



**Convenio Interadministrativo No. 271 de 2015 suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A.**

### **Informe General**



Bogotá, D.C., Enero 2016



## **Artesanías de Colombia S.A.**

**Ana María Frías Martínez**  
Gerente General

**Diana Pombo Holguín**  
Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

**Diana Marisol Pérez Rozo**  
Profesional  
Coordinadora de Proyecto

Equipo ejecutor

**Adriana Sáenz Forero**  
**Nydia Alejandra Jiménez Moreno**  
**Ángela María Galindo Cañón**  
**Daniela Samper Alturo**  
**Félix Antonio Marroquín Puentes**  
**Gladys Haydee Valero Segura**  
**Iván Camilo Rodríguez Pedraza**  
**Lizette Viviana Gutiérrez Tiria**  
**Jennibeth Iguarán Pimiento**  
**María Elena Uribe Vélez**  
**Nataly Rocío Romero Roa**  
**Cesar Rene López Meneses**  
**Sandra Clemencia Cano Ramos**

Técnicos de Comunidades

**Alexis Domicó Domicó** - Comunidad Chidima – Pescadito - Acandí  
**Claudia Montenegro** - Asociación Narcisca Quiscualtud - Aldana  
**Ana Leidy Farekade Guaman** – AAUBOM Comunidad Uitoto de la Chorrera  
**Luis Ferney Mejía Durán** – ASOGLODI - Comunidad Eperara Siapidaara de Canaán - Guapi  
**Javier Sierra Torres** – Comunidades El Refugio y Panuré - San José  
**Rodrigo López Ortiz** – Comunidad Cubay – Mitú  
**Duber Ester Santamaría Buelvas** – Asociación Arte Zenú - Tuchín



**Flor del Carmen Imbacuan Pantoja** – Fundación Hilando Sueños Comunidad  
Los Pastos - Carlosama

**Mónica Eloisa Ipuana Ciller** – Comunidad Wayúu de Maicao

**Carmen Cuadrado** – Comunidad Wayúu – Bahía Portete

**Adriano Rodríguez Rodríguez** – Comunidad Carurú

**Amparo Lucia González Siagama** – Comunidad Embera Chamí – Pueblo Rico

**Cheika Torres** – ASOCIT - Nabusímake

**Jorge E. Neira Granados** – Comunidad Ette Ennaka – Narakajmanta – Santa  
Marta

**Libia H. Villaneda Villaneda** – Asociación SINIFANA - Riosucio

**Hytra Yeliktza Orero Cuntei**– Comunidad el Mochuelo - Hato Corozal

**Rosmery Uribe Espitia** – Asoimola - Turbo

**Walter Leandro Chindoy Jacanamejoy** – Comunidad Kamentsá - San Francisco

**Sandra Milena Juajibioy Juajivioy** – Comunidad Kamentsá Biyá – Mocoa

**Gloria Acosta Acosta** – Comunidad Coco Viejo - Inírida

**Javier Domicó Domicó**- Comunidad Embera Katío Jaikerazabi - Mutatá

**María Cecilia Tombé Morales** – Comunidad Guambia - Silvia

**Estella Amaya Sosa** - Comunidad Santa Teresita - Cumaribo

Editó

**María Gabriela Corradine Mora**

Profesional de Gestión

CENDAR

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	7
PRIMERA PARTE.....	9
1. INFORME GENERAL DE AVANCES.....	10
2. FASE I, APERTURA TERRITORIAL.....	11
3. FASE II, PROCESO DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL. ....	14
3.1. Metodología.....	15
3.1.1. <i>Componente de desarrollo social</i> .....	15
3.1.2. <i>Componente de diseño y desarrollo del producto</i> .....	16
3.1.4. <i>Componente de comercialización</i> .....	17
3.2. Clasificación de las comunidades.....	19
3.2.1. <i>Nivel 1:</i> .....	19
3.2.2. <i>Nivel 2:</i> .....	20
3.2.3. <i>Nivel 3:</i> .....	21
3.2.4. <i>Nivel 4:</i> .....	21
3.3. Entregables .....	23
3.4. Indicadores .....	23
4. FASE III, IMPLEMENTACIÓN DE LOS PLANES DE MEJORA PRODUCTIVA Y EMPRESARIAL.....	24
4.1. Metodología.....	24
4.1.1. <i>Diseño</i> .....	27
4.1.2. <i>Producción</i> .....	29
4.2. Resultados.....	33
4.2.1. <i>Diseño</i> .....	33
4.2.2. <i>Producción</i> .....	34
4.3. Entregables .....	36
4.4. Indicadores .....	37
5. FASE IV: ACTIVACIÓN DE MERCADOS Y ACCESO A EVENTOS COMERCIALES	
39	
5.1. Resultados.....	40

5.1.1.	<b>Encuentros Regionales de Economías Propias</b> .....	44
5.1.2.	<b>Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias</b> .....	48
5.1.3.	<b>Encuentros de Saberes</b> .....	51
5.2.	Entregables .....	57
5.3.	Indicadores .....	57
6.	<b>DIVULGACIÓN Y USO DE IMAGEN DEL PROGRAMA</b> .....	58
6.1.	Imagen corporativa de procesos productivos .....	58
6.2.	Comunicación visual del programa.....	59
6.2.1.	<b>Imagen del programa</b> .....	59
6.2.2.	<b>Pendones</b> .....	62
6.2.3.	<b>Afiches para encuentro regionales</b> .....	62
6.2.4.	<b>Piezas Encuentro Nacional</b> .....	63
6.2.5.	<b>Video de resultados</b> .....	64
6.2.6.	<b>Catálogo de productos</b> .....	65
6.3.	Segundo Encuentro nacional de economías propias de los pueblos indígenas de Colombia.....	66
6.3.1.	<b>Espacio Iniciativas Productivas Artesanales</b> .....	66
6.3.2.	<b>Espacio Iniciativas Productivas Agroindustriales</b> .....	68
6.4.	Difusión digital de encuentros en 2015.....	69
6.5.	Entregables .....	84
	<b>SEGUNDA PARTE</b> .....	85
7.	<b>DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR PROCESO ECONÓMICO</b> .....	86
7.1.	Maicao (Guajira) – Comunidad Seguana (Wayúu).....	86
7.2.	Bahía Portete (Guajira).....	89
7.3.	Nara Kajmanta (Santa Marta – Magdalena).....	94
7.4.	ASOCIT (Arhuacos) (Nabusímaque – Cesar).....	96
7.5.	San Francisco (Putumayo) Etnia Kamentsá – Inga.....	101
7.6.	Mocoa (Putumayo) Etnia Kamentsá – Biya.....	105
7.7.	Cuaspud Carlosama (Nariño) Etnia Los Pastos.....	110
7.8.	Silvia (Cauca) Etnia Misak.....	112
7.9.	Aldana (Nariño).....	116
7.10.	Cumaribo (Vichada).....	119
7.11.	Caimán Alto (Turbo – Antioquia).....	123



7.12.	La Chorrera (Leticia – Amazonas)).....	127
7.13.	Canaán (Guapi - Cauca) .....	132
7.14.	Coco Viejo (Inírida Guainía)- .....	135
7.15.	Resguardos El Refugio y Panuré (San José del Guaviare).....	140
7.16.	Mochuelo (Hato Corozal – Casanare).....	143
7.17.	Acandí (Chocó) .....	148
7.18.	Resguardo Jaikerazabi (Mutatá Antioquia) .....	148
7.19.	Sinifaná – (Riosucio – Caldas) .....	150
7.20.	Pueblo Rico (Risaralda).....	151
7.21.	Mitú (Vaupés).....	154
7.22.	Tuchín (Córdoba).....	160
7.23.	Carurú (Vaupés) .....	164
	ÍNDICE DE IMÁGENES. ....	168
	ÍNDICE DE TABLAS.....	171



## INTRODUCCIÓN

El presente documento compila los resultados obtenidos en el “Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas de Colombia”, ejecutado mediante convenio 271 entre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Artesanías de Colombia S.A.

El informe general se encuentra estructurado en 2 partes que constan de un total de 7 capítulos. En la primera parte se detallan los logros generales del Programa, los logros por fases y las metodologías marco utilizadas en las comunidades. En la segunda parte se describen las actividades realizadas en cada una de las comunidades, así como los logros alcanzados en los Encuentros Regionales de Economías Propias y en el Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia.

En el *capítulo primero* se hace una descripción general del proceso que se desarrolló con base en el plan operativo. Se expone fase por fase el cumplimiento alcanzado y los logros. Se muestran los porcentajes e indicadores de ejecución de cada actividad.

En el *capítulo segundo* se hace una descripción de los procesos de apertura territorial y las comunidades con las que inició el programa.

En el *capítulo tercero* se hace una presentación de las metodologías, actividades desarrolladas y logros en cada una de las comunidades con base en la caracterización de los procesos económicos en torno a la cadena de valor, que incluye un análisis de las actividades desarrolladas en campo como la identificación de los procesos económicos y comunidades, la construcción de mapas de actores, el levantamiento de la línea de base, el levantamiento del compendio de cultura material e inmaterial, el reconocimiento de los oficios y técnicas utilizadas por cada comunidad, y el rol de la actividad artesanal en los proyectos de vida de los beneficiarios del programa. Así mismo las actividades que se realizaron en torno a los modelos organizativos, resolución de conflictos, búsqueda de acuerdos para dar acompañamiento al fortalecimiento de los procesos organizativos.

El *capítulo cuarto* describe las metodologías y resultados obtenidos en la implementación de los planes de mejora, las actividades generales que se realizaron en torno a las asesorías en desarrollo de productos, los talleres de creatividad, y el acompañamiento en la elaboración de prototipos y las actividades de fortalecimiento de la técnica, como el mapa de oficio artesanal, los talleres de

mejoramiento de la técnica y transmisión de saberes, en caso que hubiesen sido necesarias.

El *capítulo quinto* describe los procesos de fortalecimiento comercial de la fase de “activación de mercados y acceso a eventos comerciales” presentando algunos resultados generales de la ejecución de los 6 Encuentros Regionales de Economías Propias, y del Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias.

En el *sexto capítulo* se hace una presentación de las herramientas de divulgación utilizadas en el programa, los usos de imagen como la construcción del logo, libro de memorias del programa, entre otros.

En el *capítulo séptimo*, que corresponde a la segunda parte, se hace una descripción de los procesos que se desarrollaron a lo largo del programa, con un recuento de las actividades específicas desde la apertura territorial, el diagnóstico, la implementación de planes de mejora y la participación en los eventos regionales y el encuentro nacional.



Ilustración 1 Talla en palo sangre y fibra de cumare, Carurú, Vaupés



## PRIMERA PARTE



Ilustración 2 Mujeres Misak. Silvia – Cauca 2015

## 1. INFORME GENERAL

El desarrollo del convenio interadministrativo N° 271 entre Artesanías de Colombia y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo se encuentra segmentado en cuatro fases. La primera fase consistió en las reuniones de apertura y socialización del programa. En la fase dos se desarrollaron los diagnósticos cualitativos por proceso económico en torno a los diferentes eslabones de la cadena de valor del sector artesanal.

Durante la fase tres se realizó la implementación de planes de mejora productiva y empresarial, generando los procesos necesarios en las comunidades para lograr un desarrollo de productos y de organización que les permita fortalecer sus capacidades y habilidades empresariales, teniendo como base el plan de acción producto del proceso de diagnóstico.

En la cuarta fase del programa se realizó la activación de mercados y el acceso a los eventos comerciales, durante la cual las comunidades beneficiarias participaron en los eventos regionales y en el Segundo Encuentro de Economías Propias, que se desarrolló en el marco de Expoartesanías 2015, además de participar en distintas actividades para fortalecer sus habilidades de comercialización como lo son las jornadas académicas de los Encuentros de Economías Propias, o visitas a las comunidades para apoyar el proceso.

El plan operativo se encuentra anexo al presente informe. (Anexo 1)

## 2. FASE I, APERTURA TERRITORIAL

En el transcurso de las dos primeras fases del proyecto se desarrollaron actividades a lo largo del territorio nacional, dando como resultado el inicio del trabajo con los artesanos de las comunidades vinculadas a 21 de los 23 procesos productivos que se tenían proyectados inicialmente, debido a que el Cabildo de Sibundoy - Putumayo en la reunión de socialización del programa decidió no participar en el proceso y la comunidad de Buenaventura está siendo atendida por otro programa institucional. Se dio apertura en otras dos comunidades no contempladas inicialmente como el Cabildo Kamentsá de San Francisco en Putumayo, y la Fundación Hilando Sueños Pueblo Pastos en Carlosama, Nariño, logrando un total de 23 aperturas territoriales en 17 departamentos del país.



Ilustración 3 Mapa de procesos económicos

Tabla 1. Reuniones de apertura con las comunidades

	<b>Fecha de reunión de apertura</b>	<b>Comunidad</b>
1	martes, 21 de julio de 2015	Mitú
2	miércoles, 22 de julio de 2015	San francisco
3	miércoles, 22 de julio de 2015	Acandí
4	miércoles, 22 de julio de 2015	Coco Viejo
5	miércoles, 22 de julio de 2015	Maicao
6	jueves, 23 de julio de 2015	Turbo
7	jueves, 23 de julio de 2015	Bahía Portete
8	domingo, 26 de julio de 2015	Mocoa
9	lunes, 27 de julio de 2015	Mutatá
10	lunes, 27 de julio de 2015	Guapi
11	lunes, 27 de julio de 2015	Cumaribo
12	martes, 28 de julio de 2015	Tuchín
13	jueves, 30 de julio de 2015	Aldana
14	sábado, 01 de agosto de 2015	Jaikerazabi
15	domingo, 02 de agosto de 2015	Chorrera
16	lunes, 03 de agosto de 2015	Silvia
17	lunes, 03 de agosto de 2015	Rio Sucio
18	lunes, 03 de agosto de 2015	Hato Corozal
19	martes, 04 de agosto de 2015	Carurú
20	miércoles, 05 de agosto de 2015	Pueblo Rico
21	miércoles, 05 de agosto de 2015	San José
22	sábado, 15 de agosto de 2015	ASOCIT
23	sábado, 15 de agosto de 2015	Carlosama
24	miércoles, 19 y 22 de julio de 2015	Sibundoy (Se realizó reunión sin apertura)

El programa previó la participación de técnicos de las comunidades atendidas, por lo cual proceso para su selección inició en las reuniones de socialización y apertura en cada comunidad.

Durante las reuniones se presentaba a la comunidad el perfil que Artesanías de Colombia recomendaba para el cargo, con el requisito de que la persona debía conocer los oficios artesanales de la comunidad, o ser miembro de la comunidad artesanal, en resumidas cuentas se requería una persona que tuviese la confianza y apoyo de la comunidad artesanal así como capacidad de convocatoria y organización logística para desarrollar a cabalidad las actividades del programa, que tuviese posibilidad de viajar a los eventos comerciales, tiempo disponible para trabajar con la comunidad, conocimientos básicos en el manejo informático, en algunos casos que fuese bilingüe y pudiese servir de intérprete para con la comunidad, tener habilidades para expresarse oralmente y por escrito, y por último que tuviese posibilidad de tener comunicación directa con Artesanías de Colombia.

Después de la presentación del perfil técnico se le dio la potestad a la comunidad para que eligiese al técnico de apoyo, logrando que en algunos casos la comunidad tomara la decisión de forma inmediata, quedando la elección en el acta

de apertura; en otros casos la comunidad tomó unos días para reflexionar y en el transcurso de las actividades dieron a conocer su elección. La decisión quedó consignada en un acta independiente. Al finalizar la segunda fase del programa se contó con 22 técnicos de apoyo territorial. La única comunidad que no contó en este momento con la elección de técnico fue Bahía Portete, quienes aplazaron la elección para la fase 3.



Ilustración 4 Bahía Portete, La Guajira

### 3. FASE II, PROCESO DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL.

Una vez culminada la apertura se dio inicio al proceso de diagnóstico de la cadena de valor, conformado por cuatro componentes que guiaron el desarrollo de las actividades, tanto de diagnóstico como de implementación: Componente de desarrollo humano, Componente de diseño y desarrollo del producto, Componente de Asistencia técnica y tecnológica, y Componente de comercialización y comunicación.

Todos los componentes se encuentran enmarcados en los lineamientos de Artesanías de Colombia para el trabajo con poblaciones indígenas y afro colombianas, que parten de tener en cuenta que el conocimiento tradicional hace parte de un territorio, dando gran importancia al reconocimiento del contexto geográfico.

La construcción de los procesos se hace de manera colectiva, teniendo en cuenta los planes de vida y las necesidades expresadas por cada comunidad para la formulación conjunta de los planes de acción. Se contempló un diagnóstico interdisciplinario que permitiera abordar desde distintas perspectivas cada caso específico.

Se realizó el acercamiento a partir del reconocimiento a la diversidad cultural y biológica de cada una de las regiones en las que está inmersa cada comunidad, con el abordaje a la artesanía como un lenguaje simbólico que materializa una cultura, una cosmovisión y cosmogonía propia, incentivando la memoria viva y la identidad cultural de distintas maneras (Compendio Orígenes, 2013).

Para el abordaje del trabajo de campo se contó con un equipo que conformaba cinco grupos de profesionales: el primer grupo, enfocado en el desarrollo social, el segundo para los componentes de diseño y desarrollo del producto y la asistencia técnica y tecnológica, el tercero para el componente de comercialización, una profesional para la comunicación y la divulgación y un profesional para el seguimiento y monitoreo.

A continuación se presentan las metodologías utilizadas por cada uno de los componentes para realizar el debido proceso de caracterización.

### 3.1. Metodología

#### 3.1.1. Componente de desarrollo social.

El componente de desarrollo social cumplió con el objetivo de “fortalecer la transmisión de saberes y los procesos organizativos de las comunidades, al igual que las tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal” (Compendio Orígenes, 2013. PP.: 21), el cual guio el proceso diagnóstico focalizándolo hacia lograr un análisis contextual de la comunidad en torno a la producción artesanal, que consistió en una descripción de tipo geográfico y demográfico de cada proceso productivo.

Fue realizado teniendo a mano el mapa de actores regionales que permitiese ver las distintas tensiones y afinidades, haciendo un reconocimiento a la diversidad étnica, sus particularidades culturales, de lenguas, formas de organización social y sus principales actividades económicas.



Ilustración 5 Caracterización del proceso productivo, Mitú. 2015

De manera paralela a la visión contextual, se realizó un análisis de la relación que tiene la comunidad con la actividad artesanal, dando cuenta de las formas organizativas que se han desarrollado en la comunidad en torno a la producción artesanal, los significados y sentidos que comunican los oficios y los objetos tradicionales, sus formas de transmisión y significancia social del quehacer artesanal. Se analizaron las proyecciones de la comunidad en torno a la actividad artesanal y sus visiones a mediano y largo plazo sobre el quehacer y la influencia en las futuras generaciones.

También se desarrolló un análisis de la comunidad en su trasegar cotidiano, sus temporalidades en torno a los cultivos (siembra y cosecha) y otras labores, sus rituales, celebraciones y actividades comunitarias, y se hizo un rastreo de las instituciones en la región y sus posibles apoyos y relaciones con la actividad artesanal.



Para desarrollar el análisis de dichos aspectos se hizo revisión documental de fuentes primarias y secundarias, así como entrevistas semiestructuradas y diversas actividades que permitieran al profesional de ciencias sociales identificar las distintas categorías de análisis. Algunas de estas actividades fueron talleres de cartografía social, matriz DOFA, líneas del tiempo, entrevistas semiestructuradas, entre otras.

### **3.1.2. Componente de diseño y desarrollo del producto**

El componente de diseño y desarrollo del producto tuvo como objetivo “realizar actividades para el desarrollo, mejoramiento y diversificación de los productos que exalten las técnicas ancestrales y la identidad cultural de las comunidades” (Compendio Orígenes, 2013 PP.: 138).

Se desarrolló de manera conjunta con el componente de asistencia técnica y mejoramiento tecnológico en el contexto del diagnóstico.

El equipo de profesionales basó sus actividades de diagnóstico en describir la forma tradicional de transmitir los oficios, su impacto en la vida cotidiana y sus planes de vida. Buscó reconocer los sentidos y significados culturales que se materializan en los objetos. Se rastreó la ruta que lleva un objeto artesanal desde la recolección de materias primas hasta su posible comercialización, es decir, se identificaron los eslabones de la cadena de valor (investigación y desarrollo, diseño e innovación, materias primas e insumos, proceso de producción, promoción, distribución y comercialización).

Se planteó trabajo participativo con las comunidades por medio de reuniones colectivas, visitas a talleres, observación directa, para proponer acciones conjuntas que permitieran identificar los puntos a fortalecer en torno a la cadena de valor.

Se hizo levantamiento de información tomando como referentes el compendio de cultura material y el diagnóstico de la cadena de valor.

### **3.1.3. Componente de asistencia técnica y mejoramiento tecnológico**

El objetivo del componente de asistencia técnica y mejoramiento tecnológico fue “determinar los criterios básicos de los oficios desde la técnica, para desarrollar productos con resultados óptimos en calidad y diseño” (Compendio Orígenes, 2013 PP.: 262).



Se hizo un diagnóstico de oficio en el cual se relata paso a paso cómo se desarrolla el proceso productivo de los objetos artesanales con el fin de identificar posibles mejoras del proceso productivo. Todas las actividades se realizaron de forma participativa con las comunidades, mediante reuniones colectivas, visitas a talleres y observación directa.



Ilustración 6 Trabajo en Mocoa, Putumayo

#### **3.1.4. Componente de comercialización**

El componente de comercialización se subdividió en tres componentes, el administrativo, el contable y el comercial, a fin de profundizar en el análisis, permitir visualizar nuevas necesidades del componente y hacer un trabajo más profundo con cada comunidad.

El subcomponente administrativo se centró en el análisis de los niveles de formalización que tiene cada comunidad para la negociación, la estructura organizacional y la planeación estratégica.

En el subcomponente contable se analizaron las formas de registro contable de cada comunidad, el uso de documentos soporte para la contabilidad (facturas, recibos, etc.), cómo se están estructurando los costos y cómo se realiza la ejecución presupuestal.

En el subcomponente comercial se analizaron los medios de distribución, promoción, la forma de organización de la comunidad para la venta, el nivel de contacto con los clientes y las experiencias que han tenido en participación de ferias o eventos y su experiencia en torno a los proceso de exportación.

El análisis de estas sub categorías para el diagnóstico, se realizó por medio de un instrumento que contaba con preguntas de opción múltiple con única o múltiple respuesta, y algunas preguntas abiertas que indagaban sobre las formas de comercialización. Para analizar los resultados se realizó una matriz para cuantificar y calificar los ítems, partiendo de las respuestas ideales en el caso de las preguntas cerradas y de los criterios que “debían evidenciarse” para las preguntas abiertas, así mismo se contempló una columna con posibles recomendaciones de acciones de mejora que de ninguna manera debían considerarse sin tener una visión integrada de toda la información proveniente de las demás fuentes consultadas. La estructura de la calificación contempla 1 punto máximo cuando la respuesta cumpla con el resultado ideal, 0 cuando no cumpla en lo absoluto y escala intermedia de acuerdo con el número de criterios que contemple. La suma de la puntuación de cada componente arroja un valor expresado en porcentaje para establecer nivel de desarrollo del componente, así:

Tabla 2 Niveles de desarrollo comercial para diagnóstico

<b>nivel alto</b>	Calificación de 66,67 a 100%
<b>nivel medio</b>	Calificación de 33,34 a 66.66%
<b>nivel bajo</b>	Calificación de 0 a 33,33%

Es importante aclarar que algunos ítems del instrumento no suman para la calificación pero si proveen información de utilidad para los diagnósticos.

Complementario al formulario que se levantó en campo, de acuerdo a las apreciaciones que se tuvieron desde los otros dos componentes especialmente el análisis de la cadena de valor, se plantearon ciertos puntos para el plan de acción.

Los componentes analizados para el proceso de diagnóstico dieron como resultado informes diagnósticos de cada una de las comunidades, que se dividieron en cuatro secciones. En la primera se hizo una contextualización de cada uno de los procesos de forma cultural y geográfica, en la segunda sección se analizaron los aspectos sociales de la comunidad en torno a la actividad artesanal; en la tercera sección se indagó por los aspectos sociales y técnicos en torno a la cadena de valor, desde la extracción de materias primas hasta la comercialización, y el último punto presentó una serie de pautas a manera de conclusiones que guiaron el trabajo de campo posterior.

En total, al finalizar el proceso se logró construir 23 documentos de diagnóstico de la cadena de valor, 23 documentos de plan de acción y 23 documentos de compendio de cultura material, uno por proceso económico participante en el programa. De forma complementaria se realizó el acompañamiento a los procesos organizativos, logrando consolidar con las comunidades los roles asignados para los distintos procesos que contribuyen a consolidar la cadena de valor.

En el desarrollo del proceso diagnóstico se logró identificar procesos en cada una de las comunidades, que permitió vislumbrar fortalezas y retos para el programa.

## **3.2. Clasificación de las comunidades**

Para tener una visión general del desarrollo de las comunidades se decidió retomar la clasificación realizada en el compendio metodológico de Orígenes por Artesanías de Colombia, en donde se proponen cuatro niveles de desarrollo de las comunidades artesanales. Cada una de las comunidades fue ubicada en uno de los niveles, aunque en algunos casos no cumplieran con la totalidad de características para pertenecer a él, pero que tampoco acumulaban características suficientes para pertenecer al siguiente nivel.

### **3.2.1. Nivel 1:**

Son comunidades que inician un proceso relacionado con la actividad artesanal y que requieren un acompañamiento en varios de los aspectos de la cadena de valor. Son grupos que tienen algunas de las siguientes características: han desarrollado sus productos con fines utilitarios basados en sus técnicas tradicionales pero carecen de calidad e innovación; no comercializan sus productos, en algunos casos los intercambian por víveres y no conocen la participación en ferias; por lo general no cuentan con una política de precios, no cuentan con espacios propios para la promoción y venta de sus productos. Los artesanos tienen conocimiento de la técnica pero no la dominan, requieren seguimiento y aplicación de determinantes de calidad. Pueden tener dificultades en el acceso a las materias primas. No cuentan con herramientas ni puestos de trabajo definidos o equipos suficientes y es necesaria su implementación para mejorar la productividad. En algunos casos son grupos que se encuentran en proceso de crecimiento o búsqueda de identidad.

Comunidades que pertenecen a este nivel:

- Mocoa
- Comunidad Mochuelo
- Acandí
- Bahía Portete
- Carurú

Para estas comunidades como marco general se propuso realizar una implementación técnica, principalmente de materias primas o de herramientas, hacer un reforzamiento de la transmisión de saberes para lograr una nivelación técnica entre todos los artesanos; fortalecer la cooperación entre los artesanos

para lograr un trabajo mancomunado y generar dinámicas cooperativas y fortalecer la capacidad productiva y explorar posibles canales de comercialización.

### **3.2.2. Nivel 2:**

Son las comunidades que están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y que requieren un acompañamiento en varios aspectos de la cadena de valor. Son grupos que tienen algunas de las siguientes características: Han desarrollado sus productos con fines utilitarios basados en sus técnicas tradicionales, aunque carecen de calidad e innovación; comercializan sus productos en el mercado local, en algunos casos a bajos precios o intercambian por víveres y la participación en ferias es casi nula; por lo general no cuentan con una política de precios clara ni disponen con espacios propios para la promoción y venta de sus productos. Los artesanos tienen conocimiento de la técnica pero no la dominan, requieren seguimiento y aplicación de determinantes de calidad. Pueden tener dificultades en el acceso a las materias primas y por lo general no disponen de herramientas o equipos suficientes por lo cual es necesaria su implementación para mejorar la productividad. No tienen puestos de trabajo definidos.

En algunos casos son grupos que se encuentran en proceso de crecimiento o búsqueda de identidad entre los cuales se incluyeron:

- Aldana
- San Francisco
- San José del Guaviare
- Rio sucio
- Jaikerazabi
- Pueblo Rico
- Maicao
- Mitú
- Tuchín
- Cumaribo
- Carlosama
- Silvia

Para estas comunidades se contempló fortalecer sus canales de comercialización, trabajar en la normalización de los productos en cuanto a calidad, fortalecer la organización y seguimiento al proceso productivo, realizar un taller para mejorar el costeo de la producción y apoyar la gestión de contabilidad y finanzas; propiciar la gestión comercial y ayudar en la formalización de la comunidad.

### **3.2.3. Nivel 3:**

En este nivel se clasificaron comunidades que han tenido experiencia en la actividad artesanal pero que aún requieren acompañamiento en uno o varios temas de la cadena de valor. En cuanto al tema comercial, son comunidades que participan en 1 o 2 eventos a nivel regional o nacional anualmente; pueden manejar políticas de precio aunque requieren reforzar estrategias para negociar e impulsar la venta de sus productos; manejan pocos clientes y no cuentan con espacios permanentes para la promoción y venta de productos. Los artesanos de esos grupos tienen preocupación o interés por fortalecer algunos temas como la transmisión de saberes; diversificación de productos; acceso a las materias primas; manejo de algunas técnicas específicas (alternativas o complementarias a las tradicionales) para realizar nuevos productos o mejorar productos existentes y adecuar herramientas o espacios, entre otros.

Las comunidades que se diagnosticaron en este nivel son:

- La chorrera
- Turbo
- Guapi
- Narakajmanta
- Coco viejo

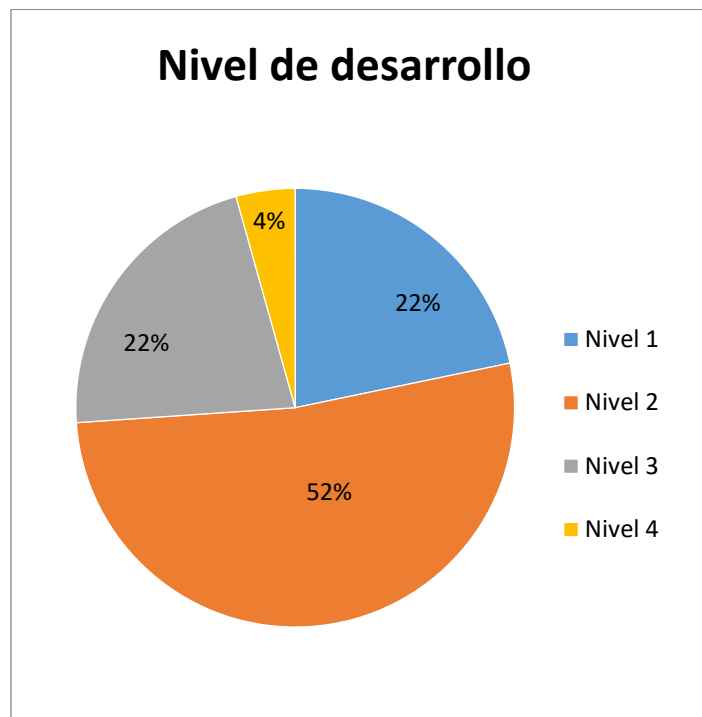
Para estas comunidades se propuso realizar un análisis que les permitiese la apertura de nuevos mercados, apoyarlos en la organización y seguimiento a la producción, promover el posicionamiento y fortalecimiento de la marca y hacer la revisión de costeo y precios.

### **3.2.4. Nivel 4:**

Son comunidades interesadas en recibir un acompañamiento en temas puntuales, a partir de la experiencia que han tenido en la actividad artesanal. Por lo general presentan algunas de las siguientes características: Se han organizado como grupo; manejan las técnicas tradicionales; han implementado acciones con miras a facilitar el abastecimiento o acceso a las materias primas; disponen de herramientas y equipos que sólo requieren mantenimiento; cuentan con puestos de trabajo definidos y acordes a las necesidades del oficio; conocen en su capacidad de producción y tienen definidos sus propios criterios de calidad. En algunos casos han tenido experiencia de diversificación de sus oficios. En cuanto al tema comercial, participan activamente en espacios comerciales (a nivel local, regional, nacional o internacional), identifican cual es el mercado al que pueden ofrecer sus productos artesanales, tienen políticas de precio definidas y disponen con espacios para la venta.

En este estadio sólo se encontró a ASOCIT, con quienes se desarrolló el sello de calidad hecho a mano y otras actividades puntuales.

Del análisis del estado general de las comunidades se logró concluir que el 77% se encuentran en un nivel aún básico de desarrollo (niveles 1 y 2), lo que implica que es necesario hacer un fuerte énfasis en el fortalecimiento de la cadena productiva y en desarrollo de productos. Las comunidades que se encuentran en el segmento superior de desarrollo requieren un fuerte impulso a la comercialización.



Gráfica 1 Nivel de desarrollo de procesos económicos

### 3.3. Entregables

Cómo evidencia del diagnóstico de los procesos económicos en torno a la cadena de valor, se entregaron 23 documentos de diagnóstico cualitativo de oficio, 23 compendios de cultura material y 23 planes de acción, además de la base de datos de los beneficiarios del convenio, además de las respectivas listas de asistencia en cada una de las actividades, que corresponde al cumplimiento del 100% de la Fase I con el 127% de las personas que se habían planteado en un inicio.

- En los documentos diagnósticos se da cuenta de las principales debilidades y fortalezas de cada uno de los procesos económicos en los ejes de comercialización, desarrollo social y humano, diseño y producción. Como resultado general se clasificaron los procesos en cuatro niveles de desarrollo de sus capacidades de producción y comercialización, siendo el nivel 1 el más incipiente y el 4 el que más desarrollo ha tenido. En el nivel 1 se encontraron el 22% de los procesos económicos, en el nivel 2 el 52% de los procesos, en el nivel 3 el 22% y tan sólo un 4% de las comunidad (sólo una) en un desarrollo óptimo.
- Se dio acompañamiento a los procesos organizativos y grupales de los 23 procesos económicos por parte de profesionales de desarrollo humano y social. En estas actividades se buscó desarrollar habilidades comunicativas y lingüísticas para el desarrollo de los procesos comerciales y organizativos, a nivel interno de las asociaciones o grupos artesanales.

### 3.4. Indicadores

Tabla 3 Indicadores de impacto y producto Fase II

Indicadores de producto	Indicadores de impacto
No. de Diagnósticos elaborados / No. de Procesos económicos seleccionados 23 / 23 = 100%	
No. de Compendios elaborados / No. de Procesos económicos seleccionados 23 / 23 = 100%	100% de caracterizaciones elaboradas
No. de Planes de mejora elaborados / No. de Procesos económicos seleccionados 23 / 23 = 100%	100% de planes de acción o planes de mejora proyectados concertados
# participantes en actividades realizadas / # personas planteadas para participar 730 / 575 = 127%	100% de procesos organizativos fortalecidos



#### **4. FASE III, IMPLEMENTACIÓN DE LOS PLANES DE MEJORA PRODUCTIVA Y EMPRESARIAL.**

El fin central de la fase III del programa fue “realizar actividades para el desarrollo, mejoramiento y diversificación de los productos que exalten las técnicas ancestrales y la identidad cultural de las comunidades” (Compendio Orígenes, 2013 PP.: 138).

Se buscó lograr que los procesos productivos pudieran responder con sus productos a las demandas y exigencias de un mercado a fin de que dinamizaran sus actividades comerciales.

Estas actividades se desarrollaron y definieron según el contexto socio cultural en el cual se enmarca cada una de las comunidades y según el nivel técnico y de desarrollo artesanal que presenta cada una de ellas, tomando como base para el desarrollo los resultados encontrados en la fase de diagnóstico diferencial de los procesos.

Las actividades de diseño y desarrollo de producto fueron de la mano con el componente de asistencia técnica y mejoramiento tecnológico buscando hacer que el desarrollo de los nuevos productos integrara las mejoras técnicas y tecnológicas.

El desarrollo de las actividades por proceso económico se encuentra descrito en el capítulo siete de manera más específica.

##### **4.1. Metodología**

Fue importante entender y asimilar el diagnóstico de oficio para poder elaborar en conjunto con la comunidad las propuestas de diseño que respondieran a las necesidades y que se adaptaran a la realidad técnica de cada proceso, respetando materias primas, técnicas de producción, organización laboral y social en torno al proceso, simbología, etc.

Se realizó un análisis del compendio de cultura material, el cual permitió identificar tanto productos que pudieran ser mejorados o rediseñados como entender e identificar estilos propios de cada comunidad relacionados con la forma y el uso de los productos, el manejo de la ergonomía, la simbología y el alcance técnico que podía tener cada proceso para la elaboración de un producto.





Ilustración 7 Trabajo con la comunidad Zenú, Tuchín -Córdoba

Una vez realizado el diagnóstico de oficio, y el compendio de cultura material, se realizó un análisis de las tendencias en diseño y desarrollo de producto actuales del mercado, relacionado con los oficios artesanales de cada uno de los 23 procesos productivos. Este análisis permitió el desarrollo de una herramienta de referentes ajustada a cada proceso que permitió estructurar y orientar el trabajo de diseño y de desarrollo de producto de cada comunidad.

Finalmente como trabajo de preparación previo al trabajo de campo con las comunidades fue importante para el equipo de asesores, basándose en la información recolectada previamente, desarrollar una reflexión común en torno al punto de partida y de inspiración que daría los lineamientos de diseño para la estructuración de un concepto que definió una colección de productos propios al programa respondiendo a uno de los principales objetivos de desarrollar dos líneas de producto por proceso productivo.

Una colección de diseño se compone de varias líneas de producto, las cuales definen varias familias de productos; cada línea de producto se compone a su vez de 3 a 5 productos diferentes.

Es importante entender que como estrategia comercial y de mercadeo se buscó que todos los procesos productivos giraran en torno a un concepto y una colección para poder generar armonía e identidad en los eventos comerciales, que se obtuvo mediante el manejo de una paleta de colores definida, una temática específica y unos referentes de tendencia comunes según el tipo de oficio o de producto que se desarrolla.

Este ejercicio permitió establecer como concepto y punto de partida el de “*Caminos, entre el cambio y la permanencia*”, el cual expresa una entrada y una salida, un inicio y un final, un recorrido, una transición entre lo que somos y lo que queremos ser. Aquellos puntos intermedios en los cuales se encuentran nuestras comunidades indígenas entre la tradición y la permanencia cultural versus la evolución y el desarrollo de nuevas expresiones culturales.

Este concepto permitió a los asesores y a las comunidades explorar sus líneas de producto mediante dos caminos posibles, ya fuera a través del camino de la “*Permanencia*”, en donde la tradición y el trabajo de rescate se hace pertinente y relevante o mediante el camino del “*Cambio*”, en donde la innovación y el desarrollo de nuevos productos de la comunidad toman lugar, permitiendo a los artesanos dar un paso en nuevas direcciones en cuanto a su cultura material y la inmersión en nuevos espacios de comercialización, sin perder su identidad cultural.

Es por ello que se habló de “*Caminos, entre el cambio y la permanencia*”, ya que las comunidades indígenas así como la comunidad en general, se encuentran permanentemente en esta tensión que no implica contradicción, sino que es un juego de tensiones que abre un espacio a la creatividad, sin abandonar los desarrollos tradicionales.



Ilustración 5 Mujer trabajando con palma tetera

La definición de este concepto junto con el análisis de la cultura material y del diagnóstico de oficio de cada comunidad, permitió al equipo de asesores proyectar, en un trabajo previo las líneas de producto generales que se llevaron como propuesta a las comunidades, las cuales consisten en una línea de decoración y hogar, una línea de productos para la mesa y una línea de accesorios personales.

Para el desarrollo de las actividades del componente de Diseño se planteó un trabajo participativo con las comunidades entendido como co-diseño, mediante reuniones colectivas y/o individuales, que permitieron óptimos resultados en cuanto al desarrollo de productos.

Dentro de los mecanismos metodológicos se plantearon acciones como talleres de creatividad, tendencias y manejo de color elaboración de dibujos y plantillas que facilitaron el proceso de estandarización de dimensiones de los productos, diferenciando las características del perfil del mercado. Se enfatizó en la recuperación o rescate de productos tradicionales, que fuera del contexto cultural podrían ser potenciales de comercialización; se trabajó en el mejoramiento del producto actual, en la combinación de técnicas y materiales como valor agregado a los productos, en el diseño de nuevos productos basados en los referentes culturales y en el desarrollo de propuestas estéticas y funcionales pensando en mercados locales y nacionales. (Compendio Orígenes, 2013).

#### **4.1.1. Diseño**

##### ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos, énfasis rescate.***

Para el desarrollo de esta actividad se plantearon talleres de co-diseño en donde el asesor y los artesanos, en un trabajo conjunto lograron establecer los parámetros y lineamientos que se aplicarían para el desarrollo de las líneas de producto.

Es importante tener en cuenta que el equipo de trabajo focalizo sus actividades en el rescate de productos, técnicas y elementos propios de la cultura de cada comunidad. Para ello se organizaron talleres de simbología y de transmisión de saberes en donde el objetivo fue generar mayor identidad cultural en los productos a desarrollar con respecto a la comunidad.

En algunas comunidades se desarrollaron talleres para identificar los referentes locales y tradicionales, para que, más allá de lograr un rescate o una conservación del patrimonio cultural, se generara un reconocimiento de los elementos de cultura material por parte de la comunidad para establecer su diferencia e identidad.

También se buscó generar un sentimiento de pertenencia frente al trabajo desarrollado por la comunidad para que una vez los asesores ya no estén, sientan que los productos desarrollados les pertenecen y sigan produciéndolos y utilizándolos sin necesidad de una asistencia institucional.

Se logró establecer los referentes que nutren y definen las líneas de producto

propias al eje de “Permanencia” en el concepto general de la colección. La identificación de los referentes a rescatar o a rediseñar, junto con el análisis del compendio de cultura material permitió la construcción de la matriz de diseño que se convirtió en la carta de navegación para la formulación de propuestas de diseño para cada comunidad.

Los talleres de socialización de tendencias y la presentación de los referentes de diseño y tendencia contemporánea, permitieron alimentar la matriz de diseño de cada uno de los 23 procesos productivos, con énfasis en la innovación, abriendo la puerta al trabajo de “Cambio” en el concepto por la apropiación de elementos de tendencia contemporánea.

### ***Taller de creatividad.***

Una de las actividades claves en el diseño y desarrollo de los productos, que se desarrolló durante la fase 3 del programa, fueron los talleres de creatividad, cuyo objetivo fue el de identificar las diferentes habilidades técnicas y manuales que manejan las comunidades para brindarles herramientas para el diseño y desarrollo de productos y el mejoramiento técnico.



*Ilustración 9 Bocetos línea permanencia comunidad de Coco Viejo.*

Los talleres se estructuraron y adaptaron según el oficio, el nivel técnico y las necesidades de cada proceso productivo. En algunos se desarrollaron talleres de definición de los productos que conformaron cada línea de producto, en donde y mediante una metodología de co-diseño, se establecieron los productos que la comunidad quería y podía desarrollar.

En otros casos se desarrollaron talleres de definición de medidas y unidades que permitió a las comunidades generar estándares en la producción. Para este ejercicio se establecieron plantillas que permitirán al artesano seguir un modelo para la elaboración del producto.



Esta actividad se ve reflejada en la definición final de la matriz de diseño, en la elaboración de los bocetos y de las propuestas de diseño, con el planteamiento de por lo menos dos líneas de producto por cada proceso productivo.

### ***Acompañamiento en la elaboración de prototipos.***

Una vez desarrolladas las propuestas de diseño y aprobadas por los artesanos, se procedió a identificar, ajustar y controlar los tiempos, calidad y volumen de producción desarrollada con el fin de hacer medible dicho proceso como etapa fundamental del trabajo artesanal para ferias y/o eventos (Compendio Orígenes, 2013 PP.: 248), para lo cual se realizó el seguimiento constante a través de la ayuda de los técnicos de apoyo, pertenecientes a la propia comunidad, quienes estuvieron reportando constantemente el avance del proceso. Como soporte del avance de la elaboración de productos se anexaron las fichas de producto de dos líneas de producto por proceso productivo.

#### **4.1.2. Producción**

##### ***Fortalecimiento de la técnica***

El propósito de realizar fortalecimiento técnico, fue el de generar procesos en las comunidades que les permitiesen incrementar la capacidad de producción en cada una. Para lograrlo, se tomó como punto cero el diagnóstico diferencial y se tuvo como meta aumentar en un 20% la producción de los oficios artesanales identificados.

Se determinaron los criterios básicos de los oficios desde la técnica, para desarrollar productos con resultados óptimos en calidad y diseño, orientando a las comunidades en la implementación de ayudas tecnológicas pertinentes para mejorar su productividad y optimizar el uso de energías, herramientas y reducir procesos contaminantes o que generen impactos negativos en los artesanos y/o en el ambiente que los rodea (Compendio Orígenes, 2013).

Se realizaron talleres de transmisión de saberes en varias comunidades, logrando que la comunidad artesanal realizara un proceso de rescate y/o fortalecimiento de las técnicas tradicionales, caso de la cestería o la tejeduría. En otros casos los talleres de transmisión de saber se centraron en la transmisión de las simbologías tradicionales de cada cultura a fin de introducirlos en los diseños de productos con identidad cultural, que en muchos casos estaba perdida o no se tenía clara.

Otro aspecto desde el cual se trabajó fue la implementación técnica y tecnológica, por medio de la cual se entregaron materias primas y/o herramientas a los artesanos participantes, que contribuyeran a desarrollar mejor sus procesos.



Ilustración 10 Transmisión de saberes del trabajo en Guanga. Carlosama

También se manejaron las asesorías puntuales, brindadas por los asesores de Artesanías de Colombia, quienes gracias al conocimiento y experiencia con comunidades indígenas, pudieron aportarles algunas recomendaciones para implementar cambios en la forma de producir, en la generación de espacios y formas de trabajo para desarrollar mejor los productos evitando consecuencias perjudiciales para la salud o para el desarrollo tradicional del oficio.

Se trabajó en talleres de mejoramiento de la técnica artesanal, orientando a los artesanos en aspectos relacionados con la extracción y preparación de las materias primas hasta los acabados y embalaje de los productos.

### **Caracterización y manejo de materias primas**

En la comunidad cuando el recurso natural no es sostenible se limita la producción; así mismo, si la materia prima es desperdiciada o se usa de manera errónea, de igual forma, en relación con los procesos de extracción no efectivos, existe una no utilización del 100% del material. Por tal motivo, es necesario realizar la identificación cuantitativa y cualitativa del estado actual de la materia prima para saber qué tipo de intervención de debe realizar.

Se deben determinar los resultados específicos tanto en lo físico como en lo químico de las fibras y el material, lo cual se puede hacer de modo visual o con base en la experiencia, en conjunto con la comunidad, sin necesidad de análisis complejos, determinando de esta forma la caracterización.

Es importante realizarlo dado que, al tener un conocimiento completo de las características físicas y químicas de la materia prima que se utiliza en la comunidad, se logra establecer su aprovechamiento óptimo, además de reconocer el proceso químico y físico que se puede aplicar a su efectiva transformación. Su propósito fue el de conocer la materia prima con sus características particulares y forma específica de manejo (Compendio Orígenes, 2013).



Ilustración 6 Fibra de Moriche.

Se proyectó definir las características de la materia prima, la forma de extracción y manejo para optimizar su uso en la elaboración de productos, evaluando su estado en la extracción, selección y aprovechamiento para potenciar sus resultados.



Ilustración 7 Elaboración prototipos en la Comunidad de Coco Viejo

Se realizó mediante talleres participativos liderados por los artesanos, en los cuales se logró identificar los distintos procesos de obtención y manejo de materias primas, permitiendo a las comunidades artesanales conocer cuáles son las mejores formas de aprovechamiento, así como saber cómo pueden hacer un

mejor uso de las mismas para que tengan un impacto positivo en los productos finales.

### ***Plan de producción***

Para todas las comunidades artesanales es de suprema importancia conocer cuáles son sus volúmenes de producción, lo cual les ayuda a reconocer qué nivel de compromiso pueden asumir y organizar mejor sus tiempos para cumplir. En este sentido los 23 procesos económicos realizaron sus planes de producción para el Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias y en algunos casos también para los Encuentros Regionales de Economías Propias.

Estos planes ayudaron a que los artesanos pudiesen organizar sus cronogramas y tiempos de producción para lograr un fin último, fortaleciendo la consolidación de sus procesos empresariales, en cuanto a capacidad de planeación y administración.

### ***Procesos de certificación***

Existen tres tipos de procesos de certificación que se contemplan para las comunidades artesanales del país: a. Denominación de origen, b. Marca colectiva y c. Sello de calidad Hecho a mano.

Se inició el trabajo conjunto con las comunidades que participan en el proceso y se detalla en la tabla el tipo de certificación

Tabla 4 Procesos de certificación con comunidades

<b>ASOCIT- Arhuaco</b>	<b>Pueblo</b>	Revisión y revitalización del proceso de Marca Colectiva En la visita se fortalecerá el uso de la marca colectiva del Pueblo Arhuaco, se informará sobre el registro de la misma a nivel internacional y se propondrá el registro de los iconos de la comunidad como marca (los cuales tejen en sus mochilas) con miras a hacer más robusta la protección en esta comunidad
<b>ASOGLODI - Eperara Guapi</b>	<b>Pueblo Siapidaara -</b>	Proceso para certificación de <u>Sello de Calidad Hecho a Mano</u>
<b>COCOVIEJO Curripaco - Inírida</b>	-	Levantamiento de la norma para posterior proceso de <u>Sello de Calidad Hecho a Mano</u>
<b>ASOIMOLA Tule - Turbo</b>	<b>Pueblo</b>	Revisión y revitalización del proceso de (MARCAS COLECTIVAS) Se realizará fortalecimiento de las marcas colectivas, promoviendo su uso efectivo por los artesanos con miras a avanzar en su posicionamiento
<b>ASOCIACION Mitú</b>	<b>CUBAI-</b>	Revisión y revitalización del proceso de (MARCAS COLECTIVAS) Se realizará fortalecimiento de las marcas colectivas, promoviendo su uso efectivo por los artesanos con miras a avanzar en su



	posicionamiento
<b>PUEBLO WAYÚU</b>	<p>Formalización del proceso de Denominación de origen con el pueblo Wayúu, se van a vincular las artesanías de Maicao y Bahía Portete (tienen que diligenciar el formulario)</p> <p>Se avanzó en las solicitudes de autorización de uso de la denominación de origen (falta radicar ante la SIC) con las artesanías que participarán en Expoartesanías 2015</p>



Ilustración 8 Canasto cuatro tetas, ASOGLODI, Guapi.

## 4.2. Resultados

Con la implementación de los Planes de mejora se visibilizaron mejoras logradas en los procesos económicos, tanto a nivel de desarrollo de productos como en la producción. A continuación se presentan los logros en ambos aspectos:

### 4.2.1. Diseño

En el componente de diseño se resaltan las siguientes actividades con sus logros:

- Rescate de las tradiciones artesanales de los diferentes procesos productivos, buscando revalorizar modos de vida, símbolos, usos, funciones, materias primas y técnicas que hacen parte de su cotidianidad, a fin de ofrecer un reconocimiento de identidad y cultura, que inciden en la diferenciación a nivel comercial.

- Análisis de tendencias y referentes comerciales, con la definición de paletas de color, formatos, formas y elementos diferenciadores para la innovación de productos orientados a los diferentes eventos comerciales. Se elaboraron 23 documentos de referentes de diseño, uno por proceso productivo.
- Definición de un concepto con lineamientos de diseño comunes para todas las comunidades, orientando el desarrollo de producto a una colección, conformada por tres líneas de producto generales: a. Línea de vestuario y accesorios, b. Línea de decoración y hogar y c. Línea de mesa y cocina.
- Estructuración de 23 matrices de diseño, una por comunidad, en las cuales se proyectaron los lineamientos de desarrollo de producto, respondiendo a las líneas de producto y a las características técnicas de cada proceso productivo.
- Definición de propuestas de diseño para dos líneas de producto por comunidad presentando los bocetos que respondieron a los lineamientos de las matrices de diseño, mediante un trabajo de co-diseño.
- Se elaboraron los prototipos una vez aprobados los diseños por parte de las comunidades y del Comité de Diseño de Artesanías de Colombia. Se presentaron 23 documentos de fichas de producto.
- El componente de diseño contribuyó a definir los parámetros de los planes de producción para los eventos feriales previstos por el proyecto.

#### **4.2.2. Producción**

La asesoría en el proceso productivo se orientó al mejoramiento y optimización del uso de recursos humanos y técnicos, para lograr el mejor desempeño empresarial de cada una de las comunidades. Se emplearon distintas estrategias acordes con los oficios artesanales de cada comunidad y las particularidades de cada uno de los procesos, así:

##### ***En el oficio de tejeduría:***

- Aumento de calibres o títulos de la fibra para agilizar procesos en el telar.
- Reemplazo de la materia prima
- Disminución de la cantidad de material a utilizar
- Simplificación del patronaje de los diseños y del producto final.
- Simplificación de patrones gráficos.
- Capacitación e integración al proceso de nueva mano de obra especializada
- Implementación de nuevos tipos de telar
- Estandarización de medidas de los productos.



Ilustración 9 Trabajo de implementación técnica, Maicao

***En talla de madera, cerámica y cestería:***

- Dotación de herramienta e insumos especializados
- Integración de los jóvenes de la comunidad a la producción.
- Mejora en el rendimiento de la materia prima.
- Capacitación en mejoramiento de la técnica.



Ilustración 15 Hombre Misak. Silvia

Con respecto a los porcentajes de mejora, se presenta una tabla en la que se describe el porcentaje de mejora que se logró en cada una de las comunidades.

*Tabla 5 Aumento de productividad por comunidad*

<b>Resumen aumento de la productividad por comunidad</b>	
Acandí	32,50%
Aldana	45,60%
Portete	25%
Carlosama	45,60%
Carurú	50%
Caño Mochuelo	80%
Chorrera	20%
Coco Viejo	50%
Cumaribo	60%
Guapi	20%
Maicao	28%
Mitú	22,70%
Mocoa	159%
Mutatá	50%
Narakajmanta	82%
Pueblo Rico	30%
Riosucio	20%
San Francisco	50%
Silvia	50%
San José	31,25%
Tuchín	54,20%
Turbo	33,30%
Valledupar (Arhuacos)	18,50%

En promedio se obtuvo con las mejoras un porcentaje del 45.96% en aumento en la productividad de los procesos económicos del convenio.

### **4.3. Entregables**

Como entregables o medios de verificación del proceso de implementación de los planes de mejora se entregaron:

- 23 informes ejecutivos de actividades que reportan la ejecución hecha con base en el Plan Operativo, describiendo las 6 actividades macro de los componentes de diseño y producción así como algunas acciones extra realizadas en campo para profundizar el fortalecimiento organizativo de las comunidades o de los procesos comerciales.

- Bocetos de las 2 líneas de diseño desarrolladas para cada una de las comunidades beneficiarias, para un total de 46 líneas de diseño.
- 23 documentos de ficha de producto en donde se describen las características que deben tener los productos de las líneas desarrolladas.
- 23 referentes, uno por cada proceso económico.
- 23 matrices de diseño
- Un registro de Implementación por proceso económico en el cual se evidencia el análisis para la elección de cada proceso de implementación así como las acciones de implementación realizadas en cada comunidad y los resultados obtenidos en cada proceso
- 23 diagnósticos de calidad del oficio artesanal, uno por proceso económico
- 23 planes de producción, uno por proceso económico

#### 4.4. Indicadores

*Tabla 6 Indicadores Fase III*

Indicadores de producto	Indicadores de impacto esperados	Indicadores de impacto
<p>No. de Líneas de producto diseñadas y desarrolladas / No. de Líneas de producto planteadas 46 / 35 = 131%</p>	<p>Mínimo 35 líneas</p>	<p>46 líneas de producto desarrolladas</p>
<p>No. de comunidades que identifican y realizan las técnicas artesanales en las líneas de producto / No. de grupos o comunidades vinculados al programa 23 / 23 = 100%</p>	<p>Incrementar mínimo en 20% la productividad entendida como el mejoramiento en la capacidad de producción.</p>	<p>Aumento de productividad promedio de 46% (Tabla 5 Aumento de productividad por comunidad)</p>
<p>No. de asistencias técnicas realizadas / No. de asistencias técnicas planteadas 57 / 33 = 173%</p>		
<p>No. de Diagnósticos de calidad elaborados y concertados / No. de diagnósticos de calidad planteados 23 / 23 = 100%</p>	<p>4 iniciativas económicas en proceso de certificación de producto.</p>	<p>5 iniciativas productivas en proceso de certificación (Tabla 4 Procesos de certificación con comunidades)</p>
<p>No. de iniciativas económicas en proceso de formalización / No. Total de iniciativas identificadas en el programa 5 / 23</p>		



Ilustración 10 Resguardo Arhuaco



## 5. FASE IV: ACTIVACIÓN DE MERCADOS Y ACCESO A EVENTOS COMERCIALES

La cuarta y última fase del programa se centró en el acceso comercial de las comunidades a mercados, así como la capacitación y el fortalecimiento para que los procesos comerciales fueran muy productivos para cada proceso económico.

Esta fase se basa en la ejecución de tres actividades, la *primera*, de fortalecimiento comercial que fue ejecutada en el 100%, durante la cual se hicieron asesorías a cada una de las comunidades y se realizaron distintas actividades prácticas para que los artesanos aprendieran a manejar los costos de sus productos, a reconocer sus posibles nichos de mercado y las condiciones para sacar el mejor provecho posible, mediante el reconocimiento de los mercados locales, regionales y del mercado nacional, como esferas diferentes de la comercialización, con características diferenciadas.

Se hicieron esfuerzos para que reconocieran las divisiones entre los diferentes tipos de mercado: el de comercializadores, el corporativo y el de consumo. Las actividades se desarrollaron en torno a dos pilares, el primero referido al desarrollo empresarial de la comunidad con un enfoque contable y administrativo, analizando los roles y perfiles de cada uno de los integrantes de la comunidad, de mano con la verificación del manejo de costos, capacitación básica en balance general e inventario, y el segundo presentó un enfoque netamente comercial haciendo una prospección de las plazas a las cuales las comunidades podrían ofrecer sus productos.

Por otro lado en los encuentros regionales de economías propias, se desarrolló la *segunda* actividad de la fase, con capacitaciones en torno al manejo de los clientes en las ventas en exhibición y citas de negocios, en el contexto de la jornada académica y con apoyo de FUPAD. Las actividades fueron principalmente clínicas de ventas y talleres preparativos para la participación en ruedas de negocios, dirigidas a todos los asistentes de los encuentros regionales, es decir, con los beneficiarios directos del programa y los procesos económicos que fueron invitados al evento.

Con apoyo de entidades como cámaras de comercio de las regiones, FONTUR y Viceministerio de Turismo, Ministerio de Comercio Industria y Turismo y las secretarías de salud y deportes, se aunaron esfuerzos para dar charlas en temas de emprendimiento, asociatividad, empoderamiento, legalización, salud y cuidado, entre otros.

La *tercera* actividad de la fase cuatro fue la participación en eventos comerciales, que consistió en la realización de 6 eventos regionales en las ciudades de Popayán, Mitú, Villavicencio, Pereira, Rihacha y Medellín, de igual manera el Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia, el cual se realizó en el marco de Expoartesanías 2015 en Bogotá.



Ilustración 17 Mujer Misak en Encuentro de Popayán

## 5.1. Resultados

En los eventos comerciales se tuvo la participación total de 468 personas, con 173 stands, de los cuales el 30,45% fueron ocupados por los procesos económicos beneficiarios del programa.



*Tabla 7 Número de participantes por evento comercial*

EVENTO REGIONAL	PARTICIPANTES
Popayán	64
Mitú	62
Villavicencio	62
Pereira	58
Riohacha	60
Medellín	57
Nacional	105
<b>TOTAL</b>	<b>468</b>

*Tabla 2: Ocupación Stands en eventos comerciales*

Evento	Beneficiarios	Invitados artesanales
Bogotá	22	16
Medellín	5	14
Mitú	2	15
Pereira	6	29
Invitados	7	14
Riohacha	6	19
Villavicencio	5	14
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>121</b>

Pese a la poca ocupación relativa de las comunidades beneficiarias frente a las comunidades invitadas, el 48,56% de las ventas totales realizadas en los eventos feriales correspondieron a las comunidades beneficiarias, demostrando la gran capacidad productiva han logrado tener para asumir desafíos de este nivel.

*Tabla 9 ventas totales en eventos comerciales*

Eventos	Ventas
Ventas totales encuentro nacional	\$261.165.930
Ventas totales programa	\$366.883.780
<b>Total general</b>	<b>\$290.820.930,00</b>

*Tabla 3 Ventas y número de comunidades participantes*

Evento	Número de comunidades participantes	Total de ventas
Popayán	28	\$34'497.900
Mitú	17	\$9'434.500
Villavicencio	30	\$15'541.700
Pereira	48	\$16'298.750
Riohacha	30	\$11'452.300
Medellín	19	\$15,137,700.00
<b>TOTAL</b>	<b>172</b>	<b>\$ 102,362,850.00</b>

A continuación se presenta la tabla del acumulado de ventas realizadas por las comunidades beneficiarias durante los eventos comerciales

*Tabla 4 Ventas totales por proceso económico beneficiario*

Comunidad Beneficiaria	Total Ventas
ASOCIT	\$31.778.500
ASOIMOLA	\$19.274.000
ASOGLODI	\$19.186.100
Nuestro Arte – Misak	\$11.001.000
Coco Viejo	\$9.223.000
Fundación Hilando Y Tejiendo Sueños Cuaspud - Carlosama	\$9.090.000
Artesanos San Francisco - Cabildo Kamentsá Inga	\$8.229.995
Cubay	\$8.080.000
La Chorrera – Amazonas	\$7.628.000
Arte Zenú Tuchín	\$6.897.500
Taller Wayúu Akalinjirrawa – Seguana	\$6.399.000
Muipa -Asociación de Artesanos Narciza Quiscualtud - Pasto Aldana	\$5.998.000
Ikulu – Cumaribo	\$5.842.500
Eitawa - Bahía Portete	\$5.227.000
Jaikerazabi	\$5.124.000
Sinifaná	\$3.915.500
Nara – Kajmanta	\$2.796.000
Resguardo El Refugio y Panuré	\$2.468.000
Embera Chamí Werajua Pueblo Rico	\$2.352.000
Wamonae - Caño Mochuelo	\$2.140.000
Kamoc - Kamentsá Biya Mocoa	\$2.009.000
Carurú	\$1.651.000
Acandí	\$993.000
<b>Total</b>	<b>\$177.303.095</b>

En la siguiente tabla se contrastan el valor de ventas semestrales reportadas al inicio del programa, con el valor total de ventas realizadas en el programa de fortalecimiento. Este último valor no incluye ventas que se hubiesen realizado por fuera del programa.

Tabla 5 Ventas iniciales Vs Ventas realizadas

Procesos Económicos Beneficiarios	Ventas Iniciales - semestral reportadas por comunidad	Ventas Realizadas en el programa
ASOCIT	\$0	\$31.778.500
ASOIMOLA	\$0	\$19.274.000
ASOGLODI	\$3.800.000	\$19.186.100
Nuestro arte – Misak	\$0	\$11.001.000
Coco viejo	\$0	\$9.223.000
Fundación hilando y tejiendo sueños Cuaspud - Carlosama	\$7.500.000	\$9.090.000
Artesanos san francisco - cabildo Kamentsá inga	\$0	\$8.229.995
Cubay	\$8.400.000	\$8.080.000
La chorrera – amazonas	\$0	\$7.628.000
Arte Zenú Tuchín	\$18.000.000	\$6.897.500
Taller Wayúu akalinjirrawa – Seguana	\$0	\$6.399.000
Muipa -asociación de artesanos Narciza Quiscualtud - Aldana	\$1.250.000	\$5.998.000
Ikulu – Cumaribo	\$0	\$5.842.500
Eitawa - Bahía Portete	\$0	\$5.227.000
Jaikerazabi	\$0	\$5.124.000
Sinifaná	\$0	\$3.915.500
Nara – kajmanta	\$2.000.000	\$2.796.000
Resguardo el Refugio y Panuré	\$7.750.000	\$2.468.000
Embera Chamí werajua pueblo rico	\$0	\$2.352.000
Wamonae - caño mochuelo	\$0	\$2.140.000
Kamoc - Kamentsá Biya Mocoa	\$0	\$2.009.000
Carurú	\$0	\$1.651.000
Acandí	\$0	\$993.000
<b>TOTAL</b>	\$48.700.000	\$177.303.095
<b>PROMEDIO</b>	<b>\$2.117.391</b>	<b>\$7.708.830</b>

En total se realizaron 324 citas de negocios durante los eventos regionales y nacional, de las cuales se generaron 251 compromisos por parte de las comunidades y/o los clientes y se realizaron 39 ventas efectivas que representaron **\$22'505.700**. Con una proyección de ventas trimestrales de \$1.181'248.800 y semestrales de \$2.362'497.600.

*Tabla 6 Resultados generales de Citas de negocio por evento comercial*

Evento	Número de citas de negocios	Ventas efectivas	Proyección de Venta Trimestral	Proyección de Venta Semestral	Compromisos adquiridos en rueda de economías propias más de 60 días
Bogotá	81	\$ 7.269.000	\$ 1.075.889.700	\$ 2.151.779.400	40
Medellín	6	\$ 8.114.000	\$ 0	\$ 0	0
Mitú	9	\$ 479.000	\$ 10.599.000	\$ 21.198.000	0
Pereira	7	\$ 3.939.000	\$ 0	\$ 0	0
Popayán	28	\$ 2.110.700	\$ 7.484.100	\$ 14.968.200	22
Riohacha	175	\$ 260.000	\$ 87.276.000	\$ 174.552.000	174
Villavicencio	18	\$ 334.000	\$ 0	\$ 0	15
<b>Total general</b>	<b>324</b>	<b>\$ 22.505.700</b>	<b>\$ 1.181.248.800</b>	<b>\$ 2.362.497.600</b>	<b>251</b>

### **5.1.1. Encuentros Regionales de Economías Propias**

La participación en eventos comerciales fue la tercera actividad de la fase, que se desarrolló de forma fluida con la realización de los seis encuentros regionales de economías propias en las ciudades de Popayán, Mitú, Villavicencio, Pereira, Riohacha y Medellín, logrando un total de ventas de más de \$120'000.000, de los cuales \$81'203.500 se refirieron a ventas del sector artesanal, correspondiendo \$25'636.500 a ventas de los procesos económicos beneficiarios del programa.

*Tabla 7 Ventas artesanales por evento regional*

Etiquetas de fila	Suma de valor
Medellín	\$ 13.896.500
Mitú	\$ 9.435.000
Pereira	\$ 12.287.500
Popayán	\$ 25.307.800
Riohacha	\$ 8.847.200
Villavicencio	\$ 11.429.500
<b>Total general</b>	<b>\$ 81.203.500</b>

A continuación se presenta una tabla con el reporte de ventas de las comunidades beneficiarias frente a las ventas realizadas por otras comunidades invitadas, durante los eventos regionales.

*Tabla 8 Ventas de beneficiarios por evento regional*

<b>Evento</b>	<b>Suma de valor</b>
<b>Medellín</b>	<b>\$ 13.896.500</b>
Acandí	\$ 454.000
Arte Zenú Tuchín	\$ 365.500
Asoimola	\$ 884.000
Jaikerazabi	\$ 165.000
Nara – Kajmanta	\$ 290.000
<b>Invitados</b>	<b>\$ 11.738.000</b>
<b>Mitú</b>	<b>\$ 9.435.000</b>
Cubay	\$ 689.000
Resguardo El Refugio y Panuré	\$ 987.000
<b>Invitados</b>	<b>\$ 7.759.000</b>
<b>Pereira</b>	<b>\$ 12.287.500</b>
Arte Zenú Tuchín	\$ 115.000
Asocit	\$ 1.105.000
Embera Chamí Werajua Pueblo Rico	\$ 620.000
Jaikerazabi	\$ 318.000
Nuestro Arte –Misak	\$ 448.000
Sinifaná	\$ 185.000
<b>Invitados</b>	<b>\$ 9.496.500</b>
<b>Popayán</b>	<b>\$ 25.307.800</b>
Artesanos San Francisco - Cabildo Kamentsá Inga	\$ 832.000
Asocit	\$ 4.168.000
Asoglodi	\$ 2.649.000
Fundación Hilando Y Tejiendo Sueños Cuaspud - Carlosama	\$ 1.440.000
Kamoc - Kamentsá Biya Mocoa	\$ 1.063.000
Muipa -Asociación de Artesanos Narciza Quiscualtud - Aldana	\$ 894.000
Nuestro Arte –Misak	\$ 1.653.000
<b>Invitados</b>	<b>\$ 12.608.800</b>
<b>Riohacha</b>	<b>\$ 8.847.200</b>
Arte Zenú Tuchín	\$ 230.000
Asocit	\$ 520.000
Eitawa - Bahía Portete	\$ 579.000
Jaikerazabi	\$ 965.000

Nara – Kajmanta	\$ 319.000
Taller Wayúu Akalinjirrawa - Seguana	\$ 393.000
<b>Invitados</b>	<b>\$ 5.841.200</b>
<b>Villavicencio</b>	<b>\$ 11.429.500</b>
Carurú	\$ 120.000
Coco Viejo	\$ 1.397.000
Ikulu –Cumaribo	\$ 1.244.000
Resguardo El Refugio y Panuré	\$ 189.000
Wamonae - Caño Mochuelo	\$ 356.000
<b>Total General</b>	<b>\$ 81.203.500</b>

El total de ganancias por proyecto económico fue altamente variante, principalmente por el número de participaciones en eventos feriales, la capacidad de producción de las comunidades y el impacto de los eventos.

*Tabla 9 Ventas Regionales por Proceso económico*

<b>Acandí</b>	<b>\$ 454.000</b>
Medellín	\$ 454.000
<b>Arte Zenú Tuchín</b>	<b>\$ 710.500</b>
Medellín	\$ 365.500
Pereira	\$ 115.000
Riohacha	\$ 230.000
<b>Artisanos San Francisco - Cabildo Kamentsá Inga</b>	<b>\$ 832.000</b>
Popayán	\$ 832.000
<b>ASOCIT</b>	<b>\$ 5.793.000</b>
Pereira	\$ 1.105.000
Popayán	\$ 4.168.000
Riohacha	\$ 520.000
<b>ASOGLODI</b>	<b>\$ 2.649.000</b>
Popayán	\$ 2.649.000
<b>ASOIMOLA</b>	<b>\$ 884.000</b>
Medellín	\$ 884.000
<b>Carurú</b>	<b>\$ 120.000</b>
Villavicencio	\$ 120.000
<b>Coco Viejo</b>	<b>\$ 1.397.000</b>
Villavicencio	\$ 1.397.000
<b>Cubay</b>	<b>\$ 689.000</b>
Mitú	\$ 689.000
<b>Eitawa - Bahía Portete</b>	<b>\$ 579.000</b>
Riohacha	\$ 579.000

<b>Embera Chamí Werajua Pueblo Rico</b>	<b>\$ 620.000</b>
Pereira	\$ 620.000
<b>Fundación Hilando Y Tejiendo Sueños Cuaspud - Carlosama</b>	<b>\$ 1.440.000</b>
Popayán	\$ 1.440.000
<b>Ikulu – Cumaribo</b>	<b>\$ 1.244.000</b>
Villavicencio	\$ 1.244.000
<b>Jaikerazabi</b>	<b>\$ 1.448.000</b>
Medellín	\$ 165.000
Pereira	\$ 318.000
Riohacha	\$ 965.000
<b>Kamoc - Kamentsá Biya Mocoa</b>	<b>\$ 1.063.000</b>
Popayán	\$ 1.063.000
<b>Muipa -Asociación De Artesanos Narciza Quiscualtud - Pasto Aldana</b>	<b>\$ 894.000</b>
Popayán	\$ 894.000
<b>Nara – Kajmanta</b>	<b>\$ 609.000</b>
Medellín	\$ 290.000
Riohacha	\$ 319.000
<b>Nuestro Arte – Misak</b>	<b>\$ 2.101.000</b>
Pereira	\$ 448.000
Popayán	\$ 1.653.000
<b>Resguardo El Refugio y Panuré</b>	<b>\$ 1.176.000</b>
Mitú	\$ 987.000
Villavicencio	\$ 189.000
<b>Sinifaná</b>	<b>\$ 185.000</b>
Pereira	\$ 185.000
<b>Taller Wayúu Akalinjirrawa – Seguana</b>	<b>\$ 393.000</b>
Riohacha	\$ 393.000
<b>Wamonae - Caño Mochuelo</b>	<b>\$ 356.000</b>
Villavicencio	\$ 356.000
<b>Total General</b>	<b>\$ 25.636.500</b>

Con respecto a las ruedas de negocios realizadas en los encuentros regionales, se realizaron en total de 243 citas de negocios con las comunidades artesanales, propiciadas por 43 clientes de todo el país, de las cuales 31 resultaron en negocios efectivos, que suman ventas por **\$15'236.700,00**.

Así mismo surgieron de las citas de negocio 211 compromisos adquiridos por las comunidades a más de 60 días, y una proyección de ventas de \$105'359.100 trimestral.

*Tabla 17 Número de citas de negocio por feria regional*

Evento comercial	Número de clientes	Número de citas	Citas efectivas
Mitú	6	9	1
Villavicencio	4	18	3
Riohacha	12	175	1
Pereira	2	7	6
Popayán	16	28	14
Medellín	3	6	6
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>243</b>	<b>31</b>

*Tabla 18 Resultados citas de negocios regionales*

Evento ferial	Compromisos adquiridos en rueda de economías propias más de 60 días	Proyección de Venta Trimestral	Proyección de Venta Semestral	Ventas efectivas
Medellín		\$ 0	\$ 0	\$ 8.114.000
Mitú		\$ 10.599.000	\$ 21.198.000	\$ 479.000
Pereira		\$ 0	\$ 0	\$ 3.939.000
Popayán	22	\$ 7.484.100	\$ 14.968.200	\$ 2.110.700
Riohacha	174	\$ 87.276.000	\$ 174.552.000	\$ 260.000
Villavicencio	15	\$ 0	\$ 0	\$ 334.000
<b>Total general</b>	<b>211</b>	<b>\$ 105.359.100</b>	<b>\$ 210.718.200</b>	<b>\$ 15.236.700</b>

### **5.1.2. Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias**

El segundo encuentro nacional de economías propias de los pueblos indígenas de Colombia contó con la participación activa de 37 procesos económicos artesanales, representados por 86 participantes.

El total de ventas en lo que refiere a las comunidades artesanales obtuvo ventas por cerca de \$210'000.000, con fecha de corte del 13 de diciembre, faltando 4 días de exhibición comercial.

*Tabla 19 Ventas comunidades Segundo Encuentro Nacional*

COMUNIDAD O PROCESO ECONÓMICO	VENTAS
Arte - Sano Mutumbajoy	\$19.058.000
Arte Zenú	\$6.187.000
Artesanías de Colombia S.A. Galería	\$8.786.335
Artesanías Paakary - Nuevo Amanecer Concepción - Invitada	\$6.534.000
Artesanos San Francisco - Cabildo Kamentsá Inga	\$5.624.995
Asociación de Artesanos de Cisloa - Invitado	\$3.953.000



Asociación de Artesanos del Higuerón - Invitado	\$19.202.000
Asociación De Autoridades Tradicionales Del Alto - Vaupés - Asatav - Carurú	\$1.531.000
Asociación Indígena Kanasu - Invitado	\$15.621.000
Asocit	\$24.896.500
Asoglodi - Guapi Cauca	\$16.537.100
Asoimola	\$18.390.000
Kamentsá - Arte Ancestral	\$8.764.000
Cecilia Acosta - Iwouyaa- Invitado	\$24.081.000
Cerámica Amuche - Invitado	\$442.000
Coco Viejo	\$7.831.000
Cubay	\$7.391.000
Curazao - Wiwa La Guajira	\$1.814.000
Eitawa Bahía Portete	\$4.648.000
Embera Dovida	\$2.033.000
Fundación Hilando y Tejiendo Sueños Cuaspud - Carlosama	\$7.650.000
Ikulu - Cumaribo	\$4.598.500
Jaikerazabi	\$3.684.000
Kamoc - Kamentsá Biya Mocoa	\$946.000
Kipara - Acandí	\$758.000
La Chorrera - Amazonas	\$7.628.000
Muiipa -Asociación de Artesanos Narciza Quiscualtud - Aldana	\$5.104.000
Nara - Kajmanta	\$2.187.000
Nuestro Arte - Misak	\$9.377.000
Polines - Embera	\$4.285.000
Puerto Guayabo <b>Mirití</b> - Invitado	\$5.847.000
Pastos <b>Bogotá</b>	\$1.850.000
Resguardo El Refugio y <b>Panuré</b>	\$1.292.000
Siapana Alta Guajira	\$3.165.000
Sinifaná	\$3.688.500
Taller Wayúu Akalinjirrawa - Seguana	\$6.000.000
Wamonae - Caño Mochuelo	\$1.784.000
Wayúu Fussion - Invitado	\$6.629.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$279.797.930</b>

Para entender mejor las cifras de ventas, es necesario resaltar que muchas de las comunidades beneficiarias en el convenio 271 no contaban con la fuerza productiva suficiente para estar los 14 días del evento comercial, por esta razón, a los 7 procesos que no contaban con la capacidad productiva para sostenerse en

todo el evento comercial se les ofreció participar una fracción de tiempo limitada. Las comunidades que sólo participaron en una parte del evento comercial fueron:

- Carurú
- Acandí
- Eitawa - Bahía Portete
- Kamoc - Kamentsá Biya Mocoa
- Nara Kajmanta
- Resguardo El Refugio y Panuré
- Wamonae – Mochuelo

De forma complementaria a la exhibición comercial, se realizó la rueda de negocios de economías propias, en la cual se reconoció la diversidad cultural del programa.

En la rueda se tuvieron 32 clientes, que representaron 81 citas de negocios con las comunidades artesanales participantes en el segundo encuentro nacional. De estas 8 fueron citas efectivas, sumando ventas directas por \$7'269.000, con proyección mensual de ventas por \$358'629.900 y una proyección anual de \$4.303'558.800.

Tabla 10 Citas de Negocios Segundo Encuentro Nacional

Comunidad	Número de citas de negocios	Ventas efectivas	Proyección de Venta Trimestral	Proyección de Venta Semestral	# compromisos
Acandí	1		\$ 0	\$ 0	
Arte - Sano Mutumbajoy	5		\$ 19.110.000	\$ 38.220.000	2
Arte Ancestral	4	\$ 246.000	\$ 92.760.000	\$ 185.520.000	3
Arte Misak	3		\$ 5.040.000	\$ 10.080.000	1
Arte Zenú - Tuchín - Córdoba	5		\$ 7.200.000	\$ 14.400.000	3
Artesanías Cubay	1		\$ 7.020.000	\$ 14.040.000	
Artesanos San Francisco - Cabildo Kamentsá Inga	1		\$ 0	\$ 0	1
Asociación De Autoridades Tradicionales Del Alto - Vaupés - Asatav - Carurú	2		\$ 1.590.000	\$ 3.180.000	1
Asociación Indígena Kanasu	1		\$ 13.800.000	\$ 27.600.000	1
Asocit	3	\$ 1.240.000	\$ 306.480.000	\$ 612.960.000	2
ASOGLODI - Guapi Cauca	4	\$ 2.400.000	\$ 0	\$ 0	1

Asoimola	3		\$ 9.300.000	\$ 18.600.000	2
Atuma -Coco Viejo	4	\$ 740.000	\$ 23.760.000	\$ 47.520.000	2
Caño Mochuelo	1	\$ 800.000	\$ 0	\$ 0	
Cubay	2	\$ 1.843.000	\$ 0	\$ 0	1
Eítawa	7		\$ 205.800.000	\$ 411.600.000	2
Hilando Sueños	4		\$ 7.200.000	\$ 14.400.000	2
Iwoudaa	8		\$ 315.281.700	\$ 630.563.400	3
Jaikerazabi	2		\$ 0	\$ 0	2
Kamoc - Kamentsá Biya Mocoa	2		\$ 3.060.000	\$ 6.120.000	1
La Chorrera - Amazonas	1		\$ 0	\$ 0	1
Mirití- Paraná	1		\$ 6.000.000	\$ 12.000.000	
Muipa - Asociación De Artesanos Narciza Quiscualtud - Pasto Aldana	4		\$ 0	\$ 0	2
Nara Kajmanta	1		\$ 0	\$ 0	1
Sinifaná	2		\$ 0	\$ 0	2
Taller Wayúu Akalinjirrawa - Seguana	2		\$ 2.088.000	\$ 4.176.000	1
Wayúu Fussion	7		\$ 50.400.000	\$ 100.800.000	3
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>\$ 7.269.000</b>	<b>\$ 1.075.889.700</b>	<b>\$ 2.151.779.400</b>	<b>40</b>

### 5.1.3. Encuentros de Saberes

Como complemento de las actividades comerciales, en el marco de los Encuentros Regionales de Economías propias se desarrollaron los Encuentros de saberes de los Pueblos Indígenas de Colombia, cuya finalidad fue la de entablar redes de cooperación entre las distintas comunidades artesanales y agroindustriales, siguiendo una descripción del sentido de cada uno de los mismos.

Los Encuentros Regionales buscaron generar espacios de reconocimiento entre los diferentes pueblos indígenas y procesos económicos participantes, favoreciendo el intercambio de conocimientos y experiencias, con reflexiones en clave de recorridos o caminos frente aspectos como saberes ancestrales, rescate cultural, autonomía, trabajo comunitario, asociatividad y retos en escenarios comerciales y proyecciones empresariales. Cada encuentro abordó de manera más profunda alguno de los aspectos anteriormente señalados.



### ***Encuentro de Saberes Ancestrales Popayán***

En este encuentro se concluyó que es fundamental proteger los saberes ancestrales en relación a las técnicas que se trabajan, a los símbolos que se dibujan y a los significados que se plasman en las artesanías. Solo de esta manera es posible enlazar productos indígenas a escenarios comerciales sin comprometer su identidad cultural. El rescate está en la educación propia y la cotidianidad ya que cada pueblo indígena cuenta con importantes riquezas ancestrales y estrategias para preservar sus saberes.

### ***Encuentro de Saberes Ancestrales Mitú***

En este encuentro se hizo evidente la importancia de que exista un reconocimiento institucional para las comunidades indígenas dedicadas a la elaboración de productos, mediante la creación de políticas públicas comerciales, con enfoque diferencial hacia los pueblos indígenas, que favorezcan el reconocimiento cultural y el desarrollo económico. Fueron enriquecedoras las reflexiones con relación a generar y madurar procesos organizativos, representativos y participativos para promover, impulsar y fortalecer sus actividades productivas, con proyecciones a la gestión de recursos que permitan dignificar sus oficios, participar en escenarios comerciales y dar a conocer sus productos en el mercado nacional.

### ***Encuentro de Saberes Ancestrales Villavicencio***

La temática general fue la materia prima, en cuanto a compartir cómo es el manejo que se da a las fibras, cómo han cambiado los procesos de cosecha y/o extracción y cómo en algunos casos se ha logrado la sostenibilidad de los recursos. Se hizo la reflexión permanente sobre las dificultades de acceso a la materia prima, su escasez y dispersión territorial, la imposibilidad de cultivo por sus características como plantas silvestres, entre otros. Esto llevó a la valiosa discusión sobre el manejo del territorio, la noción de conservación y la posibilidad de enlazar proyectos de educación, territorio y oficios artesanales.

### ***Encuentro de Saberes Ancestrales Pereira***

El eje central fue la innovación, incentivando reflexiones sobre el desarrollo de nuevos productos, ser competitivo en el mercado contemporáneo, la observación de las tendencias y la inspiración como motores creativos para nuevos diseños. Se plantearon debates importantes alrededor de la identidad cultural, la tradición artesanal y la herencia ancestral como determinantes de posicionamiento de sus

productos en el mercado, donde es importante renovarse sin perder el horizonte cultural.

### ***Encuentro de Saberes Ancestrales Riohacha***

Hablar de marca e identidad fue fundamental en este encuentro, donde los pueblos indígenas resaltaron la importancia de contar con denominaciones de origen, registros de marca colectiva, reconocimientos de su saber ancestral y protección del mismo. Reconocen que la organización, los procesos colectivos y la representatividad son aspectos que deben potencializarse en sus procesos económicos para alcanzar estas metas.

### ***Encuentro de Saberes Ancestrales Medellín***

En este escenario se dio relevancia a la tensión que puede suscitarse entre el rescate cultural y la innovación, concluyendo en que es fundamental cuidar, preservar y transmitir de generación en generación los saberes, las prácticas, los oficios y las creencias; tener políticas de protección al interior de los pueblos indígenas pero reconocer la riqueza del intercambio intercultural, de la transformación, de la creación y la innovación con sello propio. El mundo es cambiante y el conocimiento también.



Ilustración 11 Encuentro de Saberes en Mitú

## Encuentro Nacional de Saberes Ancestrales

El 02 de diciembre de 2015 se realizó el Encuentro Nacional de Saberes Ancestrales, donde 105 personas representantes de los pueblos indígenas de Colombia compartieron un espacio de intercambio y diálogo sobre sus actividades productivas e iniciativas de emprendimiento empresarial. En la gran variedad de procesos económicos, cada cual con su bagaje de experiencias y aprendizajes, estuvo la fuerza misma del Encuentro, donde el intercambio de conocimientos se enriqueció con el afianzamiento de una amplia red entre los participantes.



*Ilustración 12 Ceremonia de Inauguración Segundo Encuentro Nacional*

El hilo conductor del encuentro se basó en la noción de red, evocando elementos como el río, la cadena, el tejido, la malla; donde con cada una de las actividades se buscó unir puntos entre los procesos económicos, tejer conjuntamente caminos de encadenamiento de las actividades productivas, para así enriquecer las visiones, las experiencias y las proyecciones de sus propios procesos económicos. Bajo la riqueza y la fuerza de lo que evoca una Red, los pueblos indígenas compartieron experiencias y conocimientos, incitando el diálogo y reflexión sobre el equilibrio entre la comercialización de sus productos y sus economías propias.

Las economías propias están vinculadas a formas propias de asumir las prácticas económicas, y se asientan en la autonomía y la noción de colectividad, enraizadas en tradiciones y modos de vida, en relaciones de solidaridad y de reciprocidad, de

pertenencia y de identidad cultural, de organización colectiva y de bienestar comunitario.

Estos principios son los que unen a todos los pueblos indígenas, pero a su vez, cada proceso económico se encuentra en un punto diferencial frente a estos aspectos, lo cual plantea situaciones específicas a cada proceso. Todos los procesos económicos han recorrido un camino que les ha dejado lecciones aprendidas, logros y debilidades. Son precisamente estos pasos dados los que se buscó resaltar: el camino entre el cambio y la permanencia, entre el mercado y las economías propias, entre la innovación y la tradición.



*Ilustración 13 Encuentro Nacional de Saberes*

Se desarrollaron Redes de Saberes relacionadas con aspectos relevantes de la cadena de valor, nodos de intersección y de intercambio, de los cuales se hace una breve síntesis de la discusión a continuación:

#### *Nodo de Comercialización*

Todos los procesos económicos avanzaron frente a la participación en escenarios comerciales, con base en la necesidad de fortalecer criterios de mercado, costos y precios. Se requiere aprender a competir mejor, valorar los productos y establecer determinantes de calidad.

#### *Nodo de Trabajo Comunitario*

Pensar en común, en unidad, es necesario para proyectar iniciativas, generar ideas, concertar y movilizar recursos humanos y materiales hacia el logro de objetivos para el bienestar común. No es un proceso fácil pero parte de la cosmovisión está enraizada en principios de la vida en colectivo.



### *Nodo de Propiedad Intelectual*

El desarrollo se teje de forma colectiva. La red es el mecanismo para interconectar todo y fortalecer la economía propia. Los pueblos originarios requieren ser autónomos y deben abrirse comercialmente; trabajar paralelamente en denominaciones de origen, en marcas colectivas y derechos de propiedad intelectual.

### *Nodo de Innovación*

Innovar es necesario para competir, pero sobre todo para marcar la diferencia. Los pueblos indígenas son innovadores y marcan diferencias en dos sentidos: primero, en cuanto al hábil manejo técnico da pie a exploraciones creativas e innovadoras; segundo, en cuanto se conservan formas tradicionales y propias para la elaboración de productos, en el mundo actual que es globalizado e industrializado.

### *Nodo de Identidad Cultural*

La identidad cultural para los pueblos indígenas es parte del pensamiento, el que sueña construye: primero se analiza, se observa y luego se materializa. Primero fue el pensamiento, luego fue el espíritu y luego lo material. Se debe buscar el equilibrio con paz, justicia y orden. Existen diferentes territorios y una sola identidad dentro de cada pueblo indígena.

### *Nodo de Asociatividad*

Asociarse es una oportunidad para sumar esfuerzos, sueños, propósitos y recursos, donde cada uno pone a disposición de los demás lo que sabe y lo que es. Es importante que frente a las iniciativas de asociatividad y formalización de las mismas, se trabaje con enfoque diferencial y se cuente con las herramientas y recursos para hacerlo; Se requiere acompañamiento permanente a los pueblos indígenas por parte de las instituciones.

### *Nodo de Producción*

Se discutió alrededor de la producción como parte del cotidiano para los indígenas, analizando diferentes variables tales como el uso de materias primas, extraídas de la madre naturaleza, la responsabilidad que se tiene frente a esto, la necesidad del trabajo permanente, el encuentro entre los responsables de la cadena de producción, el reconocimiento de los tiempos y las oportunidades en el mercado, incursionar con determinantes de calidad y precios, incluso la necesidad frente a la transmisión de los conocimientos para garantizar en el tiempo la realización de productos y la conservación cultural.

### *Nodo de Transmisión de Saberes*

Transmitir es invitar e involucrar a los descendientes para no perder la identidad de lo que se es, se piensa y se hace. Si bien es importante avanzar comercialmente, no se debe olvidar el conocimiento ancestral, el origen y el plan



de vida. Es un reto para los pueblos indígenas incursionar en escenarios productivos y comerciales y garantizar a su vez la conservación de su propio saber y su propio hacer.

## 5.2. Entregables

- Documento de análisis del mercado identificado - Plan de mercadeo
- Listas de asistencia de los eventos regionales y el evento nacional que acreditan la participación de las personas en cada uno.
- Base de datos de participantes al Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia.
- Soportes de ventas de los eventos comerciales
- Tablas de ventas de los eventos comerciales
- Tabla de citas de negocios regionales
- Tabla de la Rueda de Negocios

## 5.3. Indicadores

En la siguiente tabla se presentan los indicadores de cumplimiento de la cuarta fase del programa de acuerdo a lo planteado en el plan operativo

*Tabla 11 Indicadores de producto y de impacto Fase IV*

Indicadores de producto	Indicadores de impacto esperados	Indicadores de impacto logrados
No. de eventos comerciales realizados / No. de eventos comerciales planteados 7/7 = 100%	Ventas totales de mínimo \$200.000.000 como resultado de la participación en los eventos comerciales.	.Ventas totales de \$366'883.780 como resultado de la participación en los eventos comerciales sólo del sector artesanal.
No. de personas participantes en cada evento comercial realizado / No. de personas planteadas para participar en cada evento comercial 468/180 = 260%	Mínimo 230 negocios proyectados, entre citas de negocios y contactos	Se realizaron 324 citas de negocio, con más de 251 compromisos.
No. de mercados identificados por proceso económico / No. de procesos económicos vinculados al programa. Por proceso económico 55/46 = 119%	23 negocios cerrados, equivalente al 10% de los negocios proyectados.	Se realizaron 39 citas efectivas, con ventas por \$22.505.700
Ventas mensuales al finalizar el proyecto / Ventas mensuales al inicio del proyecto \$7'708,830 Promedio / \$2'117,931 Promedio (Tabla 5)	Mínimo 2 procesos económicos con gestión para comercializar al exterior.	Se está avanzando en el proceso de construcción de la página web para ASOCIT, con vistas a que sea una plataforma para la exportación.

## 6. DIVULGACIÓN Y USO DE IMAGEN DEL PROGRAMA

### 6.1. Imagen corporativa de procesos productivos

Construcción y diseño de imagen de marca.

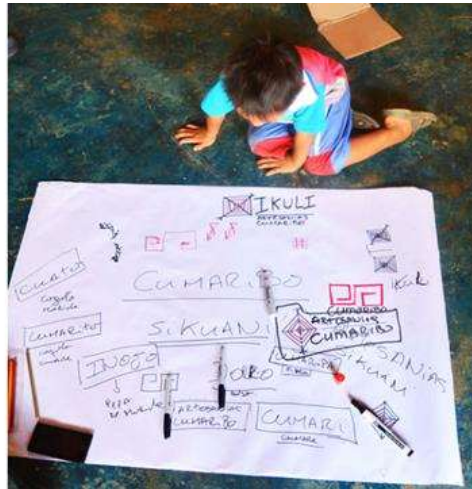


Ilustración 14 Taller construcción de logos de Cumaribo

Construcción de 11 logos para las comunidades que aún no tenían desarrolla su imagen corporativa



Ilustración 15 Logos de 11 procesos económicos

Se dotó a 3 procesos con bolsas promocionales para sus productos



## 6.2. Comunicación visual del programa

### 6.2.1. Imagen del programa

#### Logo 2014

Para dar inicio a la ejecución de la comunicación y divulgación del proyecto se hizo necesario considerar la evolución del logo empleado en la fase del 2014, con el objetivo de mejorar la imagen general tanto del proyecto, como de los eventos comerciales.



Ilustración 16 Logo Encuentro Nacional de Economías Propias

El análisis de este logo permitió identificar que las 4 imágenes empleadas no permiten el uso del símbolo en blanco y negro o sobre fondos oscuros. Limita su claridad cuando se aplica en formatos pequeños. Se evidenció que el concepto del logo tiene alta carga de identidad cultural e integra los objetivos y participantes del proyecto.

*Concepto:*

Radialidad de elementos (imágenes) que se encuentran en un punto central.

Los elementos integrados son:

- Tejidos, haciendo referencia a la artesanía
- Café, representando las iniciativas agro.
- Hoja, incorporando la naturaleza.

A través de este análisis se concluyó, que si bien el logo contempla conceptualmente varios de los elementos requeridos para la difusión del proyecto, **carece del carácter étnico o indígena** que daría cuenta del tipo de población involucrada. Es un factor importante en la medida en que se deben dar a conocer no solo los sectores, sino también la población atendida.

**¿Que aspectos se pueden mejorar?**



Ilustración 17 Aspectos a mejorar Logo 2014



### Propuestas



Ilustración 18 Propuestas de Logo para el programa 2015

### Elección de Logo 2015 para Encuentros de Economías Propias

Después de las observaciones de los integrantes de las organizaciones indígenas, así como de MinCIT, FUPAD y Artesanías de Colombia, se seleccionó el siguiente logo, involucrando algunos de los cambios sugeridos.

El logo en su configuración hace referencia a las piedras de los fogones tradicionales indígenas, representa la unión y la transferencia de conocimientos alrededor de la cocina, siendo este un punto de encuentro en los hogares. Además se simbolizan los 4 elementos de la naturaleza, el aire a través del ave, el fuego con la cerámica, el agua con el pez y finalmente la hoja que representa la tierra.



Ilustración 19 Logo Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias



Ilustración 27 Logo línea atención artesanal.

Ilustración 20 Logo Línea de atención agroindustrial

### 6.2.2. Pendones



Ilustración 21 Pendones del programa

### 6.2.3. Afiches para encuentro regionales



Ilustración 22 Afiches Encuentros Regionales de Economías Propias

## 6.2.4. Piezas Encuentro Nacional



Ilustración 31 Invitación Inauguración segundo encuentro Nacional



Ilustración 23 Invitación a Rueda de Economías Propias



Ilustración 24 Postales Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias



Ilustración 25 Bolsas del Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias

### 6.2.5. Video de resultados

Con el objetivo de visualizar los resultados del programa se realizó un video de 3:53 minutos de logros obtenidos durante el 2015 con el programa.

El video cuenta las fases de fortalecimiento, los enfoques y los resultados en los encuentros de economías propias así como los logros en cada proceso productivo.





*Ilustración 35 Fotogramas vídeo promocional segundo encuentro Nacional*

### 6.2.6. Catálogo de productos

Se elaboró un catálogo de productos en donde se mostraban los productos con mayor oportunidad comercial, con precios, capacidad de producción, transporte y forma de pago.

El catálogo consta de 37 páginas que muestran además del producto, las generalidades y cobertura del programa, determinándose como una herramienta para dar a conocer resultados del proyecto y acercarse a clientes potenciales.



Ilustración 26 Muestra de catálogo de productos

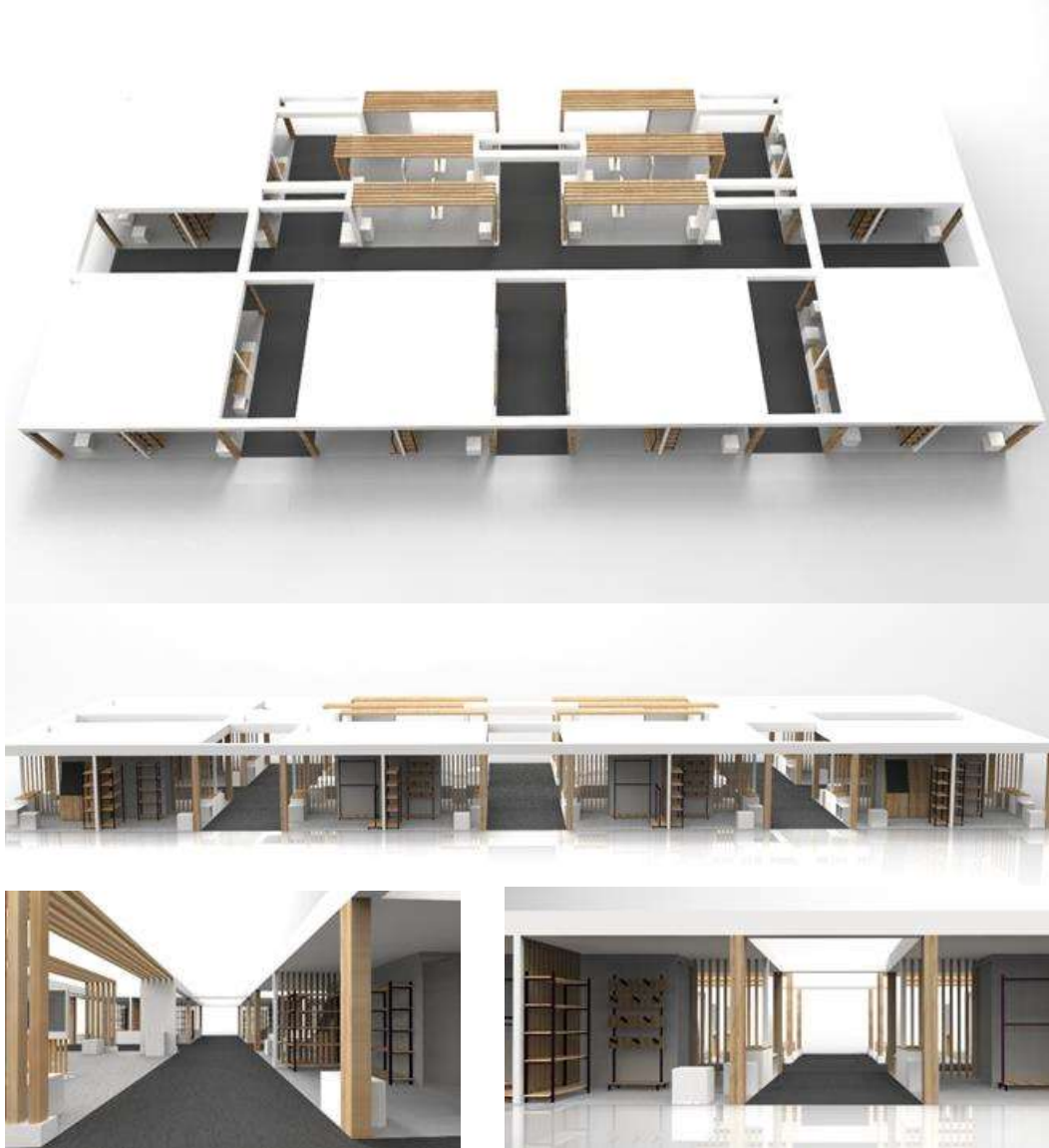
### 6.3. Segundo Encuentro nacional de economías propias de los pueblos indígenas de Colombia

#### 6.3.1. Espacio Iniciativas Productivas Artesanales

*Pabellón 3 Nivel 2. Alquiler de un espacio total 312 m<sup>2</sup>.*

El espacio comercial para los procesos artesanales del 2do. Encuentro Nacional contó con 24 stands, dando la oportunidad para que los 24 procesos productivos exhibieran y comercializaran sus artesanías. 12 de ellos permanecieron toda la feria y los otros 12 rotaron con participantes invitados del distrito y diferentes regiones.

Adicionalmente, se tuvo un espacio tipo galería para exaltar los oficios artesanales de las comunidades indígenas beneficiadas, exhibiendo una muestra de una pieza emblemática por comunidad.



*Ilustración 27 Renders área artesanal en el Segundo Encuentro Nal.*

Los espacios comerciales contaron con las siguientes soluciones de exhibición:

- Mueble de atención
- Estanterías
- Mueble para bisutería
- Rack Doble
- Perchero con flautas
- Cubos grandes, medianos y pedestales.
- Sillas
- Bodegas
- Accesorios para exhibición como cuellos, ganchos, espejos etc.



*Ilustración 28 Área de exhibición comercial Segundo Encuentro Nacional*

### **6.3.2. Espacio Iniciativas Productivas Agroindustriales**

*Pabellón 1 Nivel 2. Alquiler de un espacio total de 100.95 m<sup>2</sup>*

El espacio comercial para los procesos empresariales agroindustriales permitió que 11 comunidades participaran simultáneamente. En articulación con FUPAD se planteó rotar los procesos 7 días después de empezada la feria, por otros procesos invitados que también ofrecieran productos agro.

El espacio contó con bodega y módulos de atención y exhibición que les permitió comercializar sus productos

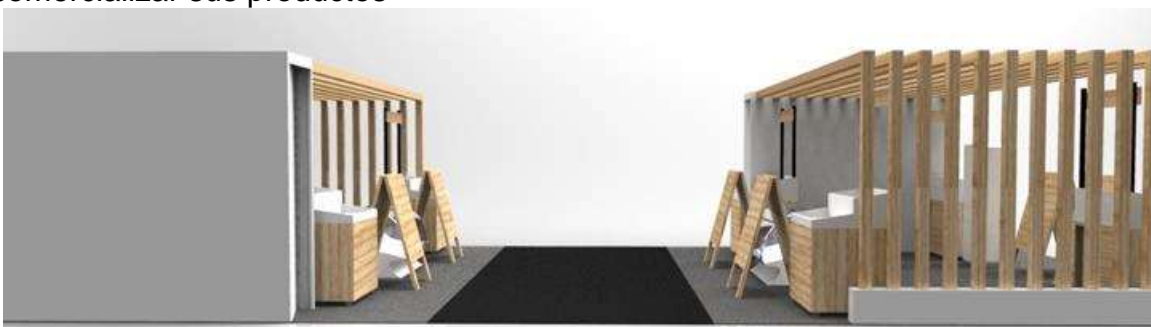




Ilustración 29 Render área agroindustrial Segundo Encuentro Nacional



Ilustración 30 Exhibición agroindustrial, Segundo Encuentro Nacional

Se planteó que los dos espacios tuvieran una unidad estética y gráfica. Se dará uso al logo seleccionado con el objetivo de empezar a generar posicionamiento del evento tanto en los participantes, como en los visitantes.

#### 6.4. Difusión digital de encuentros en 2015

### Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial de los Pueblos Indígenas de Colombia



Ilustración 31 Divulgación del Programa en Página de Artesanías de Colombia

[http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/oportunidades-para-nuestras-comunidades-indigenas\\_5955](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/oportunidades-para-nuestras-comunidades-indigenas_5955)

## Encuentro Regional de Economías Propias – Popayán



Ilustración 32 Divulgación Encuentro Regional Popayán

## Difusión en medios digitales

Artesanías de Colombia.  
Página web y redes sociales.



Ilustración 33 Divulgación Encuentro Regional de Popayán

[http://www.artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-de-colombia-de-visita-en-popayan\\_6275](http://www.artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-de-colombia-de-visita-en-popayan_6275)

**Artesanías de Colombia - Página Oficial**  
30 de septiembre a las 7:45 · 🌐

47 iniciativas de nuestras comunidades indígenas participan en el Encuentro Regional de Economías Propias en Popayán. ¡Conocélas y apoyemos juntos a nuestro sector artesanal! <http://bit.ly/1YNeC4i>



**Pueblos Indígenas de Colombia de visita en Popayán - Artesanías de Colombia**  
portal de Artesanías de Colombia  
ARTESANIASDECOLOMBIA.COM.CO 1 DE ARTESANIAS DE COLOMBIA - SISTEMA...

**Artesanías de Colombia - Página Oficial** agregó 5 fotos nuevas.  
1 de octubre a las 9:30 · 🌐

Comunidades indígenas han dado a conocer en el Encuentro Regional de Economías Propias de Popayán, todos sus productos e iniciativas artesanales. ¡Hoy también podrás apoyarlas y llenarte de amor por la tradición colombiana! <http://bit.ly/1YNeC4i>



**Artesanías de Colombia** ha retwitteado **FUPADColombia** @FUPADColombia · 1 oct.  
Continúa la plataforma comercial regional para las comunidades indígenas en Popayán @MincomercioCo @artesaniasdcol



**Artesanías de Colombia** @artesaniasdcol · 30 sept.  
Así avanza el Encuentro de Economías propias en #Popayán. Te esperamos en el #ParqueCaldas!



**Popayán Cultural** ha retwitteado **Artesanías de Colombia** @artesaniasdcol · 1 oct.  
Nuestras comunidades indígenas hacen parte del Encuentro Regional de Economías Propias en #Popayán [bit.ly/1YNeC4i](http://bit.ly/1YNeC4i)

*Ilustración 34 Divulgación Artesanías de Colombia Encuentro Popayán*

Otros medios locales:



*Ilustración 45 Divulgación Encuentro Economías Propias, Popayán*

<http://www.notivision.com.co/noticias/popayan/inicio-exitosamente-el-encuentro-regional-de-economias-propias-de-los-pueblos-indigenas>

## Desde hoy en Popayán, encuentro regional de economías propias. Indígenas de todo el país en Popayán.

Se instala hoy en Popayán, el encuentro regional de economías propias de los pueblos indígenas de Colombia con asistencia de delegaciones de todo el país con el fin de generar oportunidades de negocio, promover nuevos mercados y fortalecer el rescate y reconocimiento de las prácticas productivas tradicionales de esas comunidades. El evento a manera de exposición que es liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en articulación con la alcaldía de Popayán, la fundación panamericana para el desarrollo, FUPAD Colombia y Artesanías de Colombia, va a mostrar variedad de productos pecuarios, agrícolas, artesanías, cosméticos naturales, pecuarios y de la línea agroindustrial. Se espera que la ministra de comercio, industria y turismo, Cecilia Álvarez Correa visite la ciudad de Popayán durante este encuentro que será desde hoy martes y hasta el jueves 1 de octubre.

Like Share 2

Share

Publicado el Martes, 29 Septiembre 2015 02:30

*Ilustración 46 Divulgación Encuentro Economías Propias, Popayán*

<http://ovidiohoyos.com/popayan/9176-desde-hoy-en-popayan-encuentro-regional-de-economias-propias-indigenas-de-todo-el-pais-en-popayan>





### Realizan muestra comercial de comunidades indígenas en Popayán



Bogotá, D.C., 24 de septiembre de 2015. Con el liderazgo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en articulación con la Alcaldía de Popayán, la Fundación Paramétrica para el Desarrollo - FUPAD Colombia, y Artesanías de Colombia, se llevó a cabo el Encuentro Regional de Economías Propias de los pueblos indígenas de Colombia durante los próximos 29 y 30 de septiembre, y 1 de octubre en la capital del Cauca.

Durante el evento, los visitantes encontrarán y podrán adquirir una gran variedad de productos de la línea agroindustrial, secuencias, agrícolas, cosméticos naturales y artesanías que hacen parte de los procesos comerciales que lideran estas comunidades indígenas, con el objetivo de generar oportunidades de negocio, promover nuevos mercados y fortalecer el rescate y reconocimiento de las prácticas productivas tradicionales de los pueblos indígenas.

Para esta oportunidad, el municipio de Popayán acogerá 47 iniciativas productivas de las comunidades indígenas de las etnias Wayúu, Arhuaco, Kamikamos, Pastos, Papiocos, Maaik, Kamessa, Inga, Nasa, Emoro Katio, Eperera Saapáana, Ebe (Chimila), Okana, Bora, Uzo, Munana, Yukpa, Bari y Awá, las cuales se darán cita en el Parque Calles de esta ciudad.

La ministra Cecilia Álvarez-Correa reiteró la importancia de que las comunidades de los distintos municipios de la región hagan parte de esta iniciativa, y al mismo tiempo invitó a los colombianos en general a conocer y apoyar a los grupos indígenas de nuestro país.

Número de visitas a esta página: 472  
Fecha de publicación: 24/09/2015

Último modificado: 25/09/2015

Ilustración 47 Divulgación Encuentro Economías Propias, Popayán

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=34845&dPrint=1>

### Encuentro Regional de Economías Propias - Mitú

Ilustración 35 Invitación Encuentro Regional de Economías Propias, Mitú

### Difusión en medios digitales

Artesanías de Colombia.  
Página web y redes sociales.



jueves 8 de octubre de 2015

### Pueblos Indígenas de Colombia estarán en Mitú

El 9 y 10 de octubre de 2015 se realizará el segundo Encuentro Regional de Economías Propias de los Pueblos indígenas de Colombia que en esta oportunidad llegará a Mitú.

Ilustración 49 Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú

[http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-de-colombia-estaran-en-mit\\_6393](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-de-colombia-estaran-en-mit_6393)



Ilustración 50 Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=34995>



Ilustración 51 Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú

Otros medios locales:



Ilustración 36 Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú



**Encuentro Regional de ECONOMÍAS PROPIAS de los Pueblos Indígenas de Colombia**

**MITÚ**  
Feria Indígena Parque Santander  
Procesos productivos tradicionales y agroindustriales  
Octubre 9 y 10

**TE INVITAMOS**  
FERIA INDÍGENA EN MITÚ

**PRODUCTOS EXHIBIDOS:**  
Alimentos para hacer y hornear, textiles en telares y arpilleras, Oculas típicas, Hacer y desmenujar, Talla en madera, cerámica y sapanito en Mito, artesanías.

**CONTACTO:**  
Gloria Torres  
Cel. 3124361500  
email: gloriatorres@yaho.com

**INVITACIÓN**

La Administración Departamental "Gobierno Pluricultural, con Progreso Social" hace una invitación a toda la comunidad residente y no residente en la ciudad de Mitú a que participen activamente del Encuentro REGIONAL DE ECONOMÍAS PROPIAS de los Pueblos Indígenas de Colombia. Con esta ocasión se busca estimular a quienes desarrollan actividades artesanales a ampliar en sus procesos creativos y de producción, haciendo de estas actividades Fuentes alternativas de generación de recursos con equidad de género y de fortalecimiento de la identidad cultural de su pueblo de este ENCUENTRO REGIONAL un gran espacio de conocimiento y transmisión de saberes.

Teniendo en cuenta que en el Plan de Desarrollo "GOBIERNO PLURICULTURAL, CON PROGRESO SOCIAL" se enfocó al sector cultural y el desarrollo económico como ejes en el gobierno, las invitamos a todos y todas, para que nos acompañen los días 9 y 10 de octubre para la exitosa realización de dichas muestras artesanales.

Más información: Descargar archivo 1 MB  
Fecha de última actualización: 05 de Octubre de 2015

Ilustración 53. Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú  
<http://www.vaupes.gov.co/index.shtml?apc=l-xx-1-&x=2030480>

## Encuentro Regional de Economías Propias – Villavicencio



**ECONOMÍAS PROPIAS de los Pueblos Indígenas de Colombia**

**VILLAVICENCIO**  
Feria Indígena Parque los Libertadores  
Octubre 30 y 31

**TE INVITAMOS**  
FERIA INDÍGENA EN VILLAVICENCIO

**PRODUCTOS EXHIBIDOS:**  
Alimentos de mesa, Textiles en telares, arpilleras y cerámica, Hacer y desmenujar, Talla en madera, sapanito y sapanito en tallas naturales, Productos agroindustriales, Café especial, azúcar, maluco, pasta, queso, dulces típicos y productos de esta personal con extractos naturales.

**CONTACTO:**  
"Programa de Estrategias Pluriculturales y Desarrollo de los Pueblos Indígenas de Colombia"  
Luz de María Rodríguez  
Jugadores de Colombia  
ARREBOY 15 COLOMBIA S.A.  
Form de contacto: [info@vaupes.gov.co](mailto:info@vaupes.gov.co)  
TEL: 3124361500

Ilustración 37 Invitación Encuentro Regional, Villavicencio

## Difusión en medios digitales

Artesanías de Colombia.  
Página web y redes sociales.



Ilustración 38 Divulgación Encuentro Economías Propias, Villavicencio  
[http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-llegaran-a-villavicencio\\_6513](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-llegaran-a-villavicencio_6513)



Ilustración 39 Divulgación Encuentro Economías Propias, Villavicencio  
[http://www.villavicencio.gov.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=9046:villavicencio-se-alista-para-el-encuentro-regional-de-economias-propias-de-pueblos-indigenas-de-colombia&catid=6:noticias-destacadas&Itemid=1025](http://www.villavicencio.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=9046:villavicencio-se-alista-para-el-encuentro-regional-de-economias-propias-de-pueblos-indigenas-de-colombia&catid=6:noticias-destacadas&Itemid=1025)

## Encuentro Regional de Economías Propias – Pereira



Ilustración 40 Invitación Encuentro Regional Economías Propias, Pereira

## Difusión en medios digitales

Artesanías de Colombia.

Página web y redes sociales.



[http://www.artesaniadescolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-de-colombia-en-pereira\\_6573](http://www.artesaniadescolombia.com.co/PortalAC/Noticia/pueblos-indigenas-de-colombia-en-pereira_6573)

**Artesanías de Colombia - Página Oficial**  
3 de noviembre a las 12:00 ·

La Plazoleta de la Gobernación de Risaralda, será el punto de encuentro de los pueblos indígenas de Colombia, las mujeres empresarias y de los artesanos tradicionales del departamento, Noviembre 3 y 4 Te esperamos!!



**Artesanías de Colombia - Página Oficial**  
3 de noviembre a las 18:30 ·

En Pereira nuestras comunidades indígenas y mujeres emprendedoras ya están mostrando lo mejor de su trabajo gracias un encuentro que promueve su reconocimiento ¡Acompáñanos al <http://bit.ly/2b7S2K>



**Artesanías de Colombia - Página Oficial** **agregó 8 fotos**  
4 de noviembre a las 12:05 · **MIÉRCOLES** ·

En Pereira se está viviendo un encuentro que resalta el trabajo, la cultura y la tradición de nuestras comunidades indígenas y nuestras mujeres emprendedoras y tu estás a tiempo de compartir con ellas. ¡Te esperamos en la Plazoleta de la Gobernación de Risaralda!



**Artesanías de Colombia** **Artesanías de Colombia** · 4 nov.  
Hoy puedes seguir viviendo el Encuentro de **#EconomíasPropias** de **#Pereira**



*Ilustraciones 41 Divulgación Encuentro Economías Propias, Pereira*  
<http://www.latarde.com/noticias/pereira/160439-pereira-vitrina-comercial-para-indigenas-del-pais>



Ilustración 42 Divulgación Encuentro Economías Propias, Pereira  
<http://www.primeraplana.com.co/index.php/8-articulos-destacados/202-risaralda-recibira-el-encuentro-de-mujeres-y-economias-propias>

Con éxito inició el Encuentro de Mujeres y Pueblos Indígenas en Risaralda



Fecha de publicación: 2015-12-05

Ilustración 43 Divulgación Encuentro Economías Propias, Pereira  
<http://www.risaralda.gov.co/site/main/cmsnews/webShow/42303>

### Encuentro Regional de Economías Propias – Riohacha



Ilustración 44 Invitación Encuentro Regional Economías Propias Pereira





**Difusión en medios digitales**  
 Artesanías de Colombia.  
 Página web y redes sociales.



ArtesaníasdeColombia @artesaniascol · 20 nov.  
 Así se inauguró anoche #Expoqum 2015, arrancando también el Encuentro de #EconomíasPropias #Riohacha



ArtesaníasdeColombia @artesaniascol · 20 nov.  
 Hoy es el último día del #EncuentroRegional de Economías Propias en #Riohacha. ¡No te lo pierdas! bit.ly/1O6eVMZ

*Ilustración 45 Divulgación Encuentro Economías Propias, Riohacha*

**Encuentro Regional de Economías Propias – MEDELLÍN**



*Ilustración 46 Invitación Encuentro Regional de Economías Propias, Medellín*

## Difusión en medios digitales

Artesanías de Colombia.  
Página web y redes sociales.



Ilustración 47 Divulgación Encuentro Economías Propias, Medellín

## Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia Bogotá – Expoartesanías 2015



Ilustración 48 Invitación Segundo Encuentro Nacional



Ilustración 49 Agenda Inauguración Segundo Encuentro Nacional



Ilustración 50 Invitación Rueda de Economías Propias

Artesanías de Colombia.  
Página web y redes sociales.



Seguido por Bonachón y 6 más



**Artesanías de Colombia** @artesantiasdcol · 9 dic.


2do Encuentro de **#EconomíasPropias** en **#Expoartesánias 2015**  
[bit.ly/EconomíasPropi...](http://bit.ly/EconomíasPropi...)

  1  3 



**Artesanías de Colombia** @artesantiasdcol · 5 dic.

Consulte el catálogo con los productos que podrá adquirir del Proyecto  
**#EconomíasPropias** en **#Expoartesánias...**

  1  1 

### **POBLACIONES INDÍGENAS, EN BÚSQUEDA DE ECONOMÍAS PROPIAS**

EXPOARTESANIAS  
viernes 11 de diciembre de 2013

• "Las sociedades indígenas esperamos sobrevivir a través de las culturas ancestrales, y es necesario para ello ser parte de nuevos espacios pero sin perder nuestra esencia"  
Rosaura Guzmán Gobernadora del Cabildo CAMSA del Putumayo.

Bogotá, 10 de diciembre de 2015.- Con el apoyo del Ministerio de Industria y Turismo, Artesanías de Colombia y el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá, Corferias, se llevó a cabo en el marco de Expoartesánias 2015, el Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias Indígenas de Colombia, el cual busca visibilizar el proceso de promoción y organización de las poblaciones indígenas como entidades económicas.

*"Buscamos a través de estos espacios fomentar el desarrollo humano y de producto de los artesanos indígenas, asistir sus necesidades con base en la técnica comercial que la industria exige y visibilizar su trabajo en un entorno competitivo como lo es Expoartesánias"* Afirma Marisol Pérez líder del proyecto en Artesanías de Colombia.

*Ilustración 51 Divulgación digital Segundo Encuentro Nacional*

<http://corferias.com/index.cfm?doc=modulos/noticias/view&id=658&intldioma=1&Strldioma=es>

## **6.5. Entregables**

El soporte de las actividades realizadas en torno a la divulgación y manejo de imágenes del proceso consistió en:

- Carpeta con las estrategias de comunicación del programa
- Carpeta con la comunicación e imagen corporativa de los procesos productivos
- Estrategias de divulgación del Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias
- Estrategias de divulgación de los Encuentros Regionales de Economías propias
- Catálogo de productos

## SEGUNDA PARTE



*Ilustración 52 Talladores, Carurú, Vaupés.*

## 7. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR PROCESO ECONÓMICO

En el presente capítulo se hace un recuento de las actividades realizadas en cada uno de los procesos económicos durante las cuatro fases del programa.

Por cada proceso económico se entregó una carpeta de anexos por fase del programa, que incluyó listas de asistencia y entregables propios de cada comunidad. En la fase 3 se entregaron fichas de actividad con la descripción de los talleres realizados.

### 7.1. Maicao (Guajira) – Comunidad Seguana (Wayúu)

La comunidad de Seguana participó en la primera etapa del proyecto *Fortalecimiento productivo y empresarial para los pueblos indígenas de Colombia* en su primera fase (2014) en la que la mayoría de las capacitaciones estuvieron dirigidas al tema comercial y no al fortalecimiento técnico. Si bien todas las mujeres saben tejer, gran parte de ellas presentan dificultades en procesos claves del tejido.

Como todos los Wayúu la comunidad de Seguana empezó a tejer los productos principalmente para satisfacer las necesidades básicas: los chinchorros para descansar y dormir o la gran variedad de mochilas para transportar cosas a diario o para largos viajes.



Ilustraciones 53 Elaboración de prototipos, fortalecimiento técnico y Segundo Encuentro Nacional. Comunidad Seguana



- **Diagnostico cualitativo:**

En la comunidad se identificó una división de 4 grupos productivos diferenciados por las técnicas y el producto. Entre las técnicas de tejeduría manejadas se identificaron el tejido en crochet, el telar vertical y el telar horizontal de pedal por lo cual se generó una estrategia de trabajo para poder atender a estos grupos productivos.

Se evidenció poco conocimiento y manejo de la simbología tradicional lo cual afecta la identidad de los productos. En el proceso de producción se identificó que las mochilas carecen de estandarización de medidas lo cual genera demoras en los tiempos de producción, uso excesivo de material y dificultades al costear el producto: Se estableció este aspecto como la base para medir la mejora de la productividad al estandarizar los tamaños de las mochilas.

***Asesoría en diseño, desarrollo de productos.***

- ***Taller de simbología:***

Actividad cuyo principal objetivo fue familiarizar a los artesanos con el nombre (significado) y dibujo (Forma) de los Kannas o dibujos tradicionales. Como complemento se entregó a cada participante una cartilla que contiene 20 dibujos tradicionales expresados en cuadrícula para facilitar su aplicación en las mochilas. El principal logro fue familiarizar a los artesanos con la simbología tradicional además de concientizarlos de la importancia de estos frente a la identidad de sus productos.

- ***Taller de estandarización de medidas:***

El primer paso de implementación fue estandarizar las medidas de las mochilas según la demanda comercial. Se establecieron dos medidas pequeñas, dos medidas medianas y dos grandes. Este material se imprimió y se entregó a cada una de las artesanas para que aprendan las medidas y las apliquen en el proceso de tejido de la base y del cuerpo.

- ***Implementación (mejora de productividad):***

Se estandarizaron las medidas para implementarlas en el proceso de tejido; se incluyó el uso de la gramera, para calcular y controlar cantidades exactas del hilo y el uso de la cinta métrica, para controlar el tamaño de la base y de la altura a medida que se va tejiendo. La mejora de la productividad se evidencia en la

optimización de la materia prima; anteriormente la comunidad no tenía noción del material empleado. Actualmente con la estandarización y la mejora técnica el grupo optimiza en un 20% el material empleado en las mochilas pequeñas y el 12% en las mochilas medianas. Con el material sobrante se alcanza a elaborar una mochila mediana.

- **Fortalecimiento de la técnica:**

Las actividades estuvieron enfocadas a complementar el proceso e implementación tecnológica para la estandarización de medidas y en establecer y aplicar los determinantes de calidad, y modificaciones en el proceso del tejido, especialmente en el “alma” del tejido. Se trabajaron los determinantes de las partes elaboradas en crochet (base y el cuerpo). Se fortaleció el inicio y los crecidos o aumentos para el plato, se hizo la repartición del dibujo o kannas a lo largo de la superficie de la mochila. El principal logro de esta actividad fue la construcción del documento determinante de calidad de la mochila Wayúu.

- **Caracterización y manejo de materias primas:**

Se enfocó en dar a conocer las características físicas que hacen ideal al hilo acrílico Miratex (tipo crochet). Se trabajó a través de un taller de combinación de colores para el desarrollo de mochilas. Cada uno de los participantes creó un muestrario de combinaciones de colores para realizar los productos para las ferias.

El principal resultado fue evidenciar que para elaborar un buen producto hay muchas variantes que deben tener en cuenta que determinan la calidad y el precio final del producto. Es una comunidad que necesita más refuerzo técnico y al mismo tiempo, apoyo en desarrollo humano, para que las artesanas adopten otras actitudes frente a los retos y cambios que se presentan en el proceso para poder obtener mejores resultados comerciales.

A partir de la consulta de fuentes secundarias y la visita de campo se estableció que la población indígena Wayuu atendida, residente en Maicao, está conformada por 3 comunidades ubicadas en la vía que conduce de Maicao a Carraipía (Seguana, Bandera y Ouluy). La mayor participación se dio con artesanas de la comunidad Seguana.

Dentro de las problemáticas más representativas del pueblo Wayuu en Maicao esta la pobreza extrema, la falta de acceso a los servicios de saneamiento básico, el desplazamiento y la segregación.



Las actividades desarrolladas por el pueblo Wayuu de Seguana son mayoritariamente los oficios artesanales, el comercio al detal de productos provenientes de Venezuela, el trabajo en obras de construcción, el pastoreo y la agricultura, estas dos últimas actividades muy afectadas por el cambio climático y la escasez de agua.

Actualmente la comunidad se encuentra en un proceso de reclamación de tierras que ha sido acompañado por el Incoder, junto con otras entidades como la Personería y la procuraduría desde el año 2005. Entre otros actores institucionales presentes en el territorio están la oficina de asuntos indígenas, el ICBF regional, la defensoría del pueblo y la escuela de policía entre otras.

La asesoría a esta comunidad partió de las limitaciones y alcances de proyectos anteriores con FUPAD, debiendo diseñar un proceso que motivó e integró aproximadamente a 30 artesanas tanto de la comunidad Seguana como de Ouluy; la técnico enlace elegida por la comunidad, consiguió mantener motivadas a las mujeres logrando su activa participación y excelentes resultados en los diferentes escenarios comerciales a los cuales fue convocado este proceso.

Se destacó el compromiso de las líderes y artesanas más experimentadas de la comunidad, quienes participaron en el mejoramiento de los productos, en la transmisión de saberes a las artesanas más jóvenes, el cumplimiento del volumen de producción y de los compromisos a nivel técnico en general.

Se destacó también la participación de jóvenes artesanas en el proceso productivo y en los escenarios comerciales, siendo esta una experiencia importante que generó gran expectativa y satisfacción para la comunidad.

## **7.2. Bahía Portete (Guajira)**

Después de los eventos violentos de 2004 la comunidad se desplazó hacia Venezuela donde permaneció por más de diez años. Actualmente, han retornado al territorio un total de 130 familias, quienes desean recuperar las tradiciones que fortalezcan su identidad.

En Bahía Portete como en el resto del territorio Wayúu, los productos artesanales están relacionados con su forma de ver el mundo y están inmersos en su cotidianidad. Objetos de uso diario como chinchorros, mochilas y mantas son tejidos por las mujeres. Ellas quienes adquirieron esta tradición del tejido en su paso de niña a mujer a través del ritual del “Encierro”, son las encargadas de elaborar la mayoría de los objetos artesanales.



A partir de la revisión documental, las entrevistas y las visitas de campo, se identificó que desarrollan el oficio de la tejeduría tradicional un promedio de 25 artesanas, quienes elaboran mochilas, guaireñas y chinchorros en hilo acrílico. Se identificaron tres maestras artesanas quienes son las más experimentadas en su comunidad y se encargan de transmitir los conocimientos a las más jóvenes.

Dentro de las actividades diarias de los Wayuu se encuentra la artesanía, el pastoreo, la pesca artesanal, el transporte, las labores domésticas y la venta de mercancías principalmente. Esta comunidad anualmente realiza el entierro simbólico de sus familiares, quienes perdieron la vida a causa de la violencia paramilitar y actualmente se encuentran retornando después de estar refugiados aproximadamente 10 años en Venezuela. La asociación Mujeres Tejiendo Paz (Wayuumunsurat) ha sido la organización líder a nivel comunitario no obstante no existe ninguna estructura organizativa en torno a la actividad artesanal.

En el marco del proceso de fortalecimiento las mujeres artesanas proponen la creación de un grupo artesanal dedicado a la elaboración tradicional de mochilas, guaireñas y chinchorros, a su comercialización y a la enseñanza y transmisión de conocimientos denominada en lengua Wayuu “EITAWA” que traduce (retornando o retornamos).

La escasez de agua y vías de acceso, la pobreza y las tensiones fronterizas entre otros problemas hicieron que el proceso de asesoría no pudiera realizarse bajo el esquema metodológico y técnico planteado, con dificultades importantes que no fueron previstas y que desbordaron la capacidad técnica, operativa y económica del convenio. Frente a esto se hicieron esfuerzos importantes que permitieron un efectivo fortalecimiento de capacidades en los miembros de esta comunidad y permitió una participación exitosa en los escenarios comerciales y ruedas de negocio regional y nacional.

Actualmente no existe una presencia representativa de las instituciones ni autoridades departamentales ni locales con excepción de operadores del ICBF Regional quienes desarrollaron algunos programas de nutrición infantil sin éxito. Hacen presencia en el territorio: La Unidad de Víctimas, Parques Nacionales, El Ejército Nacional y Artesanías de Colombia

Inicialmente se identificaron 2 grupos productivos que se diferencian por el tipo de técnicas y el producto final desarrollado. Entre las técnicas de tejeduría manejadas se encuentran el tejido en crochet y telar vertical.



MINCOMERCIO  
INDUSTRIA Y TURISMO



artesanías de Colombia



TODOS POR UN  
NUEVO PAÍS

PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN



Ilustración 71 Artesanas en talleres de fortalecimiento de la técnica y Stand comercial en Expoartesanías 2015

- **Diagnostico Cualitativo :**

Se identificó que las artesanas solo conocen algunos kannas o dibujos tradicionales pero no saben su nombre ni su significado. Esto incide en la falta de identidad de algunos productos, por lo cual fue necesario reforzar la parte simbólica de los Kannas en los productos artesanales y en su significación, así como la aplicación de la parte técnica.

La mayoría de productos no cumple con la calidad necesaria para su buena comercialización, bajando su valor percibido por lo cual se hizo pertinente fortalecer los procesos técnicos, en especial los acabados y aplicar las determinantes de calidad establecidos en el referencial de tejeduría Wayúu.

Se estableció el punto cero para la medición de la mejora de la productividad al reducir los tiempos de tejido de la base de la mochila, implementando el uso de dibujos tradicionales dispuestos en cuadrícula.

**Asesoría en diseño, desarrollo de productos.**

- **Taller de simbología:**

Se familiarizó a los artesanos con el nombre (significado) y dibujo (Forma) de los Kannas o dibujos tradicionales. Se entregó a cada participante una cartilla con 20 dibujos tradicionales expresados en cuadrícula para facilitar su aplicación en las mochilas. Se logró familiarizar a los artesanos con la simbología tradicional y se les concientizó sobre la importancia de involucrar la identidad en sus productos.

- ***Mejoramiento de productividad:***

Durante el proceso de producción se identificó que las artesanas tejían en sus mochilas, nombres comerciales, escudos o figuras que no generan ninguna identidad a los productos porque no son propios de la comunidad. Todo esto se generaba porque las artesanas no conocían los kannas o dibujos tradicionales Wayúu o porque no tenían los dibujos en cuadrícula para poder tejerlos. Las mochilas que tejían con escudos demoraban mucho más tiempo en su producción, ya que son dibujos complejos con muchos cambios de color y formas no geométricas, razón por la que los resultados no eran buenos.

El principal objetivo fue la optimización del tiempo de producción de la base de la mochila a través de la implementación de dibujos tradicionales Wayúu desarrollados en cuadrícula. Esta mejora técnica buscó darle identidad y calidad a los productos desarrollados por la comunidad mejorando los tiempos de tejido y optimizando tiempos de producción y proceso de costeo del producto. Como resultados se pudo establecer que en el tejido de la mochila pequeña hubo optimización del 25% de tiempo de trabajo; actualmente se demoran 4 horas o menos, que antes correspondía a casi un día de trabajo. La medición de tiempos de trabajo por tamaños de mochilas es una herramienta fundamental para el proceso de costos.

- ***Fortalecimiento de la técnica:***

Las actividades de fortalecimiento técnico estuvieron enfocadas a complementar el proceso e implementación tecnológica para la estandarización de medidas y establecer y aplicar las determinantes de calidad, que se trabajaron para las partes elaboradas en crochet (base y cuerpo). El principal logro fue la construcción del documento determinante de calidad de la mochila Wayúu.

- ***Caracterización y manejo de materias primas:***

Esta actividad se enfocó en conocer las características físicas que hacen ideal al hilo acrílico Miratex (tipo crochet) y se dictó un taller de combinación de colores para el desarrollo de mochilas. Cada participante creó un muestrario de combinaciones de colores para realizar los productos para las ferias.

El principal resultado fue la gran respuesta comercial que obtuvieron en las ferias. El grupo que respondió muy bien a los talleres, resaltando su actitud y disposición para el trabajo con lo cual lograron desarrollar productos de gran calidad y aceptación comercial.

- **Fortalecimiento Comercial**

Se asesoró a la comunidad y a las delegadas a la participación en los eventos, en la selección de los productos a llevar, con indicaciones técnicas en cuanto calidad, terminados, precios, descuentos, conceptos básicos de atención y presentación de los productos.

- **Participación en Encuentros de Economías Propias**

El proceso productivo de Bahía Portete participo en dos eventos de comercialización: en el encuentro regional de Riohacha y en el Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas.

En ambos encuentros se llevaron a cabo procesos de formación y fortalecimiento de los participantes con prácticas de atención al cliente, técnicas comerciales, clínicas de ventas y preparación para la negociación en Ruedas de Negocios.

En estos encuentros, la comunidad realizó ventas por valor de \$ 5'227.000, así:

Tabla 12 Ventas Portete

Encuentro	Ventas
Segundo encuentro Nacional de Economías Propias	\$ 4.648.000
Encuentro Regional Riohacha	\$ 579.000
Total	\$ 5.227.000

Durante las citas de negocios y rueda de economías propias se realizó una presentación de productos en el catálogo general con las características básicas y con la información de los más representativos, que fue utilizada como herramienta de soporte para las negociaciones.

La asociación participo, a través de sus representantes, en la rueda de economías propias en Bogotá, ventas directas en Stand y contacto con diferentes clientes, adquiriendo compromisos con los compradores para la venta de sus productos.

Con los compradores de Bogotá, se continuara en contacto para el cumplimiento de condiciones de venta y compromisos. Los clientes solicitaron especificaciones de tamaño, materiales y colores, así como el envío de cotizaciones a sus correos electrónicos para cerrar negocio.

### 7.3. Nara Kajmanta (Santa Marta – Magdalena)

La comunidad del Resguardo Nara kajmanta (Ette Ennaka) ha recibido varias capacitaciones, encaminadas a rescatar, fortalecer y comercializar sus productos artesanales. La asociación no gubernamental Teje Teje, prestó sus servicios de asesoría en los procesos de recuperación del trabajo artesanal, realizando varios talleres de recuperación a partir de capacitaciones cuyo propósito era promover el conocimiento de la técnica del tejido de mochilas y ayudar en el mejoramiento de la calidad de los productos para ser comercializados. El Proyecto Orígenes de Artesanías de Colombia cuyas acciones estuvieron encaminadas en un principio a un ejercicio de rescate y recuperación de las tradiciones, específicamente del trabajo con el algodón, brindó asesoría desde el 2011 hasta el 2013.

Recientemente la comunidad de Narakajmanta participó en el proyecto *Fortalecimiento productivo y empresarial para los pueblos indígenas de Colombia* en su primera fase en el 2014 en donde la atención se dirigió a la formación en comercialización. En esta oportunidad se realizaron actividades de seguimiento a las estrategias e implementaciones realizadas por los demás organizaciones.



Ilustración 72 Talleres de fortalecimiento de la técnica, integración de jóvenes y materia prima

- **Diagnostico Cualitativo:**

Algunos de los productos no cumplían con los estándares de calidad ideales, situación identificada en las artesanas con menos experiencia en el oficio. Fue necesario realizar talleres de fortalecimiento de acabados para nivelar las capacidades técnicas en el grupo. Durante el proceso de producción se identificó la ausencia de materia prima de calidad, que está afectando tiempos de producción de las mochilas.

Actualmente utilizan hilos muy delgados que deben ser hilados manualmente para obtener un grosor óptimo. Las mochilas que se tejen con estos hilos aumentan el tiempo de tejido casi al doble, elevando el precio final del producto. Se estableció como punto cero para la medición de la mejora de la productividad al reducir los



tiempos de tejido de la base de la mochila por medio de la implementación de una materia prima adecuada para el oficio.

### ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos.***

- ***Taller de simbología:***

El principal logro de esta actividad, fue recordar la importancia del fortalecimiento de la identidad Ette en los productos; mantener la historia e identidad de la mochila blanca con su característico ombligo. Al iniciar el proceso de mochilas con dibujos se entregó a cada una de las artesanas una cartilla con la simbología tradicional Ette.

- ***Taller de estandarización de medidas:***

Por medio de esta actividad, se logró realizar una estandarización de tamaños más comerciales, que permitió que el producto sea mucho más interesante para los compradores.

- ***Mejora de productividad:***

El principal objetivo de esta implementación fue la de optimizar tiempos de producción de la base de la mochila a través de la materia prima con título óptimo para tejer con aguja de crochet. Se implementó el uso de la piola de algodón No 6 en tonos blancos y amarillos o “monos”.

Se trabajó en darle identidad de las mochilas, ya que se estaban utilizando diferentes tipos de materia prima diferentes a la tradición y para mejorar los tiempos de tejido y optimizar tiempos de producción y proceso de costeo del producto. Se implementó el uso aguja de crochet #5 para tejer con la nueva pita. El cambio de aguja logra que el tejido sea homogéneo optimizando materia prima y mejorando la calidad.

- ***Fortalecimiento de la técnica:***

Se complementó el proceso e implementación tecnológica para la estandarización de medidas y se establecieron las determinantes de calidad, para todas las partes de la mochila, tales como la base, el cuerpo, la cargadera y las motas. El principal logro de esta actividad fue la construcción del documento de determinantes de calidad de la mochila Ette. Otro logro a destacar fue su gran éxito comercial en la



feria nacional, resultado tanto del trabajo artesanal como del cambio de actitud en el grupo, siendo muy receptivo y abierto a sugerencias tanto técnicas como comerciales para sus productos. Los buenos resultados comerciales incentivaron al grupo a seguir trabajando bajo los estándares de calidad propuestos en el proyecto.

- ***Fortalecimiento organizacional.***

La comunidad Ette Ennaka está ubicada en el resguardo de Narajkajmanta a unos 45 minutos de Santa Marta, hacia las estribaciones de la Sierra Nevada: Sus habitantes desarrollan actividades de agricultura, pastoreo de animales, artesanías, construcción y en menor escala actividades de servicio doméstico, comercio de bienes de consumo, transporte y otros servicios en la ciudad de Santa Marta.

La actividad artesanal que realizan es la tejeduría en algodón, que han venido recuperando paulatinamente, habiendo estado a punto de desaparecer en ocasión a los problemas de desplazamiento y migración que la comunidad tuvo recientemente.

La asesoría aportó a la comunidad y en especial al grupo de artesanas, una experiencia importante de fortalecimiento en aspectos organizativos, de liderazgo, reconocimiento de valores culturales y tradiciones desde la transmisión de saberes y motivación a la participación en escenarios comerciales principalmente.

Se identificaron diversos factores que han generado detrimento de la actividad artesanal con lo cual se trabajaron nuevos elementos en el plan de mejoramiento inicial.

Los componentes de Desarrollo Humano, Diseño y Comercial se articularon efectivamente para desarrollar estrategias que permitieron en tiempo record, capacitar y formar a los líderes, motivar la participación, incentivar mejoras en la calidad de los productos y favorecer los procesos de transmisión y transferencia de saberes con resultados muy importantes en los escenarios comerciales, logrando un destacado papel en los encuentros de saberes.

#### **7.4. ASOCIT (Arhuacos) (Nabusímaque – Cesar)**

ASOCIT, es una organización relativamente nueva que se constituye en el brazo económico de la comunidad Arhuaca. Su legitimidad y orientación están



direccionadas políticamente desde la Directiva general y el Gobernador. ASOCITI, representa un ala más técnica y administrativa de la estructura socio-política de los Arhuacos. Si bien tiene una legitimidad desde la Directiva General, todavía no cuenta con la plena legitimidad del pueblo Arhuaco para muchos procesos económicos como el de la mochila y persiguen fines de interés y metas comunes con el resguardo Arhuaco.

En la cultura Arhuaca las mujeres son las que se encargan principalmente de la tejeduría de mochilas y son ellas quienes mejor conservan las costumbres ancestrales y el conocimiento que se trasmite por generaciones. La mochila se puede tejer con 3 diferentes tipos de materia prima como son el algodón, la lana y el fique, con diversas puntadas que dependen del uso proyectado.

Las mochilas son parte importante del vestuario Ika que utilizan diariamente mujeres, hombres y niños. El hombre utiliza diariamente 4 mochilas, que son tejidas por su pareja y cada una tiene una función específica.

Durante esta primera asesoría este grupo se logró consolidar como el más fuerte comercialmente, por su fortaleza productiva.



Ilustración 73 Taller fortalecimiento técnico, materia prima implementada y stand comercial en Expoartesanías 2015

- **Diagnostico Cualitativo:**

Durante el proceso de producción se identificó que no existía estandarización del hilado de la lana, lo cual afecta la calidad del tejido, el peso del producto (por la cantidad de materia prima empleada) y la altura del punto. Por esta razón se planteó un promedio de titulación o titulación métrica para el hilado de lana de las diferentes calidades de mochilas, estableciendo el punto cero para la medición de la mejora de la productividad con la estandarización de la materia prima y la mejora en tiempos de producción de la base.

- ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos.***

Las autoridades pidieron una reunión preliminar con los mayores para que ellos socializaran la forma de manejar el tema de la mochila a nivel del resguardo. Entre los temas abordados sobresalió el manejo y rescate de los dibujos tradicionales, así como el valor sagrado de la mochila y la forma de equilibrar o darle un valor comercial. Se dieron las directrices para manejar la materia prima y su aplicación en las mochilas de las comunidades de expansión. La vinculación de las autoridades al proceso fortaleció la credibilidad del proyecto ante las artesanas.

- ***Mejora de productividad:***

El objetivo principal la implementación fue optimizar la materia prima, ya que por motivos territoriales, las comunidades en territorios de expansión (lejos de los lugares de obtención de lana de primera calidad) están dejando de utilizar la materia prima tradicional (lana criolla) por el difícil acceso a ella; cuando pueden comprarla no optimizan su uso e incide en la calidad general de la mochila bajando su precio.

Se estableció una titulación o grosor específico de la lana al momento de ser hilada y corchada, con lo cual se optimizó la calidad del tejido, los tiempos de trabajo y el valor percibido de la mochila. Esta titulación estuvo acompañada por una estandarización de medidas comerciales, es decir, medidas fijas y no rangos de medidas (evitando confusión de precios y calidades). La estandarización facilitó la dinámica comercial de la comunidad. Se concluyó que en esta medición hay una mejora del 23% de productividad en el hilado, obteniendo 2 metros más de hilo con un hilado más fino; anteriormente se obtenían 13mts y ahora 15mts.

- ***Fortalecimiento de la técnica:***

Se realizó la identificación de las partes de la mochila y el proceso para tejer cada una. Se describió cada proceso y se establecieron las determinantes de calidad. Los procesos son:

1. Preparación de la materia Prima
2. Tejido del plato
3. Tejido del cuerpo
4. Tejido de la cargadera
5. Acabados.



El principal logro fue el documento “*determinantes de calidad de la Mochila Aruhaca*”, base del documento “referencial” para la obtención del Sello de calidad Hecho a mano.

- **Fortalecimiento organizacional.**
- Taller organizativo para evaluar avances en la definición de Manuales de Funciones y de procedimientos para ser presentados y aprobados por los asociados.
- Jornada de organización archivos y acompañamiento a procesos organizativos de ASOCIT, ubicación de la oficina de mochilas, organización del espacio, inventario de mochilas y análisis estructura organizacional.
- Jornada de revisión de documentos para el proceso de certificación de calidad de la mochila, registros y control contable de las mochilas, marcas y código de barras y avances de otros productos de la asociación

- **Fortalecimiento Comercial**

Se asesoró a la comunidad y a las personas que la representaron en la participación en los eventos, en la selección de los productos a llevar, con indicaciones técnicas sobre calidad, terminados, precios, descuentos, conceptos básicos de atención y presentación de los productos.

Se realizó acompañamiento a la organización del punto de venta en la Casa indígena en Valledupar, así como diagnóstico y recopilación de información para el proceso de sello de calidad Hecho a mano, con el que se espera garantizar una ampliación de los mercados internacionales de este producto único.

- **Participación en Encuentros de Economías Propias**

El proceso productivo de ASOCIT participo en eventos de fortalecimiento comercial en Popayán, Villavicencio, Pereira y Riohacha, así como en el Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias en Bogotá. Si bien se programó para participar en Mitú - Vaupés, por problemas con los vuelos de Satena, fue imposible el desplazamiento de Bogotá a Mitú.

En los encuentros regionales y Nacional, se llevaron a cabo procesos de formación y fortalecimiento de los participantes con prácticas en atención al cliente, técnicas comerciales, clínicas de ventas, técnicas de negociación y preparación para la negociación en Ruedas de Negocios.

En estos encuentros, la Asociación realizó ventas por valor de \$31'778.500.distribuidos de la siguiente manera

Tabla 13 Ventas ASOCIT

Encuentro	Ventas
Segundo encuentro Nacional de Economías Propias	\$ 24.896.500
Encuentro Regional Popayán	\$ 4.168.000
Encuentro Regional Villavicencio	\$ 918.000
Encuentro Regional Riohacha	\$ 961.000
Encuentro Regional Pereira	\$ 1.105.000
<b>Total</b>	<b>\$ 31.778.500</b>

La Asociación cuenta con suficiente producción de mochila para la comercialización son elaboradas por las mujeres de la Sierra. Desde la oficina en la Casa Indígena de Valledupar se realiza su recolección y comercialización.

Se acompañaron los procesos comerciales, se hizo la reorganización del espacio físico en la Casa Indígena, se adquirió un datafono para la asociación, se actualizó información de los nuevos responsables del proceso de comercialización de las mochilas en las entidades locales y regionales, y se definió la tabla de precios de los productos.

Para las citas de negocios y rueda de economías propias, se realizó una presentación de productos en el catálogo general con las características básicas y con la información de los más representativos, que fue utilizado como herramienta de soporte para las negociaciones.

La asociación participó a través de sus representantes, en la rueda de economías propias en Bogotá, ventas directas en Stand y contacto con diferentes clientes, adquiriendo compromisos con los compradores para la venta de sus productos.

Al ser una Asociación legalmente constituida que se encuentra al día con las responsabilidades tributarias, donde está definida una estructura organización y ha avanzado con la elaboración de los Manuales de Funciones y Procedimientos mostrando avances administrativos; tienen una alta posibilidad de competir en el mercado internacional al contar con el apoyo de Proexpo, Propais, Ministerio de Interior, Ministerio de Cultura; Ministerio TICs en el desarrollo de los portales y paginas para internet, gestión avanzada e importante para la consecución y apertura de nuevos clientes y mercados.

Con los compradores de Bogotá, se continuará en contacto para el establecimiento de cumplimiento de condiciones de venta y compromisos de las partes, los clientes solicitaron en su gran mayoría especificaciones de tamaño, materiales y colores, el envío de cotizaciones a sus correos electrónicos para cerrar negocios. Las ventas de esta comunidad fueron de \$ 612.960.000.

### 7.5. *San Francisco (Putumayo) Etnia Kamentsá – Inga*

El grupo artesanal del Cabildo Inga-Kamentsá del municipio de San Francisco, departamento del Putumayo mantiene un fuerte arraigo en sus tradiciones artesanales y aunque no tienen una organización productiva definida, como pueblo indígena tienen una estructura social organizada que permite un buen desempeño del trabajo para la implementación del Programa.



Ilustración 74 Comité de Diseño y producto de diseño, Cabildo de San Francisco, Putumayo. 2015

- **Taller DOFA**

El taller se enfocó a que la comunidad identificara y analizara las dificultades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la actividad artesanal en los diferentes eslabones de la cadena de valor (materia prima, producción, diseño y acabados, comercialización, entre otros). Los asistentes identificaron las situaciones que requerían un acompañamiento y fortalecimiento y fueron incluidas en el Plan de Acción, especialmente los eslabones de comercialización y producción (en técnica y acabados), requiriendo una nivelación técnica entre los participantes y el control de calidad en los acabados.

- **Taller de trayectoria de los oficios**

La metodología se orientó al diálogo, un círculo de palabra donde los participantes compartieron objetos significativos de su cultura y contaron su uso, elaboración y significado, con la construcción de una línea de tiempo sobre la actividad artesanal que contempla tres momentos: el antes, el ahora y el después. Con preguntas guía se orientó el diálogo frente a temáticas como: significados, transformaciones, técnicas, ritos y hábitos, usos, comercialización, transmisión de saberes generacionales, transferencia de conocimientos en el marco de otros proyectos para la comunidad artesanal.

Se logró la sistematización de información relevante para el diagnóstico y para el compendio de cultura material. Se logró obtener un panorama de la trayectoria de los oficios dentro de la comunidad y el lugar que ocupan en la actualidad. La comunidad expresó un fuerte interés en el rescate de su simbología, puesto que muchos la aplican en las artesanías pero desconocen su significado.



Ilustración 75. Taller Trayectoria del oficio en sede Cabildo y en Vereda San Silvestre. San Francisco, 2015.

- **Asesoría en diseño, desarrollo de productos.**

Posterior al comité de producto con base en el objeto artesanal actual, la comunidad de San Francisco entró en un proceso de innovación con dos líneas de producto que buscaron:

- Generar una diferenciación con la comunidad de Sibundoy, que ha sido por años beneficiaria de Artesanías de Colombia.
- Lograr la compilación simbólica aplicable a cada diseño.
- Cada artesano según su capacidad y voluntad asumió un compromiso para la producción empleando la simbología.



- Definición de productos innovados basados en los tradicionales.
- Incorporación a la colección, de objetos tridimensionales que vincularon las tres técnicas halladas en zona.
- Se presentaron dos colecciones para mesa y decoración con base en las directrices del mercado, de Artesanías de Colombia y de las tendencias.
- En la paleta de color se hizo manejo de dos colores contrastantes, tomando como punto de protagonismo la simbología, que cobra vida dentro de un monocromático neutro.
- **Implementación:**

Con la transmisión de saberes de las mayores con alta experticia en el oficio de tejeduría en guanga, se incrementó de 8 artesanos tejedores a 21; así mismo se pasó de producir 9 metros a 32,85 metros mensuales.

En porcentajes de aumento de productividad inicialmente se planteó en el 50 % a nivel grupal, con 10,95 metros con relación al punto 0 planteado en la etapa inicial.

Al diseño se le dio mayor relevancia a fin de integrar el producto para que generara mayor ingreso con su comercialización.

El Sayo tiene una medida de 1,80 metros de largo x 1 metro de ancho aproximadamente. Cada sayo cuesta alrededor de \$130.000, lo cual implica que cada metro terminado está en \$ 72.300 pesos.

Se pretendió con la innovación y desarrollo de producto, lograr que 1 metro de tejido se vendiera aproximadamente a \$150.000. Con un cálculo aproximado después del producto, habiendo aumentado la capacidad de producción por el mayor número de artesanas a 32, 5 metros al mes, se logró una producción que evolucionó de \$ 1'583.370 a \$ 4'927.500, con similar esfuerzo laboral.

- **Taller de aprestos o suavizado**

Dado que en la comunidad muchas de las piezas salen al mercado con olor a humedad, texturas ásperas, altas posibilidades de encogimiento y partes que se enrollan por falta de la homogenización de la textura total y planchada, además de que las pérdidas se presentan en la medida que transportan el producto en condiciones inadecuadas, por lo que los clientes no las compran por algunos de

los anteriores factores, se implementó el proceso de pre-lavado y suavizado para dar el encogimiento a las piezas y mejorar la sensación al tacto.

- **Taller de implementación técnica**

En cuanto al oficio de talla en madera, se identificó la necesidad de fortalecer los acabados y definir líneas de producto para el grupo de artesanos para lo cual se les suministraron herramientas e insumos.

- **Taller de transmisión de saberes:**

Se gestionó la transmisión de saberes con un artesano local quien sensibilizo en el tema de acabados al grupo que talla en madera.

- **Taller de simbología**

Se hizo la socialización del logotipo para su aprobación, enfatizando su relevancia en la proyección comercial y el posicionamiento de sus artesanías en nichos de mercado, motivando a las artesanías como proyecto colectivo y con alcances a mediano plazo. El grupo estuvo animado y creativo al tener una imagen que los represente.



Ilustración 75: Dibujando propuesta de logotipo. Vereda San Silvestre, San Francisco 2015.

Se trabajó en la compilación de los símbolos, sus significados e historias asociadas para rescatar la simbología latente que se aplica en las artesanías. Se hizo una recopilación previa de la simbología plasmada en fajas y mochilas y se elaboró un cuaderno de simbología, con algunas categorías iniciales: símbolos de vida, símbolos de naturaleza, símbolos de objetos, símbolos separadores. Se logró el compromiso de la artesana Carmela Agreda, quien por su experiencia y



reconocimiento por parte de los otros artesanos, visitó a los sabedores para complementar la información del documento de compilación de simbología.



Ilustración 76. Taller de Simbología Vereda San Silvestre. San Francisco.

### **7.6. Mocoa (Putumayo) Etnia Kamentsá – Biya**

El Cabildo Kamentsá Biya de Mocoa está ubicado en la capital del departamento del Putumayo. Está conformado por indígenas Kamentsá que viven en el casco urbano y sus principales actividades económicas están relacionadas con trabajos urbanos.

Durante la reunión de apertura territorial, el cabildo enfatizó su interés en fortalecer la transmisión de saberes de los oficios artesanales tradicionales por su potencial de comunicación cultural y de la simbología asociada a los objetos culturales.

La comunidad de Mocoa inició un proceso de aprendizaje direccionado hacia la reproducción de los objetos tradicionales en cada una de las cuatro técnicas propuestas. Se hizo la transmisión de conocimientos en técnicas tradicionales en los oficios de tejeduría de fajas en telar vertical, tejeduría en telar de chaquirá, cestería con la fibra de tunda aplicado al producto tradicional “aventador”, taller de elaboración de instrumentos musicales en tunda.



Ilustración 76. Instrumento musical, San Francisco, Alto Putumayo. 2015

La asesoría en diseño se orientó al mejoramiento de los productos tradicionales específicamente: fajas, pectorales, instrumentos musicales, aventadores y cestos, realizando adicionalmente la compilación simbólica aplicable a cada uno de los diseños. Cada participante realizó en sus telares las piezas tradicionales durante su aprendizaje.

Se elaboró la cartilla de compilación simbólica, aplicada al desarrollo de producto.

Partiendo de la producción de los participantes con incipiente conocimiento técnico, se calculó la capacidad de producción mensual así: a. en chaquiras 20 pectorales a los que se sumaron 24 de las maestras artesanas; b. en telar de guanga 20 fajas, más 12 fajas de las maestras; c. cestería 20 aventadores, más 5 de la maestra; y d. en instrumentos musicales 5.



Ilustración 77. Taller teoría del color, Mocoa. 2015

- **Implementación técnica**

En el cabildo de San Agustín se implementó maquinaria para la elaboración de producto artesanal tradicional, con una capacidad instalada de \$4'500.000.

Aumento en la capacidad de producción en 158,54% durante el aprendizaje medidos sobre los talleres de transmisión en los cuales se desarrollaron 106 productos en contraste con los 41 productos que se elaboraron inicialmente.

- **Taller trayectoria de los oficios**

Mediante el diálogo, en un círculo de palabra, los participantes compartieron objetos significativos de su cultura y contando su uso, cómo se elabora y qué representa. Con la construcción de una línea de tiempo de la actividad artesanal se recopiló el antes, ahora y después. Se orientó el diálogo frente a significados,

transformación, técnicas, ritos, hábitos, usos, comercialización, transmisión de saberes y conocimientos.

Los logros fueron la sistematización de información para la elaboración del diagnóstico para el compendio de cultura material. Se obtuvo un panorama general de la trayectoria de los oficios en la comunidad y el lugar que ocupan en la actualidad. Se identificaron significados asociados a la actividad artesanal, la historia cultural de los objetos desde su producción, y su posible salida comercial. El grupo de Mocoa sobresalió por su fuerte interés en el rescate cultural y en iniciar un proceso de aprendizaje y fortalecimiento de los oficios artesanales, que fue incluido en el Plan de Acción.



Ilustración 78. Objetos culturales Taller Trayectoria de los oficios. Mocoa.

- **Taller Recopilación historia de migración a Mocoa**

Con base en el diálogo, se realizó el intercambio de las historias personales de los participantes sobre su llegada a Mocoa. Se propuso la escritura conjunta de la historia de migración del pueblo Kamentsá a Mocoa, para identificar los cambios que han afectado a la actividad artesanal en un contexto urbano y lejos de su territorio de origen. Se generó un intercambio de experiencias alrededor de la conformación del Cabildo Kamentsá Biya de Mocoa y del resguardo de Villa Nueva, información valiosa para el diagnóstico. Se tuvo un panorama más exacto de cómo estaban los oficios, las tradiciones y los conocimientos asociados a la actividad artesanal, para proyectar los talleres de Transmisión de saberes.



Ilustración 79 Taller Recopilación historia migración a Mocoa.

- **Talleres de Transmisión de saberes**

Se desarrolló el taller para telar en guanga y telar en chaquira con maestras artesanas.



Ilustración 80 Trabajo maestra Tránsito Jacanamejoy y telar de chaquira.

Se construyeron veinte telares de guanga y veinte telares de chaquira para los talleres de Transmisión de saberes. Para el taller de cestería en iraca se hizo pedido de materia prima al por mayor.





Ilustración 81 Iraca y cestería de la maestra Isabel Buesaquillo.

En el taller de telar en guanga se trabajó la simbología en el tejido con lo cual se promovió la recuperación del oficio tradicional de tejido en guanga, fortaleciendo los conocimientos sobre la tejeduría.



Ilustración 82 Taller “Transmisión de saberes: telar en guanga”.

- **Taller de simbología**

Se socializó el logotipo y se aprobó. Se eligió el nombre del grupo mediante lluvias de ideas y se explicó su relevancia para la comunidad, motivando la proyección comercial y el posicionamiento de sus artesanías en nichos de mercado.

Se llegó al nombre sonoro, de fácil recordación y con sentido para ellos: KAMOC. Se trabajó en la compilación de símbolos, significados e historias asociadas para rescatar la simbología que está latente y que se aplica en las artesanías, con una recopilación previa de la simbología de fajas y mochilas con la cual se elaboró un cuaderno de simbología para incluir información como: nombre del símbolo, en español como en Kamentsá, significados, historia y mitos, entre otros.

Se logró el compromiso de los participantes en visitar a los sabedores para continuar nutriendo el documento ya que no hay conocimiento profundo de los símbolos. Esta recopilación implica posiblemente ser incluida como proyecto para el Cabildo.

Al finalizar el taller se hizo una historia sobre el proceso como pieza comunicativa con todos los componentes que para el grupo era importante. Se escogió el nombre de “Benach”: Caminos de saberes.



Ilustración 83. Estructura del texto “Benach”: caminos de saberes.

### 7.7. *Cuaspud Carlosama (Nariño) Etnia Los Pastos*

Con esta comunidad se realizó la compilación simbólica que luego fue socializada entre las artesanas y digitalizada en cartilla a fin de exaltar y preservar la técnica de tejeduría plana en guanga con énfasis en el empleo de simbología tradicional.

Se trabajó en la simplificación de línea de moda a accesorios de moda, que simplificó procesos de corte y confección, aumentando productividad. Los

accesorios de moda son más ajustables a tallas únicas, por ende tienen mayor rotación en el mercado. Se dio asesoría en manejo de color, basándose en la paleta de color natural de la lana.



Ilustración 84 Apertura Territorial, Cuaspué Carlosama

En comité de diseño se hizo un recorrido por la historia de la comunidad a nivel de producto y sobre la aplicación técnica en diversas alternativas, recorriendo la historia de la ruana tradicional y el oficio de tejeduría de la técnica crochet. El análisis arrojó una lluvia de ideas para la colección que se propuso en Expoartesanías 2015.



Ilustración 85. Accesorio de moda, desarrollo de producto

Se enfatizó en la simbología tejida secuencialmente para generar un efecto óptico. Se contribuyó a desarrollar las potencialidades de cada artesana, identificando quienes son especialistas en plano para que generen dichas piezas y quienes son especialistas en labrado para que intervengan con sus cenefas tejidas a fin de hacer el ensamble posteriormente. La colección se trabajó en una paleta que rescató la naturalidad de la lana de oveja, queja sido reemplazada por fibras acrílicas.

Se realizó rescate de la técnica de telar horizontal, implementando la técnica de telar manual horizontal para aumentar la productividad, que se proyectó para la finalización de la producción de Expoartesanías en un 70%. Al día, trabajando 8 horas, con hilo de título 8/2, se tejería en plano un total de 1 metro con 85 cm. Es decir, el aumento es de 58 cm en un día laboral de 8 horas, lo cual corresponde a un 45,6 %.

Se realizaron Talleres y aplicación de aprestos como el suavizado que permite un cálculo de encogimiento y mejora las propiedades a olfato y tacto.

### **7.8. Silvia (Cauca) Etnia Misak**

Se trabajó con aproximadamente 23 mujeres del pueblo Misak de la organización artesanal Namuy Luømarilø, en español “Nuestro Arte”, del municipio de Silvia, resguardo de Guambía, departamento del Cauca. El grupo de artesanas se conformó en torno a la llegada del Programa, aunque algunas de ellas si pertenecen a otras asociaciones. Muchas de las mujeres del grupo “Nuestro Arte” son representantes de cinco grupos o asociaciones de artesanas que entre todas suman cerca de 50 artesanas.



Ilustración 86 Taller de logo símbolo, Etnia Misak

- **Taller de transmisión de saberes**

Efectuado por las Mamas Sabedoras, Mama Dionisia Dagua y Agustina Yalanda, con el objetivo de instruir a demás artesanas para iniciar el proceso productivo consiente de la historia y la tradición detrás del producto.



- **Asesorías en Diseño de producto**

Se desarrolló una línea de accesorios de moda con elementos identitarios que sustituyeran los elementos adoptados por necesidades de adquisición de ingresos. Se generaron producto a partir de sus chumbes, direccionados tanto a la línea de bisutería como bases textiles y mochilas, generalizando bajo la colección general de accesorios de moda: Se realizó la compilación simbólica aplicable a cada uno de los diseños. Guanga: Bases textiles y accesorios textiles Chales, Telar de Chaquira: Aros cuello, aretes y brazaletes, Mochilas: Exaltación técnica manejo de dos colores



Ilustración 87. Mochila Mamá Manela – Desarrollo de producto.

- **Taller de unificación de medidas**

Se orientó hacia la identificación de las diferencias entre productos de las mismas características. La variación en cuanto a tamaños, cargaderas, tipos de cierre de las mochilas.

- **Talleres de aprendizaje**

Se trabajó en recordar el manejo de telares manuales horizontales para generar una diferencia en tiempos de producción de los textiles que pueden ofrecerse al comercio. Un convenio con el Sena con base en anterior proyecto, se había sido iniciado pero se abandonó por falta de unificación de grupo de trabajo. Se buscaron proveedores identificando en Bogotá la posibilidad de generar lazos comerciales, por la estabilidad del precio, la garantía de inventario y suministro, que dan mejores condiciones para el desarrollo de producto y de oferta al cliente.

A cada artesana se entregó un documento con las medidas y requerimientos a tener en cuenta para la producción. Se estableció una metodología para medir en la comunidad los porcentajes de encogimiento, para garantizar la estabilidad del producto textil.



Se logró la reducción de tiempo de producción de cuatro días laborales (32 horas) a dos días laborales (16 horas) en una pieza tradicional de 80cm a 1,60 cm. Con un aumento del 50% de posibilidades mayores de producción.

El rescate fue positivo, al lograr que la comunidad profundizara en sus oficios, y con la motivación generada por la feria de Popayán, se direccionó al fortalecimiento de los oficios, como actividad para la obtención de ingresos.

- **Taller de Simbología**

Las mujeres Misak que participaron manifestaron su interés en recuperar la simbología plasmada en sus artesanías cuyo significado es confuso para las jóvenes artesanas. Se proyectó en el Plan de Acción una compilación de los símbolos con sus significados para armar un folleto con la recopilación hecha a través de los talleres de “Encuentros de saberes” que se realizan en comunidad con mayores, sabedores y maestras artesanas que aportan al rescate cultural y al fortalecimiento de la actividad artesanal desde su herencia ancestral para el pueblo Misak. Las mujeres mismas fueron agentes de la compilación.

Las mujeres Misak que viven en veredas apartadas, en razón a la dificultad de movilización al centro urbano de Silvia, acordaron puntos de reunión en las veredas para desarrollar las actividades: vereda Tranal, vereda la Marquesa y el centro urbano de Silvia.

Cada grupo de mujeres habló sobre las experiencias de primer “Encuentro de saberes” (11 de octubre de 2015). Llevaron chumbes y mochilas con simbología para compartir los significados aprendidos en dicho encuentro. Se notó motivación con los resultados de la actividad, complementando los significados recopilados de la simbología y las historias escuchadas.

Llegaron a conclusiones claves sobre la forma en que se aprenden los oficios (observación y práctica), en familia, principalmente alrededor del fogón, el *nakchak*, primera educación Misak como dicen las mujeres artesanas. Se armó un folleto de compilación de los símbolos que se complementó con información de los demás talleres

Se propuso que las más jóvenes del grupo coordinarán la sistematización y compilación de la simbología; motivando su participación y vinculación al grupo Namuy Luømarilø, y fortaleciendo sus habilidades y talentos (manejo de computador, formación universitaria y trabajo en equipo), quienes actuaron como relatoras de los “Encuentros de saberes”. Se avanzó en la construcción del folleto, que se plantea como un libro con la simbología, significados, historias, diseños y cultura material.

- **Taller de Fondos**

El grupo de mujeres de Namuy Luømarilø (Nuestro Arte) no maneja una estructura organizacional definida. Se conformó un grupo espontáneo para el proyecto lo cual dificultó desarrollar temas en torno a aspectos organizacionales concretos. Por ello se trabajó en un taller enfocado a la organización de la producción para Expoartesanías; complementando las capacitaciones comerciales recibidas previamente.

Se acordaron porcentajes de los precios de feria y de venta al por mayor, los toques de descuento y los porcentajes para las mujeres que van a ferias regionales o nacionales, los medios de verificación, inventario inicial y final de mercancías, reportes de ventas y formalización de entrega de dineros y productos a cada artesana. Se crearon dos comités: de precios y de calidad.

- **Clínica de ventas**

Como actividad lúdica se plantearon diferentes escenarios de negocios enfocados al perfil de cliente que podrían encontrar en eventos comerciales a nivel regional y nacional.

Se tomó como insumo la experiencia del Encuentro Regional de Economías Propias en Popayán. Quienes participaron contaron sus experiencias en el evento comercial, las enseñanzas que les dejó, resaltaron puntos a fortalecer en pre-venta, venta y pos-venta. Se establecieron tres escenarios donde las mujeres jugaron los roles de vendedores y compradores.

Se logró resaltar las capacidades y talentos comerciales de las participantes, logrando proponer las candidatas para Expoartesanías.



Ilustración 88 Talleres Fondos y Clínica de Ventas.

### 7.9. Aldana (Nariño)

Se trabajó con la Asociación Narcisa Quiscualtud, un grupo de 16 mujeres artesanas del Resguardo de Pastás, en el municipio de Aldana, departamento de Nariño. Por tratarse de una comunidad de seguimiento se realizó el diagnóstico y se implementó el plan de acción enfocado principalmente a diseño y producción por las características de la asociación artesanal.

- **Taller Trayectoria de los oficios**

Se trabajó en torno al diálogo, un círculo de palabra donde los participantes compartieron objetos significativos de su cultura y contaron cuál es su uso, cómo se ha elaborado y qué representa.



Ilustración 89 Objetos culturales Taller Trayectoria de los oficios.

Se construyó una línea de tiempo sobre la actividad artesanal que contempla tres momentos: antes, ahora y después. Con unas preguntas guías se orientó el diálogo frente a: significados, transformaciones, técnicas, ritos y hábitos, usos, comercialización, transmisión de saberes de generación en generación.

Se logró la sistematización de información relevante para el diagnóstico y para el compendio de cultura material. Se obtuvo un panorama general de la trayectoria del oficio de la tejeduría dentro de la comunidad y el lugar que ocupa en la actualidad. Se identificaron significados asociados a la actividad artesanal, la historia cultural de los objetos y su posible salida comercial.

El grupo manifestó un fuerte interés en el rescate cultural de la simbología, así como iniciar un proceso de enseñanza y fortalecimiento de los oficios artesanales.

- **Taller de Simbología**

Partiendo del diagnóstico se trabajó en la propuesta de logotipo y nombre comercial del grupo Narcisa Quiscualtud con base en la simbología de los Pastos

para encontrar un símbolo con significado cultural y refiriera a la actividad artesanal.

Con base en la compilación de simbología hecha y la discusión sobre los significados del oficio de la tejeduría y su herencia ancestral, de manera participativa, se tomaron decisiones sobre el símbolo y se llegó a un acuerdo sobre el nombre del grupo y del logotipo. Esto creó expectativa y proyección comercial sobre el posicionamiento de sus artesanías con una imagen gráfica que las represente. El nombre Muipa –Mujeres Indígenas Pastos-, es sonoro y de fácil recordación para su posicionamiento como marca.



Ilustración 90 Taller de Simbología

- **Fortalecimiento de la organización**

Por ser una comunidad de mujeres mayores resultaba complejo desarrollar el taller de DOFA de la actividad artesanal. Sin embargo, partiendo de las mismas premisas se generó una discusión alrededor de aspectos organizativos de la Asociación Narcisca Quiscualtud, con énfasis en los roles dentro de la asociación frente a la producción artesanal.

Sobresalió la necesidad de fortalecer la comunicación entre las artesanas por la falta de roles definidos, lo cual dificultaba el trabajo en equipo y genera malentendidos. Se les plantearon aspectos organizativos como manejo de fondos para motivar hacia una mejor comunicación grupal, la cual permite la gestión de proyectos, la participación a ferias y la comercialización de sus artesanías. A

Manifestaron su inquietud por la permanencia del oficio de la tejeduría por falta de interés en las generaciones más jóvenes que no ven oportunidades de trabajo en el sector artesanal.



Ilustración 91 Reunión del Plan de Acción

- ***Diseño y desarrollo de producto***

Se logró el desarrollo de dos líneas de productos en decoración y accesorios de moda. Se realizó la exaltación técnica mediante la profundización de práctica en el ejercicio del labrado aplicado a la tejeduría en guanga.



Ilustración 92 Pie de Cama (260 cm)

- ***Talleres de suavizado***

Se logró que la comunidad artesana mejorara la calidad del producto al tacto, y se garantizó que la pieza no tenga encogimiento posterior a la primera lavada y que sea posible hacer su lavado en casa a mano.

Se logró la implementación de un hilo de título de mayor calibre, reduciendo la producción de un metro a 4 horas con 32 minutos. En una jornada de trabajo legal, trabajando con el hilo Orlón de título 29/2, normalmente se tejería en plano

un total de 1 metro con 27 centímetros. Al usar el hilo de título 8/2, se tejería en plano un total de 1 metro con 85 cm. En total el aumento es de 58 cm en un día laboral, lo cual corresponde a un 45,6 % más de producción. Con la utilización de fibras de títulos de mayor calibre se optimizó tanto el producto como el proceso para su fabricación, agilizando los procesos en el telar y permitiendo realizar retoques en flecos. La línea de pie de camas tejidos se propuso teniendo en cuenta las recomendaciones dadas y con base en la tendencia de mercado. El desarrollo de productos se orientó hacia la exaltación técnica y no hacia el corte y confección. Se trabajó en el rescate del labrado de los símbolos propios de los Pastos, para lo cual se vinculó a las artesanas de edad más avanzadas.

### **7.10. Cumaribo (Vichada)**

- **Diagnóstico**

En la comunidad de Cumaribo departamento de Vichada, el proceso productivo se encuentra en un nivel intermedio de manejo de la técnica y desarrollo de producto, ya que no todas las artesanas se encuentran en un mismo nivel. Para que la comunidad pudiera participar en Expoartesanías 2015 se identificó a las artesanas con nivel técnico adecuado para el desarrollo de productos de calidad.

Se focalizo a un grupo de mujeres artesanas del casco urbano. En el diagnóstico no se identificó una organización o estructura de orden empresarial en torno a la actividad productiva, aun siendo la artesanía una actividad preponderante en las comunidades indígenas de la región. La principal dificultad que tienen está relacionada con la salida comercial de sus artesanías y la sensibilización alrededor de modelos organizativos.

Desde el área de diseño se evidenció falta de definición de líneas de producto y de colecciones, lo cual genera poca unidad entre las propuestas de producto. No existe unidad en dimensiones y formatos entre los productos que desarrolla cada artesana. Se evidencia un fuerte conocimiento en tintes naturales y en plantas locales, que puede ser aprovechado de forma más consiente mediante paletas de color. Existen también símbolos y patrones gráficos que se pueden trabajar.

Se evidenció la voluntad de formalizar el grupo FACODI como asociación, lo cual implicaría la necesidad del desarrollo de una identidad y una imagen corporativa.

De acuerdo con lo expuesto, se planteó desarrollar:

- Taller de diseño y desarrollo de líneas de producto.
- Taller de tintes y ejercicio de definición de paleta de colores.



- Taller de símbolos y patrones gráficos, charla sobre identidad de producto e identidad de marca.

En cuanto a producción se evidenció que no hay claridad en las artesanas de lo que son buenos o malos acabados, lo cual genera falta de unidad en la calidad de los productos. Se identificó la implementación de herramientas y maquinaria por parte del grupo FACODI, que aún no han sido utilizadas por ninguna artesana por falta de capacitación y de organización del trabajo, lo cual se consideró como punto de partida para evaluar la mejora de la productividad ya que con capacitación en el manejo de herramientas podrán mejorar su capacidad de producción.

- ***Gestión interinstitucional***

A través de la gestión interinstitucional se logró ampliar la cobertura del programa de fortalecimiento. Esta ampliación beneficio a la comunidad del “15 de Agosto” del resguardo de “Sta. Teresita” en el municipio de Cumaribo a 40 minutos del casco urbano.

- ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos. Énfasis rescate***

Se revisaron las muestras de producto que los artesanos desarrollaron luego de la fase de diagnóstico.

- ***Taller de creatividad***

Se realizó la definición de productos y las dimensiones según el nivel técnico de cada artesana, buscando establecer formatos estándar entre los miembros de la comunidad.

- ***Taller de símbolos***

Se buscó implementar elementos y patrones gráficos tradicionales en algunos de los productos y establecer los productos y técnicas a ser utilizadas según la experticia de cada una de las artesanas y sus intereses personales, ya que si bien casi todas manejan las diferentes técnicas de transformación de la materia prima, algunas prefieren trabajar más en ciertas técnicas. Se estableció un nombre y un logotipo que identifique al grupo de artesanas y a la comunidad.



Para este ejercicio se utilizó como soporte pedagógico el documento elaborado por el proyecto Orígenes “Orígenes ancestrales Símbolos Sikuni”, en el cual se realiza un compendio de varios de los símbolos de la etnia Sikuni.

- ***Acompañamiento en la elaboración de prototipos***

Se realizó en articulación con el taller de creatividad y con las plantillas y moldes desarrollados que le permiten a las artesanas utilizar guías para desarrollar productos con dimensiones estándares.

- ***Fortalecimiento de la técnica***

Se desarrolló un taller de tintes para mejorar esta etapa del proceso productivo y resolver las falencias que se presentaban, realizando implementaciones técnicas de herramientas y de procesos que los artesanos no suelen utilizar, mejorando la calidad del producto y la capacidad productiva. Se logró generar una mejora de la productividad a través de la mejora sustancial de esta etapa del proceso.

- ***Caracterización y manejo de materias primas***

Esta actividad se desarrolló en grupo y se articuló con la formulación del diagnóstico de calidad. Al establecer los parámetros que definen un producto de calidad se pudo caracterizar la materia prima y se pudo generar la compra de materia prima para repartirla entre las artesanas y poder garantizar la elaboración de prototipos.

- ***Plan de producción***

El plan de producción se desarrolló como asesoría en diseño a cada artesano de manera individual en la definición del producto a desarrollarse establecieron costos y cantidades de productos a desarrollar. Dada la débil respuesta del proceso productivo al evento ferial de Villavicencio se buscó garantizar una mínima producción para Expoartesanías 2015.

- ***Evento Ferial de Villavicencio (del 28 al 31 de Octubre 2015)***

Durante el evento ferial de Villavicencio se acompañó a la comunidad de Cumaribo y se evidenció una falta de capacidad productiva ya que la producción



de las nuevas líneas de producto no fue presentada. Se comercializaron productos antiguos.

- **Taller de resolución de conflictos**

Al ser una comunidad artesanal sin organización alrededor de la producción, principalmente por cuestiones de conflictos de comunicación y falta de claridad en acuerdos entre los artesanos, se trabajó el tema de resolución de conflictos y/o búsqueda de acuerdos, con un enfoque a corto plazo, es decir la preparación a Expoartesánías 2015, para generar de nuevo confianza y motivación.

Se hizo una clínica de ventas como actividad lúdica que les permitió llegar a acuerdos frente a la comercialización (rebajas o no, ventas al por mayor, entre otros) como preparación a ferias. Se plantearon diferentes escenarios de negocios enfocados al perfil de cliente que podrían encontrar en eventos comerciales a nivel regional y nacional, tomando como insumo la experiencia previa durante el Encuentro Regional de Economías Propias en Villavicencio, donde tuvieron la oportunidad de enfrentarse a diferentes perfiles de clientes.

La técnica Estella Amaya contó las diferentes experiencias y las enseñanzas que le dejaron, resaltando puntos a fortalecer en los tres momentos del servicio de pre-venta, venta y pos-venta. Con ello se resaltaron las capacidades y talentos comerciales de los participantes, postulando a los candidatos que asistirían a Expoartesánías. En forma paralela se trabajó la preparación para.

- **Taller de Fondos**

El taller se orientó más a la organización de la producción para Expoartesánías 2015, llegando a acuerdos alrededor de los porcentajes de los precios de feria y de venta al por mayor, los topes de descuento y los precios de las líneas de producto.

Se plantearon medios de verificación, control de inventarios, reportes de ventas y entrega de dineros y productos a cada artesano. Se llegaron a acuerdos básicos en el manejo de los fondos.

- **Taller de roles organizativos**

Se incentivó la creación de comités de trabajo y se sensibilizó sobre los roles de cada actor de un proceso asociativo. Se planteó un precedente en la comunidad ya que no hay un sistema organizativo consolidado.



- **Taller de ventas**

Se simuló un escenario de venta orientado a capacitar a los miembros de la comunidad en este tema.

- **Participación segundo encuentro de economías propias**

Se logró la participación de la comunidad con la comercialización de los productos. Las artesanas del casco urbano no tuvieron representación y fueron representadas por la representante de la comunidad 15 de agosto quien lo asumió de manera responsable y comprometida, asegurando la comercialización de los productos de su comunidad y de aquellos del grupo de artesanas del casco urbano.

### **7.11. Caimán Alto (Turbo – Antioquia)**

Las molas representan el pensamiento cosmogónico, una visión gráfica del mundo lleno de colorido y pleno del significado de la naturaleza, animales, formas de vida de la comunidad indígena Tule, pero principalmente el pensamiento de las mujeres. Las molas son llamativas y coloridas figuras geométricas que pintan escenas mitológicas, la creación del mundo, escenas de costumbres, flora y fauna de la región, tiene contrastantes de variados diseños y colores, los cuales pueden ser de dos o muchos colores.

En las mujeres tule se conservan las tradicionales molas para vestir. Se cree que las molas tienen un origen ancestral cuando la diosa india, Kabayaí, les enseñó a las mujeres de la comunidad el oficio de tejer sus vestidos con la idea de crear una prenda diferente e irrepetible. Las mujeres Tule visten sus molas toda la vida y son enterradas con ellas al morir. (Ministerio de Cultura, 2010).

El papel de las mujeres en la elaboración de la mola es protagónico, pues ellas representan sus emociones, sus sueños, la forma como ven, comprenden y siente el mundo; en sus laberintos muestra el difícil camino hacia Dios, y las aparentes simetrías o repeticiones reflejan la dualidad de la vida.

La participación de los hombres es interesante en la medida en que ellos han diseñado también propuestas, buscan encontrar simetría, dibujan, realizan trazos para que las mujeres las representen a través de la costura.

En cuanto al proceso de transmisión de saberes, las niñas comienzan a confeccionar molas desde los 9 años, el conocimiento lo adquieren de la madre. Desafortunadamente no ocurre así en la cestería, solo unos pocos hombres de la comunidad saben elaborar los canastos tradicionales, los jóvenes no han mostrado interés por aprender las técnicas; el tejido “ojón” y sarga con diseño, en estos últimos se tejen patrones geométricos que son utilizados también en las molas, contrastando el color de uno y otro lado de la fibra de iraca.

Esta comunidad se encuentra organizada, con un liderazgo definido entre las mujeres, la Asociación fue una iniciativa comunitaria que ha persistido en sus ideales de conservar su cultura y favorecer el desarrollo productivo y económico de las mujeres de la región de Turbo – Antioquia. Han participado en el desarrollo de varios proyectos alrededor del rescate cultural y el desarrollo artesanal, entre ellos Ecopetrol, Artesanías de Colombia, Iraka – DPS, Fupad, Etnollano, SENA.

ASOIMOLA es la asociación de mujeres artesanas de la comunidad, constituida por 59 socias que producen y comercializan molas y otros productos realizados con la misma técnica (Costura: aplicación tela sobre tela).

Se trabajó con un grupo de 5 hombres conocedores de la cestería tradicional tule, interesados en impulsar comercialmente sus productos.

Se hizo la reunión de apertura con el grupo artesano y las autoridades, quienes han llevado un proceso positivo con Artesanías de Colombia desde 2012 con el Proyecto Orígenes y se construyó el Plan de acción y las mujeres mostraron especial interés por las actividades de diseño, asistencia técnica y comercialización.

- ***Taller de Compendio de cultura material***

Se realizó la validación del compendio construido en 2012

- ***Diagnóstico del oficio***

Se contaba con información previa del proceso productivo.

- ***Taller de simbología y transmisión de saberes***

Se realizó con los artesanos tejedores de canastos a fin de compartir y fortalecer el conocimiento tradicional para aplicarlo a los objetos orientados a la comercialización: canastos y abanicos.



Las artesanas compartieron los conocimientos, mitos, símbolos, significados y creencias alrededor de los objetos artesanales y los signos representados en ellas. Con esto se buscó generar ejercicios de rescate cultural y memoria del saber ancestral.

- **Taller de logo**

Desde 2012 se venía trabajando con la comunidad en la construcción del logo para material promocional, se realizaron los últimos ajustes, se realizó la validación del logo y las artesanas determinaron registrar esta marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio con acompañamiento del Programa de Propiedad Intelectual de Artesanías de Colombia, porque ha sido su imagen comercial los últimos 3 años.

- **Asesoría en diseño y desarrollo de producto:**

Con el grupo de artesanas se definieron las líneas de producto a trabajar y se les enviaron las telas para la realización de muestras, con el direccionamiento de la técnica. Se realizó un trabajo de experimentación con nuevos materiales (lamés, linos en tonos naturales) para la línea de cojines geométricos utilizando paletas de color conforme a la tendencia: brillos con contraste y tonos sobre tono en crudos y blancos, diversificando los formatos (50 x 50 cm, 40 x 40 cm y 50 x 30 cm).

Se diseñaron cojines inspirados en las molas simbólicas, tomando las representaciones de animales como tortugas, peces, cangrejos. Se elaboraron en formatos de 50 cm de largo (ancho a proporción), exaltando las formas, el colorido y los detalles propios de la mola simbólica.

En cuanto a la cestería se propuso ampliar el formato de los cestos, mejorar la selección de la materia prima y los terminados, trabajar formatos apilables para ofrecer sets y facilitar el embalaje.

Se evaluaron los productos más comerciales (molas, cojines, juguetes, cosmetiqueras) orientado el mejoramiento de su calidad.

- **Taller de tendencias**

Se presentó información sobre tendencias: decoración, color, formas, gráfica: Se realizó para que comprendieran la orientación de las nuevas líneas de producto y se hicieron ajustes a los prototipos para mejorar la calidad



- **Implementación técnica:**

Se diseñaron plantillas con algunos de los diseños geométricos diagonales más complejos con el fin de facilitar el proceso de trazado sobre tela, entregando 30 plantillas con 6 diseños diferentes, los cuales fueron probados y evaluados, concluyendo que es una buena herramienta para las mujeres que no han aprendido a trazar con regla. Se debe agrandar el dibujo.

Se entregó herramienta para ambos oficios tanto a hombres como a mujeres, para mejorar los procesos productivos y facilitar la producción. A los hombres se les entregó un apoyo económico para la consecución de materias primas lo cual ayudó a incentivar su participación.

- **Plan de producción**

Se determinó la capacidad de producción por artesano y se construyeron los planes de Producción para Medellín y Bogotá, basados en la experiencia de las artesanas en estas dos plazas y en la información suministrada por el equipo comercial del proyecto.

- **Taller de trabajo en equipo**

Las artesanas buscaron formas de solucionar situaciones presentadas, donde la lúdica y el juego fueron recursos para motivar la participación, el sentido colectivo, la cooperación, las dinámicas organizativas, la toma de decisiones, la concertación, la diferencia de opinión.

- **Taller de expresión corporal y comunicación**

En este espacio las artesanas generaron formas de expresión, medios y canales de comunicación asertiva, elementos claves de la expresión corporal para ser adoptados en espacios comerciales.

- **Participación en eventos comerciales**

Se eligieron 2 representantes comerciales para la asistencia el Encuentro Regional en Medellín y al Encuentro Nacional en Expoartesanías).



### **7.12. La Chorrera (Leticia – Amazonas))**

Para los artesanos de la Chorrera – Amazonas la organización social, es muy importante, pues esta les permite contar con ejercicios de participación y reconocimiento de su labor, en pro del desarrollo de su territorio. La organización de la Chorrera, está basada en la asamblea comunitaria que tiene como representante legal al Gobernador.

La Asociación Zonal Indígena de Cabildos Tradicionales de la Chorrera – AZICATCH es la organización que cobija a las cuatro etnias de la región (Okaina, Bora, Uitoto y Muinane) y los 22 cabildos existentes. A nivel regional están agremiados en la Organización de Pueblos Indígenas de la Amazonia Colombiana –OPIAC y a nivel nacional están representadas por la Organización Nacional Indígena de Colombia –ONIC.

Con relación a lo anterior y con el fin de contar con mayores recursos, 98 artesanos de diferentes territorios de la Chorrera, decidieron fundar “La Asociación AAUBOM”, artesanos de los pueblos Uitoto, Bora, Okaina y Muinane, pertenecientes a 13 comunidades: Centro Chorrera (casco urbano), Vegsam, Sabana, Santa María (aledañas al casco urbano), Asociación Nativa, San Francisco, Capitanía, Vista Hermosa, Milán, Cair, Okaina, Cordillera y Mue (ubicadas en la ribera del río Igará Paraná), estos pueblos comparten su origen, sus tradiciones y se autodenominan Gente de centro, los hijos del tabaco, la coca y la yuca dulce.

Los pueblos indígenas de La Chorrera siguen conservando la chagra como modo tradicional de agricultura. La chagra conserva y resume el principio de abundancia, que es el sustento de un buen vivir acorde con sus prácticas ancestrales como también base política de sus Planes de vida. Complementan la base de su subsistencia y soberanía alimentaria con la caza y la pesca. El principal cultivo de la región amazónica es la yuca brava, la cual requiere un procesamiento especializado (exprimir el jugo venenoso) para su consumo, del cual se prepara el casabe y la farriña, alimentos que hacen parte de la dieta alimentaria del lugar.

Los oficios artesanales identificados son la cestería en guarumo, vacaba y Cumare, la tejeduría en Cumare y la talla en maderas nativas, palosangre principalmente; la actividad artesanal genera ingresos a las familias y es una forma de fortalecer la cultura propia. La comunidad artesanal de AAUBOM trabaja en diferentes oficios los cuales son la cestería en guarumo, vacaba y Cumare, la tejeduría en Cumare y la talla en maderas nativas.

Ana María Paad, artesana Bora, cuenta que el canasto tradicional de estos pueblos se tejía en Guarumo y fibras de Cumare en color natural; luego se implementó el uso de tintes naturales en las fibras de Cumare y se comenzaron a tejer figuras en el cuerpo del canasto; en 1997 llegó una compañera del Caquetá y empezó a tejer canasto aplicando las figuras del balay, fue entonces cuando comenzaron a combinar la vacaba con el guarumo para tejer diseños geométricos. En la actualidad se ha generalizado el uso de tintes artificiales (iris), dado que los clientes, especialmente de la base militar, piden colores vivos. Los productos más comerciales en la comunidad son: los canastos de diferentes formatos, desde portalápices hasta canastas para la ropa.

Este grupo de artesanos se caracteriza por su dinamismo, interés en el desarrollo y proyección de la actividad artesanal, han participado en proyectos con Artesanías de Colombia, Fupad, DPS, Ministerio de Cultura, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Ministerio del Interior y varias ONG alrededor del rescate cultural.

Se trabajó con la asociación AAUBOM conformada por más de 90 artesanos del casco urbano y las comunidades del río Igará Paraná, debido a la falta de tiempo y recursos solo se desarrollaron las actividades con los artesanos que se encontraban en el casco urbano, para un total de 20 participantes en los oficios de talla en madera, tejeduría en Cumare y cestería en guaruma, Cumare y vacaba.

La comunidad se mostró interesada en hacer parte del proceso y se comprometió a replicar la información a los artesanos del río.

- ***Taller de Compendio de cultura material***

Cada participante presentó un objeto de uso cotidiano, propio de la cultura, habló de sus características (nombre, significado, materiales, función, etc.). Se realizó el diagnóstico de los oficios de talla en madera, tejeduría en Cumare y cestería en guaruma, vacaba y Cumare, mediante observación del proceso productivo y entrevistas a los artesanos participantes de los 3 oficios. Los resultados fueron utilizados como insumo para el proceso de diseño.

- ***Taller de concertación Plan de Acción***

Como resultado de las actividades de diagnóstico y las entrevistas a los artesanos se realizó la concertación y aprobación del Plan de Acción.





- **Taller de simbología y transmisión de saberes**

Los artesanos compartieron los conocimientos, mitos, símbolos, significados y creencias alrededor de los objetos artesanales y los signos representados en ellos. Con esto se buscó generar ejercicios de rescate cultural y memoria del saber ancestral.

- **Taller de diseño básico**

Se definieron conceptos clave como objeto artesanal, características, producto, línea de producto. Se definió la simbología

Huitoto como elementos de identidad a trabajar en los canastos tradicionales, así como el juego de texturas con las puntadas en Cumare limitando la paleta de color a colores naturales con acentos artificiales (morado, fucsia y negro).

En cuanto a las mochilas se decidió trabajar con los tonos naturales del Cumare, en cuanto a la talla en madera se definieron contenedores de medio y pequeño formato, pensadores, y mezcladores para la Hoteles y Restaurantes, dado que se cuenta con muy poca herramienta. Se acordó investigar sobre la simbología Uitoto y sus significados como elemento de identidad para plasmar en la cestería, se definió como pieza emblemática un canasto tradicional de 1 m de altura.

- **Taller de tendencias**

Se presentó información sobre tendencias: decoración, color, formas, gráfica, a fin de suministrar al grupo elementos para innovar.

- **Taller de creatividad**

Su propósito fue el de entregar a los artesanos elementos para la innovación sin perder la identidad. En este se trabajó en el desarrollo de nuevas líneas de producto.

- **Taller de logo**

Durante el proceso con FUPAD en 2014 se inició la construcción del logo para el grupo artesano; se realizaron los ajustes necesarios con el fin de desarrollar el material promocional para eventos comerciales (tarjetas, etiquetas y catálogos digitales).



- **Mejoramiento de la producción**

Uno de los compromisos importantes fue la entrega de herramienta para mejorar la producción, para lo cual se realizó una cartelera con todas las especificaciones dadas por los artesanos. Se entregó un auxilio económico de \$ 1.700.000 para la adquisición de materias primas.

Se entregaron herramientas para los 3 oficios con el objetivo de mejorar los procesos productivos, paralelamente se desarrollaron actividades puntuales, ya descritas en el apartado anterior, a fin de mejorar la productividad en los procesos y la calidad de los productos.

En cuanto a las mochilas se trabajó en la estandarización del hilo para obtener tejidos más finos y uniformes, así como los formatos de las mochilas para ofrecer productos más funcionales y se hizo seguimiento de la producción de prototipos. Se construyeron los planes de producción para el Encuentro Regional de Villavicencio y para Expoartesanías.

- **Fortalecimiento Organizativo**

En el marco de la Asociación Zonal de Cabildos y Autoridades Tradicionales de la Chorrera Amazonas AZICATCH, se determinó la importancia de continuar con el proceso de legalización y conformación de una organización o asociación para los artesanos. En la etapa en el año anterior se realizaron talleres con los artesanos, y se definieron un borrador de estatutos los cuales fueron revisados por la Cámara de Comercio de Leticia y sobre ellos se solicitaron algunos ajustes que deberían hacer y deberían convocar a una reunión con toda la comunidad para su aprobación, actividades que no se cumplieron y los avances y documentos no fueron entregados a la comunidad por la persona que estaba al frente del proceso y se retiró de la comunidad.

Existe un borrador de Estatutos, con el compromiso de ajustarlos y socializarlos con la comunidad. El nombre propuesto fue tipo Asociación nombre Asociación de Artesanos Uitoto, Bora, Okaina y Muinane - A.A.U.B.O.M". Según informa el técnico, la comunidad está interesada de retomar el proceso de constitución a lo cual quedamos atentos de prestar el acompañamiento en el momento que la comunidad lo considere.

- **Taller de trabajo en equipo**

Los artesanos buscaron formas de solucionar situaciones presentadas, donde la lúdica y el juego fueron recursos para motivar la participación, el sentido colectivo,



la cooperación, las dinámicas organizativas, la toma de decisiones, la concertación, la diferencia de opinión.

- **Taller de expresión corporal y comunicación**

En este espacio los artesanos generaron formas de expresión, medios y canales de comunicación asertiva, elementos claves de la expresión corporal para ser adoptados en espacios comerciales.

Se hizo un taller de costos y precios y se actualizaron las listas de precios para los eventos comerciales

Debido a las dificultades para la movilización de los artesanos no fue posible su participación en el Encuentro Regional de Villavicencio

- **Fortalecimiento Comercial**

Para el desarrollo de las actividades comerciales se asesoró a la comunidad y a las personas seleccionadas para participar en los eventos en la selección de los productos a llevar al encuentro, con indicaciones técnicas en cuanto a calidad, terminados del producto, precios, descuentos, conceptos básicos de atención y presentación de los productos.

Informó la comunidad que el SENA Leticia realizó capacitaciones a 61 artesanos de la zona urbana de la Chorrera o muy cerca, en temas de contabilidad de costos y gastos en la empresa, mercados (producto, precio, distribución y comercialización).

- **Participación en Encuentros de Economías Propias**

Los artesanos de A.A.U.B.O.M, participaron en el segundo Encuentro Nacional de Economías Propias de los pueblos indígenas; por problemas de transporte en la zona no fue posible participar en otros eventos.

En el encuentro nacional participaron en las actividades de formación y fortalecimiento en prácticas de atención al cliente, técnicas comerciales, clínicas de ventas, técnicas de negociación y preparación para la negociación en Ruedas de Negocios.

En el encuentro, la Chorrera realizó ventas por valor de \$ 7'628.000.

Tabla 14 Ventas totales La Chorrera

Encuentros	Ventas
Segundo encuentro Nacional de Economías Propias	\$ 7'628.000
Encuentro Regional	\$ 0
Total	\$ 7'628.000

Para las citas de negocios y rueda de economías propias, se realizó una presentación de productos en el catálogo general, con las características básicas y con la información de los productos más representativos, utilizada como herramienta de soporte para las negociaciones.

La asociación participó a través de sus representantes en la rueda de economías propias en Bogotá, ventas directas en Stand y contacto con diferentes clientes. No quedaron compromisos con los compradores de Bogotá.

### **7.13. Canaán (Guapi - Cauca)**

Se trabajó con la asociación ASOGLODI compuesta por 10 mujeres y 2 hombres que elaboran canastos en Chocolatillo y Tetera.

- **Taller de Compendio de cultura material**

Cada participante presentó un objeto de uso cotidiano, propio de la cultura, habló de sus características (nombre, significado, materiales, función, etc.), como insumo para iniciar el proceso de diseño.

- **Taller de Recuperación de tejidos tradicionales**

Las artesanas se encargaron de recuperar 4 tejidos tradicionales que sirvieron como insumo para el proceso de diseño

- **Diagnóstico del oficio de cestería en chocolatillo y tetera**

Se realizó mediante observación del proceso productivo y entrevistas a las artesanas participantes. Surgieron varios compromisos como el de continuar el proceso de rescate de tejidos tradicionales como base para fortalecer la identidad de los productos.

Se identificaron como puntos críticos en la producción la falta de un terreno para sembrar las especies utilizadas en la artesanía, la falta de mano de obra, dado que el grupo solo cuenta con 10 artesanas que tienen un muy buen nivel técnico pero se quedan cortas para responder a los compromisos comerciales.

- ***Asesoría en diseño y desarrollo de producto***

El grupo solicitó a orientar la asesoría en diseño a ofrecer nuevas propuestas de uso para sus productos y fortalecer la estandarización.

Se acordó el canasto 4 tetas como pieza emblemática dado que se trata de la “Remesera tradicional” muy representativa en la cultura Eperara Siapidaara, con una nueva gráfica. Se habían desarrollado previamente muestras de tejido tradicional que se aplicaron a productos de línea y se acordó además manejar paleta de color Natural-Dorado, Blanco y Negro, y Plateado y Blanco (tetera natural). Se definieron 2 nuevas líneas de producto: línea como 4 tetas, petaca y papeleras; y la producción de la pieza emblemática.

- ***Taller de concertación Plan de Acción***

Como resultado de las actividades de diagnóstico y las entrevistas a los artesanos se concertó el Plan de Acción, exponiendo los diferentes componentes del proyecto, se hicieron ajustes y se aprobó con actividades en los componentes de desarrollo humano, diseño y desarrollo de productos, producción y comercialización. Se realizó una breve presentación del Programa Sello de Calidad Hecho a Mano, dado que los artesanos cumplen con el perfil para iniciar el proceso de certificación y se pretendía medir el interés del grupo por el Sello.

- ***Taller determinantes de calidad***

Se evaluaron 3 de los productos más comerciales con el fin de construir el diagnóstico de calidad, insumo para la construcción del Referencial de Oficio, documento base de la certificación.

- ***Taller de diseño básico***

Se aclararon conceptos como: objeto artesanal, características, producto, línea de producto.



- **Taller de logo**

Desde 2012 se venía trabajando con la comunidad en la construcción del logo; se realizaron los últimos ajustes con el fin de desarrollar el material promocional para eventos comerciales (tarjetas, etiquetas y catálogos digitales)

- **Taller de Tendencias**

Se presentó información sobre tendencias: decoración, color, formas, gráfica a fin de suministrar al grupo elementos para innovar, con información de Hoteles y restaurantes e Institucional, para dar elementos a los artesanos.

- **Taller de Creatividad**

Desarrollo de nuevas líneas de producto. Se aplicaron los conceptos tratados resultando 3 buenas propuestas de líneas de producto con elementos de identidad, tendencia y usabilidad, realizando los prototipos de todas.

- **Mejoramiento de la productividad**

Se vinculó a los jóvenes al proceso productivo en el alistamiento de las materias primas. Se entregó un auxilio económico por \$ 2.000.000 para compra de materia prima para la producción. Se entregó la herramienta como parte de la asistencia técnica para el mejoramiento del oficio de cestería (cuchillos, tijeras, metros y machetes, estos últimos se entregaron durante la feria).

- **Seguimiento a la producción**

Basados en la información suministrada por el equipo comercial del proyecto y la experiencia del grupo artesano, se construyeron los planes de producción para eventos comerciales en Popayán, Medellín y Bogotá.

Los artesanos comentaron que recibieron pedidos de última hora del Laboratorio de Popayán, del área comercial y otros proyectos de Artesanías de Colombia que aceptaron y lograron cumplir, pero retrasaron la programación de la producción para la feria Expoartesanías. Cumplieron con los parámetros de calidad acordados.



- ***Encuentros regional de Popayán***

Los resultados fueron muy positivos para el grupo y agradecieron a Artesanías de Colombia su apoyo y acompañamiento.

Se hizo un taller de costos y precios y se contrastaron los datos recogidos por el técnico para la obtención de costos de mano de obra en la producción, se revisaron listas de precios y se hizo un taller de ventas para definir postura del vendedor dentro del stand, evaluar posibles situaciones y posibles estrategias a seguir.

#### **7.14. Coco Viejo (Inírida Guainía)-**

- ***Diagnóstico***

La fase de diagnóstico del proceso productivo de la comunidad de Coco Viejo permitió identificar una serie de oportunidades de mejora claves para el fortalecimiento empresarial de la actividad artesanal que se desarrolla en la comunidad. Las conclusiones que se presentan oportunidades de mejora.

El diagnóstico permitió entender a la comunidad y sus dinámicas socio-culturales en un primer acercamiento. Se pudo identificar que la comunidad requiere y solicita la transmisión de saberes a las nuevas generaciones que no se sienten atraídas por el oficio. Algunos de los saberes ancestrales o de las simbologías que de la comunidad y el oficio no son reconocidas por todos los miembros del proceso por lo cual es importante apoyar su socialización.

En diseño y desarrollo de producto se identificó una pérdida de técnica y oficio frente a algunos productos de cestería que hoy en día solo elabora la abuela de la comunidad. Se recomendó un taller de transmisión de saberes. Se identificó la falta de definición de líneas de producto.

No hay un estándar en el proceso de quema y no todas las artesanas logran realizarla correctamente. Se recomendó una implementación técnica para medir (pirómetros que permitan establecer indicadores de temperatura que unifiquen esta etapa del proceso en las diferentes unidades productivas).

Los artesanos no manejan herramientas de medición durante el proceso y motivo por el cuales no siempre se logra el nivel de calidad. En la preparación de la arcilla se podrían implementar tazas medidoras para medir la cantidad de materia prima utilizada. Se podría contemplar un protocolo de medición.

Se identificó que el proceso de pulverizado del chamote y de la arcilla presenta dificultades relacionadas con el molino eléctrico que no funciona correctamente, lo cual hace que el proceso tarde entre una y dos horas. Se recomendó la contratación de un técnico o si la implementación de un molino manual permitiría reducir los tiempos de esta etapa.

Se identificó la falta de constancia y continuidad en los pedidos por baja credibilidad en la calidad de los productos. Se buscara restablecer los contactos con antiguos clientes y crear confianza hacia el grupo. Se planteó gestionar la vinculación del proceso productivo a las dinámicas turísticas de la región.

No hay presencia de un responsable o representante comercial que juegue el rol de gestionar dinámicas comerciales. Se identificó el deseo de la comunidad de consolidar un espacio de venta en la comunidad. Se requiere fortalecer técnicas de venta. Hay algunos conflictos de territorialidad entre algunos miembros de la comunidad.

Se identificó una problemática en torno a sistema de empaque de los productos que son enviados fuera de la región, ya que de 10 piezas 2 o 3 suelen llegar rotas.

Se evidencia la necesidad de una capacitación en desarrollo empresarial y fortalecimiento orientado definir roles dentro de la asociación ATUMA que les permita mejorar y repartir las cargas de la gestión del proceso productivo. El presidente solicitó apoyar la reorganización y dinamización de la estructura empresarial así como en la formulación de proyectos que le permita a la comunidad ser más autónoma en la adquisición y gestión de recursos.

Es importante sensibilizar a los miembros de la comunidad sobre roles y deberes de cada uno frente a la asociación. Es importante apoyar un proceso de apropiación y definición de la misión, la visión y la filosofía de la organización.

- ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos. Énfasis rescate***

Se desarrolló un trabajo de rescate de simbología de los petroglifos de la región con ayuda de miembros de la comunidad que conocen la simbología, a fin de realizar la transmisión de saberes para entender los símbolos que manejan en sus productos. Se logró desarrollar una línea de producto que exalta el trabajo de grabado y evidencia en grandes formatos los símbolos.

Se valorizó y fusionó el trabajo de simbología en productos tradicionales como los fogones.





- ***Gestión del uso de marcas individuales y colectivas***

Se desarrolló el apoyo logístico y el acompañamiento a un proceso de sensibilización ante el tema de sello de calidad. De igual manera se apoyó el levantamiento de la norma técnica.

- ***Taller de creatividad***

Se focalizaron en trabajos prácticos experimentando con la materia prima y explorando nuevas formas partiendo de los productos tradicionales que ya se vienen desarrollando. Se rediseñaron piezas tradicionales, mediante la desestructuración de los productos por cortes y secciones de las mismas piezas, explorando nuevas formas y funciones a partir de lo que ya existe. Técnicamente se exploraron nuevas composiciones entre la alfarería y la fibra tejida, logrando diversificar los productos de la comunidad.

Se logró establecer nuevas formas y tipos de producto, definiendo dos líneas de producto para la comunidad.

- ***Acompañamiento en la elaboración de prototipos***

Se dirigió y asesoró a las artesanas en la elaboración de piezas de grabado con aplicación de simbología tradicional. Se acompañó en la definición de paleta de colores para los productos con fibra y se desarrolló un trabajo de formatos y dimensiones de los productos que serán desarrollados.

- ***Talleres de implementación técnica***

Se implementaron herramientas de medición de materias primas entregando las herramientas y explicando el modo de utilización de estos elementos. Se logró desarrollar esta actividad correctamente promoviendo prácticas de control y medición del proceso productivo.

Se implementaron molinos manuales para la etapa de molido de la arcilla y ceniza. Se logró generar una mejora del 50% de la productividad en esta etapa del proceso.

Se realizó la implementación de un pirómetro o termocupla que permite realizar seguimiento y control del proceso de quema de las piezas de alfarería. Se enseñó el uso de la herramienta y se sensibilizó sobre su utilización. Permite mejorar el



proceso de quema de algunas de las artesanías que ya tiene claro cuáles son las temperaturas óptimas, que definen la calidad de los productos.

Implementación de algunas herramientas e insumos de apoyo para el desarrollo de prototipos, tales como gradinas para el grabado de las piezas, lona costeña para el armado y anilinas para el tinturado de la fibra.

- ***Caracterización y manejo de materias primas***

Esta actividad se desarrolló en grupo y se articuló con el diagnóstico de calidad. Al establecer los parámetros que definen la calidad de un producto, se pudo caracterizar la materia prima y realizar la compra de materia prima para repartirla entre las artesanías y poder garantizar la elaboración de prototipos.

- ***Plan de producción***

Se asesoró a cada artesano de manera individual en la definición del producto a desarrollar, su costo, y las cantidades a desarrollar. Se revisó el avance de la elaboración de las piezas diseñadas para la comunidad, realizando el ajuste necesario según la capacidad productiva y el interés de cada una de las unidades productivas, garantizando el desarrollo de las líneas de producto proyectadas.

- ***Fortalecimiento de los procesos organizativos***

Se desarrolló un taller de roles organizativos en colaboración con el equipo de desarrollo humano incentivando la creación de comités de trabajo y sensibilizando sobre los roles de cada actor de un proceso asociativo. Si bien la comunidad ya está organizada en torno a una asociación, esta presenta dificultades de liderazgo y de compromiso por parte de los miembros de la comunidad.

- ***Fortalecimiento Comercial***

Se asesoró a la comunidad y a los delegados a participar en los eventos comerciales, en la selección de los productos a llevar, con indicaciones técnicas en cuanto a calidad, terminados, precios, descuentos, conceptos básicos de atención y presentación de los productos.

La asociación no está facturando en la actualidad por tener problemas de tipo fiscal y ante la Cámara de Comercio; están en proceso de legalización ante estas entidades pero es un proceso lento depende de los tiempos y la voluntad de los



responsables y un factor complicado es la distancia de las instituciones donde se deben hacer los trámites.

La asociación se ha fortalecido participando en eventos comerciales, cuentan con clientes especiales a los que hacen llegar los pedidos en diferentes partes del país, productos reconocidos por su belleza y calidad

- ***Participación en Encuentros de economías propias***

Durante el evento ferial de Villavicencio se acompañó a la comunidad de Coco Viejo logrando la venta total de la producción que el proceso productivo desarrollo para el evento.

Se logró la participación activa de la comunidad en el segundo encuentro de economías propias, acompañando y asesorando al proceso tanto en la exhibición como en la venta de la totalidad de los productos durante el evento ferial de Expoartesánías 2015.

En los encuentros regional y nacional, se llevaron a cabo procesos de formación y fortalecimiento de los participantes, en prácticas de atención al cliente, técnicas comerciales, clínicas de ventas, técnicas de negociación y preparación para la negociación en Ruedas de Negocios.

Las ventas en los encuentros ascienden a \$9'223.000 están distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 15 Ventas Atuma

Encuentro	Ventas
Segundo encuentro Nacional de Economías Propias	\$ 7.831.000
Encuentro Regional Villavicencio	\$ 1.392.000
Total	\$ 9.223.000

Para las citas de negocios y rueda de economías propias se realizó una presentación de productos en el catálogo general con las características básicas y con la información de los más representativos, que fue utilizada como herramienta de soporte para las negociaciones.

La asociación participo a través de sus representantes, en la rueda de economías propias en Bogotá, ventas directas en Stand y contacto con diferentes clientes, adquiriendo compromisos con los compradores para la venta de sus productos.



Con los compradores de Bogotá se continuara en contacto para el establecimiento de cumplimiento de condiciones de venta y compromisos de las partes; los clientes solicitaron ajustes en especificaciones de tamaño, materiales y colores así como el envío de cotizaciones a sus correos electrónicos para cerrar negocios.

### **7.15. Resguardos El Refugio y Panuré (San José del Guaviare)**

Se trabajó con 20 artesanos de El Refugio y Panuré en los oficios de tejeduría y cestería en Cumare.

Se realizó la presentación del proyecto y se realizó un ejercicio de autodiagnóstico, debilidades y fortalezas en aspectos humanos, innovación, producción y comercialización, como insumo para la construcción del Plan de Acción.

- **Diagnóstico**

En la caracterización mediante fuentes documentales y visita en campo, se identificaron los dos grupos de artesanos atendidos habitantes de los resguardos “Panuré” y “El Refugio”, quienes aunque no cuentan con una estructura organizativa dedicada a la labor artesanal, si son artesanos y artesanas que tienen gran experiencia; están comprometidos con el mantenimiento y preservación del oficio artesanal y están dispuestos a transmitir sus conocimientos a las generaciones más jóvenes garantizando así la permanencia de esta actividad económica.

Dentro de las actividades productivas más representativas para la comunidad está la pesca, la agricultura, la elaboración de artesanías, la extracción de madera y los oficios domésticos, en un segundo plano están los oficios varios como el transporte, la promotoría y el comercio de bienes de consumo entre otros. Los oficios artesanales más representativos son la tejeduría y cestería y en algunos casos la talla en madera.

El proceso económico y artesanal de la asociación Atuma, forma organizativa en proceso de reestructuración, la cual no cuenta actualmente con una junta directiva y ha pasado por la desvinculación de sus miembros a causa de malos manejos administrativos.

Dentro de las actividades económicas desarrolladas por la comunidad están la agricultura, la pesca, el comercio de bienes de consumo, las labores domésticas,

la minería y la elaboración de artesanías; en un segundo plano están las labores de construcción, extracción de madera y materia prima para la labor artesanal. Los oficios artesanales más destacados son la alfarería y la cestería, oficios que empezaron a combinarse gracias al ingenio de una de las artesanas y al aporte significativo de Artesanías de Colombia en años anteriores.

Se trabajó individualmente con El Refugio y Panuré en las actividades de diagnóstico y documentación de procesos productivos

- ***Taller de diseño para el desarrollo de producto***

Se desarrollaron nuevas propuestas

- ***Plan de producción***

Se construyó el plan de producción para la feria de Mitú, estableciendo compromisos de cada participante, así como la entrega del recurso para la adquisición de materias primas para la producción de prototipos y se eligieron representantes comerciales para la participación en los dos eventos comerciales (Mitú y Bogotá).

- ***Fortalecimiento de capacidades organizativas***

Se asesoró para lograr fortalecer las capacidades organizativas y de liderazgo, motivando la participación de los maestros artesanos, los niños y jóvenes en los encuentros de transmisión de saberes y simbología tradicional. Se vinculó a otros líderes y artesanos de la comunidad, quienes aportaron sus conocimientos y se convocó instituciones locales como el ICBF, La Gobernación y La Alcaldía Municipal quienes apoyaron y motivaron al grupo artesanal.

Teniendo en cuenta las dificultades a nivel organizacional al interior de la asociación, la asesoría aportó a la comunidad indígena y su asociación los elementos necesarios para lograr una destacada participación en los escenarios comerciales convocados.

La asesoría que se ofreció implicó una mediación entre las participantes del proceso de forma que apoyaran a la asociación ATUMA como su representante en los diferentes escenarios comerciales convocados, igualmente, se realizó el acompañamiento en lograr reunir los requisitos legales y documentales para una adecuada participación en Expoartesanías, labor que fue lograda con éxito.



- ***Fortalecimiento Comercial***

Se asesoró a la comunidad y a los delegados a los eventos, en la selección de los productos para llevar a los encuentros, con indicaciones técnicas en cuanto a calidad, terminados, precios, descuentos, conceptos básicos de atención y presentación de los productos.

Se les hizo acompañamiento en los procesos comerciales en San José del Guaviare, donde participaron en el Festival del Panuré, detectando debilidades organizacionales y de compromisos comerciales. Algunas de las artesanas mayores se retiraron de los procesos comerciales y de producción y no hay interés de parte de las autoridades indígenas de la zona. Cuando hay oportunidad de canalizar recursos aprovechan y utilizan los cabildos. No hay líderes que quieran asumir las responsabilidades comerciales y legales, y buscan el beneficio personal sobre el de la comunidad

- **Taller de comercialización**

Se realizaron clínicas de ventas, control de ventas de eventos feriales, preparación evento ferial y en general se hizo acompañamiento y fortalecimiento procesos organizativos. Se evaluaron los diferentes compromisos comerciales, capacidades de los participantes, responsabilidades en los procesos que se desarrollaron comercialmente donde registraron ventas, manejo de inventarios y atención directa a los clientes, se dio acompañamiento jornadas de comercialización

- ***Evento ferial en Mitú***

Lamentablemente la falta de unidad fue un aspecto que entorpeció el proceso del grupo y no cumplieron los compromisos de producción para la feria de Mitú, que junto con otros inconvenientes generó desmotivación en los artesanos.

- ***Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias***

Se trabajaron actividades para reflexionar alrededor del compromiso, la confianza y la unidad del grupo; se revisaron y evaluaron las muestras presentadas por los artesanos, para participar en Expoartesanías 2015. Se definieron compromisos del técnico para devolver al grupo los recursos de materias primas que administró.

En las comunidades de “Panuré” y “El Refugio” se fortaleció el compromiso de los artesanos con su labor y los motivó para mejorar la calidad de sus productos,

orientó a los líderes y representantes en la gestión del patrimonio natural y la conservación de especies utilizadas en el oficio artesanal; incentivó la participación de las familias y permitió un mayor reconocimiento de los oficios artesanales tradicionales dentro de los resguardos, labor apoyada por el técnico enlace elegido y por líderes artesanos de las dos comunidades interesados en el rescate y recuperación de su identidad tradicional.

En estos encuentros, la comunidad realizó ventas por valor de \$ 2'468.000

Tabla 16 Ventas San José del Guaviare

Encuentro	Ventas
Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias	\$ 1.292.000
Encuentro Regional de Mitú	\$ 987.000
Encuentro Regional Villavicencio	\$ 189.000
<b>Total</b>	<b>\$ 2.468.000</b>

Para las citas de negocios y rueda de economías propias, se realizó una presentación de productos en el catálogo general con las características básicas y la información de los más representativos, que fue utilizada como herramienta de soporte para las negociaciones.

La asociación participó a través de sus representantes, en la rueda de economías propias en Bogotá, ventas directas en Stand y contacto con diferentes clientes, adquiriendo compromisos con los compradores para la venta de sus productos.

Con los compradores de Bogotá no quedaron compromisos específicos ni ningún negocio pendiente por concretar.

### **7.16. Mochuelo (Hato Corozal – Casanare)**

- **Diagnóstico**

La comunidad de Mochuelo es parte del Resguardo Caño Mochuelo, municipio de Hato Corozal, departamento de Casanare. En este resguardo cohabitan 14 comunidades de las etnias Wamonae, Sikuani, Salibas, Amoruas, Yaruro, entre otros. Para este Programa se focalizó al pueblo Wamonae – o Cuiba- quienes viven principalmente en la comunidad de Mochuelo. Esta comunidad cuenta con un fuerte componente cultural y universo simbólico asociado a la actividad artesanal, su gran problemática se encuentra en la salida comercial de las artesanías. A su vez, se hizo importante el fortalecimiento técnico y mejora en los acabados para exaltar así las fibras naturales y sus tejidos tradicionales.

La fase de diagnóstico del proceso productivo de la comunidad de Caño Mochuelo permitió identificar oportunidades de mejora claves para el fortalecimiento empresarial de la actividad artesanal que se desarrolla en la comunidad. Se plantearon oportunidades de mejora desde el programa.

En el área de desarrollo social y humano se identificaron dificultades en la transferencia de saberes entre generaciones. No se dan dinámicas de grupo y ni existe conciencia de trabajo colectivo o empresarial. No hay apropiación de los símbolos e historias de la comunidad y se dificulta su transmisión. Se identificaron conflictos entre líderes de la comunidad artesanal que se deben resolver para dinamizar y mejorar las condiciones de trabajo.

En cuanto a diseño y desarrollo de producto se identificó que no existe definición de líneas de producto ni diversificación. En los productos en crochet se identifica exceso de materia prima que hace que sean demasiado pesados aspecto que requiere mejoramiento técnico desde un punto de vista del diseño del producto para reducir el peso.

En producción es importante resaltar que el proceso productivo de la comunidad de Mochuelo se encuentra en un estado bastante incipiente. La mayoría de los productos presentados para el diagnóstico eran usados y dificultando la evaluación de su calidad, por lo cual se solicitó la elaboración de nuevas muestras para poder evaluar correctamente el proceso productivo y proyectar la producción para eventos feriales.

Las artesanas tienen dificultades para la extracción de la materia prima en parte por la deforestación con el consiguiente problema ambiental. Acerca de este tema se recomienda gestionar con la entidad autónoma regional un proyecto de reforestación de palma de moriche y de macanilla para la región.

Hay problemática en la etapa de tinturado de la fibra, por cuanto el color se desvanece muy fácilmente y el proceso de elaboración de cordel actualmente presenta dificultades pero puede ser optimizada si se reorganiza el trabajo.

Se considera que no están listos para una participación activa en Expoartesanías 2015 por cuanto el nivel de desarrollo de los productos no responde a los criterios de calidad, selección y de competitividad que exige el evento.

Se identificaron en el proceso de producción, dos etapas que se pueden establecer como punto cero para la medición de la mejora de la productividad. La primera es la de tinturado de la fibra por la baja calidad de los productos para su comercialización, por lo que una mejora en esta etapa implicaría una mejora en la calidad de producción. Y la segunda es la elaboración del cordel que implica un





tiempo largo frente al proceso de producción por lo que la disminución del tiempo de elaboración del producto significaría una mejora de la productividad.

- ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos. Énfasis rescate***

Se revisaron las muestras desarrolladas por los artesanos tras el diagnóstico, en conjunto con los artesanos, explicando los elementos positivos y negativos de cada producto, enfatizando en acabados y el diseño, la aplicación de color, las proporciones y dimensiones de los productos.

- ***Taller de creatividad***

De manera individual con cada artesano se revisó el producto y la técnica que maneja mejor y se definió el producto a desarrollar, estableciendo dimensiones y formatos estándares, mediante el desarrollo de plantillas de trabajo y moldes con las dimensiones y el boceto para cada producto y cada artesano.

- ***Acompañamiento en la elaboración de prototipos***

Con ayuda de las plantillas y moldes desarrollados los artesanos tuvieron guías que les ayudan a desarrollar productos con dimensiones estándares. La comunidad careció de una producción óptima para Expoartesanías 2015, por lo cual se focalizó el acompañamiento para garantizar una producción mínima para el evento ferial.

- ***Taller de tintes***

En este taller se realizaron implementaciones técnicas de herramientas y de procesos que los artesanos no suelen utilizar, mejorando la calidad del producto y la capacidad productiva.

Fue un momento propicio para desarrollar con las mujeres entrevistas semi-estructuradas sobre el oficio, puesto que para tinturar se preparó material y se entabló un diálogo alrededor de significados e historias asociadas a la actividad artesanal. Se logró identificar el manejo técnico de la materia prima, del cual parte todo su conocimiento mismo de la artesanía como objeto cultural. Su conocimiento de las fibras y su alistamiento son la pauta para acercarse a la noción cultural de la artesanía en Mochuelo.

- ***Caracterización y manejo de materias primas***

Esta actividad se desarrolló en grupo y se articuló con la formulación del diagnóstico de calidad. Al establecer los parámetros que definen un producto de calidad se pudo caracterizar la materia prima y se gestionó la compra de materia prima para las artesanas a fin de garantizar la elaboración de prototipos.

- ***Plan de producción***

El taller se enfocó a la organización de la producción para las dos ferias previstas en el programa, la feria regional en Villavicencio y Expoartesanías en Bogotá. Mediante acuerdos con la comunidad se establecieron los productos que se desarrollarían, su costo y cantidad a producir.

Se eligió a la persona que acompañó a la técnica al evento comercial de Villavicencio. Se generaron compromisos y responsabilidades frente a la organización de la producción, para la compra de la materia prima, nivelación técnica para mejorar la calidad de los productos, para el manejo de dinero y mercancía en Villavicencio (inventario y precios de feria).



Ilustración 93. Reunión Taller Plan de Producción.

- ***Fortalecimiento de los procesos organizativos***

La comunidad no maneja una estructura organizacional definida por lo que se conformó un grupo espontáneo que dificultó desarrollar temas en torno a aspectos organizacionales más concretos. Se desarrolló un taller de roles organizativos incentivando la creación de comités de trabajo sensibilizados sobre los roles de cada actor de un proceso asociativo. El ejercicio permitió establecer un precedente en la comunidad ya que no hay un sistema organizativo consolidado. La comunidad aún no está trabajando en modelos de estatutos, no hay suficiente

experiencia comercial. Las negociaciones comerciales se encabezas en las personas que tengan Rut y/o cuenta bancaria de ser necesaria.

- **Fortalecimiento Comercial**

Se asesoró a la comunidad y a los delegados para los eventos comerciales, en la selección de los productos a llevar, con indicaciones técnicas en cuanto calidad, terminados, precios, descuentos, conceptos básicos de atención y presentación de los productos.

- **Participación en Encuentros de Economías Propias**

El proceso productivo del Mochuelo participo en dos eventos de comercialización, en el encuentro regional de la ciudad de Villavicencio y en el segundo Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas.

En el encuentro regional el registro de ventas no fue muy exitoso, sin embargo dejo un precedente grato en cuanto al desarrollo de producto

En los encuentros regionales y Nacional, se llevaron a cabo procesos de formación y fortalecimiento de los participantes, en prácticas de atención al cliente, técnicas comerciales, clínicas de ventas y preparación para la Rueda de Negocios.

Las ventas para los encuentros ascienden a \$ 2'140.000, y están distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 17 Ventas Mochuelo

Encuentro	Ventas
Segundo encuentro Nacional de Economías Propias	\$ 1.784.000
Encuentro Regional Villavicencio	\$ 356.000
Total	\$ 2.140.000

Se vendió la totalidad de su producción de la línea de cestería el primer día, por lo cual al no poder reabastecerse, se redujo su presencia en Expoartesanías a la mitad del tiempo Al ser esta la primera participación de la comunidad en este evento ferial, se considera muy exitosa. La comunidad recibió varios pedidos luego de agotar su stock.

Para las citas de negocios y rueda de economías propias, se realizó una presentación de productos en el catálogo general con las características básicas y con la información de los productos más representativos, utilizada como herramienta de soporte para las negociaciones.



La asociación participó a través de sus representantes, en la rueda de economías propias en Bogotá, ventas directas en Stand y contacto con diferentes clientes, adquiriendo compromisos.

### **7.17. Acandí (Chocó)**

Se desarrollaron dos líneas de acompañamiento complementarias. Por un lado, se realizó acompañamiento para mejorar los procesos colectivos de organización social y por otro lado se dio énfasis en la simbología Embera para el desarrollo de productos con identidad y fortalecimiento de su cultura.

Estos fueron los talleres desarrollados.

- Asesoría en diseño, desarrollo de productos.
- Evaluación de los productos
- Taller de Teoría del color
- Presentación de Tendencias
- Fortalecimiento de la técnica
- Lineamientos de calidad
- Plan de producción
- Cotización telares
- Entrega de materia prima, herramientas e insumos.
- Taller de Simbología
- Curaduría de Cestería
- Plan de producción
- Preparación para la participación en eventos comerciales y Expoartesánías 2015.
- Acompañamiento evento comercial en Medellín y Encuentro Nacional de Economías Propias en Expoartesánías 2015.

### **7.18. Resguardo Jaikerazabi (Mutatá Antioquia)**

En Mutatá – Antioquia, se ubica el resguardo indígena Embera Katío “Jaikerazabi”, reconstruido en el año 2011, luego de que la comunidad Embera fuera desplazada por la violencia y el conflicto armado en Colombia; esta comunidad es ejemplo de superación, resistencia y unidad.



Actualmente cuenta con un centro de artes, albergue de profesores, un centro de salud, un jardín infantil, un centro educativo, cancha y zona deportiva, más las propias viviendas para aproximadamente 200 familias. Es un lugar donde la comunidad ha trabajado articuladamente con entidades y organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, alrededor de aspectos relacionados con la salud, el bienestar infantil, el arte, el desarrollo económico, el turismo, la artesanía.

Dentro de la entidades participantes la comunidad reconoce al DPS con el programa Familias en su tierra, Batuta – Música para la reconciliación, el ICBF, la gobernación de Antioquía, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Ministerio del Interior, Fupad, Artesanías de Colombia, universidades, SENA, USAID.

Para la comunidad Embera Katío, la actividad artesanal hace parte de su vida cotidiana, como una práctica cultural, así como una posibilidad para generar ingresos y mejorar las condiciones de vida, ellos reconocen que la artesanía es un expresión de vida y arte, ésta les ha permitido fortalecerse culturalmente, van tejiendo con chaquiras e hilos, pero a la vez van reflexionando sobre sus relaciones con la madre tierra; en los inicios de ésta actividad, se usaban semillas lo que simbolizaba el vínculo con el entorno natural y la tierra.

El conocimiento del oficio de Tejeduría con chaquiras de los Embera Katío, comunidad Jaikerazabi, ha sido transmitido de generación en generación y lo hacen los hombres y las mujeres. Manejan dos técnicas: manoalzada y puntillero telar básico.

En la actualidad existe un grupo de 12 personas, dos (2) hombres y 10 mujeres que tejen bisutería con chaquiras. Ha tenido diferentes momentos de organización y desarrollo: A lo largo del programa se generaron nuevas iniciativas, ideas de producción, organización comunitaria y proyección de la actividad artesanal, teniendo como elementos claves, el rescate cultural y la comercialización.

Se logró el compromiso y la reactivación del grupo que se encontraba disperso por falta de líder y se fortaleció mediante los talleres realizados y la participación en eventos comerciales y en el Encuentro Nacional de Economías Propias en el marco de Expoartesanías 2015.

Teniendo en cuenta elementos como el diagnóstico y el plan de acción a seguir, con esta comunidad se llevaron a cabo talleres y actividades para el fortalecimiento de los procesos organizativos, como:



- **Taller de simbología y transmisión de saberes**

Los artesanos compartieron los conocimientos, mitos, símbolos, significados y creencias alrededor de los objetos artesanales y los signos representados en ellos. Con esto se buscó generar ejercicios de rescate cultural y memoria del saber ancestral.

- **Taller de trabajo en equipo**

Con esta comunidad se llevó a cabo una actividad de trabajo comunitario, alrededor del objetivo de contar con espacio – taller de trabajo con la artesanía, se adecuó un espacio donde cada uno de los artesanos, aportó material, tiempo y trabajo para la reconstrucción de un kiosco en donde se pueden llevar actividades de encuentro entre los artesanos, producción de la artesanía y almacenamiento de la misma.

Talleres realizados:

- Asesoría en diseño, desarrollo de productos. Énfasis rescate
- Presentación de tendencias – Manejo del color
- Fortalecimiento de la técnica
- Acompañamiento y fortalecimiento de los procesos organizativos
- Plan de producción
- Taller de creatividad
- Acompañamiento en la elaboración de prototipos.
- Caracterización y manejo de materias primas
- Preparación para la participación en eventos comerciales y Expoartesanías 2015

### **7.19. Sinifaná – (Riosucio – Caldas)**

Los artesanos y artesanas de la comunidad Embera Chamí de Riosucio, Departamento de caldas están organizados en una asociación de asociaciones llamada SINIFANA, dicha organización tiene 18 años de existencia y actualmente cuenta con un punto de venta en la zona urbana de Riosucio.

Las actividades económicas principales desarrolladas por los habitantes de la región son la agricultura, la ganadería, la minería artesanal, la elaboración de panela, el comercio y la venta de alimentos procesados.

Dentro de los oficios artesanales más destacados y representativos de esta comunidad están la cestería, la talla en madera, la bisutería y en menor escala la alfarería, el bordado en tela, la tejeduría en croché y la elaboración de máscaras de carnaval.

El proceso de asesoría desarrollado en esta comunidad logro motivar e incentivar la participación de artesanas, niños y jóvenes en los encuentros de transmisión de saberes; aportó valiosas herramientas para el mejoramiento de las relaciones al interior de la organización y fortaleció nuevos liderazgos que representaron con altura a esta comunidad en los diferentes escenarios comerciales a los que fueron convocados. Permitió el rescate y valoración de la cesta cafetera como pieza emblemática de la artesanía tradicional cafetera, reivindicando la labor de las artesanas y dando un mensaje de cuidado y preservación de las especies nativas de la región utilizadas para la elaboración de los diferentes objetos artesanales.

La asociación SINIFANA logro un mayor reconocimiento de sus artesanos y sus productos a nivel local y nacional, destacándose como una de las organizaciones artesanales más fuertes y comprometidas con el rescate de la cultura propia. Se logró identificar a dos grupos dentro del Resguardo (bastante extenso con artesanos dispersos) que fueron atendidos: Cestería y Tejeduría con chaquiras. La participación en eventos comerciales y en el Encuentro Nacional de Economías Propias en el marco de Expoartesanías 2015 y las capacitaciones recibidas, fortalecieron y comprometieron a Sinifaná para dar continuidad al proceso.

#### Talleres Realizados

- Fortalecimiento de la técnica. Entrega de materiales y herramientas (telares).
- Asesoría en diseño, desarrollo de productos. Énfasis rescate
- Acompañamiento y fortalecimiento de los procesos organizativos
- Plan de producción
- Presentación Tendencias – Teoría del Color
- Caracterización y manejo de materias primas
- Preparación para la participación en los eventos comerciales en Pereira y Expoartesanías 2015.

#### **7.20. Pueblo Rico (Risaralda)**

Tejer es una práctica artesanal a través de la cual las Embera plasman diseños y representaciones del mundo, de la misma manera que lo hacen con la pintura corporal y en la fabricación de objetos de cestería, alfarería y talla en madera. (González R, 2013)

Se combinan chaquiras de diferentes tamaños y colores con los que producen diseños que representan conceptos relacionados con sus creencias y tradiciones. La pieza más apreciada es el Okama, collar de alto contenido simbólico, Okama quiere decir camino que recorre el cuello y su uso es exclusivamente femenino.

Los varones usan el Otapa, un collar rectangular. Las niñas los usan pequeños, y las mujeres grandes en relación a lo que han vivido. Para la comunidad de artesanas, el tiempo que dedican a la actividad artesanal, es un tiempo que conjugan con actividades de la vida diaria, como la preparación de alimentos, el cuidado de los hijos, la recolección de la cosecha, la ida al río para extraer el oro.

Ellas reconocen que la actividad artesanal es una posibilidad para generar ingresos, algunas de ellas buscan vender sus artesanías en el mercado local y refieren que Bogotá es una buena plaza para la venta de sus artesanías.

Dadas algunas dificultades económicas la comunidad Embera, ha incurrido en la venta de sus artesanías a muy bajo precio, incluso las han empeñado para poder adquirir productos de aseo personal y prendas de vestir situación que preocupa a los mismos artesanos, pues refieren que de ésta manera se desdibuja el verdadero sentido y valor de la artesanía. La actividad artesanal se desarrolla durante todo el año, sin embargo, el trabajo artesanal ha tenido dificultades dado que las chaquiras se escasean y se encarecen, no es tan fácil la adquisición de estas.

Esta comunidad durante el programa, presentó dificultades en sus procesos organizativos, de liderazgo, de toma de decisiones, lo que generó que el desarrollo de actividades y propuestas no alcanzaron los objetivos propuestos. Requiere mayor acompañamiento por las instituciones y mayor nivel de compromiso por parte de la comunidad.

Se organizaron dos grupos debido al número elevado de participantes con el fin de prestar una mejor asesoría. La Punta Santa Rita y Bajo San Juan Bakorí.

Teniendo en cuenta elementos como el diagnóstico y el plan de acción se llevaron a cabo talleres y actividades para el fortalecimiento de los procesos organizativos, como:

- ***Taller de simbología y transmisión de saberes***

Las artesanas compartieron los conocimientos, mitos, símbolos, significados y creencias alrededor de los objetos artesanales y los signos representados en ellos. Con esto se buscó generar ejercicios de rescate cultural y memoria del saber ancestral.



- ***Taller de trabajo en equipo y comunicación asertiva***

Las artesanas buscaron formas de solucionar situaciones mediante la lúdica y el juego como recursos de motivación; se trabajaron temas relacionados con el sentido colectivo, la cooperación, dinámicas organizativas, la toma de decisiones, la concertación, la diferencia de opinión, la comunicación adecuada y efectiva, los roles y responsabilidades que se asumen cuando se trabaja en grupo.

Otros talleres realizados:

- Fortalecimiento de la técnica. Dotación de telares.
- Plan de producción
- Acompañamiento en la elaboración de prototipos.
- Caracterización y manejo de materias primas
- Preparación para la participación en eventos comerciales y Expoartesanías 2015
- Mejoramiento de la técnica, mediante los lineamientos de calidad.

- ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos. Énfasis rescate***

La orientación de la asesoría en desarrollo de producto consistió en estandarizar las medidas de los Okamas y manejo del color. La propuesta de diseño fue la realización de una línea de Okamas Blanco y Negro y a color en tres tamaños.

- ***Taller Teoría del Color- Combinación de colores***

Se recordó el tema de Teoría del Color con el objetivo de combinar mejor las chaquiras y resaltar la simbología.

- ***Acompañamiento y fortalecimiento de los procesos organizativos***

Para los Embera, la familia es una unidad social muy importante y la reconocen como una forma de organización y de reproducción cultural, en general son familias numerosas. Las mujeres asumen el cuidado del hogar, el cultivo y la recolección de la siembra y la actividad artesanal; los hombres asumen oficios relacionados con la agricultura, el arreglo de caminos, la participación política.

En el Resguardo Unificado Embera Chamí, en éste momento las mujeres han empezado a sumir algunos liderazgos dentro de la comunidad indígena. El

territorio ha sido un escenario álgido para los Embera, ha sido un espacio de disputas, de explotación minera, de conflicto armado, también de importantes resistencias; las artesanías comentan que dadas las fumigaciones con glifosato, no se volvió a dar el chontaduro.

Dadas las situaciones de violencia y desplazamiento de ésta comunidad, la propiedad de los terrenos destinados para la producción agrícola son propiedad de las familias y se mantiene la propiedad colectiva sobre los sectores de caza, pesca y recolección de los frutos. Las situaciones de desplazamiento también han generado que la construcción y la visión colectiva, así como el tejido social, la tradición y la cultura se fracturen, lo que dificulta llegar a acuerdos, organizarse al interior de las comunidades, generar confianza, establecer alianzas y sentirse seguros; aspectos que deberán trabajarse con especial cuidado en éste programa.

- **Taller de Asociatividad.**

El acompañamiento se centró en mejorar los procesos organizativos, para la producción de la artesanía. Se logró establecer roles y liderazgos para el desarrollo de la actividad artesanal y el proceso de monitoreo de la organización artesanal incipiente.

### **7.21. Mitú (Vaupés)**

Para la comunidad de los Cubeos, la artesanía hace parte de una actividad que busca y genera contacto con el mundo natural, la cual representa la cultura, las creencias, los ritos y las forma de vida, es por esto que es de gran valor dentro de su cotidianidad y de su relación con el mundo. La actividad artesanal en la comunidad de Cubay, inicialmente se llevaba a cabo como una práctica, en la elaboración de piezas y elementos para uso del hogar, la cocina, eventos y rituales.

- **Diagnóstico cualitativo**

El grupo de artesanos en el año 2007 decidió trabajar y buscar a través de la artesanía, una alternativa para generar ingresos, así mismo valorar, recuperar, conservar y transmitir su cultura.

Dado esto, la comunidad inició un proceso activo alrededor de la artesanía que,

además de la pesca y la chagra, es una posibilidad para organizarse, para sentirse productivos, para iniciar la articulación con otras culturas e instituciones.

La cerámica tradicional, es una de las principales actividades artesanales de la comunidad, es una actividad desarrollada por las mujeres, su elaboración es a base de barro especiales, como el barro amarillo y el barro azul, que son de propiedad del güio, quien los cuida; para poder extraerlos las mujeres deben ir rezadas por el Payé, quien dentro de su sueño debe pedir permiso al güio.

Las piezas de barro elaboradas son de diferentes formas y usos: para preparar la chicha, elaborar y guardar el curare y el yajé, para elaborar el casabe, recoger la masa.

La olla quiñapira es una pieza representativa de ésta comunidad, es donde se cocina un caldo picante típico de la comida y tradición indígena. Antiguamente no se permitía a los niños y jóvenes manipular, ni acercarse a la cerámica, porque se podía dañar el barro y/o las piezas elaboradas.

La talla en madera es una actividad que llevan a cabo exclusivamente los hombres quienes elaboran las ñiacas, bancos tradicionales y ancestrales de la comunidad cubea. Antiguamente estos bancos eran usados por los Payés, cuando se reunían a mambear, a tomar yajé o a llevar a cabo algún rito importante. Estos bancos son elaborados de la madera del wansoco y el pendare, los troncos de madera son moldeados con hacha y machete. El tallado es una labor en la que usan cepillos y formones, se plasman figuras y símbolos representativos de la cultura, se pintan de utilizando mezclas de resina de corteza roja y barro.

Según lo expresan los artesanos, buscan poder llevar a cabo la artesanía de la manera más natural y tradicional posible, aprovechando los recursos propios del entorno. Sin embargo, dado el aprovechamiento y explotación de los recursos naturales, algunas de las materias primas deben comprarse a otras comunidades.

En éste momento frente al oficio de la cerámica, aunque las mujeres son quienes tradicionalmente han realizado el oficio, algunos hombres han empezado a involucrarse en la extracción de la materia prima y en la elaboración de piezas cerámicas.

Con relación a las prácticas de transmisión de saberes, estas se han visto afectadas, dados los cambios y las dinámicas de vida que tienen las comunidades actualmente; los niños y jóvenes dedican la mayoría de su tiempo a actividades escolares y propias de la agricultura.

Como tradición, comentan los artesanos, que en las noches se enseñaba a los niños y jóvenes sobre el proceso de artesanía en cerámica, talla y tejido, con la

preocupación que, al morir el abuelo, algunas de las tradiciones se estaban olvidando. Fue entonces cuando la abuela, Sra. Judith López, comenzó a enseñar el oficio de la cerámica como es tradición a las mujeres de la comunidad, aprendieron como reconocer el barro, donde recogerlo y como trabajarlo. En la actualidad aparte de la abuela, elaboran cerámica tres mujeres, una de las cuáles: María, se lo está enseñando a sus dos hijas.

Los hombres han apoyado la extracción de la arcilla y el manejo de la quema de las piezas cerámicas. Así como han heredado otros oficios: la talla de madera y la cestería de chonta. Además de su propio esfuerzo por lograr este propósito, han recibido varias capacitaciones de entidades privadas como Etnollano, la cual trabajó los acompañó desde el 2.006, apoyando la compilación de la simbología tradicional de diversas fuentes que habían investigado sobre el tema y en el año 2.012 recibieron la colaboración de SURA, la cual se encuentra trabajando con ellos en la actualidad.

Se realizó la apertura territorial del programa y se contactaron entidades como la gobernación y la secretaría de Cultura de Mitú. Se describió el contexto de diseño y producción actual de la comunidad Cubay, así como todas las etapas del proceso de la cerámica que allí se aplica identificando puntos críticos y claves a los que se dio respuesta mediante la asesoría en diseño y producción.

- ***Taller de simbología y transmisión de saberes***

Los artesanos compartieron los conocimientos, mitos, símbolos, significados y creencias alrededor de los objetos artesanales y los signos representados en ellos. Con esto se buscó generar ejercicios de rescate cultural y memoria del saber ancestral. La continuidad del oficio y el interés en integrar a los hijos de los artesanos oficialmente como apoyo a la producción, para lograr aumentar la capacidad de producción, logrando que cinco jóvenes de la comunidad, hijos de ceramistas, participaran en el proceso de pintura y acabados de los productos cerámicos que se vendieron en los dos eventos feriales en los que participó la comunidad. Una artesana tradicional decidió aprender el oficio y se unió a la asociación con su producción.

Se obtuvo el compendio de cultura material que registra los principales elementos de la cultura Cubea que se conservan y utilizan actualmente en la comunidad Cubay.

Se estructuró un documento de diagnóstico de calidad donde se definieron las determinantes de calidad a tener en cuenta en la materia prima, en cada etapa del proceso de cerámica, en el producto y en el empaque.



- ***Asesoría en diseño, desarrollo de productos:***

Se realizó un comparativo entre los productos actuales y las nuevas líneas de producto, explicando las funciones de los nuevos productos para los cuales se establecieron medidas normalizadas.

Dentro del concepto “cambio” se definió una línea de tres tazones con función de ensaladera, tazón grande para sopa y tazón pequeño para porción individual. Dentro del concepto de diseño “permanencia”, la segunda línea mantuvo la línea de ollas grandes: tinaja para agua, tinaja para chicha y olla de quiñapira mejorando su composición gráfica.

Se mejoró la composición con símbolos tradicionales y el manejo del color en las piezas cerámicas grandes como lo son las ollas y las tinajas. Se obtuvieron dos líneas de producto dirigidas al perfil comercial de cada evento ferial así: Una línea de pocillos para Mitú y una línea de tazones para Expoartesánías 2015.

- ***Taller de creatividad:***

De acuerdo a la situación identificada en el diagnóstico inicial, la actividad se enfocó en relacionar e involucrar a las nuevas generaciones de jóvenes de la comunidad, hijos de los actuales artesanos, para la generación de nuevas ideas de producto cerámico y la composición básica para aplicar la parte gráfica en los productos cerámicos.

- ***Acompañamiento en la elaboración de prototipos***

Se produjeron más de 20 piezas cerámicas de los nuevos productos y se realizó el seguimiento de la implementación en la producción con moldes de plástico en la línea tazones y del molino en la etapa de molienda de la ceniza.

- ***Fortalecimiento de la técnica***

Mediante la realización del taller de pintura sobre cerámica, se mejoró el manejo de pinceles y aplicación de los engobes cerámicos, recomendando como coger los pinceles, como mover las manos según el tipo de pintura a realizar y la aplicación de más capas para mejorar la intensidad del color. Se recomendó tener cuidado en la limpieza de las herramientas y de la pieza durante el proceso de pintura.

Se obtuvo un mejoramiento en el color de las piezas cerámicas mediante el enmascarado con papel de las piezas cerámicas antes de la quema.

Se desarrollaron tres implementaciones técnicas las cuales fueron: a. Uso de moldes plásticos para agilizar la producción de piezas cerámicas pequeñas como pocillos y tazones, aminorando el tiempo de producción pasando de 22 minutos a 5 minutos, incrementando la productividad en un 22,7 %. b. Implementación de un molino para la molienda de ceniza, disminuyendo tiempos, al pasar de 2 horas a 15 minutos, incrementando la productividad en un 12,5 %. c. Utilización de plástico burbuja para el embalaje de piezas, reduciendo el porcentaje de ruptura de piezas en la etapa de transporte.

- ***Caracterización y manejo de materias primas***

La escasez de materia prima fuera de temporada por lo cual se aportaron recursos económicos para comprar una tonelada de arcilla en una comunidad cercana.

Se revisó el alistamiento de la arcilla y se hicieron recomendaciones relacionadas con el almacenamiento y mejoramiento de las características de maleabilidad del material. A su vez se realizó la implementación del molino para triturar la ceniza que se mezcla con la arcilla, lo cual mejoró los tiempos de producción notablemente.

- ***Plan de producción***

Se consolidaron los planes de producción para las ferias de Mitú y Expoartesanías 2015 estableciendo los precios y cantidades de los nuevos productos y compromisos en fechas de entrega.

Se cumplieron los planes de producción establecidos para los eventos feriales en Mitú y en Expoartesanías 2015. Se enseñaron conceptos claves para el seguimiento de la producción y gestión de logística de los eventos feriales, al técnico de apoyo.

- ***Taller de trabajo en equipo***

Los artesanos buscaron formas de solucionar situaciones presentadas, donde la lúdica y el juego fueron recursos para motivar la participación, el sentido colectivo, la cooperación, las dinámicas organizativas, la toma de decisiones, la concertación, la diferencia de opinión.



- ***Taller de expresión corporal y comunicación***

En este espacio los artesanos generaron formas de expresión, medios y canales de comunicación asertiva, elementos claves de la expresión corporal para ser adoptados en espacios comerciales.

Se realizaron otros talleres como

- Taller costos de producto
- Taller de comercialización con clínicas de ventas y control de ventas de eventos feriales

- ***Fortalecimiento Comercial***

Se asesoró a la comunidad y a los delegados para los eventos comerciales, en la selección de los productos a llevar, con indicaciones técnicas en cuanto calidad, terminados, precios, descuentos, conceptos básicos de atención y presentación de los productos.

Se realizaron talleres comerciales con la comunidad y clínica de ventas preparatorias para participar en los eventos regionales, en el caso de Mitú donde todos los socios realizaron la función de vendedores por turnos los tres días con muy buenos resultados de reconocimiento comercial y ventas.

La comunidad cuenta con una asociación vigente, que inició el proceso de facturación; tienen una persona con buen perfil comercial que se encarga de esta actividad y responde ante la comunidad.

- ***Participación en Encuentros de Economías Propias***

El proceso productivo Cubay, participo en dos eventos de comercialización, en el encuentro regional de la ciudad de Mitú y en el Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas. Se hizo acompañamiento a la asociación, con el fin de iniciar facturación y dar más seguridad a los clientes.

Se identificó una cantidad considerable de piezas pequeñas rotas en los envíos aéreos para las ferias en Bogotá y Medellín, por lo cual se acompañó el embalaje final para la feria Expoartesanías 2015, donde de 200 piezas enviadas se fracturaron solamente dos, reduciendo el porcentaje de rupturas por envío, gracias a la implementación del plástico burbuja en la protección de las piezas.

Se expusieron 5 piezas emblemáticas conformadas por las ollas tradicionales para contener la chicha, la quiñapira, el agua, el yajé y el curare que formaron parte la galería de Expoartesanías 2015.

Se aumentó la motivación de la comunidad a participar en la asociación, al ver los resultados obtenidos en la participación en los eventos comerciales.

En los encuentros regional y nacional, se llevaron a cabo procesos de formación y fortalecimiento de los participantes, en prácticas de atención al cliente, técnicas comerciales, clínicas de ventas, y preparación para la negociación en Rueda de Negocios.

Las ventas en los encuentros ascendieron a \$8'080.000, distribuidas así:

Tabla 18 Ventas Comunidad Cubay

Encuentro	Ventas
Segundo encuentro Nacional de Economías Propias	\$ 7.391.000
Encuentro Regional Mitú	\$ 689.000
Total	\$ 8.080.000

Para las citas de negocios y rueda de economías propias, se realizó una presentación de productos en el catálogo general con las características básicas y con información de los más representativos, utilizada como herramienta de soporte para las negociaciones.

La asociación participo a través de sus representantes, en la rueda de economías propias en Bogotá, ventas directas en Stand y contacto con diferentes clientes, adquiriendo compromisos con los compradores para la venta de sus productos.

## **7.22. Tuchín (Córdoba)**

Tuchín es un municipio ubicado en la parte norte del departamento de Córdoba. La población es indígena, descendientes de la etnia zenú. Es conocido nacionalmente por fabricar el sombrero vueltiao que se ha convertido en un símbolo emblemático de Colombia. Tuchín fue elevado a la categoría de municipio en el año 2008, siendo anteriormente corregimiento de San Andrés de Sotavento. Los indígenas zenúes ocupan actualmente parte de lo que fuera su territorio ancestral.

La Asociación de mujeres Arte Zenú se conforma de un grupo de 16 mujeres líderes artesanas que se organizó como respuesta y resistencia a eventos y



situaciones de violencia en el territorio, buscando a través de la artesanía y la elaboración del sombrero vueltiao, llevar a cabo acciones de rescate y protección de territorio, en donde se conjugan aspectos culturales, políticos, sociales y económicos; también surgieron intereses alrededor del empoderamiento de la mujer con relación a aspectos de tipo político y económico, pudiendo a través de la elaboración del sombrero vueltiao, buscar posibilidades de comercialización y de generación de ingresos.

Las mujeres de ésta asociación se reconocen como agentes de cambio y desarrollo en sus familias y comunidad, pues refieren que, gracias a su labor, la sociedad transmite conocimientos, rescata y protege la cultura, se llevan a cabo alternativas para el mejoramiento de la calidad de vida y es por esto, que consideran que la actividad artesanal tiene propósitos de desarrollo y bienestar. La asociación de artesanas “Asociación de Mujeres Arte Zenú”, se reúne principalmente en Tuchín, como un lugar central, a donde pueden llegar, reunirse y trabajar.

Esta asociación lleva alrededor de 14 años de constitución y trabajo artesanal, pudiendo abrir mercados a nivel local, nacional e internacional. Son 16 lideresas que dirigen y orientan a más de 100 personas que trabajan la artesanía en caña flecha. Las artesanas se ubican en diferentes municipios y territorios, como son San Andrés de Sotavento, San Antonio de Palmito, El Palmar, Bella Cecilia, Tuchín, Venecia, sin embargo en su mayoría los territorios son alejados, con dificultades de movilización y comunicación, situaciones que han afectado que las mujeres continúen reuniéndose y trabajando de manera conjunta.

Las artesanas refieren que casi todas ellas conocen y desarrollan el proceso de la elaboración del sombrero vueltiao, desde la siembra y extracción de la fibra hasta la costura del sombrero, pero algunas de ellas son especialistas en alguno de los procesos, las calidades de la artesanía y variedad de productos; han elaborado productos con la caña flecha, como accesorios, bolsos, billeteras, cojines, elementos decorativos para el hogar.

Para éste último tiempo la asociación no ha podido reunirse, tienen sus documentos legales vencidos y por momentos manifestaron sentirse desanimados, dadas las situaciones desfavorables del mercado, pues existen artesanos en la zona que manejan precios muy bajos para la venta del sombrero y las demás artesanías de caña flecha, por ésta situación los intermediarios y grandes compradores, no reconocen justamente el precio que deben pagar por cada producto.

Con el desarrollo del programa, este grupo de artesanas, retoma el trabajo colectivo que llevo por años, fue una oportunidad para volverse a encontrar, para adelantar actividades e iniciativas en el fortalecimiento de su asociación y en la



búsqueda de nuevas oportunidades y de aprendizajes dados.

Se hizo la apertura territorial del programa y se contactó y socializó con el cabildo mayor y varios cabildos menores, así como con asociaciones artesanales.

- **Taller de simbología y transmisión de saberes**

En el que los artesanos compartieron los conocimientos, mitos, símbolos, significados y creencias alrededor de los objetos artesanales y los signos representados en ellos. Con esto se buscó generar ejercicios de rescate cultural y memoria del saber ancestral.

- **Diagnóstico cualitativo**

Además de describir el contexto de diseño y producción actual de la asociación de mujeres arte Zenú de Tuchín y las etapas del proceso de la tejeduría en caña flecha que aplican, se identificaron puntos críticos y claves a los cuales se dio respuesta mediante la asesoría en diseño y producción.

- Se obtuvo un compendio de cultura material registrando elementos que han logrado sobrevivir de la cultura Zenú.
- Se logró un documento de diagnóstico de calidad en el que se definieron las determinantes de calidad a tener en cuenta en la materia prima, en cada etapa del proceso relativo a la tejeduría en caña flecha, en el producto y en el empaque.
- Se expusieron 3 piezas emblemáticas conformadas por tres sombreros de calidad 27, 23 y 19 que formaron parte de la galería de Expoartesanías 2015.
- **Asesoría en diseño, desarrollo de productos:**

Teniendo como punto de partida el bajo nivel de diferenciación entre los productos no tradicionales, la asesoría planteó un nuevo producto más vigente con las tendencias actuales: un accesorio tipo “sobre” para eventos formales que tuvo gran acogida en los eventos feriales.



Se identificó la baja calidad en los forros internos de los bolsos y en los ensambles y componentes de la bisutería, que se superó reemplazando los materiales con unos de mejor calidad.

Se trabajó sobre líneas de producto y diseño revisando las actuales líneas de bolsos y bisutería. Se generaron productos de mayor valor percibido, gracias a un diseño más vigente con las tendencias actuales del mercado internacional. Se obtuvieron dos líneas de producto dirigidas al perfil comercial de cada evento ferial así: Una línea de sobres para el evento de Medellín y la Guajira y una línea de individuales para Expoartesanías 2015.

- **Taller de creatividad**

Se reunió toda la comunidad en el pueblito Zenú y se reflexionó a cerca de los valores de Arte Zenú como asociación. Se trabajó en la composición del logotipo representativo para la comunidad y se seleccionó la mejor propuesta.

Se ejecutaron prototipos de sobres y de individuales. Se realizó la implementación técnica del nuevo material llamado salpa para estructurar los bolsos y se realizaron las mediciones de consumo de material para el posterior análisis de mejoramiento de la productividad.

- **Fortalecimiento de la técnica**

Se revisó el proceso de elaboración de bisutería y se realizaron distintas recomendaciones técnicas a la parte de cierres y acabados de collares, aretes y pulseras.

Se desarrolló una implementación técnica, gracias al diseño del producto de pequeño formato tipo “sobre”, se logró una optimización del 54.25% de aprovechamiento del material y se mejoró la capacidad productiva al lograr hacer 2 productos con la cantidad de materia prima que se hacia uno, en la categoría de los bolsos.

- **Caracterización y manejo de materias primas**

Se revisó la etapa de extracción, alistamiento y manipulación de la materia prima, complementando la actividad con la definición de determinantes de calidad en el proceso y el producto con toda la comunidad. Se identificó la escasez de materia prima, a lo cual el actual programa aportó recursos económicos para la compra de caña flecha con un proveedor local.

- ***Plan de producción***

Se definió el plan de producción y las líneas a producir para el evento ferial “Encuentro de economías propias” de Medellín. Así como se determinó las encargadas de realizar las ventas en cada feria.

- ***Taller de trabajo en equipo y comunicación asertiva***

Las artesanas buscaron formas de solucionar situaciones presentadas, donde la lúdica y el juego fueron recursos para motivar la participación, el sentido colectivo, la cooperación, las dinámicas organizativas, la toma de decisiones, la concertación, la diferencia de opinión, la comunicación adecuada y efectiva, los roles y responsabilidades que se asumen cuando se trabaja en grupo.

### **7.23. Carurú (Vaupés)**

- ***Diagnóstico cualitativo***

Describe el contexto de diseño y producción actual de la comunidad Carurú, las etapas de los procesos relativos a los oficios de talla de madera y cestería e identifica puntos críticos y claves a los cuales se dio respuesta mediante la asesoría en diseño y producción.

Hubo dificultad en la convocatoria a los artesanos por las distancias logrando apoyo de ASATAV (asociación de indígenas del alto Vaupés) para las asesorías.

Ausencia de herramienta en los dos oficios, situación que fue resuelta con la compra de un kit de herramienta que fue entregado a cada uno de los 10 artesanos que se capacitaron durante el programa.

Se construyeron dos documentos de diagnóstico de calidad, definiendo los determinantes de calidad para la materia prima, para cada etapa del proceso en los oficios de talla en madera y cestería, en el producto y en el empaque.

- ***Asesoría en diseño y desarrollo de producto***

Teniendo en cuenta el bajo nivel productivo de la comunidad, se aprobó por el comité de diseño mejorar técnicamente la línea de balays de 25 y 30 cms. de diámetro y desarrollar una línea de contenedores (canastillas) en palo Turí y



simplificar las tallas de las canoas normalizando sus medidas a tres tamaños. Se obtuvieron dos líneas de producto dirigidas al perfil comercial de cada evento ferial así: Una línea de balays y canoas de pequeño formato para el evento de Villavicencio y una línea de cestería en bejuco Turí para Expoartesanías 2015.

Se acordó que la pieza emblemática representativa fueran tres canoas elaboradas en palo de sangre. Se expusieron 3 piezas emblemáticas conformadas por tres canoas tradicionales que formaron parte la galería de Expoartesanías 2015

- **Taller de creatividad**

Se llevó a cabo un taller para identificar nuevas líneas de producto posibles en el espacio de la casa. Y se revisaron como los productos actuales de la comunidad se integraban a estos espacios.

- **Fortalecimiento de la técnica.**

Se logró el mejoramiento del acabado del producto de cestería “balay”, utilizando un tipo de cierre en diagonal al cortar el bejuco con que se elabora esta parte. Los tejedores observaron los balays de muestra que llevó la asesora, provenientes de la comunidad de Puerto Tolima que posee sello de calidad Hecho a mano. El análisis de estas piezas fue un factor estimulante para mejorar los acabados de sus propias piezas.

Se realizaron recomendaciones para mejorar el cierre de los balays y se obtuvo una mejora notable tanto en la manera de realizar el cierre, como en el pulimento de las fibras de guaruma y bejuco yaré y turí como en la aplicación de tinte en la fibra. Se mejoró la aplicación del color en los balays, gracias al taller de fortalecimiento de la técnica.

Se socializaron y concertaron los determinantes de calidad para el proceso y el producto en los oficios de talla y cestería.

Se implementaron herramientas e insumos en el oficio de la talla de madera, lo que aumentó la productividad en un 50 %.

- **Plan de producción**

Se logró el cumplimiento de los planes de producción establecidos para los eventos feriales de Villavicencio y en Expoartesanías 2015. Se enseñaron conceptos claves para el seguimiento de la producción y gestión de logística de



los eventos feriales, al técnico de apoyo. Se acordó y se ajustó el tamaño de las piezas emblemáticas y se eligieron los representantes de ventas para los encuentros comerciales.

Se aumentó la motivación de la comunidad a participar en la asociación, al ver los resultados obtenidos en la participación en los eventos comerciales.

- ***Caracterización y manejo de materias primas***

Se realizaron recomendaciones de alistamiento de las fibras naturales para cestería, así como del aprovechamiento de la madera palo de sangre al racionalizar los cortes sobre la el tronco de madera para la producción de las canoas.

Proceso económico	Beneficiarios	Incremento productividad	Participación en ferias
Comunidad Wayúu de Maicao	25	28,0%	Riohacha
Comunidad Wayúu de Bahía Portete	21	25,0%	Riohacha
Resguardo Arhuaco ASOCIT	28	18,5%	Popayán, Villavicencio, Pereira, Riohacha
Comunidad NaraKajmanta	15	82,0%	Riohacha
Arte Zenú de Tuchín	31	54,2%	Pereira, Riohacha
Comunidad Quidima de Acandí	24	32,5%	Medellín
Comunidad ASOGLODI Canaán de Guapi	14	20,0%	Popayán
Asociación Indígena de Mujeres Artesanas ASOIMOLA	46	33,3%	Medellín
Resguardo Embera Katío de Jaikerazabi	22	50,0%	Pereira, Riohacha
Resguardo Embera Chamí de Pueblo Rico	132	30,0%	Pereira, Riohacha
Asociación Artesanos de Indígenas de SINIFANA (Manta Sagrada)	33	20,0%	Pereira
Resguardo Guambia	36	50,0%	Popayán, Pereira
Cabildo Indígena de Aldana - Asoc Narcisa Quiscualtud	18	45,6%	Popayán
Carlosama - Fundación Hilando Sueños	22	45,6%	Popayán
Comunidad Mochuelo	58	80,0%	Villavicencio
Comunidad Santa Teresita de Cumaribo	31	60,0%	Villavicencio
Comunidad Coco Viejo	18	50,0%	Villavicencio
Resguardo Panuré y el Refugio de San José del Guaviare	16	31,3%	Mitú
Comunidad Cubea de Mitú	12	22,7%	Mitú
Comunidad Carurú	24	50,0%	Villavicencio
Asociación de Artesanos de la Chorrera - AAUBOM	50	20,0%	
Cabildo Kamentsá e Inga de San Francisco	37	50,0%	Popayán
Cabildo Kamentsá Biyá de Mocoa	35	159,0%	Popayán

## ÍNDICE DE IMÁGENES.

Ilustración 1 Talla en palo sangre y fibra de cumare, Carurú, Vaupés	8
Ilustración 2 Mujeres Misak. Silvia – Cauca 2015	9
Ilustración 3 Mapa de procesos económicos	11
Ilustración 4 Bahía Portete, La Guajira	13
Ilustración 5 Caracterización del proceso productivo, Mitú, 2015	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 6 Trabajo en Mocoa, Putumayo	17
Ilustración 7 Trabajo con la comunidad Zenú, Tuchín -Córdoba	26
Ilustración 8 Mujer trabajando con palma tetera	28
Ilustración 9 Bocetos línea permanencia comunidad de Coco Viejo.	30
Ilustración 10 Transmisión de saberes del trabajo en Guanga. Carlosama	30
Ilustración 11 Fibra de Moriche	31
Ilustración 12. Elaboración prototipos en la Comunidad de Coco Viejo,	31
Ilustración 13 Canasto cuatro tetas, ASOGLODI, Guapi.	33
Ilustración 14 Trabajo de implementación técnica, Maicao	35
Ilustración 15 Hombre Misak. Silvia	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 16 Resguardo Arhuaco	38
Ilustración 17 Mujer Misak en Encuentro de Popayán	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 18 Encuentro de Saberes en Mitú	53
Ilustración 19 Ceremonia de Inauguración Segundo Encuentro Nacional	54
Ilustración 20 Encuentro Nacional de Saberes	55
Ilustración 21 Taller construcción de logos de Cumaribo	58
Ilustración 22 Logos de 11 procesos económicos	<b>5 ¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 23 Logo Encuentro Nacional de Economías Propias	59
Ilustración 24 Aspectos a mejorar Logo 2014	60
Ilustración 25 Propuestas de Logo para el programa 2015	61
Ilustración 26 Logo Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias	61
Ilustración 27 Logo línea atención artesanal	61
Ilustración 28 Logo línea atención agroindustrial	61
Ilustración 29 Pendones del programa	62
Ilustración 30 Afiches Encuentros Regionales de Economías Propias	62
Ilustración 31 Invitación Inauguración segundo encuentro Nacional	63
Ilustración 32 Invitación a Rueda de Economías Propias	63
Ilustración 33 Postales Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias	64
Ilustración 34 Bolsas del Segundo Encuentro Nacional de Economías Propias	64
Ilustración 35 Fotogramas vídeo promocional segundo encuentro Nacional	65
Ilustración 36 Muestra de catálogo de productos	65
Ilustración 37 Renders área artesanal en el Segundo Encuentro Nal	66



Ilustración 38	Área de exhibición comercial Segundo Encuentro Nacional	67
Ilustración 39	Render área agroindustrial Segundo Encuentro Nacional	69
Ilustración 40	Exhibición agroindustrial, Segundo Encuentro Nacional	69
Ilustración 41	Divulgación del Programa en Página de Artesanías de Colombia	69
Ilustración 42	Divulgación Encuentro Regional Popayán	70
Ilustración 43	Divulgación Encuentro Regional de Popayán	70
Ilustración 44	Divulgación Artesanías de Colombia Encuentro Popayán	70
Ilustración 45	Divulgación Encuentro Economías Propias, Popayán	71
Ilustración 46	Divulgación Encuentro Economías Propias, Popayán	72
Ilustración 47	Divulgación Encuentro Economías Propias, Popayán	72
Ilustración 48	Invitación Encuentro Regional de Economías Propias, Mitú	73
Ilustración 49	Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú	73
Ilustración 50	Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú	74
Ilustración 51	Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú	74
Ilustración 52	Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú	755
Ilustración 53	Divulgación Encuentro Economías Propias, Mitú; <b>Error!</b>	<b>Marcador no definido.6</b>
Ilustración 54	invitación Encuentro Regional, Villavicencio	76
Ilustración 55	Divulgación Encuentro Economías Propias, Villavicencio	77
Ilustración 56	Divulgación Encuentro Economías Propias, Villavicencio	77
Ilustración 57	Invitación Encuentro Regional Economías Propias, Pereira	78
Ilustración 58	Divulgación Encuentro Economías Propias, Pereira	7979
Ilustración 59	Divulgación Encuentro Economías Propias, Pereira	80
Ilustración 60	Divulgación Encuentro Economías Propias, Pereira	80
Ilustración 61	Invitación Encuentro Regional Economías Propias Pereira	80
Ilustración 62	Divulgación Encuentro Economías Propias, Riohacha	81
Ilustración 63	Invitación Encuentro Regional de Economías Propias, Medellín	81
Ilustración 64	Divulgación Encuentro Economías Propias, Medellín	82
Ilustración 65	Invitación Segundo Encuentro Nacional	82
Ilustración 66	Agenda Inauguración Segundo Encuentro Nacional	83
Ilustración 67	Invitación Rueda de Economías Propias	83
Ilustración 68	Divulgación digital Segundo Encuentro Nacional	844
Ilustración 69	Talladores, Carurú, Vaupés.	85
Ilustración 70	Elaboración de prototipos, fortalecimiento técnico y Segundo Encuentro Nacional. Comunidad Seguana	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 71	Artesanas en talleres de fortalecimiento de la técnica y Stand comercial en Expoartesanías 2015	<b>9¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 72	Talleres de fortalecimiento de la técnica, integración de jóvenes y materia prima	94
Ilustración 73	Taller fortalecimiento técnico, materia prima implementada y stand comercial en Expoartesanías 2015	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 74	Comité de Diseño y producto de diseño, Cabildo de San Francisco, Putumayo. 2015	101

Ilustración 75 Taller Trayectoria del oficio en sede Cabildo y en Vereda San Silvestre. San Francisco, 2015	83
Ilustración 75 Divulgación digital Segundo Encuentro Nacional	104
Ilustración 76 Instrumento musical, San Francisco, Alto Putumayo	106
Ilustración 77 Taller teoría del color, Mocoa. 2015	106
Ilustración 78 Objetos culturales Taller Trayectoria de los oficios. Mocoa	107
Ilustración 79 Taller Recopilación historia migración a Mocoa	108
Ilustración 80 Trabajo maestra Tránsito Jacanamejoy y telar de chaquira	108
Ilustración 81 Iraca y cestería de la maestra Isabel Buesaquillo	109
Ilustración 82 Taller “Transmisión de saberes: telar en guanga”	110
Ilustración 83 Estructura del texto “Benach”: caminos de saberes	111
Ilustración 84 Apertura Territorial, Cuaspud Carlosama	111
Ilustración 85 Accesorio de moda, desarrollo de producto	112
Ilustración 86 Taller de logo símbolo, Etnia Misak	113
Ilustración 87 Mochila Mamá Manela – Desarrollo de producto.	114
Ilustración 88 Talleres Fondos y Clínica de Ventas	116
Ilustración 89 Objetos culturales Taller Trayectoria de los oficios	117
Ilustración 90 Taller de Simbología	118
Ilustración 91 Reunión del Plan de Acción	119
Ilustración 92 Pie de Cama (260 cm)	119
Ilustración 93 Reunión Taller Plan de Producción	147

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Reuniones de apertura con las comunidades .....	12
Tabla 2 Niveles de desarrollo comercial para diagnóstico.....	18
Tabla 3 Indicadores de impacto y producto Fase II .....	23
Tabla 4 Procesos de certificación con comunidades.....	32
Tabla 5 Aumento de productividad por comunidad .....	36
Tabla 6 Indicadores Fase III .....	37
Tabla 7 Número de participantes por evento comercial.....	411
Tabla 8 Ocupación Stands en eventos comerciales.....	41
Tabla 9 ventas totales en eventos comerciales.....	41
Tabla 10 Ventas y número de comunidades participantes.....	42
Tabla 11 Ventas totales por proceso económico beneficiario.....	42
Tabla 12 Ventas iniciales Vs Ventas realizadas.....	43
Tabla 13 Resultados generales de Citas de negocio por evento comercial .....	44
Tabla 14 Ventas artesanales por evento regional.....	44
Tabla 15 Ventas de beneficiarios por evento regional .....	45
Tabla 16 Ventas Regionales por Proceso económico Beneficiario.....	46
Tabla 17 Número de citas de negocio por feria regional .....	48
Tabla 18 Resultados citas de negocios regionales.....	48
Tabla 19 Ventas comunidades Segundo Encuentro Nacional .....	48
Tabla 20 Citas de Negocios Segundo Encuentro Nacional .....	50
Tabla 21 Indicadores de producto y de impacto Fase IV.....	57
Tabla 22 Ventas Portete.....	93
Tabla 23 Ventas ASOCIT.....	100
Tabla 24 Ventas totales La Chorrera .....	132
Tabla 25 Ventas Atuma .....	139
Tabla 26 Ventas San José del Guaviare .....	143
Tabla 27 Ventas Mochuelo .....	147
Tabla 28 Ventas Comunidad Cubay.....	160