



artesanías de colombia

MEMORIA DEL TALLER DE CONSOLIDACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALMA DE IRACA USIACURÍ – ATLÁNTICO

Realizado el 11 y 12 de abril de 2005

Entidades participantes:

Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial (Grupo Mercados Verdes)
Corporación Autónoma Regional del Atlántico – CRA
Secretaría de Desarrollo – Gobernación del Atlántico
Alcaldía Municipal de Usiacurí
Fundación Aid to Artisans - Colombia
Asociación de Artesanos de Usiacurí
Cooperativa de Tejedoras de Usiacurí
Artesanos Independiente de Usiacurí
Artesanías de Colombia

**MUNICIPIO DE USIACURÍ
DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO - COLOMBIA
2005**

MESA 1

	MATERIA PRIMA	DESARROLLO EMPRESARIAL Y TECNICO	COMERCIALIZACION
1. SITUACIÓN ACTUAL	<ul style="list-style-type: none"> • Escasez • Precio • Calidad • No existe lugar para secado • Centro de acopio • Proceso inadecuado del secado • Hacer ventas por kilo • Establecer cultivos de iraca • No hay conocimiento del manejo del cultivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • No hay trabajo en equipo • Saben tinturar la palma • No saben sacar cuentas • No hay compra en grandes volúmenes de materia prima • No se sabe hacer un plan de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Si hay ventas locales, nacionales e internacionales • No hay conocimiento de logística y mercadeo • No hay manejo de colecciones (productos) • Muestras de puntadas y carta de colores • No existe referencia de productos
2. NECESIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Cultivos • Capacitación técnica sobre el cultivo • Adecuación de sitios para el secado • Centro de acopio para la palma (procesada) • Capacitación para el secado • Establecer estándares de medidas para la venta 	<ul style="list-style-type: none"> • Fomentar el trabajo en equipo • Capacitación en el área contable • Compra de grandes volúmenes de materia prima • Necesidad de capacitación en el área de plan de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Abrir mercados • Capacitación de mercados • Crear colecciones • Elaboración de muestras y colecciones • Unificación de referencia de los productos
3. PROPUESTAS	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios sobre terreno para el cultivo • Instituciones para capacitar a los artesanos y cultivadores (SENA, artesanías, alcaldía, otros) • Trabajo en equipo • Manejo con instituciones locales (cooperativas, grupos otros) • Programar visitas para mantenimiento del cultivo de iraca, El palmarito – Odavis. • Transferencia de tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> • Taller sociológico • Capacitación, manejo de cuentas, plan de negocio • Capacitación en el área de metalmecánica. • Adecuación de local para tinturados • Capacitación técnica de puntadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Alianza estratégica entre los 2 grupos para competir con el mercado que se presente así damos cumplimiento a los pedidos. • Una integración para el día 30 de abril en palmarito donde se involucra, alcaldía, concejales, campesinos, defensa civil, Usiacurí verde, cooperativa, Asociación, personas independientes, frentes de seguridad y docentes.

MESA 2

	MATERIA PRIMA	DESARROLLO EMPRESARIAL Y TECNICO	COMERCIALIZACION
1. SITUACIÓN ACTUAL	<ul style="list-style-type: none"> • No contamos con el primer eslabón de la cadena productiva (no hay cultivo) • Mala calidad de la iraca suministrada actualmente • Especulación en la unidad de medida • No se hace reserva de materia prima. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los artesanos no estamos dedicando el tiempo necesario en la producción • Estandarizar las medidas, color • No contamos con suficiente personal para la exportación de dicha artesanía • Tenemos una máquina de soldar que no se usa por deficiencia de luz • Producción (por pedido) • Falta de proyección en la producción 	<ul style="list-style-type: none"> • La comercialización directa con artesano (participación en feria) • Comercialización directa a comercializadores (almacenes y empresas) • Se vende por pedidos. • Se maneja una comercialización constante en tiempo pero baja en producción.
2. NECESIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Concertar con los artesanos el mejoramiento de calidad, precio, cantidad y posteriormente dialogar con los proveedores estas necesidades planteadas • Fomentar el cultivo de iraca en patios y parcelas 	<ul style="list-style-type: none"> • Poner a funcionar la maquina de soldadura • Tener una proyección para la organización de producción • Tecnificar todo el proceso en estructura del alambre 	<ul style="list-style-type: none"> • Abrir nuevos mercados nacionales • Exportar • Ser competitivo en el mercado • Necesidad de tener un buen material publicitario y de empaque para la venta del producto • Tener conocimiento de los procesos y permisos para poder exportar.
3. PROPUESTAS	<ul style="list-style-type: none"> • Que los cultivos sean sostenibles manejando los criterios de certificación forestal • Obtener un grupo de personas que se especialización en cultivo, ripiado y blanqueamiento de la materia prima • Llegar hasta los primeros procesos de corte ripiado y blanqueamiento para tener un buen estándar de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer talleres empresariales donde el artesano trabaje por hora. • Establecer la parte tecnológica (herramienta de trabajo). • Seguir las escuelas con el proceso técnico (niño, joven, adulto) • Seguir capacitando al artesano en los procesos de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Participar en misiones comerciales • Apoyarnos en las entidades especializadas en exportaciones • Poner en práctica la productividad • Actualización de las tendencias que están en el mercado para poder diseñar nuevos productos • Renovación permanente de catálogo • Que pro-export nos capacite en exportación

MESA 3

	MATERIA PRIMA	DESARROLLO EMPRESARIAL Y TECNICO	COMERCIALIZACION
1. SITUACIÓN ACTUAL	<ul style="list-style-type: none"> No hay estadística clara de consumo No hay materia prima suficiente y de buena calidad No hay compromiso de vender un producto de buena calidad Sostenimiento del cultivo actual No se tiene en cuenta el impacto ambiental de la parte donde se trae. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitarnos para producir un buen artículo de buena calidad y ser más competitivo Fortalecer la parte empresarial del artesano usiacureño para mejorar su nivel de vida Que sus organizaciones y comerciantes estén legal y jurídicamente constituido 	<ul style="list-style-type: none"> Todos comercializamos Reglamentar precios para no disminuir el ingreso de los artesanos No hay una investigación de mercado No hay un intercambio de información entre los artesanos comercializadores
2. NECESIDADES	<ul style="list-style-type: none"> Traer la materia prima de buena calidad para poder cumplirle al mercado de pedidos y de esa misma manera no abandonar nuestro cultivo que se tiene en las parcelas 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación técnica para el desarrollo del producto (colores diseño, moda) Capacitación técnica para brindar una mejor calidad. Tener un horario de trabajo adecuado. Que tengan las medidas exactas de los mismos Los artesanos debemos estar constituidos registrados en la Cámara de Comercio, tener su R.U.T 	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de mercado Más capacitación en mercadeo y venta Crear una empresa comercializadora de artesanía en el municipio de Usiacurí
3. PROPUESTAS	<ul style="list-style-type: none"> Lograr un convenio entre la cooperativa y la cooperativa Usiacurí verde, para el sostenimiento o manejo de cultivo y estandarizar unas medidas adecuadas para trabajar. 	<ul style="list-style-type: none"> Unificar criterios en cuanto a las ventas y producción Crear un consejo consultivo de artesanía en el municipio Utilizar los medios como Internet, crear un página web donde se muestren los productos y las entidades responsables 	<ul style="list-style-type: none"> Crear un fondo municipal para el apoyo de los artesanos Preparar una oferta comercial Organizar la participación en ferias, misiones, etc.

CONCLUSIONES GENERALES

	MATERIA PRIMA	DESARROLLO EMPRESARIAL Y TÉCNICO	COMERCIALIZACION
<p>1. SITUACIÓN ACTUAL</p>	<p>Escasez de la materia prima: la palma de iraca. (primer eslabón de la cadena productiva) Mala calidad de la materia prima. El proceso de secado es inadecuado, no se cuenta con un lugar para realizar este proceso. No hay un centro de acopio donde se comercialice la palma de iraca. El precio de la palma de iraca es fluctuante, no existe estándares de medida para la compra y venta de la misma. No hay compromiso de vender un producto de buena calidad. No se tiene en cuenta o no se conoce el impacto ambiental de la zona, donde se trae la palma de iraca. No se establece reservas de la materia prima. No hay conocimiento del manejo del cultivo. No hay estadísticas clara de consumo. No se hace un mantenimiento al cultivo actual en el sector de Palmarito.</p>	<p>Los artesanos no están dedicando el tiempo necesario para la producción. No hay trabajo en equipo para ser competitivos y cumplir con los pedidos. Las organizaciones y comerciantes estén legal y jurídicamente constituidas. Sabén tinturar la palma. No saben hacer cuentas. No hay compra en grandes volúmenes de materia prima. No han recibido capacitación para realizar planes de negocio. Falta de proyección en la producción. Hay una maquina de soldar que no se le da utilidad, por el voltaje de la luz y a su vez no hay un equipo capacitado para utilizarlo. No se cuenta con suficiente personal capacitado para la exportación de artesanía. Reciben capacitaciones para producir artículos de buena calidad y con nuevos diseños. Fortalecimiento en la parte empresarial del artesano. Se están elaborando las fichas de gastos de producción para cada producto artesanal.</p>	<p>Hay ventas locales, nacionales e internacionales por pedido. No hay conocimiento e investigación de logística y mercadeo. No hay manejo de colecciones (productos), muestras de puntadas y carta de colores. No existe una referencia de los productos. No hay un intercambio de información entre los artesanos. La comercialización con empresas y almacenes es directa con cada artesano. Se maneja una comercialización pero con baja producción.</p>

CONCLUSIONES GENERALES

	MATERIA PRIMA	DESARROLLO EMPRESARIAL Y TÉCNICO	COMERCIALIZACION
2. NECESIDADES	<p>Fomentación del cultivo de la palma de iraca en los patios y parcelas del municipio.</p> <p>Capacitación técnica sobre le cultivo y secado.</p> <p>Adecuación de sitios para centro de acopio y secado de la palma.</p> <p>Establecer con los comercializadores estándares de medida para la venta de palma de iraca.</p> <p>Concertar con los artesanos el mejoramiento en la calidad de los productos y precios de venta, a su vez dialogar con los proveedores sobre las necesidades planteadas.</p> <p>Mejoramiento al cultivo de la palma de iraca en los terrenos de Palmarito Odavi.</p>	<p>Mejorar el voltaje de la luz para poner a funcionar la máquina de soldadura.</p> <p>Ciclo de capacitaciones en el área: contable, elaboración de planes de negocio, trabajo en equipo, fortalecimiento empresarial, diseño, teñido, entre otros.</p> <p>Tecnificar el proceso en la estructura del alambre, es decir en la moldeada del mismo, se dificulta para ciertas personas el doblarlo y no quedan las estructuras de alambres en igual tamaño.</p> <p>Concretar un horario de trabajo con los artesanos.</p> <p>Las agremiaciones de artesanos deben estar constituidos y registrados en la cámara de comercio, tener su RUT y papeles en regla.</p> <p>Compra de grandes volúmenes de materia prima.</p> <p>Fomentar el trabajo en equipo.</p> <p>Establecer estándares de medida para la producción y terminación de los productos.</p> <p>Tener una proyección para la organización productiva.</p>	<p>Abrir nuevos mercados</p> <p>Realizar estudios de mercado.</p> <p>Capacitación en mercadeo, venta, atención al cliente.</p> <p>Crear y elaborar colecciones y muestras.</p> <p>Unificar la referencia de los productos.</p> <p>Crear una empresa comercializadora de artesanías en el municipio de Usiacurí.</p> <p>Realizar y editar un buen material publicitario y de empaque para la venta del producto.</p> <p>Obtener conocimiento y práctica en los procesos de permiso de exportación.</p>

CONCLUSIONES GENERALES

	MATERIA PRIMA	DESARROLLO EMPRESARIAL Y TÉCNICO	COMERCIALIZACION
3. PROPUESTAS	<p>Identificar y realizar los estudios previos a los terrenos aptos, para el establecimiento de los cultivos de la palma de iraca.</p> <p>Los cultivos que se manejen sean sostenibles y teniendo en cuenta los criterios de certificación forestal.</p> <p>Realizar convenios con las instituciones educativas para las capacitaciones con los artesanos y cultivadores.</p> <p>Realizar un convenio entre la cooperativa y el grupo Usiacurí Verde para el mantenimiento del cultivo de la palma de iraca en Palmarito Odavi.</p> <p>Estandarización de la medida para la compra del mazo de palma de iraca.</p> <p>Organizar y especializar al equipo de trabajo en los procesos de cultivo, rpiado y blanqueamiento de la materia prima, para así poder manejar un estándar de calidad.</p> <p>Realizar intercambio de transferencia de tecnologías con otras agremiaciones.</p> <p>Una integración y jornada de trabajo para el día 30 de abril del 2005 en Palmarito donde se involucre alcaldía municipal, concejales, campesinos, defensa civil, Usiacurí verde, Cooperativa, Asociación, personas independientes, frentes de seguridad y docentes.</p>	<p>Unificar criterios entre los artesanos en cuanto a la venta y producción de sus productos.</p> <p>Crear un consejo consultivo de la artesanía en el municipio.</p> <p>Establecer jornadas empresariales con los artesanos.</p> <p>Continuar con el proceso "Escuela de Artesanía", donde están involucrados niños, jóvenes y adultos.</p> <p>Establecer un programa de formación que incluya talleres de metalmecánica, contabilidad, técnicas de puntada, diseño, control de calidad, entre otros.</p> <p>Adecuación de un sitio de acopio, secado y teñido.</p> <p>Realizar un taller sociológico entre los integrantes de cada grupo y después uno colectivo.</p>	<p>Crear un fondo municipal para el apoyo de lo artesanos.</p> <p>Organizar las agremiaciones para la participación en las ferias, misiones comerciales, congresos, seminarios, cursos, etc.</p> <p>Establecer convenios con las entidades especializadas en exportaciones.</p> <p>Preparar una oferta comercial.</p> <p>Renovar permanentemente los catálogos de artesanías.</p> <p>Solicitar a Pro – Export el apoyo en capacitaciones en exportación.</p> <p>Establecer una alianza estratégica entre los dos grupos para poder ser competitivos con el mercado.</p> <p>Crear una página web de las del municipio de Usiacurí o de las artesanías donde se pueda apreciar todo lo referente a este tema.</p>

PLAN DE ACCION PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALMA DE IRACA EN EL MUNICIPIO DE USIACURÍ – ATLÁNTICO

EJE TEMATICO	META	ACTIVIDADES	RESPONSABLES
1. MATERIA PRIMA	Conocimiento al manejo del cultivo de la palma de iraca por parte de la comunidad usiacureña.	Convenio del curso "manejo del cultivo de la palma de iraca" con el SENA. Talleres teóricos – prácticos con la comunidad de Usiacurí.	Cooperativa Asociación, SENA, CRA, Alcaldía
	Identificación de los sitios en el municipio de Usiacurí, aptos para la implementación de zonas de cultivos de palma de iraca.	Revisión del POT. Visita a los diferentes sitios identificados. Análisis de los suelos	Cooperativa Asociación, CRA. Alcaldía, Secretaria de planeación municipal
	Establecimiento de los cultivos de palma de iraca, teniendo en cuenta los criterios de certificación forestal	Adecuación de las áreas a cultivar. Selección de plántulas de palma de iraca. Jornada de socialización de los criterios de certificación forestal. Siembra de plántulas.	CRA , Alcaldía MAVDT (Grupo Mercados verdes) Cooperativa Asociación
	Organización y especialización al equipo de trabajo, en los diferentes procesos de elaboración de las artesanías con palma de iraca.	Identificación de los diferentes actores de la cadena productiva. Conformación de cada grupo dentro de la cadena productiva. Ciclo de capacitaciones en manejo del cultivo, ripiado, secado, teñido y tejeduría	Cooperativa Asociación SENA
	Análisis del impacto ambiental de las áreas donde se extrae la palma de iraca.	Visitas a las zonas donde se corta la palma de iraca. Entrevistas informales con los cortadores de palma de iraca o dueños de las fincas. Estudio del estado de extracción de la palma e impacto ambiental de las áreas explotadas.	MAVDT (Grupo Mercados verdes) Corporaciones ambientales Alcaldías municipales
	Acuerdo entre vendedores de la palma de iraca y artesanos para la compra de la palma con características de buena calidad para elaborar las artesanías.	Ciclo de reuniones y mesas de trabajo con los artesanos y vendedores de la palma de iraca.	Cooperativa Asociación, Alcaldía
	Establecimiento de un centro de acopio, secado y teñido de la palma de iraca.	Identificación y determinación del lugar para el establecimiento de un centro de acopio, secado y teñido de la palma. Consecución del lugar.	Cooperativa Asociación Alcaldía – Secretaria de planeación

PLAN DE ACCION PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALMA DE IRACA EN EL MUNICIPIO DE USIACURÍ – ATLÁNTICO

EJE TEMATICO	META	ACTIVIDADES	RESPONSABLES
2. DESARROLLO EMPRESARIAL Y TECNICO	Fortalecimiento a los grupos de artesanos en el desarrollo empresarial.	Convocar a que participen a los diferentes cursos que solicitaron.	Cooperativa Asociación Artesanos independientes SENA, CRA Alcaldía
	Conformación de un comité interinstitucional por la artesanía de Usiacurí.	Reuniones con los diferentes delegados de las instituciones o entidades. Elaboración de un plan operativo del comité.	Cooperativa identifica SENA, CRA, Alcaldía MAVDT (Grupo Mercados Verdes) Secretaria de Desarrollo departamental
	Adecuación de un sitio para la realización de los diferentes procesos de elaboración de artesanías con palma de iraca.	Identificación de las necesidades del sitio. Compra de materiales y equipos.	Cooperativa, Asociación SENA, Alcaldía Gobernación del Atlántico
	Organización del ciclo de capacitación para los grupos de artesanos, comerciantes y cultivadores de palma.	Identificar las prioridades de formación para el gremio de artesanos. Solicitud ante las entidades e instituciones competentes los cursos ofrecidos por ellos.	Cooperativa Asociación SENA
	Unificación de criterios para la venta y compra de la palma de iraca y sus productos	Reuniones entre los artesanos para definir los criterios de compra de palma de iraca, que le exigirán a los vendedores de esta.	Cooperativa Asociación Artesanos independientes

PLAN DE ACCION PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALMA DE IRACA EN EL MUNICIPIO DE USIACURÍ – ATLÁNTICO

EJE TEMATICO	META	ACTIVIDADES	RESPONSABLES
3. COMERCIALIZACION	Conformación de un fondo municipal para el apoyo de los artesanos de Usiacurí	Convocatoria a las diferentes entidades, empresas, instituciones, artesanos. Reunión con los interesados en ser parte de este fondo municipal. Firma para la creación del fondo.	Cooperativa Asociación Alcaldía Gobernación del Atlántico Artesanías de Colombia
	Convenio con instituciones educativas, empresas para el fortalecimiento en la comercialización de los productos artesanales.	Reuniones con las instituciones y empresas para solícito de ciclo de capacitaciones. Firma del convenio	Cooperativa Asociación Alcaldía SENA Universidades
	Establecimiento de una alianza estratégica entre los grupos de artesanos.	Talleres de trabajo y fortalecimiento de equipo.	Cooperativa Asociación Alcaldía
	Impulsar y apoyar la participación de los artesanos en los diferentes eventos artesanales que se realicen a nivel local, regional, nacional e internacional.	Gestión ante los diferentes gremios para que apoyen, la participación de los artesanos de Usiacurí a los diferentes eventos.	Cooperativa Asociación Alcaldía Gobernación del Atlántico Artesanías de Colombia
	Elaboración de los estudios de mercado.	Encuestas. Visitas a almacenes, comerciantes, diseñadores.	Artesanías de Colombia Cooperativa Asociación
	Elaboración y unificación de los catálogos de las artesanías de Usiacurí.	Producción de nuevos diseños. Tomas fotográficas. Reuniones de unificación de referencias y de precios. Aprobación y edición de los catálogos.	Cooperativa Asociación

NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DE CADA MESA DE TRABAJO

MESA 1	MESA 2	MESA 3
Martha Urueta E. Arline Acosta Hura Padilla Luz Márquez María Urueta Lesbia Zarate Rafael Bonifacio Justiniano Márquez Mabel Angulo Claudia Angulo Aura Padilla Gregorio Márquez	Luis Iglesias Narda Pacheco Rosa de la Hoz Constantino Barraza Aracelly De la Hoz Liduvina Muñoz Martha Bonifacio Lesvia Jiménez Edilsa Baldomino Enrique Zarate	José Jiménez Laguna: Gerente de C. Usiacurí Verde Josefina Márquez Márquez: Independiente Mildred Villalba Campo. Estrella Angulo Silvera: Tesorera de Cooperativa Eucaris Márquez Ortiz. Nevis Conrado Ahumada: Artesana Independiente Cruz de la Hoz Mozo Edelmira Ortiz de la Hoz. Tomás Urueta Batista: Concejal del municipio

Facilitadores del taller:

LAURA MEJIA : **Fundación Aid to Artisans – Colombia**

LAURA RODRÍGUEZ: Grupo Mercados Verdes – MAVDT

LEONOR VELEZ: Coordinadora del Grupo Mercados Verdes – MAVDT

Dr Benavides: Subgerente Administrativo de Artesanía de Colombia