, de tal manera que toda la comunidad se beneficie de ellos y no sólo un sector.
  - Acuerdos para el cuidado de las minas, especialmente la del barro liso, que la comunidad en general tiene muy

Impulsar

- Está en proceso de elaboración los acuerdos grupales con la comunidad artesanal para el manejo equitativo y adecuado de los recursos tanto naturales como para la producción. Estos acuerdos grupales son necesarios para:
  - Manejo de los hornos a gas.
  - Uso, cuidado y protección de las minas.
  - Aseo de la vereda y control de animales.
  - Unificación de los precios de los productos artesanales, para manejar las relaciones de manera más equitativa con los comerciantes.
  - Participación en todos los procesos de cualificación (comercialización, producción, calidad, asociatividad, solidaridad, etc.).

	<p>descuidada, por lo que se requiere una atención de todos, bajo unas normas de uso apropiado de la misma.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Acordar entre la comunidad artesanal para unificar el valor de los productos artesanales, como sí lo tienen en otras regiones del país.</li><li>- Consolidar un frente común para rescatar de la desidia los centros artesanales, que hoy se deterioran a la vista de todos. Por ello se impulsan algunas ideas para tratar con los candidatos a la alcaldía del Guamo y se espera hacer la gestión con los candidatos a la Gobernación del Tolima. Todos saben en La Chamba, que los centros artesanales funcionando, permitiría impulsar la producción y el turismo temático artesanal.</li></ul>	
--	---	--



**Subsistema S14. Reconocimiento y  
precedencia**

Camino hacia la autonomía y el desarrollo



Contexto

Avances

Impulsar

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cuenta con marca colectiva. La comunidad no la utiliza en su producción artesanal.</li> <li>▪ Subvaloración de sus logros como comunidad artesanal, contrasta con la visión que tienen de La Chamba fuera del País.</li> <li>▪ La historia de La Chamba, remite a un pasado de progreso. Hoy en día todo ha ido en retroceso. Se añora el pasado, pero se desconoce el potencial del presente y futuro de la vereda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se viene sensibilizando a la comunidad artesanal para el uso de la marca colectiva en todos los productos artesanales, teniendo en cuenta la alta calidad que deben tener los productos cerámicos con la marca colectiva y prestigio de los productores.</li> <li>▪ Se espera con el Proyecto Piloto y el diseñador de AdC, se encuentre una alternativa para la impresión de la marca en los productos cerámicos.</li> <li>▪ Se ha venido trabajando en todos los procesos de intervención con la comunidad respecto a la autovaloración como personas, sus productos artesanales, su medioambiente, los productos gastronómicos, para generar sentido de pertenencia (orgullo de lo propio) se avance en el desarrollo integral de la vereda. Aquí se destaca los principios OVOP: “Mi Pueblo, Mi Producto, Mi Orgullo”.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un elemento importante a explorar con la comunidad tiene que ver con el orgullo: como lo conciben, con qué lo relacionan, y si este lo vinculan a la producción artesanal. Este aspecto se explora en el proyecto piloto.</li> <li>- Sensibilizar a la comunidad chambuna para que valoren sus riquezas naturales, culturales y productivas.</li> </ul>
--	--	--

# **EL PROGRESO**

## **Grupo de Ahorro y Crédito**

### **REGLAMENTO**

#### **Acuerdos para el funcionamiento del grupo**

1. Acudir los días señalados en el cronograma para las reuniones del Grupo de Ahorradores El Progreso.
2. Es obligación asistir todos los integrantes del Grupo de Ahorro El Progreso a las reuniones programadas (ver cronograma anexo).
3. Ciclo de ahorra: empieza el 27 de octubre y termina el 30 de diciembre de 2015.
  - El 30 de diciembre se reparte las utilidades como las acciones compradas por cada socio ahorrador, el producto de las multas, los intereses por los préstamos, y otros dineros producto de rifas, bazares, ventas, etc.
4. Multas:
  - La persona que llegue después de (5) cinco minutos a la reunión debe pagar una multa de \$ 1.000.
  - La persona que no asista a la reunión debe pagar multa de \$ 2.000. Si la persona no puede asistir a la reunión debe informar con anterioridad por escrito justificada, para que no se le cobre esta multa. Eso si es de su obligación comprar la acción o las acciones correspondientes al día de la reunión.
  - En caso que una de las personas que maneja la llave, y no pueda asistir a la próxima reunión, debe informar con antelación su inasistencia a través de una carta.
5. En cada una de las reunión programadas, todos los integrantes del Grupo de Ahorro El Progreso, deben comprar acciones, que van de 1 a las que desee adquirir en cada reunión.
6. Valor de la acción: \$ 2.000
7. Préstamos:

Los préstamos se empiezan a efectuar después de la tercera reunión de los ahorradores. Este monto debe ser máximo hasta la tres (3) veces lo ahorrado/acciones del solicitante.

-El préstamo debe ser cancelado a los dos meses siguientes de haber sido otorgado. Todos los préstamos deben ser cancelados al final del ciclo, o sea a 27 de diciembre de 2015. Valor del interés mensual por el préstamo se de 2% mensual, el cual debe ser cancelado mensualmente en la reunión programada.

8. Aumentar las finanzas: El grupo de Ahorro El Progreso, para aumentar sus finanzas puede organizar rifas, bazares, venta de productos artesanales, etc.

9. Fondo social: la cuota de aporta al fondo social por cada integrante del grupo es: \$ 2.000. Este dinero será usado en caso de calamidad o urgencia de cualquier miembro del grupo. Y será abonado mensualmente.

10. Todos los integrantes del grupo, en cada reunión deben deliberar y llegar a consenso, para la aprobación de las solicitudes de préstamos, solicitud de ayuda del fondo social, etc.

-La caja siempre se abre delante de todos, los dineros recaudados también se cuenta delante de todos.

11. Todos los integrantes del grupo deben aportar ideas, llegar a consenso, tomar decisiones, resolver las desavenencias y desacuerdos, que se puedan presentar, buscando soluciones justas para todos y manteniendo la armonía y la convivencia del grupo de ahorro El Progreso.

12. Todos los integrantes del grupo tienen derecho a opinar y a votar de manera igualitaria.

13. Se avanza en los asuntos por propuestas y contrapropuestas (si alguien no está de acuerdo con una propuesta puede plantear otra propuesta y se discute en el grupo hasta llegar a un acuerdo y tomar una decisión.

14. Se respeta la opinión de cada participante.

15. El compromiso de trabajo es la entre-ayuda individual y grupal.

16. Pedir la palabra, esperar su turno, solicitar explicaciones de manera respetuosa e igualmente darlas.

17. No se permite la burla ni desvalorar a las personas.

## CRONOGRAMA DE LAS REUNIONES

Domingo **1** de noviembre  
2015

Hora: 5 p.m.

Lugar: Casa Luz Mariel  
Rodríguez Avilés

Domingo **15** de noviembre  
2015

Hora: 5 p.m.

Lugar: Casa Luz Mariel  
Rodríguez Avilés

Domingo **29** de noviembre  
2015

Hora: 5 p.m.

Lugar: Casa Luz Mariel  
Rodríguez Avilés

Domingo **13** de diciembre  
2015

Hora: 5 p.m.

Lugar: Casa Luz Mariel  
Rodríguez Avilés

Domingo **27** de diciembre  
2015

Hora: 5 p.m.

Lugar: Casa Luz Mariel  
Rodríguez Avilés

Lista de Asistencia a las reuniones  
Integrantes  
Año 2015

No.	Nombre	Noviembre 1	Noviembre 15	Noviembre 29	Diciembre 13	Diciembre 27
1	Azucena Rodríguez Avilés					
2	Bertha Janeth Tafur					
3	Henry Barreto					
4	Jacqueline Avilés					
5	Joaquín Otavo					
6	Lucinda Betancourt Avilés					
7	Luz Dary Padilla					
8	Luz Mariel Rodríguez H.					
9	María Fernanda Betancourt					
10	María Magdalena Rodríguez					
11	Martín Rodríguez Carvajal					
12	Raquel Sofía Padilla					
13	Samuel Avilés					
14	Sandra Patricia Rodríguez					
15	Yuri Homez A.					

## **COMITÉ ADMINISTRATIVO GRUPO DE AHORRO EL PROGRESO**

**Presidenta:** Luz Mariel Rodríguez H.

Funciones:

- Orienta las actividades del grupo, abre y cierra la reunión, cita a las reuniones extraordinarias, si es el caso, lleva la conducción del proceso y está pendiente que se siga el reglamento (ver pasos de una reunión El Progreso).

**Registradora:** Mayerli en representación de Lucinda Betancourt Avilés

Funciones:

- Elabora los recibos de las acciones que cada integrante compra en cada reunión.
- Registra en la libreta de ahorro/acción de cada ahorrista las acciones compradas, con el valor y la suma total de las mismas.

**Portador de la Caja:** Luz Mariel Rodríguez H.

Funciones:

- Custodia y guarda la caja, la lleva a las reuniones del grupo de ahorro El Progreso.

**Contadores:** Raquel Sofía Padilla y María Fernanda Betancourt

Funciones:

- Son las personas que se encargan, en plenaria (delante de todos), de recoger los dineros por compra de acciones, pago de intereses, entrega de préstamos, etc. Hacen el conteo de los dineros que están en las bolsas verde y roja. Indican a la persona que registra los datos en las libretas de ahorro y expedición de recibos por las transacciones realizadas.

**Portadores de las llaves:** Martín Rodríguez Carvajal, María Magdalena Rodríguez, Jacqueline Avilés.

Funciones:

- Guardar las llaves de la caja, llevarlas a las reuniones y delante de todos abrir la caja, e igualmente cerrarla y guardar las llaves para la próxima reunión.

## PASOS DE UNA REUNIÓN DEL GRUPO DE AHORRO EL PROGRESO

Preside el orden de la sesión la presidenta: Luz Mariel Rodríguez H.



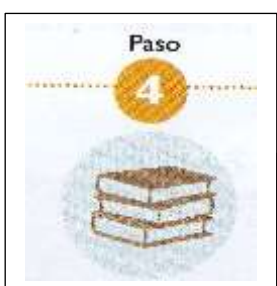
Apertura de la reunión



Llamada a lista



Llamado a las personas de las llaves



Repartición de libretas



Reporte (conteo de dinero del fondo) y pago del fondo social



Atención a calamidades o urgencias con el fondo



Compra de acciones



Solicitud de préstamos



Pago de préstamos e intereses



Pago de multas



Cierre de caja