



El progreso
es de todos

Mincomercio



ANÁLISIS DE LAS SITUACIONES IDENTIFICADAS Y ACCIONES DE MEJORA REALIZADAS DE LAS 42 COMUNIDADES



Tomada por Victoria Medina- Evento regional Montería- noviembre de 2019

Convenio Interadministrativo No. 280 de 2019 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

Diciembre de 2019



Tabla Contenido

1. GRUPO ARTESANAL TALLER KOREGUAJE	5
2. GRUPO ARTESANAL IDÄ	15
3. GRUPO ARTESANAL ATANE	24
4. GRUPO ARTESANAL MORICHITO	33
5. GRUPO ARTESANAL MAMPUJÁN	44
6. GRUPO ARTESANAL NABERAJÚA	54
7. INGUNU UNGAWI ZICUTA:	63
8. GRUPO ARTESANAL SANTA ROSA	72
9. GRUPO ARTESANAL CONCORDIA-TACU	82
10. GRUPO ARTESANAL DEMO	90
11. GRUPO ARTESANAL NARAKAJMANTA.....	100
12. GRUPO ARTESANAL COMUNIDAD IPARU	111
13. GRUPO ARTESANAL MITES	120
14. GRUPO ARTESANAL KURMAKAI	129
15. GRUPO ARTESANAL SIRINDANGO	139
16. GRUPO ARTESANAL ASOPICUMBES.....	148
17. GRUPO ARTESANAL ARTE ZENÚ	158
18. GRUPO ARTESANAL MARDUE	169
19. GRUPO ARTESANAL ZARYCANHA.....	179
20. GRUPO ARTESANAL COMUNIDAD CHILES	189
21. GRUPO ARTESANAL PAIREPA- MILAN	197
22. GRUPO ARTESANAL YAJA.....	209
23. GRUPO ARTESANAL ESTRELLA EINALII	217
24. GRUPO ARTESANAL ALPAMAMA	227
25. GRUPO ARTESANAL WARKHI	237
26. GRUPO ARTESANAL MUTECYPA.....	246
27. GRUPO ARTESANAL KANSUY	257
28. GRUPO ARTESANAL PUERTO GOLONDRINA.....	266
29. GRUPO ARTESANAL VILLA MARÍA	275
30. GRUPO ARTESANAL DAH FIWI	285



31.	GRUPO ARTESANAL GAPAS –PUERTO GUAYABO	293
32.	COMUNIDAD ARTESANAL SHEMBASENG	303
33.	GRUPO ARTESANAL JAIPONO	312
34.	GRUPO ARTESANAL ESPIRAL MISAK.....	321
35.	GRUPO ARTESANAL ARDEHIGUE.....	329
36.	GRUPO ARTESANAL WAJAPU.....	339
37.	GRUPO ARTESANAL KUNSAMU.....	348
38.	GRUPO ARTESANAL ASOARCHI	357
39.	GRUPO ARTESANAL DORIS JAJOY.....	365
40.	GRUPO ARTESANAL CURARTE.....	375
41.	GRUPO ARTESANAL HAJSU	384
42.	GRUPO ARTESANAL YARÉ OKAINA.....	394



El progreso
es de todos

Mincomercio



INTRODUCCIÓN

El presente documento da cuenta del trabajo realizado con los 42 grupos artesanales beneficiarios del “Programa de Fortalecimiento Empresarial, Productivo y Comercial de Iniciativas Artesanales de Grupos Étnicos de Colombia”; en el marco del convenio 280 de 2019 suscrito entre Artesanías de Colombia S.A. y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, en el cual se describe al grupo artesanal, las actividades realizadas, logros a destacar durante la vigencia y recomendaciones para trabajar en posteriores asesorías.



1. GRUPO ARTESANAL TALLER KOREGUAJE

1.1. COMPONENTE SOCIAL:

El taller Artesanal Koreguaje se encuentra ubicado en el Barrio Idema casa 32, del municipio de Florencia en el Departamento de Caquetá. Cuenta con 19 artesanos, se dedican al tejido en Cumare y el aprovechamiento de semillas para la elaboración de tejidos para bisutería. Sus expectativas en el caminar de recorrido histórico es fortalecer y recuperar oficios propios como la alfarería y la cestería, sin practica en el momento, técnicas que con el paso del tiempo se han perdido, al igual que los instrumentos musicales propios para la ejecución y enseñanza a los niños y jóvenes de la Comunidad. Dentro de su proceso histórico y cultural cuentan con manifestaciones artísticas culturales como la danza, el canto y la narración oral representada a través de su lenguaje oral y expresión física. La mujer en su rol de artesana y trasmisora de conocimientos hace parte fundamental en el desarrollo y cuidado de la familia su pilar principal de educadora y protectora permite espacios de interacción con el hombre, también se involucre en el quehacer desde su ejercicio de autoridad y ejemplo en la Comunidad

1.1.2. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
20 al 24 de agosto del 2019	Taller Autodiagnóstico inicial Taller Expectativas y Metas Taller Mapa de Actores Taller Transmisión de saberes - Compilación de Simbologías	5
26 al 29 de septiembre del 2019	Taller Roles de Género en la Actividad artesanal Taller Capacidades para la Asociatividad Taller Roles y liderazgo en el grupo artesanal	4



	- Fortalecimiento Organizativo	
27 al 31 de octubre del 2019	Taller Calendario del quehacer Artesanal Taller Manejo de Fondos y Bienes Comunes Taller Resolución de Conflictos y Comunicación Asertiva Autodiagnóstico Final	4
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

1.1.3. Las acciones de mejora identificadas en el grupo fueros las siguientes:

Durante la apertura, la artesana gestora consideró pertinente que con el acompañamiento del programa se definan unos acuerdos o reglas de funcionamiento al interior del grupo, para decidir de manera colectiva, por ejemplo, si se estableciese una sanción a las personas que no asistan regularmente a las asesorías de Artesanías de Colombia, o a las sesiones de transmisión de saberes dirigidas por las o los maestros artesanos.

Se identificó importante fortalecer la implicación y participación de los demás integrantes del grupo, que no están vinculados y empoderados dentro del proceso. Taller Koreguaje tiene unos objetivos que han sido pensados a lo largo de los años, Se considera importante que el grupo artesanal pueda reflexionar alrededor de ellos y dejarlos por escrito.

A lo largo del proceso del programa los talleres de implementación aportaron en el empoderamiento de los temas desarrollados, de ahí que fue importante poner en discusión su plan de vida y reflexionar frente a los aspectos para fortalecer en el marco del componente cultura, en el marco de las actividades organizativas y actividad artesanal. Dentro de los objetivos pensados prospectivamente se dieron elementos básicos de recolección de información para la investigación propia con el fin de documentar información, a la vez se realiza orientación de fuentes secundarias que permiten conocer acerca de su identidad y labores de investigación de profesionales y personas particulares a su comunidad.



1.1.4. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Se logra el empoderamiento de su quehacer artesanal, dándole alcances significativos a la preservación y conservación de simbologías propias, el fortalecimiento de oficios y técnicas, la participación intergeneracional dándole valor a la palabra y sabiduría de los mayores, sabedores y maestros artesanos.

Los artesanos del Taller Koreguaje son proactivos en el aprendizaje, su entrega hacia el conocimiento es importante por su interés en aprender de los 3 componentes del programa, repasan los temas vistos y profundizan en otros espacios.

Se logró el análisis y reconocimiento de los pilares del PES y su Plan de Vida, considerablemente el Ministerio de Comercio y Artesanías de Colombia en el marco de estos objetivos propuestos en los documentos ha logrado revitalizar al Pueblo Indígena Koreguaje desde el programa

1.1.5. Observaciones y recomendaciones

Continuar con acciones de articulación entre las necesidades y problemas que se plantean en el pilar cultural del Plan Especial Salvaguarda y la Comunidad Artesanal, en procura de salvaguardar los aspectos culturales de su cosmovisión como Pueblo Indígena Koreguaje.

Uno de los ejes vitales del programa para las Comunidades artesanales es Transmisión de Saberes, continuar con esta estrategia que permite los encuentros intergeneracionales de fortalecimiento tanto a nivel familiar como de organización Comunitaria.

El Estado actual de la Organización es bueno, debido a que el grupo cuenta con sabedoras y maestras artesanas. También pertenecen a este, jóvenes que se han destacado con innovación y creatividad artesanal sin dejar perder la esencia de identidad Koreguaje. Uno de los aspectos que llama la atención del grupo, es la iniciativa que los artesanos tienen de retroalimentar lo aprendido y repasar los temas para profundizar aún más los talleres. Sin embargo, se considera pertinente proponer estrategias de cumplimiento de asistencia a los talleres de implementación; se debe fortalecer la apropiación de responsabilidades para cumplir el rol y las funciones de cada comité; al igual que fortalecer la administración de fondos y bienes comunes a través de capacitaciones. Considerando los aspectos anteriores, Taller Koreguaje debe mantenerse en su nivel organizativo inicial **Nivel 1**.



1.2. COMPONENTE DE DISEÑO:

La comunidad se encuentra en la ciudad de Florencia, es su primera participación en el programa de fortalecimiento. Los artesanos manejan la técnica del anudado y macramé ofreciendo como portafolio principalmente bisutería. También elaboran la jigra tradicional y con algunas variaciones. Algunos artesanos manejan talla y bordado sobre las prendas de vestir.

1.2.2. Situaciones identificadas:

A pesar de ser un grupo consolidado durante 19 años, se evidencia que la homogeneidad en producto y manejo de la técnica es ausente, tienen potenciales claros sobre la oferta de productos, y ya el producto está exigiendo otro nivel, diversificarlo y buscar su propia línea que los diferencie de otros grupos artesanales que elaboran los mismos oficios. En su mayoría el grupo está consolidado por artesanos jóvenes que requieren trasmisión de saberes en técnica y productos ancestrales.

1.2.3. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
10/09/2019 - 14/09/2019	mapa diagnostico Taller Color Taller Identidad Taller Imagen Grafica Talleres referentes taller calidad Taller co-diseño Taller tendencias Taller líneas de diseño Taller simbología exploración técnica Mapeo de la Cadena productiva Estandarización Prototipado taller modo de intervención	15



16/10/2019 19/10/2019	-	Implementación mejora productiva Implementación taller tintes Desarrollo Plan de Producción Prototipado 2	4
18/11/2019 21/11/2019	-	Socialización de prototipos y seguimiento a producción Plan de Producción 2 Curaduría de producto: inventario Registro Fotográfico Aprobación Imagen Gráfica y Autodiagnóstico	5
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD			24

1.2.4. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Elaboración del producto Optimización o aumento de la mano de obra:	Hay un total de 19 artesanos en la comunidad de los cuales hay 5 artesanas expertas en la elaboración de la jigra y 6 que saben elaborar, pero en un tiempo más largo, por consiguiente, se obtienen un total de 16 jigras	Trabajar con los artesanos restantes que no producen jigras y perfeccionar el oficio con las demás artesanas por lo menos se deben incluir 4 artesanos para tener un aumento de productividad del 20%	Se realizó taller de transferencia metodológica con las maestras artesanas a 4 artesanos que no fabrican jigra como consecuencia se obtuvo un aumento de productividad de 16 jigras mensuales a 20 jigras mensuales	Se debe hacer más trabajos de diversificación de este producto usando las posibilidades técnicas que taller koreguaje tiene.



	producida mensualmente		dando como resultado un aumento de productividad del 25%	
--	-------------------------------	--	--	--

1.2.5. Propuestas de diseño:

Con taller Koreguaje se desarrolló líneas pensadas en potencializar la técnica del macramé y hacer uso de su foco diferenciador, tienen un gran potencial en el uso de tintes, se buscó perfeccionar el proceso de tinturado para mejorar la calidad de los productos.

La colección 2019 de taller koreguaje fue inspirada en el mito el Árbol de la vida, con el que buscan inspirar la conciencia de la selva colombiana, la protección de la misma y su diversidad.

Línea 1: Collar Hojas – Árbol de la vida

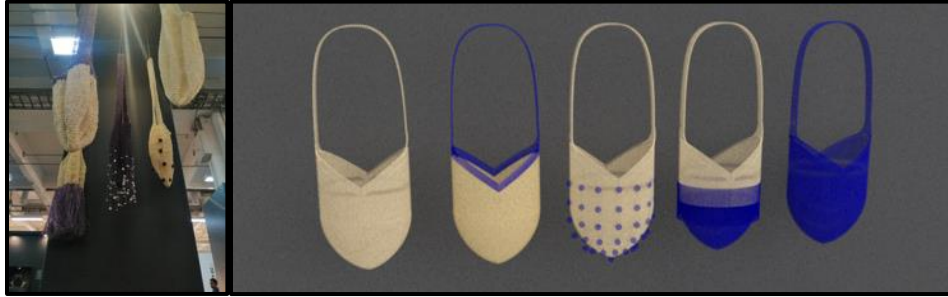


Línea 2: Collar Borlas – Árbol de la vida





Producto Emblemático: La evolución de la Jigra.



1.2.6. Logros:

Se logro hacer un desarrollo técnico y formal que se evidencia en la producción para expo artesanías, se fomentó en los artesanos el explorar nuevas formas, y diseños haciendo uso de la versatilidad de la técnica. La calidad de los productos se logró estandarizar, y mejorar a partir de la puntada y el proceso de tinturado de la fibra.

1.2.7. Materia prima, insumos y herramientas

Ítems	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 2.050.065
HERRAMIENTAS ADICION	\$ 2.423.619
MATERIA PRIMA ZONA	\$ 2.010.000
Total	\$ 6.483.684

1.2.8. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda para las vigencias próximas, seguir la línea de versificación de los productos de bisutería, apoyarse principalmente del manejo del color, para bisutería se debe tener en cuenta evolución en los engranajes, se puede trabajar en el desarrollo del módulo y la composición del mismo. Ya tienen el nivel técnico para empezar diseños más desarrollados. Se aconseja trabajar en el rescate de los oficios y empezar a buscar simbología o construir simbología para aplicar. Actualmente ya son propositivos y realizan exploración técnica por su propia cuenta,



tienen definido las líneas del producto y están empezando a consolidar sus productos diferenciales. Están listos para clasificarse en nivel 2 en diseño, ya que el manejo técnico y las líneas se encuentran bien definidas y su nivel de producción ya está más aterrizado, tienen sus directrices de calidad construidas, y están empezando a documentar y explorar en el manejo de tintes naturales.

1.3. COMPONENTE COMERCIAL:

1.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

La unidad productiva inicialmente no tenía una estructura comercial ni organizacional definida, no obstante, si contaba con su respectivo registro comercial ante cámara de comercio y su registro único tributario. En materia de gestión y control de materias primas y productos finalizados el grupo no contaba con una estructura de costos y fijación de precios clara, por tal motivo muchos de los precios eran asignados al tanteo, así mismo, tampoco contaba con un control claro de inventario ni de la materia prima con la cual contaba la unidad productiva, así como tampoco había un seguimiento claro a los ingresos y egresos del grupo, de manera paralela el grupo tampoco contaba con un modelo de ahorro proyectado a la inversión y crecimiento de taller koreguaje.

Por otro lado, el grupo tampoco contaba con un discurso comercial claro que permitiera establecer o formalizar una situación comercial con los distintos tipos de clientes.

1.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
4	Autodiagnóstico	1
	Taller costos y fijación de precios	3
	Taller modelo CANVAS	1
	Taller fondo de ahorro autosostenible	1
	Taller registro de inventario	2
	Taller formalización empresarial	1
	Taller registro y control de materias primas.	1
	Taller Canales de comercialización	1
	Taller registro contable	1



	Taller alianzas comerciales	1
	Taller pitch comercial	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14

La unidad productiva taller koreguaje finalizada la vigencia se identificaron como oportunidades de mejoras la implementación de varias herramientas de gestión para el control de inventarios, control de materias primas, control contable, fortalecimiento de su respectivo modelo de negocio, así mismo se establecieron las herramientas metodológicas que le permitió a la unidad productiva formular su estructura de precios y costos junto con un discurso comercial claro que les permitirá adaptarse a cualquier situación comercial que pueda presentarse.

También se estructura las respectivas estrategias comerciales que le permiten a la unidad productiva fortalecer su modelo de negocio, dentro de estas estrategias es necesario resaltar la apertura de su respectivo fondo de ahorro autosostenible.

1.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

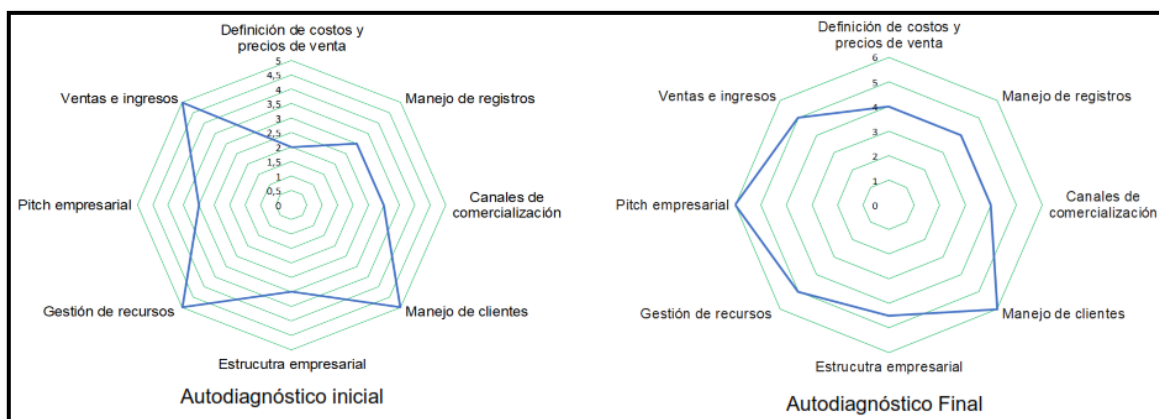
- Los logros obtenidos con esta unidad productiva estuvieron encaminados a la formulación de la plataforma estratégica del grupo comprendida en su respectiva misión y visión, así como en la proyección de sus estatutos, se implementaron los procesos de gestión de control de materia prima e inventario de productos, así mismo se dio apertura al fondo de ahorro autosostenible con una estrategia específica construida por la comunidad. desde el eje de comercialización y mercado se fortaleció el modelo de negocios mediante la implementación del modelo CANVAS, así mismo se estructuraron las estrategias comerciales necesarias para el grupo en los distintos ejes que componen su modelo de negocio y por último se implementó el discurso comercial fundamentado en la metodología discurso del elevador y se dio apertura a los canales básicos de comercialización.
- La unidad ha tenido un crecimiento comercial bastante interesante teniendo en cuenta los resultados obtenidos en su autodiagnóstico inicial y final como se muestra a continuación.



Como se puede observar en la definición de costos tuvo un crecimiento de dos puntos, en el manejo de registros aumento un punto, al igual que en el proceso de fortalecimiento de los canales de comunicación, a pesar de que el puntaje de manejo de clientes no tuvo variación, la comunidad si estructuro estrategias para el manejo de clientes en diversos espacios, en cuanto a la estructura empresarial la unidad productiva tuvo un crecimiento de dos puntos. En cuanto a la gestión de recursos hubo un cambio debido a que el grupo se dio cuenta que no manejaban ningún tipo de registro y por tal motivo se empezó a implementar dichos procesos dentro de su gestión empresarial; en cuanto al discurso comercial el grupo tuvo el mayor crecimiento puesto que en la fase inicial del proyecto no contaban con dicha herramienta y durante el proceso de asesoría se formuló e implemento dicha herramienta generando un cambio comercial dentro del grupo; en cuanto a las ventas e ingresos la comunidad se dio cuenta que las distintas etapas de comercialización y fijación de precios y costos influyen en los resultados comerciales del grupo por este motivo se registró un decrecimiento de un punto dentro de este eje.

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Semana sostenible	Mocoa, Putumayo	\$250.000
Evento centro comercial Pereira Plaza	Pereira, Risaralda	\$1.629.000
Evento parque los libertadores	Duitama, Boyacá	\$753.000
VENTAS TOTALES		\$2.587.000



1.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro



El grupo cuenta con el crecimiento necesario para pasar a un nivel de atención intermedio debido a que ha implementado grandes cambios en su estructura comercial y empresarial, prueba de ello es la definición de un modelo de negocios claro sustentado mediante estrategias de comercialización claras y de fácil ejecución, así mismo y a diferencia de otros grupos tuvo la disposición de implementar y realizar los ajustes necesarios planteados por asesor comercial; no obstante, la mayor dificultad existente con esta unidad productiva está enfocada a las dificultades de comunicación por el manejo del español por parte de los artesanos y depende mucho del artesano Juven Arcadio Piranga; por otro lado también se debe seguir reforzando la estructura de cálculo de costos para la fijación de precios hasta convertirlo en un hábito de cada uno de los artesanos, por último la unidad productiva debe implementar la estrategia de ahorro establecida para el fondo de ahorro autosostenible.

2. GRUPO ARTESANAL IDÄ

2.1. COMPONENTE SOCIAL:

La comunidad de Barrio Mateo - Idä se encuentra ubicada en el sector este del casco urbano de Puerto Carreño, en inmediaciones con el aeropuerto. El grupo está conformado por 32 artesanos, que elaboran productos artesanales de cestería y mochilas en Moriche, así como figuras talladas en madera.

Este grupo artesanal tiene la característica de estar conformado por varias etnias indígenas, entre las que se encuentran: Sicuani, Piapoco, Cubeo y Sáliba. De manera general las mujeres son las encargadas de desarrollar la cestería y de tejer las mochilas, mientras los hombres se encargan de realizar los productos tallados en madera. En la vigencia actual la artesana gestora es Gilma Guacarapare.

2.1.1. Actividades realizadas:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
2 de octubre - 7 de octubre	Expectativas y metas - Valor total Roles y responsables en el grupo artesanal Autodiagnóstico Línea de tiempo	



	Expectativas y metas - Misión y Visión Mapa de actores Asociatividad Manejo de fondos y bienes comunes Organigrama del grupo Roles y responsables en el grupo artesanal Taller de Referentes Taller de simbología	14
21 de octubre - 25 de octubre	Transmisión de saberes Transmisión de saberes Diagnóstico (Trabajo colectivo; Fiestas, ritos y tradiciones; Resolución de conflictos). Asociatividad Repaso del programa y resolución de dudas Asociatividad Resolución de conflictos Transmisión de saberes Taller de Simbología Transmisión de saberes Asociatividad	11
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		25

Durante las visitas realizadas a la comunidad se centraron las actividades en los ejes de rescate cultural y transmisión de saberes, así como en el fortalecimiento organizativo. Ambos permitieron trabajar sobre talleres de asociatividad, que posibilitaran la conciencia de grupo y trabajo en equipo. De la misma manera los talleres de referentes, simbología y transmisión de saberes lograron evidenciar la importancia de legar el conocimiento de las distintas comunidades indígenas a las nuevas generaciones.

2.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia



Los logros específicos de la comunidad están centrados en cuatro puntos:

- Consolidación de un grupo base de trabajo, que buscó abrir las puertas a miembros jóvenes.
- Desarrollo de talleres de transmisión de saberes, a partir de la necesidad del grupo y de la intención de legar los conocimientos a las nuevas generaciones.
- Cumplimiento de los compromisos del decálogo, atendiendo a las recomendaciones y tareas que desde cada componente se requerían.
- Cumplimiento de la producción mínima para Expoartesanías, superando la expectativa y enviando variedad de productos.

En términos generales la comunidad de artesanos Idä logro trabajar en pro del mejoramiento de los ítems de calificación, del componente social. El cumplimiento y compromiso en las actividades de transmisión de saberes, fue uno de sus mejores logros este año, viéndose reflejado en la contratación de la Sra. Benilda para un programa artesanal con la Alcaldía y en el interés de la I.E María Auxiliadora por continuar este proceso en el 2020.

La repartición de responsabilidades y la Autogestión fueron dos aspectos que a la comunidad le costó mucho aprender, pero finalmente lograron con su esfuerzo avanzar unos pasos hacia adelante.

La señora Benilda Pérez, maestra de cestería en moriche, llevó a cabo siete talleres de transmisión, cinco para los miembros del grupo artesanal y dos con niñas de la Institución Educativa María Inmaculada. La señora Petronila Gaitán, maestra en tejido de mochilas, desarrollo cinco talleres de transmisión de saberes, en la Casa del Adulto Mayor de Barrio Mateo. Por último, el señor Martín Gaitán, acompañó a los jóvenes de la Institución Educativa María Inmaculada, con su conocimiento en la talla de madera, en especial de animales, en dos ocasiones.

2.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Los avances y logros del grupo de artesanos y artesanas Idä, permitieron la consolidación de un grupo base de trabajo, que se respeta y desea generar un buen proceso con el programa. Si bien en la parte socio-organizativa falta mucho por trabajar, en este primer año la comunidad ha podido darse cuenta de que las expectativas y metas que se proyectaron pueden ser cumplidas si se trabaja como una familia.

Es necesario atender a las complejidades del grupo, en torno a su pluri-etnicidad, así como a su diversidad lingüística y de edades de los artesanos. Esto podría



generar un proceso real de transmisión del conocimiento, que permita la proyección del grupo fuera de los dos años del programa.

El buen desarrollo de los talleres de transmisión de saberes confirma el interés que tienen los maestros artesanos de legar su conocimiento. Se debe buscar que esta iniciativa contagie a los demás artesanos y artesanas y permita la diversificación de líneas de producto, así como la inclusión de miembros jóvenes a la línea base. Por las razones expuestas anteriormente se considera que el grupo puede avanzar al **Nivel 2**.

2.2. COMPONENTE DE DISEÑO:

El grupo artesanal Idä de la ciudad de Puerto Carreño, ubicado en el barrio Mateo, se encuentra conformado en su gran mayoría artesanas que son adultas mayores, elaboran productos de cestería en rollo en Moriche y mochilas con la misma fibra vegetal.

El grupo artesanal está conformado por artesanos que han sido víctimas del conflicto armado, dentro de sus integrantes hay indígenas de las etnias piapoco, sáliba y sikuani.

2.2.1. Situaciones identificadas

El proceso de tinturado no cumple con los estándares de calidad ya que la fibra arroja color en el proceso del tejido y esto hace que manche el producto elaborado afectando la calidad.

El grupo artesanal no maneja bien medidas en la elaboración de productos, por lo que no pueden obtener objetos con medidas aproximadas y esto retarda mucho una producción en “serie” dado el caso.

El nivel de productividad del grupo es muy bajo debido a que la mayoría de las integrantes son de la tercera edad, lo que hace que se demoren en la elaboración de productos.

2.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
12/06/2019 – 25/06/2019	Diagnóstico de diseño	6



	<p>Mapeo de recolección de materia prima Nombre Comercial Imagen Corporativa Líneas de producto Co diseño – experimentación</p>	
31/07/2019 – 01/08/2019	<p>Nombre Comercial Imagen Corporativa Estándares de calidad, terminados acabados Acabados naturales para madera Tintes naturales para tintes.</p>	5
19/09/2019 – 22/09/2019	<p>Nombre Comercial e Imagen Corporativa socialización. Estandarización de medidas Simbología Simbología aplicada al producto Teoría del color Tinturado químico para fibras Determinantes de calidad en tinturado</p>	7
06/11/2019 – 22/09/2019	<p>Teoría del color (fortalecimiento) Líneas de producto (fortalecimiento) Tintes químicos para fibras (fortalecimiento) Líneas de producto práctico (fortalecimiento) Acabados para madera Auto diagnóstico de diseño final</p>	6
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		25

2.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones



Optimización en el proceso de tinturado.	Se tinturan de 8 cogollos que arrojan tinte en el tejido del producto Productividad inicial 20%	Se realiza el proceso de tinturado con procesos mejorados en los hacen que la fibra no arroje tinte en el proceso del tejido y por ende no manche el producto final.	Mediante la implementación del proceso de tinturado con procesos mejorados se logra incrementar la Productividad en un 40%	
--	--	--	---	--

2.2.4. Propuestas de diseño:

Las propuestas de producto presentadas y desarrolladas por esta comunidad van enfocadas al fortalecimiento técnico desde el manejo del color, la calidad en el tejido y los remates, el rescate de simbología y de producto tradicional, se plantearon discos, y contenedores.



2.2.5. Logros:

Se logró obtener una mejor calidad en el tinturado de la fibra, se lograron mejores remates y acabados en los productos elaborados, se logró que apliquen más simbología, se logró dar un nombre al grupo que ayude a generar una identidad al mismo, ya que al tener varias etnias no tenía mucha unidad, y se logró además que desarrollen productos bajo el concepto de línea o familia.



2.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Materia Prima en zona	\$ 4.002.000
Total	\$ 4.002.000

2.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

El grupo carece de un liderazgo fuerte, lo que afectó el desarrollo de las propuestas de diseño para realizar los ajustes respectivos antes de las visitas y poder ver más variedad de productos terminados; al estar conformado en su mayoría por un grupo de mujeres de la tercera edad, se dificulta el aprendizaje de algunos de los talleres, hay que repetirlos en constantes ocasiones, la calidad pese a las constantes observaciones no es la mejor. Al final del proceso entró un grupo conformado por integrantes de la etnia curripaco que ayudó en la parte productiva y con calidad.

El grupo artesanal se encuentra en nivel 1, es necesario que siga en este nivel debido a que falta fortalecer mucho el proceso de diseño y la parte productiva.

2.3. COMPONENTE COMERCIAL:

2.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia:

Idä es un grupo artesanal donde su oficio principal es la cestería y la talla en madera, está compuesto en su mayoría por personas de la tercera edad de los cuales unos pocos tienen alta productividad por este motivo las artesanas se demoran un poco más en realizar los canastos. Dentro de sus integrantes hay indígenas de etnias piapoco, sáliva, sikuane y curripaco, al ser un grupo pluriétnico el desarrollo de los talleres es algo complejo ya que debemos contar siempre con 4 traductores para que la información sea clara y asertiva.

2.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
	Diagnóstico Inicial	1



3	Costeo y fijación de precios	2
	Inventario de Producto	3
	Modelo Canvas	1
	Plan de Inversión y Apoyo Logístico	3
	Capacidades de negociación	2
	Fondo Autosostenible	1
	Registro Contable	1
	Educación Financiera	1
	Formalización Empresarial	1
	Gestión y control de materia prima	1
	Alianzas Comerciales	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		18

Se proponen las siguientes acciones de mejora:

- Realizar un seguimiento para mantener al día los formatos estipulados a lo largo de las asesorías.
- Cumplir con lo establecido en el momento de la creación del fondo autosostenible
- Tener en cuenta la estandarización de medidas al realizar los canastos.
- Realizar seguimientos a las estrategias comerciales para dar su cumplimiento
- Mayor compromiso en las reuniones que se establecen.
- No olvidar que existe una lista de precios establecida.

2.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia:



- Creación del fondo autosostenible con responsabilidades, rendición de cuentas por parte de un encargado y destinación de recursos. Con las ventas que realicen en participación de futuros eventos comerciales se aportara el 3% de sus utilidades.
- Estandarización de medidas con su respectiva referencia.
- Contar con 4 responsables que realicen las traducciones necesarias para lograr una comunicación clara y asertiva ya que en esta comunidad contamos con más de 3 lenguas.
- Manejo de formatos establecidos en el programa como inventario y control y gestión de

materia prima.

- Unificar los precios de cada producto y comprender que no se puede vender debajo del precio establecido.
- Lista de precios

2.3.4. Participación en eventos comerciales y ventas

La comunidad está participando en Expoartesanías 2019 por tal razón este resultado en ventas es parcial no definitivo

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
EXPOARTESANÍAS 2019	BOGOTA	\$1.968.000
VENTAS TOTALES		

2.3.5. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

La comunidad tiene la disposición para continuar con la elaboración de sus artesanías, sin embargo, es difícil obtener una productividad constante y elevada dada a que la mayoría de sus integrantes son de la tercera edad, se les recomendó incluir gente nueva con compromiso que le aporte una mayor organización y que tengan ganas de aprender a elaborar sus productos, sin dejar a un lado su esencia y así generar un valor agregado.



Idä se encuentra en Nivel 1, es un grupo nuevo que está conformado hace maso menos 6 meses no cuenta con una organización establecida y por el momento no se encuentran interesados en formalizarse, en sus objetivos está el mejoramiento de la técnica para ser competitivos y obtener mayor participación en eventos comerciales.

3. GRUPO ARTESANAL ATANE

3.1. COMPONENTE SOCIAL:

Parte de la zona sur de la región Andina, se encuentra ocupada por el departamento del Cauca, territorio biodiverso y pluriétnico, último aspecto que se lo dan las diversas comunidades indígenas que lo habitan, entre ellas, los Eperara Siapidara que originalmente de la región Pacífica, migraron a Popayán, debido al conflicto armado tan agudo que hoy por hoy se sigue dando en la zona de Timbiquí.

Los Eperara Siapidara que se encuentran en Popayán, aún no están bajo la jurisdicción de un cabildo en contexto de ciudad, ya que su desplazamiento es relativamente reciente, lo que influye que aún las costumbres y el conocimiento de un proceso de transformación de una materia prima que pasa por la tierra, el río y el mar se conserve, y se lleve a un ambiente urbano en donde poco a poco se va posicionando como arte de carácter indumentario.

3.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
03 / 09 / 2019 05 / 09 / 2019	-Autodiagnóstico Fortalezas para el rescate cultural y el liderazgo Compilación de simbología Expectativas y metas - Capacidades para la autonomía.	5
05 / 09 / 2019 – 10 / 10 / 2019	Mapeo de actores Levantamiento de testimonios capacidades para la Asociatividad.	5



	Roles y liderazgo en el grupo artesanal. -Resolución de conflictos y comunicación asertiva	
22 / 11 / 2019 – 23/11/2019	Autodiagnóstico final Transmisión de saberes	2
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

El grupo ATANE se formó gracias a la llegada del programa, desde que se hizo la apertura en zona, se les motiva a que el grupo no sea de 3 personas, por tanto, se aúnan esfuerzos para convocar más personas y poco a poco, con los temas abordados, subir el número de integrantes, y no solo decir que hay 15 integrantes, que probablemente por requerimiento del programa quisieron cumplir con los requisitos y se parte, pero que en un principio no se evidenció. La reflexión siempre estuvo encaminada a una formación desde la base, ya que no había grupo y por lo tanto el fortalecimiento organizativo no podría darse, ya que primero debían trabajarse temas como el compromiso, la unión grupal, el trabajo en equipo, la responsabilidad, el liderazgo, el compañerismo, la creación de metas y proyectos a corto y mediano plazo.

3.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

El grupo Atane, de comenzar por solo tres artesanas, aumenta rápidamente el número de personas a 12, estableciendo bases importantes, como el definir nombre y logo con una exploración de sus referentes, realizar una agenda para la autogestión, participación en ferias; no sin antes reconocer la importancia y belleza del proceso de transformación de la tetera, hacia una valoración de su saber que motivó a varias de las participantes a aprender el oficio sin ningún conocimiento previo.

Con los talleres realizados, y gracias a la participación de ellas en ferias, las dinámicas del grupo mejoraron bastante, especialmente desde la autogestión, desde donde se comenzaron gestiones para comercializar sus productos. Las proyecciones y el establecimiento de metas a través de sus visiones alimentadas por sus sueños, fue de vital importancia para la construcción del grupo.

El grupo queda con el apoyo y la visita de dos abuelitas del territorio, que, dentro de la agenda de transmisión de saberes, han sido parte importante para los acabados



en la producción y las enseñanzas al grupo, tanto así que dos de las integrantes que no sabían nada sobre el manejo de la tetera, aprendieron a realizar sus primeras cestas. El grupo se fortalece y establece escuela de transmisión de saberes.

3.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

El grupo debe seguir siendo impulsado a madurar su autonomía, proyectándose sin temor a establecer metas con bases empresariales desde un grupo legalmente constituido. El grupo se encuentra actualmente en un **Nivel 1**, y considerando que, si bien tuvieron avances, dichos desarrollos son expresados desde que antes no existía un grupo, por lo que este debe seguir fortaleciéndose en todos los aspectos y por ello, continua en el mismo nivel. No hay orden todavía en la producción.

3.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad Atane son desplazadas del municipio de Timbiquí del Resguardo Indígena Del rio Guanguí, actualmente se encuentran ubicadas en el casco urbano de Popayán, la asociación se encuentra conformada por 15 mujeres, dedicadas al oficio de tejeduría en paja tetera, entre los objetos fabricados podemos encontrar canastos, bolsos, petacas, fruteras, apliques para lampara, sombreros, abanicos, individuales y esteras, las técnicas utilizados son tejido abierto, tejido cerrado y sarga.

3.2.1. Situaciones identificadas:

La comunidad Atane requiere fortalecimiento de la técnica y la productividad, generando productos con una intervención enfocada a la exploración y al rescate.

3.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
28/09/2019 – 29/09/2019	Taller de identidad Taller inspiración referentes Taller líneo de producto Taller de simbología Taller de tendencias	6



	Taller de simbología aplicada a la artesanía	
16/10/2019 – 16/10/2019	Taller de calidad Taller diseño de logo	2
28/10/2019 – 29/10/2019	Taller exploración técnica Taller validación de propuestas Taller de color Taller de tinturado	4
04/11/2019 – 05/11/2019	Taller Codiseño Prototipado de alta y baja resolución	2
19/11/2019 – 24/11/2019	Taller análisis del producto entorno al diseño propio Taller implementación técnica Taller exploración técnica Taller de estética y ergonomía Taller de fotografía Taller de identidad grafica Taller de empaque y embalaje para el producto artesanal Taller de vitrinismo y exhibición Taller simbología aplicado a la artesanía	9
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		23

3.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Proceso de tinturado	El proceso de tinturado se realiza sin ninguna referencia de medida, puesto que se limitan la cantidad que se puede en la única olla con la que cuentan respecto los tintes e ingredientes	Como estrategia se llevó a cabo el taller de color y el taller de tinturado donde se logró definir la	El resultado de la experimentación fueron dos colores uniformes e intensos	Se recomienda el uso de una olla grande, donde las fibras queden



	<p>complementarios, tampoco llevan una medida exacta; adición a ello revuelve las soluciones del líquido con otros colores, generando así nuevas tonalidades, sin ningún referente de medida.</p> <p>El anterior proceso de tinturado, genera una mala calidad en los productos debido a las inconsistencias en el color de las fibras. Actualmente la asociación posee el 0% de productividad respecto a una fórmula adecuada de tinturado, afectando directamente la calidad de los productos.</p>	<p>fórmula adecuada para el proceso de tinturado, explorando 2 colores de las 8 referencias elegidas para la implementación</p>	<p>- Manejo adecuado del círculo cromático y nuevas opciones de combinación.</p> <p>La productividad aumento en un 20% con la implementación de las formulas</p>	<p>sumergidas totalmente, también se sugiere utilizar un fogón a base de leña, teniendo en cuenta que su temperatura es mayor, lo cual aporta a que los colores se fijen mejor.</p>
--	--	---	---	---

3.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1

Línea de individuales elaboradas en paja tetera, construido a partir de tejido plano, con medidas de 30 cm x 40 cm. En presentación de color, amarillo, rojo y verde.





Línea 2

Línea de canastos elaboradas en paja tetera, construido a partir de la técnica sarga; la propuesta viene en los siguientes formatos: pequeño: 24 cm x 21 cm, mediano: 28 cm x 25 cm y grande 32 cm x 28 cm, con una paleta de color que contraste entre el negro y el color natural beige del material.



Producto emblemático (Petaca)

Elaborado en paja tetera, construido a partir de la técnica sarga; la propuesta viene en los siguientes formatos: 35 cm x 26 cm, con una paleta de color que contraste entre el negro y el color natural beige del material.



3.2.5. Logros:

En general la comunidad Atane fue una de las comunidades que demostró una increíble necesidad de aprender y capacitarse, siempre se mostraron muy participativas en los talleres, de igual manera fueron muy cumplidas en las tareas que se les asignaba. En cuanto a la parte técnica se hicieron unas



implementaciones que lograron fortalecer aspectos estructurales y de color en sus productos, que era donde más falencia tenían, sobre la técnica se recibió gran apoyo desde la transmisión de saberes realizada por la maestra artesana, gracias a ello las artesanas lograron generar una mayor destreza, agilidad y mejoramiento en sus acabados.

3.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 1.088.585
HERRAMIENTAS ADICIÓN	\$ 1.105.977
MATERIA PRIMA ZONA	\$ 2.900.000
Total	\$ 5.094.562

3.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda más asistencia técnica, productiva, social y comercial, puesto que es un grupo nuevo, que apenas se están consolidando y afianzando con el oficio.

Respecto a la adquisición de la materia prima sigue siendo uno de sus mayores inconvenientes, debido a que no se consigue en la zona donde residen y para ello requieren de un intermediario para poder conseguirla; en este punto se recomienda a la comunidad conseguir otro proveedor, que les garantice el cumplimiento en la entrega, calidad de la fibra y precios justos.

El nivel de cierre de esta comunidad asciende a nivel 2; lo cual se debe a su evolución y compromiso; de igual forma se recomienda seguir fortaleciendo la parte técnica, explorar nuevos procesos de tinturado a partir de fórmulas naturales, también es necesario que la comunidad siga implementado al proceso, los protocolos de producción, que les permitirá llevar una producción con los lineamientos solicitados y mantener la calidad de los productos.

3.3. COMPONENTE COMERCIAL:

3.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia



En la visita de implementación técnica para el programa de fortalecimiento productivo, se realizó el autodiagnóstico en donde se evidenciaron aspectos como formalización empresarial, manejo de registros, identificación de producto y con el datos relevantes como costos, precios, porcentajes de ganancias, estandarización de procesos de producción, comercialización entre otros, arrojando datos importantes como que la comunidad se encuentra en una fase inicial, con procesos incipientes e inmaduros, sin embargo poseen mucho potencial, hay referencias de otras comunidades que manejan el mismo material de paja tetera y son casos exitosos.

El grupo de artesanos esta constituidos mayormente por mujeres, quienes en su mayoría son jóvenes y algunas se encuentran en procesos académicos, solo su artesana gestora y líder maneja con experticia el arte de la tejeduría en paja tetera y es quien ha venido enseñando a las otras mujeres el oficio.

Si bien su proceso apenas inicia, se mostraron receptivas y con bastante comprensión de los temas de formalización empresarial, costeo y fijación de precios, puesto que la artesana gestora poseía un establecimiento de comercio abierto al público y aunque con otra actividad económica, ya poseía experiencia en procesos de formalización empresarial.

La comunidad se muestra muy receptiva y atienden bastante a las recomendaciones que se hacen dentro de los talleres de implementación.

3.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Formalización Empresarial	1
	Plan de inversión apoyo logístico	1
	Gestión y control de materia prima	1
	Fondo Autosostenible	1
	Inventario de producto	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Modelo Canvas	1
	Alianzas comerciales	1
	Capacidades de negociación	1
	Apertura y dominio de canales de comercialización	1
	Seguimiento a los negocios cerrados	1



TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA	11
--	-----------

3.3.3. Logros y Aspectos Destacables Durante la Vigencia

Se realizaron los talleres de implementación bajo condiciones óptimas, en donde la comunidad se mostró bastante receptiva frente a las recomendaciones generales del asesor, donde se evidencio la disposición de la artesana gestora y del grupo en general por querer avanzar en todos los aspectos del programa de fortalecimiento.

Se realizó un Autodiagnóstico real en donde se identificaron algunos puntos críticos y con él las posibles estrategias para mejorar, arrojando que la gestión de recursos es un factor fuerte para la consecución de los objetivos, y este se puntualiza de gran valor ya que se hace necesario en cualquier organización gestionar recursos en pro del éxito empresarial y en este caso artesanal.

Se hizo apertura del fondo auto sostenible, generando así un hábito y una disciplina para la consecución y administración de recursos de todas las artesanas que comercializaran sus productos.

Se identificaron factores relevantes a través del modelo Canvas, como segmentación del mercado, propuesta de valor y posibles aliados, estos últimos considerándolos de gran importancia para la generación de espacios comerciales en donde se pueden comercializar los productos.

Se logró conocer conceptos básicos en materia de contabilidad y administración como costeo, precio de venta, ganancia, porcentajes, bancarización, persona natural, persona jurídica entre otros.

Se identificaron algunos casos de éxito de otras empresas con el fin de establecer estrategias que permitan mejorar las ventas y la organización empresarial del grupo, puesto que aún no se constituyen formalmente y no poseen por el momento intenciones de hacerlo, sino hasta que ya tengan consolidado un proceso productivo fuerte y maduro.

Participación en eventos comerciales y ventas:

NOMBRE EVENTO COMERCIAL	VENTAS EN SITIO	VALOR NEGOCIOS CERRADOS	TOTAL DE VENTAS EN EVENTO
Raíces: encuentro de relatos y artesanías Duitama, Plaza los Libertadores	\$641,000	\$0	\$641,000



Raíces: encuentro de relatos y artesanías Cali, Centro Comercial Unicentro	\$1,549,000	\$0	\$1,549,000
Total participación comercial	\$2,190,000	\$0	\$2,190,000

3.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

Se hace la recomendación al grupo artesanal de socializar los resultados en ferias por parte de las personas asistentes hacia los demás, puesto que no todos tienen la oportunidad de vivir el proceso.

Se deja la tarea puntual a la artesana gestora y la tesorera de administrar de manera eficiente los recursos del fondo autosostenible, cumplir con lo designado en el acta y de esta manera garantizar el correcto funcionamiento de los recursos.

También se recomienda generar contenido digital para ingresar a redes sociales como Facebook e Instagram, y publicitar la marca y los productos.

4. GRUPO ARTESANAL MORICHITO

4.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo de Morichito se encuentra en la comunidad del mismo nombre, ubicada en el Resguardo Caño Mochuelo, municipio de Hato Corozal, Casanare. El grupo artesanal ha participado en el programa desde la vigencia 2018. Trabaja los oficios de la cerámica, la tejeduría y la talla de madera; el primero practicado en su mayoría por mujeres y los dos últimos por los hombres. Al interior del grupo se conservan algunas reglas tradicionales de la cultura Sáliba que deben cumplirse a la hora de extraer el barro y de la quema de la cerámica, para que las piezas no se dañen, ni quienes las elaboran contraigan enfermedades.

Se considera clave para el fortalecimiento del proceso organizativo del grupo de Morichito, el seguimiento al cumplimiento de compromisos adquiridos, así como también la promoción de la adquisición de responsabilidades individuales que conlleven a un beneficio colectivo. Esta es la única vía en la que lograrán superar la dificultad de acceso al territorio, que afecta directamente la salida de productos a eventos comerciales y/o pedidos.



4.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
30 de septiembre al 3 de octubre	Autodiagnóstico Referentes identitarios -Calendario del quehacer artesanal Roles y liderazgo - Transmisión de saberes	5
19 de octubre al 23 de octubre	Roles y liderazgo -Transmisión de saberes Acuerdos Manejo de bienes comunes - Fortalecimiento organizativo	5
15 de noviembre al 18 de noviembre.	Transmisión de saberes Roles y liderazgo Manejo de fondos y bienes comunes -Asociatividad -Autodiagnóstico	5
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		15

Una de las debilidades más fuertes del grupo de Morichito -que se encontró a partir de la segunda visita- fue el incumplimiento en torno al tema de los talleres de transmisión de saberes. Desde el inicio, los integrantes del grupo no manifestaban muchas ideas sobre en qué podían fortalecerse, o más bien, no mostraban interés en plantear unas reuniones en las que tuvieran que invertir un tiempo adicional al de las asesorías. Sin embargo, con insistencia, a lo largo de las visitas se fue fortaleciendo el cronograma para estas actividades, pasando de extracción de pinturas vegetales, al de mejoramiento de la calidad en cerámica y madera, y posteriormente elaboración de budare de manera personalizada -para cada una de las mujeres interesadas en tener este elemento vital para la vida cotidiana de la cultura Sáliba-. Para la tercera visita se elaboró un último cronograma de



transmisión de saberes, con unas actividades programadas tanto para las semanas previas a Expoartesanías, como para enero –pues las artesanas que trabajan la cerámica no tienen la materia prima suficiente en esta época del año, para la elaboración del budare-. Como resultado se obtuvo que las sesiones programadas para el mes de noviembre se llevaron a cabo a satisfacción, enviando la secretaria del grupo fotografías y listas de asistencia como soporte de las actividades. El cumplimiento de estas actividades se considera el mejor logro del grupo de Morichito, pues generó una mayor confianza en aquello que el grupo puede lograr de manera colectiva y en su sentido de responsabilidad, tanto para el programa, como para con ellos mismos como colectivo.

4.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Con el seguimiento al desarrollo de los talleres de transmisión de saberes, se fomentó el cumplimiento de los compromisos adquiridos por los integrantes del grupo para con el programa, pero también, para con ellos mismos como colectivo.

El grupo reconoce una mejoría relevante en torno al tema de bienes comunes, pues hay un conocimiento grupal sobre los rubros que llegan desde el programa y la manera en se invertirán -de acuerdo con las decisiones tomadas a manera colectiva-. Además, se establecieron conjuntamente reglas respecto al uso de las herramientas que han de llegar con el programa al finalizar la vigencia.

Las mujeres en el oficio de la cerámica se motivaron a hacer figuras nuevas relacionadas con historias relevantes para la cultura Sáliba –como la tonina y el guío-, así como a recuperar algunos objetos que ya no se venía elaborando hace algunos años –como el fogón-.

Se conformó una junta directiva, en la que las personas que más han mostrado -poco a poco- hacerse responsables de las labores asociadas a sus cargos son mujeres. Clara Inés Herrera como secretaria y Miriam Quiteve como tesorera.

Se percibe al interior del grupo una proyección a más largo plazo, de la que se tenía al inicio de la vigencia. Evidencia de ello es la planeación de las labores que los artesanos empiezan a hacer para el próximo año, relacionadas con la recogida suficiente de los materiales necesarios para la producción de la próxima vigencia -pues esta actividad solamente puede hacerse en los meses de la temporada de verano que corresponden a enero, febrero y marzo-.

Según estos logros se considera que el grupo avanzó principalmente en el eje de manejo de bienes comunes, aspecto en el que el grupo había evidenciado debilidades desde el inicio de la vigencia; y en los ejes de transmisión de saberes y repartición de responsabilidades, a pesar de ser aquellos en los que en la



autoevaluación inicial el grupo se había calificado de manera bastante satisfactoria. Es importante mencionar que en el gráfico se percibe más bien un retroceso en estos aspectos últimos, debido a que en el momento de la autoevaluación final no se había cumplido con los compromisos de las actividades de transmisión de saberes –que se evidenciaron semanas antes de Expoartesanías-. Durante esta jornada de cierre en comunidad también se hizo una reflexión en torno a la importancia de una autoevaluación justa que permitiera identificar los aspectos de mejora del grupo, para generar en próximas vigencias estrategias para su fortalecimiento.

4.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Seguir fomentando la asistencia de todos los integrantes del grupo en los talleres, y principalmente una mayor participación de las mujeres en las sesiones -con sus opiniones e ideas-, pues son los hombres en quienes se evidencia un mayor liderazgo.

Hacer un seguimiento al cumplimiento de responsabilidades asumidas por los integrantes de la junta directiva. Es importante evaluar si, conociendo las demás actividades de José Herrera al interior de la comunidad como capitán, es pertinente que continúe como artesano gestor, o tenga otra figura de apoyo al interior del grupo.

Hacer seguimiento a la realización de las formas de socialización del manejo de bienes comunes acordadas, de la mano de la tesorera, secretaria y fiscal del grupo. Seguir motivando al grupo -principalmente a las ceramistas- a mejorar la calidad de sus productos a través de los talleres de transmisión de saberes. Así como la creación de un comité de calidad, de la mano del componente de diseño.

Realizar al interior del grupo un taller de fortalecimiento de la investigación propia principalmente alrededor de las figuras elaboradas en cerámica -en lugar de referentes identitarios o simbología-, como ejercicio que fortalezca las bases culturales al interior del grupo y mejore el discurso de venta alrededor de las mismas. Para esto se propone aprovechar el Encuentro de Literatura Sáliba, realizado en la comunidad cada 16 de septiembre.

Seguir alimentando el catálogo de compromisos del grupo artesanal, estableciendo reglas específicas para las personas que asistan a los eventos comerciales en representación del grupo –relacionadas con sus responsabilidades y comportamiento-.



Apoyar al grupo en su interés por llevar a cabo procesos de reforestación o de resiembra de recursos naturales forestales, utilizados tanto en el oficio de la talla de madera, como en el de la cerámica.

Insistir en la necesidad de una autoevaluación justa por parte del grupo, haciendo énfasis en que reconocer sus debilidades es lo único que les puede permitir el establecimiento de estrategias de mejoramiento.

Se considera que el grupo de Morichito debe seguir en **Nivel 1**. Si bien, al finalizar la vigencia, se cumplieron los talleres de transmisión de saberes, y esto se reconoce como un impulso importante; se considera relevante hacer durante una próxima vigencia el seguimiento en cuanto a responsabilidades de asistencia a las asesorías, elaboración de productos con calidad, seguimiento a labores de la junta directiva, entre otros, para que con estos avances el grupo pueda avanzar de manera satisfactoria al nivel 2.

4.2. COMPONENTE DE DISEÑO

El grupo artesanal Morichito están ubicados en Hato corozal, Casanare. Son aproximadamente 18 artesanos de la etnia Saliba, el grupo se divide en dos oficios, cerámica, el cual es desarrollado con la técnica de Rollo y en su mayoría es realizado por las mujeres del grupo y el oficio de trabajos en madera el cual es trabajado por los hombres.

4.2.1. Situaciones identificadas:

Se buscó Exaltar la técnica y oficio del grupo artesanal por medio de sus productos artesanales los cuales resalten las historias y costumbres ancestrales y/o culturales de la etnia Saliba, logrando así que los artesanos se sientan identificados con cada uno de las artesanías elaboradas y se logre generar un atractivo adicional al estético para el consumidor de los productos.

4.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
12/07/2019 – 13/07/2019	-Taller de identidad -Simbología	4



	-Co diseño -Inspiración y referentes	
02/10/2019 – 03/10/2019	-Taller sobre conceptos de forma, funcionalidad, estética y ergonomía. -Exploración técnica -Línea colección -Validación de propuestas -interpretación grafica del diseño (cerámica) -Prototipos de alta, baja y media complejidad (cerámica) -Prototipos de alta, baja y media complejidad (madera) -Cronograma -Quema de cerámica	9
10/11/2019 – 11/11/2019	-Estandarización de medidas -Aplicación de pintura natural -Validación de propuestas -Curaduría de productos -Autoevaluación	5
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		18

4.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Optimización en tiempos de producción.	Espacio en el horno de quemado de piezas para 1 sola tinaja tradicional, tiempos aproximados de 4 horas de quema + los	Por medio de la implementación de nuevas medidas en las tinajas tradicionales, se contempla que en los hornos se	Se incrementa el proceso en cuanto a cantidades producidas de tinajas en cerámica, pasaron de 1 tinaja totalmente quemada y lista en casi 7 horas, a 4 tinajas, en las mismas 7 horas, en	Las artesanas deben seguir los lineamientos en cuanto a medidas para lograr



	<p>tiempos de secado de la pieza y enfriamiento.</p> <p>10%</p>	<p>puedan introducir hasta 4 piezas con espacios adecuados entre una y otra, así mismo se dejaron implementadas plantillas que facilitan el proceso de anchos y altos de la pieza para facilidad de entendimiento de las artesanas.</p>	<p>buena calidad, sin quiebres. Así mismo se estandarizaron los tamaños de las piezas por medio de plantillas que facilitan el entendimiento de los tamaños necesarios para introducir en los hornos.</p> <p>Mejora de la productividad del 30%</p>	<p>encajar en el horno la cantidad de piezas posibles.</p>
--	---	---	--	--

4.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Jarrones con decoración con pintura natural

Para esta línea se buscó exaltar las formas de los jarrones tradicionales haciendo una decoración con líneas.



Línea 2: Jarrones rostro

Esta es una línea de reedición en la cual se trabajó en darle mayor carácter y expresión a los rostros y formas de los contenedores elaborados en cerámica.



Línea 3: Arco, flechas y cuchillo en madera

Esta línea busca exaltar los saberes en talla en madera del grupo, al igual que exaltar los elementos de caza tradicionales de la comunidad.



Pieza emblemática: jarrones emblemáticos

Exaltación de la técnica de cerámica en rollo, en formatos grandes y con la forma de la tinaja tradicional. Exaltación del producto quemado, con colores naturales del barro.



4.2.5. Logros



Se logra con el grupo fortalecer la identidad de su etnia, y que así mismo esta sea transmitida.

Se logra la mejora en calidad de los productos de cerámica, implementando las maderas acordes en la quema y mostrando el tono del barro, ya sea un solo tono o manchado.

Se logró implementar los guacales como mejoramiento productivo para él envió de las piezas de cerámica, evitando el quiebre de las mismas.

4.2.6. Materia prima, insumos y herramientas

Ítems	Valor
Herramientas	\$3.148.917
Materia Prima en zona	\$720.000
Total	\$3.148.917

4.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda que los artesanos logren ser más entregados al trabajo artesanal, todavía no existe una conciencia de trabajo ameno por lo cual el esfuerzo en mínimo y los resultados no son positivos.

El manejo del oficio es básico, y no son muchos los que se reconocen por su habilidad, por lo cual es difícil el trabajo con el grupo artesanal.

Se recomienda que las búsquedas de materias primas sean programadas, teniendo en cuenta la dificultad de traslados para que no se pierda la elaboración de productos artesanales.

El grupo artesanal morichito cumple 2 años con esta vigencia 2019 estando en el nivel 1, el grupo realmente es complicado de trabajar, es disperso y no se les ve actitud ni compromiso, solo a pocos de los artesanos, considero que es un grupo que ya tuvo la atención suficiente, la cual no supieron aprovechar comercialmente, ellos como tal no dependen de la venta de las artesanías y por lo visto no pareciera interesarles llegar a un nivel comercial bueno.



4.3. COMPONENTE COMERCIAL:

4.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

Desde el componente se identificó que el grupo cuenta con la disposición de fortalecer su proyecto artesanal, y durante la vigencia creció la participación de artesanos dentro del resguardo. Este fue un grupo que se atendió en la vigencia 2018, y contaba con unas bases comerciales como el manejo de referencias de producto, sin embargo, su estructura de costos y fijación de precio no era muy clara; muchos de los artesanos que elaboran productos de cerámica y/o madera y fijaban precios según criterio propio, por lo que muchas de las referencias de producto podían tener precios diferentes aun siendo la misma referencia.

Igualmente, se reconoció que el grupo no contaban con el registro de formatos e información como registro contable, presupuestos, manejo de inventarios, entre otros. Actualmente, no se encuentra formalizados legalmente como empresa.

Por último, el grupo artesanal no contaba con la definición de un modelo de negocio claro y/o estrategias de comercialización y mercadeo.

4.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Diagnóstico comercial	1
	Inventario de producto	1
	Modelo Canvas	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Fondo auto sostenible	1
	Plan de inversión apoyo logístico	1
	Alianzas estratégicas	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		7

Se proponen las siguientes acciones de mejora:

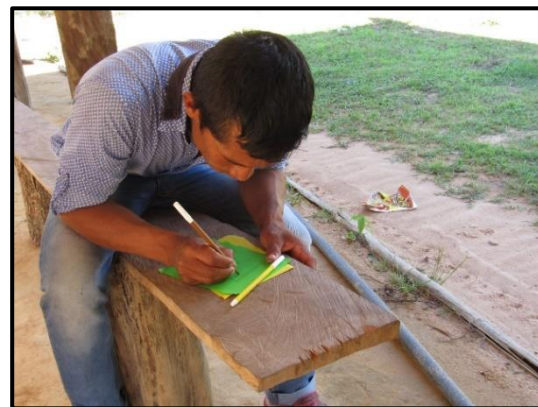


- Comprometer a los artesanos a reunirse más seguido para coordinar actividades del proyecto artesanal
- Realizar seguimiento a las alianzas estratégicas con los actores del sector.
- Realizar seguimiento al manejo de información y formatos de grupo artesanal.
- Acompañar asesoría de formalización empresarial, esta depende del compromiso y acuerdos del grupo.

4.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Con las visitas de implementación técnica se logró con el grupo:

- Creación del fondo auto sostenible, con destinación del 10% por referencia de producto vendido a cargo de la artesana Myriam Quiteve.
- El grupo artesanal definió como ejecutara el recurso de Apoyo Logístico.
- Se definieron roles y responsabilidades para actividades de manejo de información contable.
- Definición del modelo de negocio del grupo.
- Creación y actualización de referencias de producto.
- Se capacito al grupo artesanal sobre el manejo de la estructura de costos de los productos de madera y cerámica, actualizándose la lista de precios 2019-2020.
- Se fortalecieron las habilidades comerciales de los artesanos.



Participación en eventos comerciales y ventas:

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Raíces “Encuentro de relatos e historias”	Duitama	\$ 314.000
VENTAS TOTALES		\$ 314.000

4.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro



Los artesanos tienen la disposición de continuar con la actividad artesanal, sin embargo, la comercialización de los productos es difícil por la ubicación del resguardo, y los costos altos en transporte de mercancía a la ciudad de Arauca, por ello se recomienda asesorar a los artesanos con la creación de un punto de acopio en Cravo Norte que les permita facilitar compromisos comerciales y/o desarrollar estrategias enfocadas a la comercialización. En la presente vigencia se lograron definir roles y responsabilidades para activar la comercialización de los productos de madera y cerámica.

El grupo, no se encuentra preparado para la creación de empresa dado que aún están fortaleciendo su estructura organizacional y administrativa, por decisión propia no están interesados para crearla.

El grupo Morichito, inicio la vigencia en el nivel 1 desde el componente comercial se recomienda mantener en el nivel 1 dado que los productos artesanales requieren de un mejoramiento en la técnica y calidad, que permita en un mediano y largo plazo ampliar su participación en espacios comerciales a nivel regional y nacional, lo anterior se recomienda con un fortalecimiento organizacional.

5. GRUPO ARTESANAL MAMPUJÁN

5.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo de tejedoras de sabores y saberes de Mampuján están ubicados en el corazón de los Montes de María en el corregimiento de María la Baja, departamento de Bolívar. Se reconocen a sí mismas como afrocolombianas con orgullo de sus raíces africanas. Su grupo se compone de mujeres habitantes del Barrio Mampujancito de María la Baja, pero su lugar de procedencia es Mampuján viejo como lo llaman, enclavado en la montaña aproximadamente a 40 minutos en moto por carretera destapada la mayor parte del camino. Este hogar los ha acogido desde el año 2.000, año en que sufrieron el hostigamiento de los paramilitares y tuvieron que abandonar sus tierras. Su arte es reflejo de un proceso de sanación de las épocas difíciles, dejando en cada puntada el dolor de las pérdidas transformándolo en creaciones llenas de amor. Actualmente sus tapices llenos de color reflejan su cultura y folklore.

5.1.1. Actividades Realizadas



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
18 de agosto del 2019 – 21 de agosto del 2019	-Autodiagnóstico -Mapeo de la actividad artesanal Fortalecimiento organizativo	3
15 de septiembre de 2019 – 17 de septiembre de 2019	-Levantamiento de testimonios -Referentes culturales -Revisión de roles y liderazgos -Expectativas y metas -Manejo de bienes comunes	5
de Octubre – 11 de octubre	-Transmisión de saberes -Manejo de recursos y bienes comunes Asociatividad -Roles de género en la actividad artesanal -Transmisión de saberes	5
2 de noviembre- 3 de noviembre	-Autodiagnóstico final	1
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		14

El grupo artesanal de Tejedoras de sueños y sabores de Mampuján posee dos grupos de mujeres, uno ubicado en el barrio Mampujancito y otro en el barrio el Recreo, incluyendo una familia que aún vive en Mampuján. Es necesario seguir co-creando estrategias para que las mujeres de los grupos se mantengan trabajando unidas sin rivalidades internas, puesto que el grupo ya posee pedidos grandes y se requieren muchas manos prestas a trabajar. Durante los talleres de asociatividad y roles dentro del grupo artesanal se incentivó la creación de comités que ayuden a solucionar problemas cotidianos como la logística. También se creó un comité de



comunicaciones encargado de mantener informadas a todas las mujeres para evitar los problemas de comunicación que se presentaban pues había varias líderes recibiendo la información al inicio y se confundían.

También se reforzó el tema del fondo común en conjunto con la asesora comercial, creando nuevas reglas para el fondo nutriéndolo con los aportes de todas las artesanas de forma cumplida. Se espera que continúe así y se logre establecer un ahorro colectivo. De esta forma se va fortaleciendo cada vez más su empresa asociativa.

5.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Con el grupo artesanal de tejedoras de sueños y sabores de Mampuján se avanzó en la consolidación de un grupo unido que integre mujeres de Mampujancito y el Recreo, constituyendo un equipo de mujeres que trabajan juntas por alcanzar objetivos y sueños comunes. Se observa bastante liderazgo dentro del grupo lo cual beneficia la repartición de las labores. Se logró la creación de un decálogo de compromisos que se espera que se cumplan para el buen funcionamiento del grupo artesanal que incluyendo la creación de los comités ayudarán a fortalecer este emprendimiento colectivo. Adicionalmente se crearon nuevas reglas para el fondo común comprometidas todas las mujeres asociadas.

El grupo artesanal de tejedoras de sueños y sabores de Mampuján se ha fortalecido mucho más, ahora el grupo se visualiza más avanzando juntas por la proyección de sus sueños en colectivo pues son conscientes de que el trabajo mancomunado arroja más ganancias que si lo hicieran individualmente. Durante esta vigencia se ha trabajado por unir más al grupo de Mampujancito con sus compañeras del Recreo que constituyen un mismo equipo trabajando por un bien común.

El grupo posee grandes capacidades de autogestión y continúan desarrollando nuevos proyectos para consolidar su empresa con visión social. Hace falta capacitar un poco más a las mujeres jóvenes en la redacción de proyectos, pero dentro del grupo hay mujeres estudiadas que poseen estas capacidades.

En materia de transmisión de saberes cuentan con maestras capaces de seguir la transmisión de saberes en las técnicas de bordado y cosido de tela sobre tela que necesita el grupo. Se realizaron dos talleres, pero se continuará en un ejercicio continuo de enseñanza y aprendizaje que ayuda a mejorar cada vez más la calidad del producto.



5.1.3. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

El grupo se encuentra durante 2019 como nivel 1, sin embargo, el grupo ha avanzado bastante en materia organizativa y se sugiere subirlo a **Nivel 2**. Se recomienda el apoyo para continuar con la gestión de nuevos proyectos que ayuden a mejorar la infraestructura del grupo brindándoles un lugar cómodo de trabajo y para recibir los talleres y capacitaciones, ya que la única sede que tienen es la iglesia vieja del pueblo que no posee las condiciones necesarias para esto. Aunque se han hecho buenas inversiones en el grupo como sillas y mesas aún hay que organizar un buen espacio. En materia de comercialización sería bueno continuar con el apoyo de un punto de exhibición de sus productos tanto en Mampuján como en la ciudad de Cartagena ya que es un producto que se ha venido posicionando en el mercado llevando consigo un mensaje cultural y de paz y reconciliación.

5.2. COMPONENTE DISEÑO:

Esta comunidad de mujeres afrodescendientes realiza tapices con el oficio de la tejeduría y la Técnica de la Tela sobre Tela. Los tapices cuentan historias, costumbres y vivencias con elementos figurativos planos y bordados decorativos. También han desarrollado contenedores de tela y cojines.

5.2.1. Situaciones identificadas:

El producto reconocido y destacado es el tapiz, pero no es un producto comercial es un producto icónico con valor histórico y simbólico.

Algunas de las artesanas mostraron mucho interés en participar y hacer parte de las capacitaciones y jornadas de fortalecimiento sin embargo se evidencia desmotivación en el grupo para asistir puntualmente y cumplir con los encargos proyectados.

Se propuso realizar exploraciones técnicas en puntadas, formatos y acabados para crear diversidad de productos funcionales comerciales inspirados en las tendencias de productos tejidos como decoración y accesorios de moda.

5.2.2. Talleres desarrollados:



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
18/08/2019/ - 21/08/2019	-Exploración técnica -Conceptos de forma, funcionalidad, estética y ergonomía 1	2
06/09/2019/ - 11/09/2019	-Línea-colección -Color Tendencias -Análisis del producto entorno al diseño propio -Validación de propuestas de diseño -Prototipado de Alta, baja y media resolución1 -Diversificación -Codiseño 1 -Diagnóstico del Oficio Artesanal	8
9/10/2019/ - 11/10/2019	-Transmisión de Saberes -Análisis del producto entorno al diseño propio2 -Inspiración-referentes	3
05/11/2019/ - 07/11/2019	-Prototipado de Alta, baja y media resolución2 -Prototipado de Alta, baja y media resolución3 -Prototipado de Alta, baja y media resolución4 -Prototipado de Alta, baja y media resolución5	4
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		17

5.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones



<p>En el proceso de tejido las artesanas pueden finalizar un producto completo en 2 horas, teniendo en cuenta el valor del producto.</p>	<p>Las artesanas para desarrollar un producto tipo tapete pequeño se pueden demorar hasta 16 horas de trabajo en el caso del tapete más pequeño. Mientras en este tiempo se pueden hacer 8 personajes. Lo que propone una productividad del 12%</p>	<p>Crear nuevos productos complementarios a los tapices.</p>	<p>Con el desarrollo de personajes 3D complementarios una tercera parte de la comunidad (7 artesanas) pueden crear nuevos productos artesanales con una mejora de la productividad del 36%</p>	<p>La creación de estos nuevos productos es progresiva y a medida que se perfeccionen se podrán crear nuevas líneas de producto que complementen los tapices.</p>
--	---	--	--	---

5.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Faldas.

Se trabajo con el grupo de artesanas en el desarrollo de una línea de faldas cruzadas que no requieren tallaje. Esta exploración nace de una inquietud de las mismas artesanas por desarrollar una línea de producto más comercial y que este enfocada al sector de la moda y los accesorios. Estas faldas buscan evocar el colorido y el universo de las tejedoras de Mampuján.





Línea 2: Bolsas

Se trabajó en el desarrollo de una línea de bolsas para hacer mercado. Estas bolsas son de gran formato y juegan con los colores vivos del lenguaje propio de la comunidad.



Pieza emblemática: El día y la noche

Para la pieza emblemática se desarrollaron 2 tapices los cuales jugaban con el contraste entre el día y la noche en la comunidad, por un lado, un tapiz del día con el manejo del color tradicional de la comunidad y por otro lado un tapiz en blanco y negro que abre la puerta a un nuevo lenguaje gráfico para el grupo.



5.2.5. Logros:

Se logran desarrollar productos con nuevas configuraciones de color, mejores telas de base y la selección planeada de texturas, colores y acabados según la parte o elementos del tapiz.

Se establecen relaciones con otros artesanos para la proveeduría de servicios de costura y enmarcado de tapices.



5.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
TELA	\$ 1.394.799
HERRAMIENTAS	\$ 1.147.957
HERRAMIENTAS ADICION	\$ 1.332.460
Total	\$ 3.875.216

5.2.7. Recomendaciones Generales y tareas A Futuro

Se evidencia un grupo mixto donde la motivación y el desarrollo de las tareas están asociados con la ausencia de recursos económicos.

Continúa siendo una comunidad nivel 1 en diseño por sus grandes vacíos en color, diagramación y manejo de texturas.

Es una comunidad con un producto único; que, aunque requiere de bastante desarrollo técnico está muy orientado a obra de arte en su forma de tapiz y con mucho potencial para ser intervenido desde el área de moda.

Tienen una gran gestión interinstitucional pero falta un líder presente en el territorio que logre una convocatoria nutrida y frecuente.

- Se requieren transferencias técnicas en patronaje, confección, bordado.
- Se deben plantear estrategias para adquirir retales y retazos de mayor calidad y con mejores paletas de color Esta comunidad ha incumplido en varias ocasiones con los pedidos de muestras, prototipos y su argumento son la falta de recursos.
- Se podría intervenir desde el programa de moda de ADC con reglas y compromisos claros.

5.3. COMPONENTE COMERCIAL:

5.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia



A partir del diagnóstico inicial al inicio del proceso de implementación, se evidenció que el manejo del modelo de negocio era muy empírico y en algunos casos nulos o en forma desordenada en cuanto a registros contables, manejo de dineros, control y gestión de materia prima, inventario de productos, no contaban con roles definidos de las artesanas con este tipo de competencias dentro del grupo.

Así mismo, se detectó que el grupo, aunque estaba legalmente constituido, no contaba con los certificados actualizados en cámara de comercio y documentos adicionales como RUT y certificados bancarios con cuentas activas para procesos transaccionales debido a embargos recibidos por automotores a nombre de la asociación los cuales no ejercen actividades para la misma.

No se tenía claridad sobre cómo costear y fijar los precios a los productos elaborados para la venta, lo que hasta entonces hacían “al ojo” como lo definen las mismas artesanas, lo que generaba una incoherencia entre el producto y precio de acuerdo a las características de cantidad de materia prima, tamaño y acabados.

No se contaba con un catálogo de productos, no contaban con la identificación del modelo de negocio y las herramientas que les permitieran mejorar el correcto funcionamiento del mismo que facilite un mejor posicionamiento de marca y potencializar las ventas esperadas por las artesanas.

5.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
3 visitas de 3,5 días	Costeo y Fijación de Precios	3
	Modelo Canvas	1
	Capacidades de Negociación	1
	Estrategias Comerciales	1
	Registro Contable	1
	Control y Gestión de Materia Prima	1
	Taller de Fondo Autosostenible	1
	Formalización Empresarial	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		10



5.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Uno de los logros principales en el grupo, fue la reestructuración de la estructura de costos en el grupo, generando un equilibrio en los márgenes de utilidad y consumos de recursos para brindar precios más competitivos, se logró actualizar la lista de precios y estandarizar las medidas de los productos para crear un catálogo.

Se logró implementar los formatos para el control y gestión de la materia prima, al cual por sugerencia de las artesanas se le incluyó una columna de tiempo de entrega del producto a elaborar, el cual maximizará la eficacia en la producción, esto se llevará en planillas en su respectivo folder.

Se logró capacitar y adaptar al modelo de negocio los formatos de registro contable y control de inventario los cuales se asignaron a artesanas idóneas que cuentan habilidades matemáticas para esta labor.

Se logró definir el modelo de negocio en el taller de Modelo CANVAS el cual quedó a disposición del grupo artesanal dejando las posibilidades de modificarlo de acuerdo a los cambios que vaya presentando la actividad artesanal, además para saber cómo funciona y en qué aspectos se debe mejorar en caso de fallas o inconvenientes en el corto o mediano plazo.

Se definió el funcionamiento del fondo autosostenible, ventajas y beneficios de aportar y se designaron roles dentro del mismo para su administración y veeduría en el manejo de recursos y su estricta utilización.

Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Claustro Aguas	Bogotá	\$1.275.000
Feria Raíces	Duitama	\$283.000
Feria Raíces	Montería	\$ 257.000
VENTAS TOTALES		\$1.815.000

5.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo artesanal cuenta con reconocimiento nacional, sobre todo en lo que concierne a eventualidades y espacios que tienen como temática principal la paz y la reconciliación en Colombia en el marco del fin del conflicto armado. En torno a esto se le ha hecho notas y comunicados de prensa, así mismo invitaciones a programas radiales y televisivos de transmisión nacional, material que debe ser aprovechado para registrar en redes sociales, las cuales no han abierto aún, por tanto, para el 2020 debe ser uno de los propósitos iniciales.



Conservar la actualización de documentos como el RUT y certificaciones en cámara de comercio que faciliten los procesos de cooperación hacia el grupo por parte de entidades nacionales e incluso clientes potenciales.

También, se espera que el grupo continúe cumpliendo con los compromisos adoptados en torno al manejo de las herramientas de registro en su desarrollo administrativo y que apertura un fondo común enfocado a cubrir necesidades puntuales del grupo junto con la asignación de roles para tareas específicas

En términos generales, el grupo se sitúa en un nivel 2. Para futuras iniciativas o proyectos se seguiría manejando en este nivel, siempre y cuando se note el progreso y se tomen en cuenta las recomendaciones dadas sobre los temas de costos, registros, asignación de roles y formalización.

6. GRUPO ARTESANAL NABERAJÚA

6.1. COMPONENTE SOCIAL:

En contexto de ciudad, un grupo de indígenas Emberá, desplazados por la violencia, se encuentran emprendiendo una organización que trabaja especialmente el tejido en mostacilla o chaquira como ellos bien lo llaman, en reemplazo de lo que ancestralmente utilizaban: semillas, dientes de animales, huesos y fibras vegetales: Naberajúa traduce “pensamiento ancestral hecho a mano”.

Hace 20 años, salieron forzosa y violentamente de la zona de Pueblo Rico, lo cual hoy por hoy los hace pensar y vivir, todas las dificultades que tiene el adaptarse a una vida citadina.

El grupo está conformado en su mayoría por hombres, siendo estos los más líderes, a excepción de dos mujeres que portan sus Okamas en señal de sabiduría y matronazgo.

6.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
23 / 09 / 2019 – 26 / 09 / 2019	Autodiagnóstico Mapa de actores	5



	Expectativas y metas Comunicación Asertiva y resolución de conflictos - Fortalecimiento organizativo.	
16 / 10 / 2019 19 / 08 / 2019	-Gestión interinstitucional Capacidades para la asociatividad. Roles de género en la actividad artesanal. Calendario del quehacer artesanal cronograma de transmisión de saberes - Transmisión de saberes	6
5 / 11 / 2019 – Fecha de salida	Resolución de conflicto y comunicación Asertiva. Roles y Liderazgo en el grupo artesanal. Transmisión de saberes. - Autodiagnóstico Final	4
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		15

Se evidencian problemas de comunicación por la falta de un enfoque diferencial contemplado como pilar dentro del programa, los asesores no hablamos lengua indígena y es vital siempre la traducción de un líder, en este caso se procura contar con alguien que traduzca siempre, y se verificaba si el mensaje llegaba bien. Sobre esto, y sobre el otro enfoque, de género, se trabajó. Los talleres por tanto estuvieron con estos dos enfoques, fortaleciendo al grupo igualmente desde la base, con la ayuda del líder Jesús Nacavera, cuyo papel es vital dentro del grupo.

6.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Algo notable fue la mejoría en la escucha para la toma de decisiones al interior del grupo, además del importante reconocimiento del rol de la mujer dentro del quehacer artesanal y la vida cotidiana del Emberá Chamí, lo que dio aportes hacia la mejoría en la unidad como grupo.



Como lo mencioné, el aporte del líder Jesús Nacavera fue muy importante, además de tener mucha paciencia con un grupo muy grande, disperso, que entiende poco español, y que constantemente entraba en controversias. El grupo fue mejorando favorablemente, resaltando que son muy realistas, ya que, si bien quieren alcanzar un Nivel 3, se autoevalúan con criterio sobre los indicadores del autodiagnóstico. Con relación a la transmisión de saberes se evidenció un empoderamiento de las mujeres y con esto del fortalecimiento de sus saberes ancestrales en las artesanías.

Además de mediante los Rituales, aumento del compromiso del grupo, despertando interés y responsabilidad sobre el afianzamiento del conocimiento e investigación de la simbología.

6.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Reforzar la comunicación en castellano y la capacidad de escucha, teniendo cuidado de no aculturizar a un grupo que vive sus tradiciones tan arraigadas a pesar de estar en un contexto de ciudad, sólo proporcionando habilidades comunicativas desde un enfoque diferencial. El grupo está en un nivel uno, y puede pasar muy bien a un **Nivel 2** desde los organizativo y social, cuentan con estatutos, un buen liderazgo, buena disposición para el trabajo, haciendo desde luego los ajustes pertinentes en la comunicación.

6.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad Nabera jua pertenece al Cabildo Urbano Kurmado de Pereira, La Asociación está conformada por 32 artesanos, 15 mujeres y 17 hombres.

La principal actividad económica de la comunidad es el trabajo artesanal en chaquira checa; donde se elabora el tradicional Okama, pulseras, aretes, correas, balacas y pinzas, las técnicas empleadas es el tejido en tabla y ensartado.

6.2.1. Situaciones identificadas:

La comunidad Nabera jua requiere fortalecimiento productivo, generando productos con una intervención enfocada a la exploración y el rescate.

6.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
04/09/2019 – 05/09/2019	Apertura	1



	Taller de Calidad	
17/09/2019 – 17/09/2019	Taller de identidad Taller inspiración referentes Taller tendencias color Taller simbología Taller simbología aplicada a la artesanía Taller línea de producto	6
8/10/2019 – 9/10/2019	Taller matriz de diseño Taller Codiseño Taller exploración técnica Taller prototipado de alta y baja resolución	4
24/10/2019 – 25/10/2019	Taller prototipado de alta y baja resolución Taller prototipado de alta y baja resolución	2
7/11/2019 – 9/11/2019	Taller prototipado de alta y baja resolución Taller validación de propuestas Taller evaluación del producto entorno al diseño propio Taller modos de intervención Taller sobre la importancia del diseño de la identidad grafica en el taller artesanal. Taller empaque y embalaje para el producto artesanal / Vitrinismo Taller de fotografía de producto	7
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		20

6.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones



Almacenamiento y clasificación de la materia prima	Se está generando un desperdicio del 10% de la materia prima sobre una base de 300 gramos.	Almacenar y clasificar la chaquira según su referencia en contenedores para evitar desperdicios y facilitar la producción.	Se implementan cajas a la comunidad para contrarrestar los efectos del desperdicio; Esta implementación permite que el 60% de la comunidad distribuya correctamente la chaquira disminuyendo el desperdicio y reduciendo los tiempos de separación de chaquira, que es el caso, cuando esta se encuentra mezclada. Mejora de la productividad del 60%	Se recomienda socializar las referencias de chaquira disponibles en comunidad y hacer entrega del documento que contiene su clasificación y referenciación, de igual forma el uso de la caja de almacenamiento es indispensable para cumplir con el porcentaje de proyección en el aumento de la productividad.
--	--	--	---	---

6.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Aplique en flor

Línea de collares elaborados en chaquira con aplique en flor, construido bajo la técnica ensartado, con medidas de 42 cm x 10 cm. En presentación de colores consta de un negro con azul, negro con rojo y negro con verde.



Línea 2: Gargantillas flor

Línea de gargantillas elaborada en chaquira con 3 apliques en el borde inferior, construido bajo la técnica ensartado, con medidas de 14 cm de diámetro. En presentación de colores consta de un azul con dorado, rojo con dorado y verde con dorado.



Pieza emblemática

Producto emblemático elaborado en chaquira con aplique en flores dispuestas en forma de pirámide invertida, construido bajo la técnica ensartado, con medidas de 30 cm x 16 cm. En presentación de colores negro con plateado.



6.2.5. Logros:

La parte técnica logro ser fortalecida, por medio de varios talleres de experimentación, esta intensidad de talleres permitió hacer un seguimiento constante, donde se pudieron mejorar aspectos de la forma, el tejido y la combinación de colores.

La comunidad se mostró muy constante en su asistencia, permitiendo repartir el trabajo y avanzar en las entregas; con un numero de 32 artesanos se proyecta que, para la feria de artesanías, la comunidad tendrá suficiente capacidad productiva para poder responder a los 15 días de feria.

6.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
INSUMOS	\$ 495.000
HERRAMIENTAS	\$ 1.320.673
HERRAMIENTAS ADICIÓN	\$1.238.065
CHAQUIRA	\$ 2.352.000
Total	\$ 5.405.738

6.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda a la comunidad implementar protocolos de diseño para las diferentes referencias, puesto que en su experiencia de trabajo han presentado dificultades cuando los clientes hacen pedidos con especificaciones exactas, a la asociación le



cuesta unificar y estandarizar las referencias, debido a que muchos de ellos trabajan como quieren y a su consideración, teniendo en cuenta ese proceder se han visto envueltos en problemas y pérdida de dinero en sus negociaciones.

El nivel de cierre de esta comunidad asciende a nivel 2; lo cual se debe a su evolución y compromiso; de igual forma se sugiere seguir fortaleciendo al grupo en temas de calidad, productividad.

6.3. COMPONENTE COMERCIAL:

6.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

En la visita de implementación técnica para el programa de fortalecimiento productivo, se realizó el autodiagnóstico en donde se evidenciaron algunos puntos fuertes para la comunidad, esto debido a su madurez en la producción y comercialización de collares, okamas y manillas elaborados en chaquira checa, aunque el grupo se encuentra en nivel 1, se evidencia un avance significativo en todos los aspectos, también es de resaltar que el grupo artesanal ha tenido negocios sobresalientes con marcas reconocidas para la comercialización de sus productos, los cuales fueron sobre puestos en calzado y prendas de vestir.

En cuanto a la formalización empresarial, el grupo se ha constituido como Asociación, tienen roles definidos, su líder goza de respeto frente al grupo, lo cual garantiza de alguna manera el cumplimiento y la elaboración de los talleres.

El grupo está integrado por 31 artesanos, lo cual puede facilitar la producción, pero se hace un poco más difícil impactar a todos de la misma manera puesto que algunos se han dedicado más a la producción y no se interesan mucho en los temas que corresponden a datos numéricos.

6.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
4	Formalización Empresarial	1
	Plan de inversión apoyo logístico	1
	Gestión y control de materia prima	1
	Fondo Autosostenible	1
	Inventario de producto	1
	Costeo y fijación de precios	1



	Modelo Canvas	1
	Alianzas comerciales	1
	Capacidades de negociación	1
	Apertura y dominio de canales de comercialización	1
	Seguimiento a los negocios cerrados	1
	Educación financiera	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		12

6.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

La comunidad identificó en el modelo CANVAS algunos conceptos importantes como propuesta de valor, segmentación de mercado y aliados estratégicos, en este último se identificaron empresas como Arkitech, ya que anteriormente habían realizado un negocio importante con esta marca para la producción de piezas que luego fueron puesta en calzado y vestuario.

Se realizaron actividades tendientes a mejorar las habilidades de las artesanas en cuanto a la comercialización del producto, tanto en sitio como de manera virtual, teniendo gran aceptación las recomendaciones dadas por parte del asesor.

Se realizó un autodiagnóstico de manera honesta, real y responsable por parte de la comunidad, en el cual se identificaron aspectos claves para la toma de decisiones, en especial los referentes a la estructura organizacional, ya que, aunque están legalmente constituidas, aun realizan procesos de manera incipiente y no de una manera técnica como lo requiere una empresa constituida como persona jurídica.

La comunidad manifiesta su deseo de estar en un stand en la feria Expo artesanías 2019 y recurrir a su propia organización, demostrando de alguna manera su autonomía y responsabilidad para asumir retos.

Participación en eventos comerciales y ventas:

Nombre evento comercial	Ventas en Sitio	No. Negocios cerrados	Valor Negocios cerrados	Total de ventas en evento
Feria Bonita Bucaramanga	\$1.634.000	0	0	\$1.634.000
Evento Pereira	\$1.173.000	0	0	\$1.173.000



Evento Cali	\$2.506.000	0	0	\$2.506.000
Total, participación comercial	\$5.313.000	0	\$0	\$5.313.000

6.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

Se recomienda al grupo artesanal socializar las experiencias que tienen en ferias, a fin de que el grupo en general conozca la dinámica comercial, aporten ideas que puedan generar una mayor difusión de la unidad productiva entre otras, puesto generalmente siempre asiste el líder.

El grupo artesanal no cuenta con redes sociales fuertes, para lo cual se les recomienda realizar material audiovisual y alimentarlas.

Se les hace también la recomendación de buscar nuevos negocios con marcas, así como lo hicieron en el pasado, es decir, gestionar más recursos y formas de generar dinero para la producción y comercialización de los elementos hechos a mano.

7. INGUNU UNGAWI ZICUTA:

7.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal Ingunu Ungawi pertenece a la etnia de los Arhuaco, también llamados Ikas o Ikus. Está situado en el municipio de Pueblo Bello, departamento del Cesar, en un sector de la Sierra Nevada de Santa Marta conocido como Jewra, perteneciente a la vertiente occidental del territorio Arhuaco, dentro del Resguardo Arhuaco. Como referentes se puede tomar el pueblo de Pueblo, y Nabusímake, de los cuales se encuentra a unos cincuenta minutos en moto.

El grupo artesanal tiene como figura central a la artesana gestora, Elena Izquierdo, quien ya venía liderando el grupo artesanal desde años antes de la llegada del programa. A diferencia de otros grupos de la etnia arhuaca, a lo largo del trabajo no nos relacionamos de forma cercana con las Autoridades Tradicionales del territorio, que son los mamus, ya que este grupo artesanal es de religión cristiana, por lo cual no hay un estrecho contacto entre ellos y el grupo. Sin embargo, por encontrarse en el territorio, el grupo está bajo el esquema organizativo del pueblo arhuaco en la actualidad, en el cual los mamus tienen autoridad sobre instancias de autoridades que llamaríamos “civiles” tales como las Autoridades regionales.



7.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
15/09/2019 – 17/09/2019	-Taller de Metas y Expectativas/Acuerdos Taller de Autodiagnóstico Taller de Mapeo de Actores Taller de Transmisión de saberes primer avance -Taller de Compilación de Simbología Taller de Fortalecimiento organizativo	5
03/11/2019 – 06/11/2019	Taller de Fortalecimiento organizativo Taller de Manejo de Fondos comunes -Taller de Transmisión de saberes Segundo avance Taller de Roles y Liderazgo	4
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		9

7.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

En cuanto al desarrollo de los talleres con el grupo, en general hubo algunos aspectos que hicieron un poco más lento o difícil el trabajo que con los demás grupos. Por un lado, se observa cierta pasividad del grupo en el sentido de la participación, pues las mujeres no se expresan fácilmente y a menudo hay silencios frente a las preguntas, o dificultades en la comprensión de los contenidos que se explican por parte de las artesanas, lo cual hacía necesario repetir varias veces las



exposiciones. Por otro lado, un aspecto que pudo dificultar el tema de la transmisión de saberes en cuanto a la simbología, o a aspectos culturales que no sean los de la técnica artesanal, es la resistencia del grupo a aceptar que una persona externa, como un mamu, les enseñe, debido a su religión, y esto puede implicar que no haya relaciones muy estrechas con los indígenas “tradicionales”.

Posiblemente por este tema, hubo una tendencia inicial en el grupo de nombrar a la artesana gestora también como maestra artesana. Se explicó que no pueden ser la misma persona, lo cual generó una cierta resistencia en el grupo y en la gestora. Finalmente, se escogió como maestra artesana de dos temas a la hija de la gestora, y de un tercer tema como maestra a la mujer mayor del grupo. Se concluye de esto que la baja participación de las mujeres y el aspecto religioso mencionado anteriormente produce concentración de funciones lo cual, podría estar afectando el tema de transmisión de saberes.

Hubo un avance positivo en términos de identidad, ya que mediante los talleres de Transmisión de saberes se generó interés por investigar los significados de los diseños iku, y de otros dos temas culturales que se han venido dejando de lado con el tiempo, que son las puntadas tradicionales arhuacas (de unas doce aproximadamente, solo se manejan unas tres en la actualidad, según información reportada por las mujeres en el taller) y sobre el conocimiento sobre el teñido del fique a partir de materias primas naturales.

7.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Para la realización de los talleres sociales con este grupo es importante hacerlo de manera que las explicaciones sean activas, se den en palabras sencillas, claras y concisas, es recomendable el uso del dibujo, de dinámicas de tipo activo y las comparaciones con elementos cercanos a los referentes normales para las artesanas. También es necesario tener en cuenta el credo de la comunidad, y seguir trabajando la parte de transmisión de saberes como algo que va ligado a la actividad artesanal y que también respeta sus creencias.

Sería muy importante en la próxima vigencia realizar talleres de transmisión de saberes y asesorías en Pueblo Bello, ya que allí pueden llegar artesanas de otros sectores de la Sierra, como Mundo Nuevo y Ankamechun, que de acuerdo con lo afirmado por la artesana gestora también son parte del grupo artesanal, y con quienes subiría mucho la afluencia de participantes. En la vigencia estas personas no asistieron a los talleres debido a la lejanía de sus viviendas, es decir el programa



de acompañamiento en asesorías se realizó sólo con las mujeres que viven en Jewra.

Al cierre de esta vigencia el nivel organizativo del grupo sigue siendo **Nivel 1**, ya que a pesar de que son una Asociación conformada legalmente, que tiene experiencia en ferias y en producción artesanal de calidad para la venta, y con un fuerte liderazgo, hay mucha dependencia de la artesana gestora y su hija, pues las tareas siguen estando muy concentradas en la artesana gestora y su hija, y las demás artesanas que participan expresan que no desean asumir otros roles ni confiar en otras personas. Ellas tienen poca formación en habilidades y saberes de comunicación, negociación y contabilidad.

Asimismo, sería importante que se pueda realizar actividades con más miembros del grupo y observar su nivel de comunicación con el de las artesanas que ya conocemos, antes de optar por cambiar el nivel del grupo.

7.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad Ingunu Ungawi trabaja la técnica tradicional del tejido de la aguja capotera para realizar la mochila arhuaca. Esta se realiza en lana natural y es representativa por su simbología propia de la comunidad.

7.2.1. Situaciones identificadas:

Ingunu Ungawi es una comunidad con buen nivel en el manejo de la técnica, pero carecen de estandarización de medidas y manejo de los contrastes de los colores que surgen de la lana natural. El objetivo con este grupo es empezar a reforzar las características técnicas y productivas de sus mochilas sin dejar de lado su tradición.

7.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
15 septiembre-18 septiembre	-Taller de Identidad -Taller de Inspiración/ Referentes -Exploración Técnica -Estandarización de Medidas	4



NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD	4
---	----------

La comunidad de Jewra fue la última en ingresar al circuito de comunidades asignadas para los departamentos de Guajira y César. Por esta razón, la primera visita se realiza a principio de octubre. Sin embargo, las condiciones de acceso a la comunidad dificultaron el retorno a la comunidad. Por otro lado, la articulación con el grupo de artesanas y el desarrollo de las actividades no es posible sin la presencia y participación de la gestora artesana con la cual no fue posible generar la articulación adecuada en los tiempos establecidos por el programa para que se desarrollaran más visitas.

7.2.3. Mejora de la productividad:

Proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Selección de medidas	De una revisión de 10 mochilas medianas, tan solo 3 tenían dimensiones similares entre ellas y que se asemejen a los estándares en mochilas planteadas por la entidad.	Implementación de moldes y medidas para estandarizar el producto	Después de la implementación de las medidas y los moldes se pudo identificar que 5 de 10 mochilas medianas responden a los estándares en medidas y calidad. La mejora de la productividad es del 20%	El grupo debe seguir fortaleciendo sus capacidades técnicas y el manejo de estándares de calidad. Es importante seguir fortaleciendo al grupo para que estas nociones se integren de manera adecuada al grupo.



7.2.4. Propuestas de diseño

Línea I: Mochila Arhuaca

Esta línea de mochilas busca generar una alternativa sobre el trabajo tradicional realizado con la simbología de la comunidad. Se propone usar uno de sus símbolos, reducir su tamaño y usarlo a manera de estampado sobre la mochila. A su vez, se propone que las artesanas comiencen a usar altos contrastes en sus mochilas para definir mejor sus simbologías



Línea II: Mochilas tradicionales en fique

Durante el proceso con la comunidad, se encuentra que sus habitantes extraen tinturan y tejen el fique directamente en sus comunidades. Esto hace que tengan una gran cantidad de elementos realizados con el material, propios de su vida en comunidad. Esta línea busca destacar este proceso y dar a conocer una técnica tradicional de la comunidad arhuaca, diferente a la tejeduría en lana. Los colores que se utilizan en estas mochilas son 100% naturales, obtenidos de hojas y semillas de la zona.





Pieza Emblemática: Mochila de las costillas

Esta pieza emblemática surge a partir de la concepción de la mochila como parte del día a día del iku, un elemento que conforma una extensión del cuerpo. Así mismo hay símbolos que representan esta conexión con el cuerpo llevadas a las mochilas. Una de estas es la representación de las costillas, que protegen los órganos del cuerpo y así mismo se plasman sobre las mochilas representando el cuidado y la protección. Con esta pieza se busca exaltar a la mochila arhuaca como ese elemento indispensable de la comunidad y su cuerpo.



7.2.5. Logros

Con este grupo se logra dar inicio a un proceso de naturalización del ejercicio de diseño. A pesar de ser la innovación un tema complejo dentro de la mochila tradicional arhuaca, se exploran combinaciones en el entorchado de la lana y manejo de contrastes en los colores naturales.

7.2.6. Materia prima, insumos y herramientas

Ítems	Valor
Materia prima en zona	\$2.703.000
Herramientas	\$2.989.796
Totales	\$5.692.631

7.3. COMPONENTE COMERCIAL:



7.3.1. situaciones identificadas durante la vigencia

Durante la vigencia del programa se identificaron algunas falencias comerciales en el grupo de artesanas, aunque este grupo ha tenido participación en eventos comerciales como Expoartesanías donde han sido invitados el grupo en general no tenía claro muchos conceptos básicos de los talleres realizados.

Aunque la gestora ha tenido la oportunidad de comercializar los productos de la comunidad no se lleva un registro contable, así como tampoco se tiene un registro de materia prima, no tenían claro la forma correcta de calcular el precio de sus productos y tampoco tenían clara sus habilidades comerciales.

De igual forma la comunidad no tenía clara una estructura de costos ni contaban con una lista de precios, así como tampoco tenían claro el proceso de comercialización de sus productos.

7.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Registro Contable	1
	Formalización Empresarial	1
	Fondo autosostenible	1
	Modelo Canvas	1
	Costeo y Fijación de Precios	1
	Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 1	1
	Gestión y control de materias primas	1
	Capacidades de negociación modulo. 1	1
	Alianzas comerciales	1
	Inventario de producto	1
	Elaboración de listas de precios	1
	Plan de inversión de apoyo logístico	1



TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA	12
---	----

Teniendo en cuenta la información relacionada de cada uno de los talleres se puede reconocer que el grupo artesanal de zikuta aprovecho de manera satisfactoria los talleres comerciales logrando fortalecer sus habilidades comerciales y de negociación.

7.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Logramos que el grupo artesanal de zikuta a pesar de contar con un nivel básico de escolaridad y donde obtener su atención es un poco difícil ya que para ellas la prioridad es tejer se pudo dar cumplimiento a cada uno de los talleres comerciales.

Lograron crear un inventario de sus productos, así como también identificar la materia prima y calcular el costo de sus productos, se logró que el grupo llevara un registro contable de los gastos adquiridos por la comunidad, así como también llevar el registro de los ingresos que se obtengan por cada venta realizada, se logró que la comunidad aprendiera a llevar un registro de la materia prima comprada y entregada a cada artesana.

La comunidad tuvo participación en eventos comerciales durante la vigencia, los cuales relaciono a continuación

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Duitama	\$ 3.688.000
VENTAS TOTALES		\$ 3.688.000

7.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

La comunidad de zikuta no contaba con bases a nivel comercial puesto que es la primera vez que reciben orientación comercial, y donde se tiene desplazamiento hasta su resguardo indígena.

Dentro de las recomendaciones puntuales para el grupo es realizar talleres de refuerzo comercial donde se les haga retroalimentación acerca de fortalecimiento



de las habilidades comerciales, participación en eventos comerciales, talleres de gestión de materia prima y costeo y fijación de precios.

También es importante hacer seguimiento del libro contable y de las actualizaciones del inventario de la comunidad.

Actualmente el grupo se encuentra en nivel 1 y se recomienda que para la vigencia 2020 el grupo continúe en este nivel ya que se desea fortalecer comercialmente y de esta manera logre subir de nivel dentro de las implementaciones y próximas vigencias del programa.

8. GRUPO ARTESANAL SANTA ROSA

8.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal Santa Rosa consta de unas 28 artesanas, la mayoría habitantes del vecino caserío de Majayura, municipio de Maicao, La Guajira. Es zona de frontera con Venezuela, y se encuentra a poco menos de una hora de Maicao en moto. Todas las integrantes del grupo son mujeres de la etnia wayuu, y muchas de ellas fueron víctimas de desplazamiento forzado. El grupo no habita en territorio de Resguardo, y la Autoridad Tradicional es Valeria Pushaina, también artesana gestora, quien solicitó el trámite este año para ser reconocida como tal, después que muriera su tío quien era la Autoridad Tradicional.

8.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
06/09/2019 – 08/09/2019	-Taller de Expectativas y Metas/Acuerdos -Taller de Mapeo de Actores -Taller de Autodiagnóstico -Taller de Fortalecimiento organizativo -Taller de Roles y liderazgo (Primer avance)	5
15/10/2019 – 18/10/2019	-Taller de Roles y Liderazgo (Final)	4



	-Levantamiento de Testimonios -Taller de Transmisión de Saberes -Calendario del quehacer artesanal	
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		9

Inicialmente se observó poco compromiso por parte de las artesanas con la puntualidad en los talleres. Esto tuvo que ver con situaciones externas como el proselitismo político, pero esto se sumó también a una actitud dispersa y poco participativa por parte de las artesanas en el taller. Frente a esto, se hizo un taller de Expectativas/Acuerdos basado en éstos últimos, reforzando la importancia de la puntualidad, disposición y enfoque en el trabajo. Se aprovechó el Autodiagnóstico para que las mujeres se hicieran una idea de los diferentes aspectos que es necesario trabajar, y de Fortalecimiento organizativo, para tener un norte y una inspiración para el esfuerzo en curso.

En segundo lugar, había mucha concentración de labores en la artesana gestora, por lo cual se hizo un taller de Roles y Liderazgo, que fue necesario realizar en dos momentos ya que era necesario explicarlo extensamente. Con el primero se promovió que las artesanas fueran conscientes de sus propias fortalezas y de la diversidad de habilidades en el grupo, y en el segundo, recogimos esta reflexión para nombrar comités, y los cargos de tesorería y secretaría.

También fue notable al comienzo de la vigencia la pérdida de valores y usos wayuu en la comunidad. Lo cual llevaba a que las artesanías no destacaran en su calidad ni reflejaran el conocimiento tradicional. Se realizó un taller de Transmisión de saberes enlistando todos los aspectos a trabajar y recuperar, y para atender esta necesidad se realizó un encadenamiento productivo con el grupo artesanal La Estrella Eninalii, el cual realizó unas exitosas visitas a la comunidad, inspirando a las artesanas y capacitándolas en diferentes aspectos técnicos.

8.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

En este grupo ha habido una mejora significativa del nivel de destreza artesanal en cuanto a la elaboración de mochilas wayuu, pasando de poco o nulo conocimiento del tejido en una sola hebra al manejo de tejido de una sola hebra, y de la utilización



de diseños foráneos (mickie mouse, rosas, letras, etc.) al uso de diseños tradicionales o kannas. Otra mejoría importante con el grupo es que se nombraron mujeres para que apoyen las labores de tesorería y secretaría, así como se han formado comités por habilidades. Esto distribuye un poco más las labores organizativas, que a inicio de vigencia estaban concentradas únicamente en la artesana gestora. Por último, se ha logrado fortalecer una buena relación entre las integrantes, ya que antes de la llegada de las asesoras no había mucha cercanía entre ellas, pero con las reuniones de las asesorías y el trabajo de aprendizaje, las relaciones se han tornado mucho más empáticas. Asimismo, la participación también ha mejorado mucho, así como la disposición en los talleres.

Identidad: Con el programa y los talleres de transmisión de saberes las artesanas se motivaron a aprender mucho más los temas de su cultura y los diseños tradicionales, haciendo una gran mejoría al respecto.

Repartición de responsabilidades: Durante los talleres el grupo eligió una secretaria y una tesorera, asimismo las artesanas trabajaron el tema de sus habilidades., de modo que este aspecto mejoró mucho.

Comunicación y resolución de conflictos: Hubo una notoria mejoría en la comunicación y relación entre las artesanas entre el comienzo y el final del semestre.

En relación con el proceso de trasmisión de saberes ha sido muy positivo en el sentido de que las mujeres han empezado a aprender qué son los kannas, qué significan, y de forma incipiente, qué historia se asocia a estos diseños, y sobre todo a implementarlos en sus mochilas. A parte de esto, la mayoría del proceso estuvo volcado hacia los aspectos más técnicos de la artesanía, que es la mayor necesidad para este momento del grupo.

8.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

En próximas vigencias, una vez el grupo se fortalezca lo suficiente en la parte artesanal, sería importante seguir reforzando la trasmisión de saberes, pero también de otros aspectos culturales que se han venido dejando de lado, como la alimentación, los bailes o la pintura facial. También sería importante trabajar la parte de roles e infancia, si es posible hacer una colaboración aprovechando la presencia del ICBF en la ranchería, ya que se observa que los niños se hacen cargo de mucho trabajo a nivel doméstico, teniendo tareas que a veces no son adecuadas para su tamaño y fuerza, como sacar agua de neveras altas, acarrear baldes, etc.



Asimismo, recomiendo que se trabajen los talleres de forma muy clara, sencilla y con dinámicas activas, sobre todo al principio, pues hay que tener en cuenta que esta comunidad no recibe fácilmente a personas externas y fue muy sensible la mejoría en el relacionamiento y la participación del grupo al final de la vigencia cuando las artesanas ya manifestaron una confianza y un aprecio hacia las asesoras nuevas, que al principio cuando llegamos por primera vez. A pesar del notorio avance en los temas de identidad y repartición de responsabilidades, estos cambios son muy recientes y hace falta tiempo para apreciar qué tan integrados están en el grupo, de modo que considero organizativamente siguen siendo **Nivel 1**.

8.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad de artesanas de Santa Rosa está recién conformada y se compone de aproximadamente de 20 mujeres en proceso de formación del oficio de la tejeduría tradicional de mochilas. Actualmente solo trabajan la técnica del tejido dobles. Sin embargo, cuenta con una gran cantidad de tejedoras de chinchorro, siendo este el oficio con mayor nivel técnico de los desarrollados.

8.2.1. Situaciones identificadas:

Las artesanas de Santa Rosa son novatas en cualquier tipo de tema relacionado con la tejeduría de mochilas, diseño y comercialización de estas. Sus estándares de calidad aún son bajos y no presentan un eje diferenciador claro en sus productos. El objetivo con esta comunidad es acercarlas al proceso de diseño, elaboración y comercio de sus productos propios por medio de los programas que ofrece artesanías de Colombia.

8.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
--	---	-------------------------------------



05 Septiembre- 08 Septiembre	-Apertura -Taller de Color/ Referentes -Taller de Identidad -Taller de Simbología -Taller de Inspiración -Taller de Identidad Gráfica -Taller de Co-Diseño	7
04 Octubre-05 Octubre	-Análisis de diseño entorno al producto propio	1
17 Octubre/20 Octubre	-Prototipado I -Estandarización de Medidas -Revisión de prototipos	3
03 Diciembre/ Diciembre	04 -Cierre de proyecto	1
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

8.2.3. Mejora de la productividad:

Proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
---------	--------------------------	------------	------------------------	---------------



de las características de la mochila (Formato, patrón gráfico, color etc..)	Al no tener claridad sobre las características que quieren que lleve cada mochila que elaboran, en general las artesanas se tardan 45 días en elaborar 1 mochila cuando la artesana más experta del grupo se tarda 30 días.	Implementar un esquema de características previo a la realización de la mochila que cada artesana pueda llevar consigo y no olvidar los requerimientos o posibilidades básicas a la hora de elaborar una mochila Proceso de definición.	Luego de implementar el esquema y protocolo de diseño se logró medir que el tiempo de toma de decisión en la elaboración de las mochilas se redujo a 30 días. La optimización en tiempos de producción fue de un 34%	
---	---	--	--	--

8.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Mochilas Tradicionales I

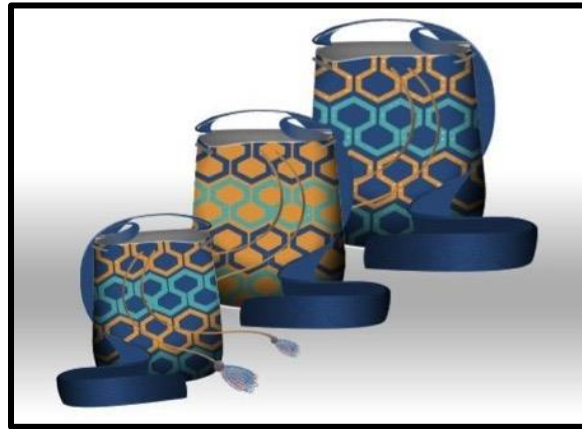
Esta línea de mochilas se crea gracias a las sensaciones relacionadas con el regreso a casa por partes de las artesanas de Santa Rosa. Los colores se construyen a partir de los recuerdos y la simbología hace referencia a uno de los animales más representativos: La burra.





Línea 2: Mochilas tradicionales 2

Esta línea, también se enfoca en los recuerdos de la artesana. La nariz de la vaca es la simbología que se encuentra en su composición como uno de los animales más importantes para la economía familiar. El fondo azul, y la forma en la que se articula el kanna, representa el pequeño riachuelo que pasa por la comunidad.



Pieza Emblemática: Mochila wareke

Wareke es la araña que enseña a la mujer wayuu a tejer. En medio de un sueño, la araña le dice a la mujer como tejer el chinchorro. Es un elemento altamente importante en la construcción mítica de la etnia wayuu. Así mismo, se representa el kanna de wareke en esta mochila como proceso de recuperación de historias, identidad y estéticas relacionadas a la cultura wayuu que las artesanas ya tenían perdidas.





8.2.5. Logros:

La comunidad de Santa Rosa logra rescatar simbologías y estéticas asociadas a la cultura wayuu. A su vez logra fortalecerse técnicamente en el proceso de la tejeduría de la mochila.

8.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Insumos	\$495.000
Herramientas	\$952.333
Hilos orlón y Crochet	\$2.607.528
Herramientas Adición	\$1.176.694
Total	\$5,231,555

8.3. COMPONENTE COMERCIAL:

8.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Tomando como referencia la primera visita a la comunidad donde se realiza el check list y diagnostico comercial inicial al grupo artesanal, se logró evidenciar que son un grupo que no cuenta con bases comerciales.

Este grupo artesanal estaba dedicado a la tejeduría de mochilas de doble hilo el cual vendían a precios muy bajos ya que desconocían la forma correcta de como costear cada uno de sus productos.

La comunidad de santa rosa no tiene un control de registro contable, así como tampoco cuenta con registro de compra de materia prima, todo lo llevan de manera informal ya que no se encuentran debidamente organizadas, de igual forma la comunidad no tienen manejo de redes sociales, ni acceso a plataformas comerciales.



8.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
4	Diagnostico comercial	1
	Registro Contable	1
	Formalización Empresarial	1
	Fondo autosostenible	2
	Modelo Canvas	2
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 1	1
	Gestión y control de materias primas	2
	Capacidades de negociación modulo. 1	1
	Alianzas comerciales	1
	Inventario de producto	1
	Elaboración de listas de precios	1
	Plan de inversión de apoyo logístico	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		17

Teniendo en cuenta la información relacionada de cada uno de los talleres se puede reconocer que el grupo artesanal de santa rosa aprovecho de manera satisfactoria los talleres comerciales ya que no conocían la manera adecuada de como comercializar sus productos y a través de estos talleres afianzaron un poco los conocimientos los cuales les abre las puertas a espacios comerciales donde puedan ofrecer sus productos.

8.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Se puede resaltar que la comunidad de santa rosa mediante la implementación realizada con los talleres lograron tener en ellas confianza a la hora de comercializar sus productos, es importante decir que al principio el grupo se encontraba muy



apático a los talleres pero poco a poco lograron tener una satisfactoria participación en cada uno de los talleres, se logró que el grupo llevara un registro contable de los gastos adquiridos por la comunidad así como también llevar el registro de los ingresos que se obtengan por cada venta realizada, se logró que la comunidad aprendiera a llevar un registro de la materia prima comprada y entregada a cada artesana.

A través de los talleres realizados en la vigencia del programa la comunidad de Santa Rosa obtuvo un conocimiento comercial que no habían recibido anteriormente, manifestaron estar muy contentas por la oportunidad ya que ha sido de gran ayuda para su grupo artesanal, el cual veían su actividad comercial como un pasatiempo, pero con los talleres realizado han visto una oportunidad de negocio y de crecimiento.

Por ser un grupo nuevo dentro del programa no tuvieron participación en eventos comerciales durante la vigencia, pero tendrán un espacio en Expoartesanías 2019 donde se esperan resultados favorables para la comunidad.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
VENTAS TOTALES		

8.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

Como se ha mencionado anteriormente la comunidad de Santa Rosa es un grupo nuevo dentro del programa, el cual no contaba con bases a nivel comercial puesto que es la primera vez que es visitado por una entidad que les orientara en todo el proceso comercial.

Dentro de las recomendaciones puntuales para el grupo es fortalecer las habilidades comerciales, reforzar en ellas la participación en eventos comerciales, de igual forma se debe retroalimentar los talleres de gestión de materia prima y costeo y fijación de precios.

También es importante hacer seguimiento del libro contable y de las actualizaciones del inventario de la comunidad.

Actualmente el grupo se encuentra en nivel 1 y se recomienda que para la vigencia 2020 el grupo continúe en este nivel ya que se desea fortalecer comercialmente



para que pueda tener participación activa en eventos comerciales, y de igual forma reforzar los talleres brindados con la asesoría comercial.

9. GRUPO ARTESANAL CONCORDIA-TACU

9.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal Tacu se encuentra ubicado en el departamento de Guainía, entre los Caños Sardina y Ramón del Río Inírida, dentro de la comunidad Cubeo de Concordia. El número de artesanos que conforman el grupo son 12, los cuales elaboran cestería y aretes en varias materias primas como: Moriche, bejuco, chiqui chiqui y tiritá. En la actual vigencia la artesana gestora es Francis Ramírez.

9.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
21 de septiembre	Apertura	1
26 de septiembre - 29 de septiembre	Expectativas y metas - Valor total Autodiagnóstico Línea de tiempo Asociatividad Expectativas y metas - Misión y Visión Mapa de actores Nombre del grupo artesanal Transmisión de saberes Organigrama del grupo Taller de referentes Plan de acción transmisión de saberes	11
18 de noviembre - 22 de noviembre	Transmisión de saberes Asociatividad Resolución de conflictos Asociatividad Taller de simbología	



	Asociatividad Resolución de conflictos Manejo de fondos y bienes comunes Asociatividad Censo de problemas Resolución de conflictos Autodiagnóstico final	12
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		24

Durante las visitas realizadas a la comunidad se centraron las actividades en los ejes de fortalecimiento organizativo. Todos los talleres estuvieron enfocados hacia la consolidación de la línea base, que busca un buen relacionamiento de los miembros del grupo y un entendimiento entre las necesidades y las metas comunes. De igual forma se buscó fomentar estrategias para la transmisión de saberes, que se ligaran a las iniciativas que tiene la comunidad en el rescate de su cultura ancestral.

9.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Los logros específicos de la comunidad están centrados en tres puntos:

Se consolidó el grupo base, permitiendo que para la vigencia 2020, la comunidad se encuentre más preparada para afrontar las metas y los retos.

A partir del interés del grupo, se inició el proceso de recuperación de saberes propios, que tiene como objetivo la transmisión de saberes, prácticas y oficios.

Se logró la creación de acuerdos sobre el fondo común y la manera de inversión, que tuviera en cuenta la materia prima, la transmisión de saberes y las herramientas.

En términos general las comunidades artesanal Tacu – Concordia, no avanzó demasiado en esta vigencia, los problemas de acceso a la materia prima, así como, las diversas actividades a las que se habían comprometido con otras organizaciones que trabajan allí, les impidieron llevar a cabo los compromisos con el programa.

Es importante advertir que los avances se dieron en los ítems de identidad e intereses colectivos, lo que puede significar un rumbo importante para la vigencia



2020. En los temas de autogestión y sustentabilidad, es fundamental que la comunidad cree estrategias que le permitan hacer lazos independientes, con instituciones dentro del tema artesanal y asesorarse con organizaciones ambientales.

Dentro del proceso de transmisión de saberes, la comunidad Tacu acordó un plan de acción para estas actividades, sin embargo, los problemas de acceso a la materia prima y el poco tiempo de los artesanos, no permitió que todos se llevaran a cabo. Únicamente el taller en tinturas a cargo de la maestra artesana, Adela López fue desarrollado.

El grupo hizo un acuerdo con los asesores del programa, para realizar los talleres de transmisión de saberes, enfocados a permitir que las nuevas líneas de producción puedan ser creadas por todos los artesanos. De esa forma se nombró a Leticia García y Moisés Martínez, respectivamente. Como Maestros Artesanos en Moriche y Tiritá.

9.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Esta comunidad de artesanos tiene mucho potencial, desde la parte organizativa, creativa y empresarial, sin embargo, parece que aún no creen que el programa sea una realidad. Este punto debe ser trabajado durante el siguiente año, buscando crear lazos de confianza no solo dentro de los artesanos, sino con Artesanías de Colombia.

Es fundamental utilizar un lenguaje muy claro y sencillo con los artesanos, que permita la traducción de las temáticas que se trabajan en los talleres, para un entendimiento mejor de los procesos.

Debido a las dificultades de comunicación es necesario llamar con anticipación o acordar las visitas con fechas exactas con la comunidad y el artesano gestor.

Debido a los procesos que ha tenido la comunidad de artesanos Tacu, y considerando si han implementado las herramientas que desde los tres componentes se han brindado, se considera que este grupo debe mantenerse en el **Nivel 1**, buscando que para el próximo año logre cumplir con las metas que ellos mismo tiene, se responsabilicen y cumplan con los compromisos del programa y generen en su totalidad las nuevas líneas de producción.

9.2. COMPONENTE DISEÑO:



El grupo artesanal Tácu de la comunidad de Concordia, trabaja el oficio de cestería en tiritita técnica de sarga, y el oficio de cestería en bejuco; los productos que elaboran son canastos pequeños.

9.2.1. Situaciones identificadas:

Aunque el trabajo con este grupo artesanal comenzó tarde, se buscó lograr diversificación del producto artesanal, y desarrollo de nuevas líneas de producto que ayuden a dinamizar el mercado local; además de mejorar la calidad de los productos que elaboran.

9.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
29/09/2019 – 30/09/2019	Diagnóstico de diseño Mapeo de recolección de materia prima Nombre Comercial Imagen Corporativa Líneas de producto Co diseño – experimentación Estandarización de medidas. Tintes naturales para fibras Taller de referentes	9
15/11//2019 – 19/11/2019	Co diseño – experimentación revisión. Líneas de producto, revisión ajustes. Nombre Comercial Imagen Corporativa socialización. Teoría del color teórico. Teoría del color práctico. Líneas de producto, revisión ajustes. Experimentación co-diseño revisión nuevos ajustes. Autodiagnóstico de diseño final	10



	Taller estandarización de medidas refuerzo. Taller de acabados y terminaciones.	
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		19

9.2.3. Mejora de la productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Optimización en el proceso de tinturado.	Se tinturan de manera manual 5 vástagos correspondiente a 20 tiritas en 1 horas Productividad inicial 20%	Se realiza el proceso de tinturado en una olla, de 20 tiritas lo que reduce de manera notable el proceso de tinturado.	Mediante la implementación del proceso de tinturado en mayores cantidades se logra incrementar el porcentaje en el proceso de producción la misma cantidad en un tercio del tiempo anterior. Mejora de la productividad 40%	Se calcula que la mejora de la productividad promedio de las dos implementaciones realizadas es del 33%
Optimización en el proceso de estandarización de medidas.	Elaboran productos de diferentes medidas y diseños, lo que no brinda una	Elaborar productos con estándares de medidas similares mediante el uso e	Se incrementa la productividad en el manejo de productos similares en tamaño, uso y	



	caracterización al producto de la comunidad Productividad inicial 20%	implementación de plantillas que ayuden a la comunidad a tener referentes formales y de tamaños.	forma, y con aplicación de simbología Mejora de la productividad final 25%	
--	--	--	--	--

9.2.4. Propuestas de diseño:

Las propuestas de producto presentadas y desarrolladas por esta comunidad van enfocadas al fortalecimiento técnico y combinación de fibras; se combina los canastos tejidos por los hombres con los discos elaborados por las mujeres, con esto se logra desarrollar un producto diferenciado y variado que ayuda a que el grupo artesanal tenga más diversidad de objetos para vender a los turistas que visitan su zona.

Línea 1: Contenedores planos



Línea 2: Canasto tradicional



Pieza Emblemática: Disco



9.2.5. Logros:

Se logró obtener una mejor calidad en el tinturado de la fibra, se lograron mejores remates y acabados en los productos elaborados, se logró que apliquen más simbología, se logró dar un nombre al grupo que ayude a generar una identidad al mismo, se logró que combinen materias primas para la elaboración de productos diferenciados.

9.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Herramientas	\$ 2.377.009
Herramientas adición	\$ 2.294.401
Materia Prima en zona	\$ 1.220.000
Total	\$ 5.891.410

9.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas a Futuro.

El grupo carece de un liderazgo fuerte, lo que afectó el desarrollo de las propuestas de diseño para realizar los ajustes respectivos antes de las visitas y poder ver más variedad de productos terminados.

El grupo artesanal se encuentra en nivel 1, es necesario que siga en este nivel debido a que falta fortalecer mucho el proceso de diseño y la parte productiva.

9.3. COMPONENTE COMERCIAL:

9.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia:



Tácu es un grupo muy nuevo, que realmente se constituyó gracias a que algunas artesanas se capacitaron en el SENA para realizar joyería, sin embargo, cuando llegan a la comunidad, se dan cuenta que hay otros artesanos que también tejen objetos de los que pueden aprender para lograrlos dar a conocer en el mercado local, mientras van haciendo un rescate de sus oficios y tradiciones.

9.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Auto diagnóstico comercial	1
	Pitch Comercial	1
	Inventario Comercial	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Control de Materia Prima	1
	Modelo Canvas	1
	Capacidad de Negociación	1
	Alianzas comerciales	1
	Plan de Inversión	1
	Fondo auto sostenible	1
	Registro Contable	1
	Plan de Inversión Eventos	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		13

Aunque el grupo artesanal es muy nuevo, durante las asesorías el grupo artesanal es muy receptivo y muestra gran interés por aprender a costear sus productos y por empezar a llevar registros para su organización interna.

Sin embargo, aún le cuesta pensar en grande y aunque tienen un muy buen producto para comercializar, no se esforzaron para lograr una mínima producción para participar en Expoartesánías 2019, perdiendo así una importante plaza para darse a conocer y ellos conocer el mercado y la competencia. Identificado esto, se les hace el taller de plan de inversión a eventos, mostrando una real inversión para una participación en un evento comercial regional o nacional.



9.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

- ¿Qué se logró? Se logró costear los productos, tener la lista de precios con precios máximos y mínimos para que logren negociar, también hacer la apertura del fondo auto sostenible para que el grupo artesanal tenga un ahorro para eventualidades.
- El grupo artesanal Tácu, logró crear un discurso de empoderamiento acerca de quiénes son, que hacen y porque lo hacen para lograr vender de una manera más atractiva sus productos. También, lograron tener una mejor organización interna gracias al manejo que le están dando a formatos como el inventarió, libro contable y gestión y control de materia prima.
- El grupo artesanal Tácu, no logró una participación en eventos comerciales ni reportó ventas.



9.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo artesanal Tácu, se encuentra en el nivel 1, es un grupo super disciplinado, sin embargo, aún no tienen experiencia en encuentros comerciales, no están organizados para lograr una producción para participar en un evento comercial, ni para responder por pedidos de clientes.

10. GRUPO ARTESANAL DEMO

10.1. COMPONENTE SOCIAL:



La comunidad Curripaco de Chaquita se encuentra ubicada en la margen derecha del río Atabapo, a tres horas en bote desde Inírida, muy cerca de la frontera con Venezuela. El número de artesanos que conforman el grupo son 41, los cuales desarrollan cestería en varias materias primas como: Chiqui Chiqui, Bejuco y Tirita. De igual forma algunos de los artesanos trabajan el barro. En la vigencia actual el artesano gestor es Jorge González.

10.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
17 de septiembre - 21 de septiembre	Expectativas y metas Autodiagnóstico Mapa de actores Roles y liderazgo en el grupo Transmisión de saberes Asociatividad Asociatividad Manejo de fondos y bienes comunes Línea de tiempo Misión y Visión	10
15 de noviembre - 18 de noviembre	Asociatividad Taller de simbología Resolución de conflictos Transmisión de saberes Roles y liderazgo en el grupo Manejo de fondos y bienes comunes Censo de problemas Resolución de conflictos Autodiagnóstico final	9
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		19



Durante las visitas del componente social en la comunidad, se enfocaron los talleres en las capacidades socio-organizativas, que permitieron que el grupo se consolidara en su línea base, tomara consciencia de la importancia de la repartición de las responsabilidades y la adquisición de roles, así como de las iniciativas de transmisión de saberes en las generaciones jóvenes.

10.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Los logros específicos de la comunidad están centrados en cuatro puntos:

- Consolidación de un grupo base de trabajo, que ha permitido entender las dinámicas y compromisos que asume el grupo de artesanos entre sí y con el programa de Artesanías de Colombia.
- El cumplimiento de los compromisos del decálogo fue una de las principales iniciativas en las que el grupo trabajó en conjunto. A pesar de que no se haya logrado en el total de los nueve puntos acordados, sí se observó el deseo de los artesanos por respetar y darle cumplimiento a la mayoría de ellos.
- Fue posible el cumplimiento de la producción mínima para Expoartesanías, generando expectativa en la comunidad sobre los resultados y la rendición de cuentas.
- El grupo presta especial atención a hacer uso de las herramientas brindadas por los asesores, para la resolución de conflictos y comunicación.

En términos generales el grupo de artesanos Demö - Chaquita, avanzó en los procesos de consolidación de su grupo, así como en la formulación de intereses colectivos, comunicación y resolución de conflictos y el manejo de bienes comunes. Si bien en la última visita se pudieron observar problemáticas, el grupo aprovechó las herramientas que se brindaron y logró reactivar la comunicación entre el grupo.

Dentro del trabajo realizado con la comunidad, el grupo artesanal, realizó un total de ocho talleres:

- 4 talleres en Chiqui chiqui.
- 2 en Tirita.
- 2 en cerámica.

Los maestros artesanos que se encargaron de esta labor fueron: Adriana López y Carmen Gonzáles (Chiqui chiqui), Emiro Gonzáles (Tirita) y Yamile González (Cerámica).



10.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

La relación entre el artesano gestor y la proveedora no es la mejor, y es allí donde se debe iniciar el trabajo de la vigencia 2020, pues la comunidad siente más cercana a Sonia. El trabajo colectivo en pro del grupo, las responsabilidades repartida y el apoyo mutuo, permitirán que la comunidad se fortalezca organizativamente.

Es fundamental iniciar el trabajo en los ítems de autogestión y sustentabilidad, pues el grupo aún genera ningún tipo de estrategias efectivas, que lo lleven hacia la consecución de proyectos propios, alianzas con otras instituciones y acciones más específicas para la protección y uso adecuado de las materias primas.

Así mismo entre las recomendaciones generales se aconseja: utilizar un lenguaje muy claro y sencillo con los artesanos, que permita la traducción de las temáticas que se trabajan en los talleres, para un entendimiento mejor de los procesos.

Por las anteriores razones el grupo de artesanos Demö de la comunidad de Chaquita se ubica en el **Nivel 2**.

10.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad de Chaquita se encuentra ubicada a 3 horas y media de la ciudad de Inírida, se llega por el Rio Atabapo, es predominantemente de la etnia curripaco, cuenta con un numero de 24 mujeres artesanas y 18 hombres, los oficios predominantes son cestería en rollo en Chiqui-chiqui, bejuco y tirita, talla en madera y alfarería en menor cantidad, la calidad de los productos elaborados no es óptima, ya que faltan acabados. Las mujeres trabajan en chiqui-chiqui y barro, mientras que los hombres dominan el trabajo en tirita, bejuco y talla en madera.

10.2.1. Situaciones identificadas:

Se identifican varias situaciones en la elaboración de productos en chiqui-chiqui, que es la materia prima predominante con la que trabajan los artesanos de la comunidad.

El proceso de tinturado se realiza de manera manual y tallo por tallo lo que demora la elaboración de un producto.

El grupo artesanal no maneja bien medidas en la elaboración de productos, por lo que no pueden obtener objetos con medidas aproximadas y esto retarda mucho una producción en “serie” dado el caso.

Poca innovación técnica en la elaboración de productos con la fibra de chiqui-chiqui, al ser una región donde esta materia prima es la que más trabajan los grupos



artesanales, es necesario generar un producto que maneje una técnica diferente a las demás.

10.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
12/06/2019 – 13/06/2019	Diagnóstico de diseño Mapeo de recolección de materia prima Nombre Comercial Imagen Corporativa Líneas de producto Co diseño – experimentación Determinantes de calidad	7
07/08//2019 – 08/08//2019	Nombre Comercial Imagen Corporativa (nuevo nombre) Identidad y referentes. De simbología De simbología aplicada al producto.	4
27/09//2019 – 28/09//2019	Nombre Comercial Imagen Corporativa elección símbolo. Estandarización de medidas De simbología aplicada al producto (refuerzo) Taller de teoría del color Tintes naturales Tintes químicos	6
16/11//2019 – 08/11//2019	Estándares de calidad Valoración de productos Registro fotográfico de producto Autodiagnóstico de diseño final	4
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		21

10.2.3. Mejora de la productividad:



Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones	
Optimización en el proceso de tinturado.	Se tinturan de manera manual 15 vástagos correspondientes a 60 tiritas en 3 horas Productividad inicial 20%	Se realiza el proceso de tinturado en una olla de 60 tiritas lo que reduce de manera notable el proceso de tinturado.	Mediante la implementación del proceso de tinturado en mayores cantidades se logra incrementar el porcentaje en el proceso de producción la misma cantidad en un tercio del tiempo anterior. Productividad final 40%	La mejora de la productividad en promedio de las tres implementaciones en el grupo es del 40%	
Optimización en el proceso de estandarización de medidas.	Elaboran productos de diferentes medidas y diseños, lo que no brinda una caracterización al producto de la comunidad Productividad inicial 20%	Elaborar productos con estándares de medidas similares mediante el uso e implementación de plantillas que ayuden a la comunidad a tener referentes formales y de tamaños.	Se incrementa la productividad en el manejo de productos similares en tamaño, uso y forma, y con aplicación de simbología Productividad final 25%		
Aumento en la calidad	Productos sin carácter diferenciado	Combinar fibras para generar	Se logró elaborar productos con		



	comparado con el de otras comunidades que los elaboran con la misma materia prima. Productividad inicial 50%	productos diferentes que ayuden a la comercialización al grupo artesanal tanto de manera local como regional.	características particulares con el grupo artesanal, que dinamizan el mercado local y regional por la innovación en la técnica. Productividad final 50%	
--	--	---	---	--

10.2.4. Propuestas de diseño:

Las propuestas de producto presentadas y desarrolladas por esta comunidad van enfocadas al fortalecimiento técnico y combinación de fibras chiqui-chiqui con tirita; al ser el chiqui-chiqui una fibra muy conocida en el territorio y con las cuales otras comunidades elaboran productos era necesario generar una diferenciación, la cual se logró a través de un proceso de co-diseño.

Línea 1: Aplicación de tirita en tejido de rollo



Línea 2: Aplicación de simbología y composición gráfica



Pieza emblemática: Exaltación de formato y combinación de materiales



10.2.5. Logros:

Se logró que el grupo de artesanos aprendan el proceso de tinturado tanto con tintes químicos como naturales, para dar color a la fibra de tirita. Se logró disminuir el tiempo de tinturado de la fibra de tirita, mediante la implementación de este proceso.

Se logra dar un carácter diferenciado al producto mediante el uso y manejo de nuevos colores y combinando el chiqui-chiqui con tirita.

10.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Herramientas	\$ 1.431.363
Materia Prima en zona	\$ 1.895.000
Total	\$ 3.326.363



10.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas a Futuro.

Se recomienda seguir trabajando con este grupo fortaleciendo los acabados y terminaciones en los productos; tienen elevado potencial productivo sin que la calidad sea óptima; hay que realizar exploración con más diversidad de colores con la tiritita.

El grupo artesanal se encuentra en nivel 1, es necesario que siga en este nivel debido a que falta fortalecer mucho el proceso de diseño y la estructura organizativa a nivel social y comercial.

10.3. COMPONENTE COMERCIAL:

10.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

Démo es un grupo artesanal nuevo por lo que no contaba con una estructura organizacional definida, no estaban manejando registros de ningún tipo, no habían participado en ferias artesanales. Sin embargo, durante el desarrollo de las visitas el grupo demuestra gran interés en tener una organización, razón por la cual empezaron a llevar registro de todos los movimientos que tenía el grupo, los gastos en los que estaban incurriendo para lograr la participación en los diferentes eventos comerciales. También, el grupo decidió hacer la apertura del fondo autosostenibles, para tener un ahorro para futuras eventualidades.

10.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Auto diagnóstico comercial	1
	Pitch Comercial	1
	Inventario Comercial	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Control de Materia Prima	1
	Modelo Canvas	1
	Plan de Inversión	2
	Fondo auto sostenible	1
	Registro Contable	1
	Plan de Inversión Eventos	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		12



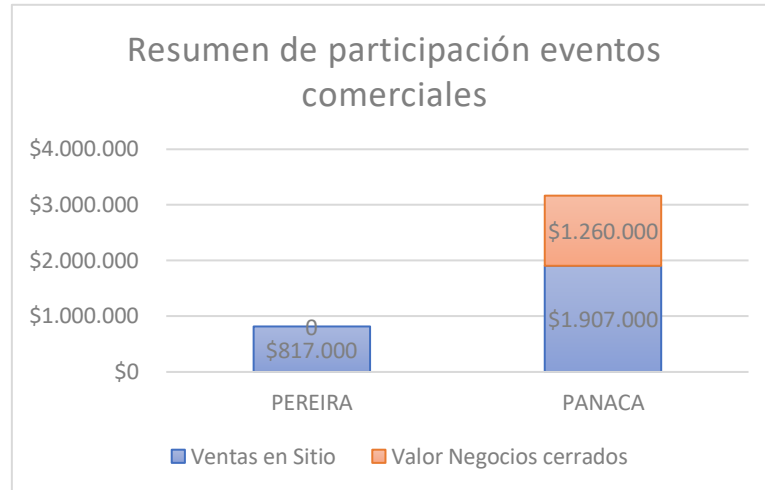
El grupo artesanal tuvo un importante avance con el manejo de registros, ahora realizan un inventario para la participación en eventos comerciales, también llevan un control de la materia prima del grupo artesanal donde identifican a quien le hacen entrega y que cantidad y por último llevan un registro de los movimientos de dinero que hacen en un libro contable.

Realmente se ve un importante crecimiento en el grupo artesanal Démo y se espera que para Expoartesanías tengan muy buenas ventas ya que han ido mejorando el producto haciendo diseños que son innovadores para el mercado. Por otra parte, el grupo ha desarrollado mejores habilidades para ofrecer el producto, practicando un discurso donde cuenten una historia detrás de cada producto.

10.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

- ¿Qué se logró? Se logró hacer la apertura del fondo auto sostenible para el grupo artesanal, donde se destinará un porcentaje de las ventas para tener un ahorro para futuras eventualidades del grupo. Adicional, el grupo ya se identifica como marca Démo dentro del mercado y empezaron a manejar registros para tener una mejor administración financiera dentro del grupo.
- El grupo artesanal Démo, logró tener un avance significativo en las ventas, gracias a los talleres como el Pitch Comercial y el costeo y fijación de precios para tener un mejor margen de negociación con los clientes. Adicional, lograron tener una mejor organización interna gracias al manejo que le están dando a formatos como el inventarió, libro contable y gestión y control de materia prima.
- Adicional, se encontró la necesidad de la creación de un correo corporativo para tener como medio digital, ya que, aunque en Chaquita es muy difícil la señal, es importante tener otro medio donde puedan estar al tanto de posibles pedidos o información relevante para el grupo.





- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Pereira	\$817.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Panaca	\$1.907.000
VENTAS TOTALES		\$3.984.000

10.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo artesanal Démo, se encuentra en el nivel 2 y aunque muestra un avance significativo, aún les hace falta tener más experiencias en el campo comercial, tener mayor adquisición de clientes frecuentes para pasar al siguiente nivel. Adicional, para el grupo es muy costoso poder sacar productos desde su territorio, lo que puede dificultar un poco los tiempos de entrega o costos del producto.

11. GRUPO ARTESANAL NARAKAJMANTA

11.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal de Narakajmanta está compuesto por mujeres y hombres de la etnia Ette Ennaka, radicados en el resguardo que lleva el mismo nombre en la zona rural de la ciudad de Santa Marta a las orillas del río Gaira. La población que habita este territorio es proveniente del resguardo mayor de Issa Oristuna en el Municipio



de Sabanas de San Ángel. Su desplazamiento fue causado por la oleada de enfrentamientos entre grupos paramilitares y guerrillas en la zona viendo vulnerado su derecho a permanecer en sus hogares, sufriendo el desplazamiento a ciudades principales como Santa Marta, Barranquilla y Valledupar.

Actualmente llevan una vida tranquila en el resguardo que fue gestionado por algunos líderes indígenas con ayuda de la Gobernación del Magdalena. Sus actividades económicas son principalmente la agricultura y la artesanía. Las mujeres del grupo se dedican a tejer en sus tiempos libres. Los Ette Enaka han logrado sobrevivir al paso del tiempo conservando su lengua y muchas de sus tradiciones artesanales gracias a una gran suspicacia que ayudó a evadir las presiones de los grupos misioneros que pretendieron occidentalizarlos.

11.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
05 de octubre de 2019 – 06 de octubre de 2019	-Autodiagnóstico -Mapeo de la actividad artesanal -Fortalecimiento organizativo	3
19 de octubre de 2019 – 19 de octubre de 2019	-Gestión interinstitucional	1
27 de octubre de 2019 – 28 de octubre de 2019	-Transmisión de saberes	1
17 de noviembre de 2019 - 18 de noviembre de 2019	-Compilación de referentes culturales y simbología -Expectativas y proyecciones, metas comunes	2
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		7

Durante los talleres que se realizaron en comunidad se trabajó tanto en la transmisión de saberes recalcando la importancia de la recuperación de los conocimientos tradicionales que aún conservan los mayores del grupo como la parte



organizativa haciendo énfasis en las metas comunes que tiene el grupo abordándolo desde una perspectiva comunitaria ya que no se ha logrado consolidar un grupo fijo y cómo siempre se ha contado con apoyo institucional las artesanas y artesanos no han trabajado por objetivos colectivos que nazcan desde sus propios intereses.

El grupo posee muchas fortalezas que se espera se sigan reforzando como el liderazgo y la participación de muchas mujeres tanto en la creación de las artesanías como en la parte organizativa para facilitar la comercialización.

11.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

La comunidad de Narakajmanta ha demostrado su interés por continuar mejorando su actividad artesanal, esta es la segunda vez que el grupo artesanal cuenta con el apoyo del programa de economías propias de Artesanías de Colombia y han sabido aprovechar las oportunidades. Durante la vigencia se trabajó satisfactoriamente en la cohesión del grupo y actualmente están planificando consolidarse como empresa asociativa legalmente constituida. Se reforzaron las proyecciones y metas colectivas para que el grupo afiance sus lazos y primen los intereses comunes antes que los personales. Con este fin se redactó la misión y visión del grupo artesanal realizando un mapeo de metas y objetivos conjuntos.

En materia de repartición de responsabilidades aun es necesario trabajar más en este tema, sin embargo, cada vez más artesanas asumen roles importantes. En materia de intereses colectivos se considera que la visión del grupo acerca de avanzar hacia metas comunes ha ido mejorando y ya se visualizan trabajando por sueños colectivos. El grupo de Narakajmanta está interesado en avanzar y crecer como empresa asociativa. Se ha hecho una renovación de los liderazgos, lo cual ha traído un movimiento positivo, deben seguir comprometidas con el proceso, especialmente trabajar por intereses colectivos sin pensar solo en el beneficio personal.

También se avanzó en la sostenibilidad ambiental ya que la comunidad iniciará labores de siembra y reforestación para asegurar la consecución de la materia prima natural como el algodón y las plantas tintóreas.

Se ha trabajado en la transmisión de saberes logrando que las maestras sigan compartiendo los conocimientos con todos los artesanos del grupo que desean mejorar la calidad del producto y rescatar los conocimientos perdidos como el hilado y el tejido del chinchorro, adicional a que se ha reforzado el trabajo de transmisión a las nuevas generaciones. La comunidad de Narakajmanta sigue en la labor de fortalecimiento cultural y las maestras siguen enseñando a las nuevas



generaciones. Principalmente se avanzó en que se sigue transmitiendo el conocimiento de la lengua Ette Tara.

11.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Se recomienda que, para un manejo efectivo de las herramientas de ahorro colectivo como el fondo común, el grupo debe comprometerse a cumplir con los aportes que se pactan y utilizarlo de forma concertada para los intereses comunes para seguir creciendo como empresa asociativa.

Mientras que se constituyen legalmente ya se están empezando a asumir cargos como la tesorería, sin embargo, es necesario que el grupo decida si quiere crear una asociación con personería jurídica ya que por ahora los negocios se confunden un poco con los temas del resguardo.

La comunidad de Narakajmanta es muy atenta a las recomendaciones, sin embargo, se debe continuar trabajando en el compromiso de asistencia a las reuniones y la organización de los tiempos ya que trabajan con muchas instituciones al tiempo y tienen muchos proyectos en curso lo cual dificulta un poco el cumplimiento a los talleres.

En materia de transmisión se debe continuar incentivando el aprendizaje de las técnicas de hilado aprovechando la presencia de abuelas en el resguardo para que el grupo deje de usar hilo industrial y sus mochilas tengan el verdadero valor que desean cobrar, al igual que es de suma importancia seguir incentivando la siembra de la materia prima para que puedan llegar a ser autosostenibles.

Actualmente el grupo está categorizado como **Nivel 1**, pero se espera que con la modificación en su organización pueda subir de nivel, sin embargo se considera que el grupo está prácticamente renaciendo y durante la vigencia 2019 se apoyó el fortalecimiento del mismo para que más artesanos se animaran a participar, sin embargo siguen siendo alrededor de 15 personas del resguardo que han mostrado su interés en participar del proceso asociativo y las demás aún no están convencidos de las ventajas de trabajar en equipo.

11.2. COMPONENTE DISEÑO:

Esta comunidad tiene el oficio de tejeduría con el cual realizan la Mochila Chimila propia de la Etnia Ette Enaka con la técnica del medio punto de crochet y la fibra es



de algodón. La mochila Chimila es única y apetecida por su apariencia totalmente blanca una gasa gruesa y 3 borlas voluptuosas que decoran la mochila.

11.2.1. Situaciones identificadas:

A llegar a la comunidad se encuentra una comunidad de más de 25 artesanos tejiendo constantemente sus mochilas, pero con muchos compromisos con diferentes instituciones (British Council, Universidad del Magdalena) lo que presentó un limitante en los tiempos de ejecución.

Se identificó que era importante revisar con las artesanas las medidas y las proporciones de las mochilas en cuanto a sus partes y componentes. Al igual que realizar una revisión de los momentos de uso de la mochila con el fin de establecer las necesidades del usuario final.

11.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
12/08/2019/ - 14/08/2019	-Simbología -Estudio de tendencias y análisis de referentes de Producto. -Conceptos de Forma, funcionalidad, estética y ergonomía.	3
12/08/2019/ - 14/08/2019	-Autoevaluación de Diseño -Exploración técnica -Diversificación -Validación de propuestas de diseño -Línea-colección	5
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		8

11.2.3. Mejora de la productividad:



Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Diversificar la técnica para reducir los tiempos de producción	En una mochila mediana las artesanas aseguran gastar más de 72 horas de trabajo Productividad Actual un 3%	Al diversificar las puntadas y recalcular variables como hora labor y referentes del mercado se generan productos más competitivos.	Con la aplicación de estas diversas acciones se logra reducir los tiempos en un 30%	La comunidad rebaja 100.000 COP por referencia de producto. En la Feria de Duitama y se aumenta 5 veces más la salida y venta de mochilas

11.2.4. Propuestas de diseño

Línea 1: Mochilas con Simbología claro sobre oscuro.

Las mochilas planteadas parten de la intención de las artesanas de plasmar Simbología en las mochilas como resultado de esta exploración en otros años. El punto de partida se dio gracias a la inquietud de las mismas artesanas que iniciaron a plasmar nuevos elementos de simbología abstraída en elementos geométricos como las maracas y el territorio.



Línea 2: Mochilas con Simbología oscuro sobre claro.



Para la segunda línea se manejó el mismo principio de la primera línea de producto, pero invirtiendo las tonalidades de manera a poder exaltar más el símbolo en contraste con la línea anterior que es más sutil en su lenguaje.



Producto emblemático: Mochilas tinturada con tinte natural.

Para la pieza emblemática se buscó exaltar las exploraciones en tintes naturales que viene realizando el grupo.



11.2.5. Logros:

El mayor logro está que junto a la profesional del componente comercial se logran bajar costos a las mochilas chimilas haciendo un análisis del mercado, de tiempos y movimientos y de costos, lo que permite llevar el producto a nuevos y diferentes



mercados. Además, desde diseño el replantear y generar nuevas opciones de Simbología de los Ette Enaka agregando valor histórico y cultural a la mochila.

11.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
MATERIA PRIMA ZONA	\$ 2.499.000
Total	\$ 2.499.000

11.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Es un grupo dispuesto a aprender y a participar de la intervención del proyecto. Su capacidad productiva es buena, pero requiere de mayor tiempo en territorio para el desarrollo de muestras y prototipos por la logística para hacer presencia en el territorio. Requieren de mayor trabajo en diseño, paleta de color, diagramación y conceptos básicos de diseño.

El desarrollo de la ejecución requiere de al menos 5 meses en el territorio para el componente de diseño.

Tienen una gran gestión interinstitucional, pero requieren de más apoyo en el territorio para mejorar las convocatorias y las tradiciones.

Narakajmanta es comunidad nivel 1 pero requiere de mayor trabajo en talleres de color, diagramación, formatos, tiempos y movimientos y conceptos de ergonomía para lograr mejores productos.

Planear las visitas a esta comunidad con bastante tiempo para asegurar el éxito de la intervención y no cruzarse con otras instituciones.

11.3. COMPONENTE COMERCIAL:

11.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Durante la visita de implementación técnica, se identificó que la comunidad en general tiene deficiencias para la comunicación entre sus habitantes, ya que no cuentan con operadores celulares que tengan cobertura en el resguardo, retrasando



todo información que se pueda suministrar entre 24 a 72 horas dependiendo si se trasladan por alguna actividad a la zona rural.

El grupo artesanal había trabajado con anterioridad con Artesanías de Colombia en el programa de Formalización empresarial pero debido a problemas en la adjudicación de terrenos para el nuevo resguardo y migraciones de artesanos no se había podido continuar la labor, en la actualidad cuentan con una asignación de terreno amplio en la vereda el mosquito a un costado del corregimiento de Gaira.

Al momento de la primera visita, se verificaron los documentos de rutina como RUT, con el cual solo cuentan 3 de las artesanas del grupo, pero, se encontraba desactualizado en el año y la actividad artesanal.

Se ha dejado de sembrar la materia prima de los productos tradicionales, el cual es el algodón blanco y el algodón mono y se ha sustituido por madejas de hilo de algodón blanco.

Se identificó además que la mayoría de labores y gestiones del grupo estaban en cabeza de Esther Judith Mendoza, no se había designado roles a otras artesanas en distintas actividades de control y veeduría para el manejo y control de la materia prima, inventarios y recursos económicos.

El grupo no se encontraba constituido legalmente en cámara de comercio ni contaba con un fondo auto-sostenible que les permitiera ahorrar y mitigar la falta de recursos para subsanar gastos de administración, logística, transporte, compra de materia prima y herramientas de trabajo.

Se evidenció además que no se tenía una estructura de fijación de precios en los productos, los cuales en el momento eran muy elevados, convirtiéndolo en un artículo incompetente teniendo en cuenta características de tamaño y uso con respecto a productos similares como la mochila arhuaca, kankuama o incluso su homóloga la mochila wayuu.

Se diagnosticó una deficiencia en el conocimiento del modelo de negocio, su funcionamiento y su proyección futura, lo que disminuye la visión en la apertura de mercados para potencializar las ventas y la distribución de productos a través de nuevos canales, la comunidad no cuenta con material promocional, con la ayuda de Artesanías de Colombia se diseñó un logo, pero no poseen réplicas o impresiones del mismo, entonces su única forma de transmitir publicidad es la voz a voz.

No cuentan con redes sociales ni medios virtuales debido a la falta de redes tecnológicas en la zona, a donde tampoco llega la señal de operadores celulares.

11.3.2. Actividades realizadas



NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1 visita	Modelo CANVAS	1
	Capacidades de Negociación	1
	Acuerdos Comerciales	1
	Inventario de Productos	1
2 visita	Gestión y Control de Materia Prima	1
	Registro Contable	1
	Formalización Empresarial	2
3 visita	Fondo Auto-sostenible	1
	Costos y Fijación de Precios	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		10

La primera visita de implementación se desarrolló desde el 5 al 8 Octubre de 2019, la segunda desde el 28 al 31 de Octubre y la tercera desde el 5 al 8 de Noviembre en la cual se logró trabajar 10 talleres enfocados en formalización empresarial, comercialización, emprendimiento y mercadeo.

Durante el desarrollo de los talleres, se logró identificar el grupo cuenta con artesanas muy interesadas en el correcto funcionamiento de la actividad comercial, que llevaban registros de manera empírica y se interesan por implementarlo de forma correcta y ordenada de ahí en adelante, los jóvenes aportan ideas que se tienen en cuenta y su artesana gestora toma apuntes sobre ello, lo cual da muestra fehaciente de un trabajo articulado en equipo.

11.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia:

- Durante la visita de implementación técnica se logró fortalecer la capacidad de los artesanos para negociar en los momentos de verdad con el fin de garantizar un gana- gana en la transaccionalidad de compra y venta con el cliente.
- Las artesanas están en la capacidad de reconocer que venden, Cómo lo hacen, qué quieren hacer de su negocio, cuanto reciben por esta actividad y cómo reciben los recursos gracias a la construcción del Modelo CANVAS.
- El grupo artesanal está en la capacidad de reconocer distintos tipos de clientes y la manera de atenderlos, sin dejar a un lado la importancia de comportarse como un vendedor ideal.



- Se desarrolló la capacidad de negociación de precios con argumentos sólidos de las características del producto.
- Las artesanas están en la capacidad de llevar ordenadamente un inventario de productos, con valores unitarios y totales, teniendo en cuenta las características de los mismos tales como tamaño, color y diseño.
- El grupo artesanal designó líderes para llevar a cabo el control y la gestión de Materia Prima de Naara Kajmanta en cabeza de la secretaria y el tesorero de la asociación, así mismo la veeduría por parte de la presidente.
- Se logró implementar el registro contable de las operaciones que se den en el curso normal del negocio.
- Las artesanas están en la capacidad realizar el costeo de un producto teniendo en cuenta las variables principales de la producción y las características del producto elaborado.
- Se actualizó la lista de precios y estandarización de productos 2019.

Analizando la comparación del autodiagnóstico entre la primera visita y el cierre de la implementación de talleres, en general el grupo artesanal pasó de una calificación de 3/10.

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Feria Raíces	Duitama	\$395.000
VENTAS TOTALES		\$ 395.000

11.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo artesanal de Naara Kajmanta debe mejorar los tiempos de producción teniendo en cuenta los récords alcanzados en el ejercicio realizado para la medición de horas de trabajo por cada tamaño de mochila y propender por mantener el promedio en las artesanas.

Deben continuar con el propósito de volver a sembrar algodón para preservar el diseño rustico tradicional con el que se conoce la mochila chimila, que sin duda hará el producto más atractivo a aquellos clientes que buscan piezas únicas de lujo.

Se debe cumplir con los compromisos adquiridos en cada uno de los roles asignados por la comunidad en acuerdo con la aprobación de quienes lo desarrollaran con el fin de garantizar un avance y crecimiento de la actividad comercial que viabilice una mejor calidad de vida para aquellos que se dediquen a la tejeduría.



Se recomienda continuar en el programa para fortalecer conocimiento y metodología con la implementación de talleres de comercialización, mercadeo y emprendimiento, ya que por la ubicación del resguardo la deficiencia en el uso de tecnología es alta, lo que no favorece el propósito de la apertura y manejo frecuente de redes sociales como Instagram y Facebook con fines de venta, posicionamiento de marca y distribución de productos, de la mano de estrategias de publicaciones y relatos de la cultura chimila.

12. GRUPO ARTESANAL COMUNIDAD IPARU

12.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal Iparú agrupa a 26 artesanas que realizan mochilas, chinchorros, waireñas llaveros, mantas, capateras, y accesorios. Pertenece al grupo étnico wayuu, se sitúa en el Resguardo wayuu de Trupio Gacho, del municipio de Barrancas, La Guajira. La comunidad de Iparú se rige por una Autoridad Tradicional, el señor Mejía Epieyú. La gestora artesana del grupo es Deyaneth Ipuana Brito, quien lidera el grupo con ayuda de sus hijas Adelis y Odelis Ospina Brito.

12.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
17/08/2019 – 18/08/2019	-Expectativas y metas/Acuerdos -Taller de Mapeo de actores -Taller de Autodiagnóstico -Avance de Taller de Fortalecimiento organizativo	4
12/10/2019 – 15/10/2019	-Taller de Transmisión de saberes -Avance Taller de Compilación de simbología -Taller de manejo de Fondos y bienes comunes -Taller de Fortalecimiento organizativo	4
18/10/2019– 20/10/2019	-Calendario artesanal	5



	<ul style="list-style-type: none"> -Taller de Roles y Liderazgo -Aclaraciones Taller manejo de fondos y bienes comunes -Complemento Taller de Compilación de simbología -Supervisión Taller de Transmisión de saberes 	
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

Durante la vigencia, uno de los aspectos que se detectó como importante a mejorar en el grupo es el manejo del tiempo, ya que se retrasaba la programación de talleres por dificultades en la comunicación con la artesana gestora. Al respecto, se elaboró un taller de Calendario artesanal, para discutir este aspecto y poder reflexionar en torno a soluciones, y se realizaron talleres más seguidos.

12.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Durante los talleres se logró fomentar la narración oral tradicional, tanto acerca de los kannas o diseños tradicionales y sobre la artesanía, como sobre temas no relacionados directamente con ésta, que son parte de la cultura, en pro de los saberes y la lengua wayuu. Así mismo se logró mejorar el liderazgo, pues con el avance de los talleres se notó una mayor participación, expresión y actitud de iniciativa por parte de las artesanas. El trabajo en equipo dentro del grupo, también se fortaleció, pues en la mayoría de los talleres y actividades fue notable la solidaridad y armonía. También se logró mejorar la destreza artesanal del grupo a través de los talleres de transmisión de saberes. Los talleres trataron las temáticas escogidas por las artesanas, como relatos tradicionales, comida tradicional, cordones y pegues, punto alto, diseños o kannas, gazas, inicio de mochila, capoterra, y punto completo.

Identidad este aspecto se vio reforzado a partir del taller de transmisión de saberes, por medio de la tradición oral, tanto en los talleres como en los hogares, pues parte de las actividades era preguntar por las historias tradicionales a los abuelos.

Transmisión de saberes Muchas de las participantes son mujeres jóvenes, lo cual habla de un buen estado de trasmisión de saberes en el grupo. Con el programa se



avanza por cuanto se enseña a niñas y jóvenes a realizar una artesanía más cuidadosa de los detalles y la técnica.

Repartición de responsabilidad A pesar de que hay un fuerte liderazgo, y que hay labores de responsabilidad que recaen sobre las hijas de la artesana gestora, se trata de un grupo que es participativo, expresivo y activo en los talleres y los diferentes espacios de reunión. Con el programa, más mujeres del grupo están tomando iniciativa y liderazgo que al principio. Deyaneth Ipuana, artesana gestora, destaca este liderazgo, en su entrevista de levantamiento de Testimonios, diciendo: Porque hay veces que dicen, oye, vamos a hacer tal cosa, qué les parece (...) hay una mentalidad de otra forma, de “vamos a hacer las cosas de esta manera”, ya hay liderazgo (...) Una de las mujeres, había mujeres que sí eran como más calladas, como silenciosas, y ahora, ya tienen otra mentalidad.

Comunicación y resolución de conflictos Durante la vigencia no tuvieron lugar conflictos en el grupo, y aumentó la comunicación entre las artesanas. Dice Deyaneth sobre esto: “Nos hemos fortalecido en la parte del grupo. Estamos más unidas. Tenemos más contacto. La comunicación es constante. Antes, somos familia, pero cada uno su casa, en cambio ahora estamos en contacto, mejor dicho, casi que diario”.

Manejo de bienes comunes Hubo una explicación y un manejo bastante transparente y claro de éstos para todo el grupo, donde tuvieron la oportunidad de aclarar todas sus dudas.

El proceso de transmisión de saberes se llevó a cabo de forma muy satisfactoria, pues todas las artesanas dieron su opinión sobre los aspectos culturales que les interesaba recuperar, e hicieron énfasis en la parte de la simbología, ya que consideraron prioritario reforzar la transmisión de algunos aspectos técnicos de la tejeduría. Como resultado, se trabajaron nuevos productos artesanales y se reforzó el conocimiento de tradición oral. Además, las artesanas se mostraron muy entusiastas para hacer un taller sobre recuperación de comida tradicional. También se supervisó uno de los talleres de transmisión de saberes lo cual fue muy importante para tener una idea de cómo aprenden las artesanas estando en su grupo, y se concluyó que realizaron el taller de manera participativa y diligente.

12.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Es importante programar los talleres y confirmarlos con la artesana gestora, ya que en algunos casos fue difícil coordinar las fechas. Este grupo posee un buen liderazgo, y una activa participación de varias de las integrantes, repartición de responsabilidades en avance y buena comunicación grupal. Aunque el grupo aún



no se ha conformado legalmente, aspiran a realizarlo el próximo año, por lo cual considero que a nivel organizativo pueden ascender al **Nivel 2**.

12.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad de Iparu conserva en su hacer, técnicas y formas tradicionales de los distintos elementos de la etnia Wayuu. Su técnica principal es la tejeduría con la cual desarrollan las clásicas mochilas por la que se reconoce a la etnia. Estas cuentan con un alto nivel de calidad que puede migrar hacia las mochilas kapateras y susú, en todas sus dimensiones.

12.2.1. Situaciones identificadas:

La comunidad de Iparu es una comunidad nueva en el programa que, a pesar de contar con altos estándares de calidad técnica, carece de exploración de diseños, definición de paletas de colores y estandarización de medidas.

12.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
11 Agosto-13 Agosto	-Taller de Identidad -Taller de Inspiración/Referentes -Taller de Simbología -Taller de Color-Tendencias -Taller de Exploración Técnica -Taller de Co diseño	6
2 Septiembre- 05 Septiembre	- Análisis de producto entorno al diseño propio - Implementación I: Moldes y estandarización de medidas -Plan de trabajo feria Duitama -Taller de Identidad	4



	Gráfica	
04 Octubre - 06 Octubre	-Revisión de prototipos -Taller de Prototipado I	2
13 octubre- 14 Octubre	-Plan de Trabajo -Taller de Vitrinismo	2
30 octubre- 2 Octubre	-Curaduría Expoartesanías - Revisión del plan de trabajo - Cierre de programa	3
Numero de talleres dictados en comunidad		17

12.2.3. Mejora de la productividad:

Proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Tejido del cuerpo: cuando las artesanas se enfrentan a nuevos diseños, suelen deformarlos por no ser conscientes del conteo de los puntos.	Las artesanas deben desbaratar la mochila y realizar nuevamente el dibujo cuando este se deforma, lo cual aumenta el tiempo de producción estimado de 72 horas a un promedio de 120 horas.	Implementar el papel milimetrado como herramienta de trabajo para establecer el conteo de puntos necesario para realizar correctamente los dibujos en la mochila.	Estandarización del diseño requerido. Para la realización de prototipos, las artesanas pasan de demorarse 120 horas en la realización de la mochila, a demorarse 96 horas. La optimización en tiempos de	



			producción fue de un 33%	
--	--	--	---------------------------------	--

12.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Mochilas Tradición en piedra

Esta línea de mochilas se realiza a partir de una exploración de las formas tradicionales aplicadas a las mochilas, incluso antes de los kannas. Cuentan las abuelas, que anteriormente no había un patrón definido para la mochila, ya que el tejer era una representación del pensamiento. Es decir, la figura resultante en la mochila era reflejo de pensamiento de la tejedora. Luego de una exploración técnica sobre formas de representar el pensamiento, se genera una línea de mochilas estándar bajo este concepto.



Línea 2: Mini Susú tradición en piedra



La mochila susú es un producto emblemático de las comunidades wayuu. En el caso de Iparu, tiene una particularidad que eleva su calidad técnica: estas se hacen en punto de crochet alto sin perder su rigidez. Se decide rescatar este elemento de la comunidad en una versión más contemporánea y comercial: Una versión pequeña de la susú, que pueda ser usada al igual que en la línea I, la simbología está inspirada en el pensamiento de las mujeres al tejer, generando patrones repetitivos.



Pieza Emblemática: Mochila Susú

La mochila susú es uno de los elementos más característicos de las comunidades wayuu. Esta mochila de gran formato anteriormente era usada al momento de realizar un viaje ya que en este cabe el chinchorro y se va expandiendo a medida que se le ingresan otros elementos. Para el caso de la comunidad de Iparu, resulta interesante el nivel técnico que aportan a este elemento, ya que a diferencia de otras comunidades no las tejen con un punto suelto, a manera de maya, sino que las tejen con un punto alto de crochet, haciendo que tengan mayor nivel de rigidez y definición de sus figuras. Por esta razón se decide trabajar con este elemento como un objeto representativo de la comunidad.



12.2.5. Logros:



Con la comunidad de Iparú se logra hacer un reconocimiento técnico y material diferencial. Al tener un manejo altamente técnico, resulta sencillo retarlas en productos que usualmente tienden a ser muy complejos. Con la comunidad de Iparú se logra hacer un ejercicio de rescate de tradición a través de sus productos.

12.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Insumos	\$601.500
Herramientas	\$1.052.333
Tela	\$1.002.099
Hilos orlón y Crochet	\$1.511.181
Herramientas Adición	\$1.570.079
Total	\$5,737,192

12.3. COMPONENTE COMERCIAL:

12.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

El grupo artesanal de Iparú a pesar de ser un grupo nuevo dentro del programa durante la primera visita a la comunidad se logró evidenciar que es un grupo muy fortalecido en el tema organizacional.

A pesar que no se encuentran legalmente formalizada cuenta con una estructura organizacional lo que las hace tener bases para avanzar en el proceso ante cámara de comercio; el grupo no cuenta con bases comerciales, pero se evidencio durante las visitas que han sabido aprovechar cada uno de los talleres ofrecidos.

Aunque no cuentan con un registro contable, así como tampoco tienen con un control de su inventario, ni llevan un registro de compra de la materia prima, tienen de manera informal lo que venden y cuanto invierten para cada producto.

Por otro lado, se puede notar que la gran mayoría de las artesanas cuentan con habilidades comerciales y de negociación que les permite en algún momento participar de eventos comerciales y ser de apoyo a la gestora quien ha tenido oportunidad de asistir a este tipo de eventos.



12.3.2. actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
4	Registro Contable	1
	Formalización Empresarial	1
	Fondo autosostenible	1
	Modelo Canvas	2
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 1	1
	Gestión y control de materias primas	2
	Capacidades de negociación modulo. 1	2
	Alianzas comerciales	1
	Inventario de producto	2
	Elaboración de listas de precios	1
	Plan de inversión de apoyo logístico	1
	Elaboración de Estatutos	2
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA	19	

Teniendo en cuenta la información relacionada de cada uno de los talleres se puede reconocer que el grupo artesanal de Iparu aprovecho de manera satisfactoria los talleres comerciales logrando fortalecer sus habilidades comerciales y de negociación.

12.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Para la comunidad de Iparu destacamos los siguientes logros:

Lograron la creación de un nombre comercial el cual es AYAISUT que significa Hecho a Mano, logro avanzar en la creación de los estatutos para la formalización



empresarial, logro tener participación en eventos comerciales durante la vigencia con ventas significativas para el grupo.

Lograron crear un inventario de sus productos sin ayuda del asesor comercial, así como también identificar la materia prima y calcular el costo de sus productos, se logró que el grupo llevara un registro contable de los gastos adquiridos por la comunidad, así como también llevar el registro de los ingresos que se obtengan por cada venta realizada, se logró que la comunidad aprendiera a llevar un registro de la materia prima comprada y entregada a cada artesana.

La comunidad tuvo participación en eventos comerciales durante la vigencia, los cuales relaciono a continuación

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Duitama	\$ 1.988.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Cali	\$ 2.910.000
VENTAS TOTALES		\$ 4.898.000

12.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

Dentro de las recomendaciones puntuales para el grupo es realizar la formalización empresarial ante la cámara de comercio de la Guajira ya que cuentan con las bases y los estatutos para realizar dicha gestión, hacer retroalimentación acerca de fortalecimiento de las habilidades comerciales, participación en eventos comerciales, talleres de gestión de materia prima y costeo y fijación de precios.

También es importante hacer seguimiento del libro contable y de las actualizaciones del inventario de la comunidad.

Actualmente el grupo se encuentra en nivel 1 y se recomienda que para la vigencia 2020 el grupo suba a nivel 2, a razón que ha demostrado ser un grupo muy organizado en los temas comerciales, han sabido llevar el control de sus ingresos, tienen un buen uso de la materia prima y lo más importante es que tienen el deseo de seguir creciendo y fortaleciendo a su grupo.

13. GRUPO ARTESANAL MITES



13.1. COMPONENTE SOCIAL:

Mités es un grupo artesanal perteneciente a la comunidad Eperara Siapidara. Son 12 mujeres y 2 hombres que fueron víctimas del conflicto armado en López de Micay y Timbiquí, Cauca, por lo cual tuvieron que desplazarse hacia Bogotá. Allí, el tejido artesanal con Paja Tetera y Chocolatillo se ha convertido en su posibilidad de trabajo y subsistencia, realizando una actividad cultural que les permite seguir representando sus formas de pensamiento y comunicación indígena, en un contexto completamente diferente a los lugares donde nacieron.

Mediante el tejido de canastos, las integrantes de Mités se reúnen a compartir conocimientos, noticias de la comunidad, comida, cuidado de los niños y trayectorias de vida. Es así como este es un grupo que se ha consolidado por medio de intereses y propósitos colectivos, en el que existe un apoyo comunitario sobre los acuerdos y decisiones que se tejen la construcción de petacas, cuatro tetas, sobres y cestos, productos representativos. A razón de ello, quieren conformar un taller artesanal en el que puedan integrar a todas aquellas personas de la comunidad que quieren vivir en la ciudad de la Paja Tetera.

13.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
09/08/2019	-Autodiagnóstico inicial -Expectativas y Metas	2
27/08/2019	-Mapeo de Actores -Gestión institucional -Transmisión de saberes	3
11/09/2019	-Roles y liderazgo en el grupo artesanal -Roles de Género -Fortalecimiento organizativo	3
01/10/2019	-Comunicación Asertiva y resolución de conflictos -Manejo de fondos y bienes comunes -Construcción del nombre comercial	3



17/10/2019	-Calendario del quehacer artesanal -Referentes de identidad -Taller de simbología	3
14/11/2019	-Gestión interinstitucional -Levantamiento de testimonio	2
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		16

Al comenzar el fortalecimiento socio-organizativo en el grupo Mités, se identificó que es un grupo consolidado a nivel de comunicación, trabajo en equipo y disposición de aprendizaje. Sin embargo, era importante identificar cuáles eran las diferentes responsabilidades y roles que demanda el quehacer artesanal en colectivo, para que la líder, Liliana Grueso, no las asumiera por completo, sino que cada persona en el grupo se empoderara y así fortalecerse en colectivo. También se identificó que las integrantes de este grupo artesanal son tímidas y no han logrado establecer diferentes vínculos comerciales ni institucionales. Adicionalmente, ellas no mencionaban en ningún espacio sus trayectorias de vida ni culturales, puesto que hablaban solo “lo que quiere el cliente”, por lo que se vio la necesidad de reapropiar discursivamente los referentes de identidad.

Teniendo en cuenta lo anterior, los talleres de Mapeo de Actores, Gestión interinstitucional, Comunicación Asertiva y Referentes de identidad fueron primordiales para el fortalecimiento del grupo artesanal Mités, puesto que contribuyeron a mejorar los aspectos mencionados. Se organizó el trabajo y las responsabilidades colectivas, se construyó una red de actores con sus respectivas expectativas a futuro, se fortaleció el valor y la importancia de resaltar los procesos identitarios y trayectorias de vida comunitarias en el quehacer artesanal.

13.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Con el grupo artesanal Mités se logró hacer una reorganización de la labor artesanal y de los roles a nivel organizativo, en el que las personas del grupo artesanal apropiaron la gestión de un cronograma mensual de trabajo donde detallan días de tejido, de reunión, de entrega de productos para clientes, de gestiones para ferias comerciales y de rendición de cuentas. De acuerdo con ello, distribuyeron labores con relación a las habilidades destacadas de cada una de las integrantes. Además, se indagó por aquellos actores que pueden contribuir al fortalecimiento educativo, organizacional y comercial del grupo, y se crearon los primeros vínculos de



retroalimentación en estos tres niveles. Por otro lado, con respecto a la enunciación de los elementos culturales, se generaron talleres de reapropiación identitaria en los que se fortaleció el diálogo y la transmisión de referentes culturales, valorando los conocimientos de cada persona y sus trayectorias de vida, para lograr consolidar el sentido del grupo artesanal indígena Eperara Siapidara.

Adicional a lo descrito en líneas anteriores, una de las mayores fortalezas de este grupo artesanal ha sido la transmisión de saberes, puesto que en todos los momentos de compartir que realizan siempre se realiza encadenamiento de conocimientos desde diferentes formas de hacer y pensar. Particularmente, la organización que se realizó a lo largo del semestre para los talleres de Transmisión de Saberes, el grupo programó 8 talleres donde las maestras artesanas cualificaron a las demás personas de Mités, puesto que había artesanas nuevas que no tenían el conocimiento de todo el proceso de tejido. Esto permitió una horizontalidad en los saberes para fortalecer las formas de producción artesanal y la consolidación en el tejido de Paja Tetera.

13.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Para el trabajo en futuras vigencias con el grupo artesanal Mites, es importante hacer seguimiento y acompañamiento a la red de actores que se construyó, fortaleciendo la comunicación que se mantiene con cada una de esas entidades e instituciones y generando espacios de retroalimentación dentro de las mismas artesanas. También es importante socializar las diferentes formas organizativas que pueden consolidarse a nivel legal y que el grupo identifique cuál es la más apropiada para sus intereses a futuro. De acuerdo con ello, indagar por las gestiones necesarias para lograr tener el reconocimiento en Cámara de Comercio. A su vez, es importante continuar reforzando las formas de comunicación con personas externas a la comunidad, para lograr consolidar esta red de actores mencionada. Por lo anterior, considero que a nivel socio-organizativo Mités es un grupo que se mantiene en el **Nivel 2** pero es importante reconocer el avance que tuvo a lo largo de la vigencia y el compromiso de aprendizaje que tienen las artesanas para fortalecer el grupo colectivamente.

13.2. COMPONENTE DISEÑO:

Oficio de la cestería en paja tetera, por medio de la cual expresan sus saberes y simbología ancestral.

13.2.1. Situaciones identificadas:



Mejorar sus procesos en capacidad de producción y adquisición de la materia prima.

13.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
09 / 08 / 2019 – 09 / 08 / 2019	- Diagnóstico Inicial	1
16 / 08 / 2019 – 16 / 08 / 2019	- Referentes de Diseño - Codiseño	1 1
03 / 09 / 2019 – 03 / 09 / 2019	- Calidad - Producción	1 1
20 / 09 / 2019 – 20 / 09 / 2019	- Prototipos	1
03 / 10 / 2019 – 03 / 10 / 2019	-Taller de identidad corporativa	1
17 / 10 / 2019 – 17 / 10 / 2019	-Taller de Color -Taller de Simbología	1 1
08 / 11 / 2019 – 08 / 11 / 2019	-Taller de exploración técnica -Taller de fotografía de producto - Taller de empaque y embalaje para el producto artesanal	1 1 1
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

13.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Optimización en tiempo de	En el proceso de	Desarrollo de guía con	De acuerdo a lo socializado	



producción, optimización o aumento de la mano de obra.	construcción de las bases para los productos artesanales se evidenció mucha cantidad de reproceso en la toma de medida y validación de cada uno. Presentando demoras en los procesos de tejido y en ocasiones errores de construcción.	medidas trabajadas por el grupo para optimizar procesos de medición en las bases.	con el grupo artesanal esta guía puede mejorar los tiempo de construcción de la base un 22% de acuerdo al tiempo actual e incluso puede ser usada en medición de la materia prima para la construcción de objetos diversos. Mejora de la productividad en un 22%	N/A
--	--	---	--	-----

13.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Contenedores para el hogar multifunción.



Línea 2: Contenedores para el hogar multifunción.



Pieza emblemática: Carguero evocador del territorio.



13.2.5. Logros:

A lo largo de los talleres se enfatizó en el hecho de poder trabajar a partir de líneas de producto consolidadas que permitan generar una identidad general para el grupo y un mayor movimiento comercial, por ello se trabajó en tres líneas de producto que resaltan simbología contemporánea y se trabajaron a partir de elementos geométricos propios del grupo.

Se logró una muy buena articulación de trabajo con toda la comunidad artesanal lo que permitió que las actividades fluyeran de la mejor manera y los resultados se dieran de la mejor manera.

13.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 2.467.081
HERRAMIENTAS ADICION	\$ 1.486.198
MATERIA PRIMA ZONA	\$ 1.905.000
Total	\$ 5.868.279

13.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro



Como recomendación quedó en la autoevaluación de diseño final organizar el stock de materia prima en la ciudad para que el grupo no se encuentre escaso en algunas ocasiones ya que se debe responder a varias ferias comerciales.

13.3. COMPONENTE COMERCIAL:

13.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

El grupo artesanal Mites, ha mostrado un importante avance en el área comercial, mostrando importantes resultados en los eventos comerciales en los que ha participado, gracias a un mejor discurso frente al cliente y a la fijación de precios de sus productos.

13.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
3	Auto diagnóstico comercial	1
	Pitch Comercial	1
	Inventario Comercial	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Control de Materia Prima	1
	Modelo Canvas	1
	Construcción nombre comercial	1
	Redes Sociales	1
	Plan de Inversión	2
	Fondo auto sostenible	1
	Registro Contable	1
	Plan de Inversión Eventos	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14

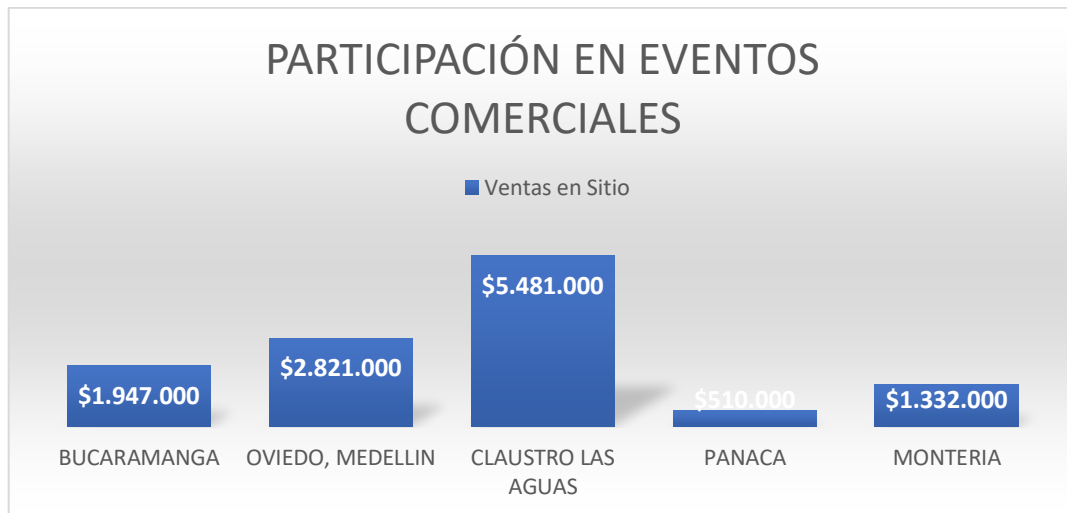
Para comenzar, el grupo artesanal Mites, que antes se hacían llamar tetera, buscaban tener un nombre que los representara como artesanas, hoy en día se llaman "Mites": Mujeres Indígenas Tejedoras Eperara Siapidara.



Las artesanas, tuvieron un importante avance, ya que lograron costear todos sus productos, se abrieron nuevos mercados en la red social de Instagram y se empezó a tener un mejor manejo de los registros, ya que ahora manejan un libro contable que es soportado con recibos y facturas. También manejan inventarios y control de la materia prima.

13.3.3. logros y aspectos destacables durante la vigencia

- ¿Qué se logró? Se Logró poder empezar a llevar el registro en el libro contable, se apertura la red social de Instagram como un nuevo canal de distribución y el desarrollo de habilidades de negociación y ventas.
- El grupo artesanal, tiene el manejo de un fondo auto sostenible que les sirve como apoyo para participaciones en eventos comerciales.
- Participación en eventos comerciales y ventas.



EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Bucaramanga	1.947.000



Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Oviedo, Medellín	2.821.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Claustro las aguas	5.481.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Panaca	510.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Monteria	1.332.000
VENTAS TOTALES		12.091.000

13.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo artesanal Mites, es un grupo con grandes capacidades de crecimiento exponencial, tienen una muy buena organización interna y manejan tiempos de producción muy eficientes, lo que es muy llamativo para los clientes. Se encuentra en el nivel 2 y tienen proyecciones de formalizarse.

14. GRUPO ARTESANAL KURMAKAI

14.1. COMPONENTE SOCIAL:

Ubicado en la región Andina, el departamento de Risaralda en su vasta zona montañosa, en los límites con chocó, alberga un gran número de indígenas etnia Embera Chamí. Cerca de Pueblo Rico, se encuentra la vereda Puerto Leticia, zona de recuperación de territorio, después de ser azotada fuertemente por el conflicto armado que ha vivido el país, en donde un grupo de más de 20 indígenas en acto de resiliencia conforman un grupo artesanal que produce creaciones elaboradas en chaquiras y la comercializan basados en sus principios ancestrales. El grupo está conformado por hombres y mujeres de diferentes edades, que quiere abrir nuevas oportunidades de vida para las personas de su comunidad, muchos de los cuales se encuentran desesperanzados con relación al valor de su cultura. Ven en la artesanía esperanza de resignificación de sus valores tradicionales.

14.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
---	--	------------------------------



<p>24 / 08 / 2019 – 28 / 08 / 2019</p>	<p>-Autodiagnóstico -Resolución de conflictos Fortalecimiento para el liderazgo y la productividad Compilación de simbología competencias para el liderazgo Mapeo de actores Expectativas y metas Roles de liderazgo en el grupo. Capacidades para la Asociatividad. Gestión Interinstitucional</p>	<p>10</p>
<p>22 / 10 / 2019 23 / 10 / 2019</p>	<p>-Resolución de conflictos y comunicación asertiva. Manejo de fondos y bienes comunes Roles de género en la actividad artesanal - Fortalecimiento para el liderazgo y la productividad</p>	<p>4</p>
<p>NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD</p>		<p>14</p>

El grupo no sólo está en riesgo frente al conflicto armado, si no frente a varias problemáticas sociales delicadas, por lo tanto, la reflexión, estando en comunidad, se orientó, al fortalecimiento de las artesanías como unidad productiva que tuviera una serie de estrategias que permitiera vincular a más personas de la comunidad, entre esas personas, los adolescentes, quienes, debido a varias causas, principalmente falta de oportunidades, se están suicidando y sufriendo de drogadicción. Se les impulsa a buscar maneras ancestrales y de establecer nuevas alianzas que les permita el fortalecimiento identitario y no la aculturización, la cual, en territorio, está teniendo consecuencias como las anteriormente mencionadas.



El liderazgo negativo por parte del presidente Hilber Hiupa, da cuenta de una falta de formación para éste y para el grupo en general, frente a las buenas maneras de liderar. Durante la primera visita se hicieron evidentes estos temas, y se abordaron, así el líder no haya asistido a ningún taller. Posteriormente, en la segunda visita asistió, y el grupo se notaba grandemente mermado y agobiado, no sólo porque les tocó salir del territorio en Puerto Leticia por enfrentamientos entre actores armados, si no, porque lo que se planteó en la primera visita, no pudieron llevarlo a cabo por cambios que les hizo el líder en su proceder.

14.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Para el grupo Kurmakai fue de vital importancia, el reconocimiento de los pueblos indígenas en el contexto actual, por medio de una sensibilización sobre la importancia de cuidar el medio ambiente con el establecimiento de fechas para la realización de jornadas de limpieza, lo cual posteriormente les permitirá innovar con creaciones elaboradas en materiales reciclados.

Además, dieron pasos significativos sobre la importancia de la creación de una agenda para la autogestión y sobre el estudio de un discurso comercial que promueva la transmisión de saberes.

En definitiva, en el autodiagnóstico final, se autoevalúan con calificaciones que no corresponden muy bien a lo observado, el grupo mejoró en ciertas cosas, pero no como se muestra en el gráfico, ya que, si bien se dejaron tareas que apuntaban a un fortalecimiento integral del grupo, el cambio, debido a toma de decisiones por parte de los líderes y las demandas desde el componente de diseño, como lo afirman ellos, no dio cabida a una ejecución de lo planteado en comunidad. El grupo en la primera visita mostró un excelente desempeño a diferencia de la segunda que fue muy regular. Ellos dieron un calificativo, y los argumentos son basados en evaluación de lo que se les escucha, pese a que es un autodiagnóstico, la autovaloración estaba sesgada por querer subir de nivel y no por la realidad del grupo.

En cuanto a transmisión de saberes, el grupo finalmente no cumplió a cabalidad las tareas planteadas, realizaron recolección de basuras y cumplieron con algunas demandas del componente de diseño, especialmente desde las jornadas de transmisión de saberes sobre la exploración de nuevos referentes para la realización de figuras que aprendieron hacer algunas pocas personas quienes fueron las encargadas de enseñarlo a las demás personas del grupo, Las mariposas, las hojas y las flores, especialmente. Otras jornadas que se plantearon



fue con relación a la elaboración del traje típico de la mujer Emberá, pues solo dos mujeres saben hacerlo en la comunidad, otras de rescate de la danza, jornadas de enseñanza en las escuelas entre otras que quedan para el año 2020. No exploraron nuevas formas de reutilización de basuras ni avanzaron en la creación de la unidad productiva artesanal del cacao como estrategia para impulsar la artesanía. Las mujeres se ven más empoderadas siendo las líderes de las transmisiones de saberes.

14.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Continuar impulsando al grupo para que siga desarrollando sus iniciativas productivas, con miras a la proyección comunitaria. Impulsar siempre a que el grupo identifique que el buen y sano liderazgo es fundamental para la continuidad del grupo.

Por todo lo anterior, el grupo seguiría en un **Nivel 2**, rescatando que el arraigo al territorio salva de una aculturización tan fuerte que estando en un contexto de ciudad sería más evidente, además, hay varios integrantes que trabajan muy bien y que lideran al grupo de manera positiva, como Huber Hiupa y Ovidio Hiupa, empero, deben mejorar todo lo anterior.

14.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad kurma kai hace parte del resguardo unificado Emberá Chamí, ubicado en el municipio de Pueblo Rico en el departamento de Risaralda. Dedicados al oficio de tejeduría en chaquira, por medio del cual elaboran el tradicional collar okama, pecheras, pulseras y aretes, donde logran plasmar parte de su cultura la cual se evidencia en su amplia paleta de color y simbología.

14.2.1. Situaciones identificadas:

La comunidad Kurma kai requiere fortalecimiento en el componente técnico y productivo, generando productos con una intervención enfocada a la exploración y la innovación.

14.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
13/08/2019 – 16/08/2019	Taller de identidad Taller de simbología	8



	Taller de referentes Taller exploración técnica 1 Taller línea de producto Taller exploración técnica 2 Simbología aplicada a la artesanía Taller de color	
10/09/2019 – 13/09/2019	Taller exploración técnica Taller exploración técnica Taller paletas de color Taller evaluación del producto entorno al diseño propio Taller matriz de diseño Codiseño	6
11/10/2019 – 14/10/2019	Taller concepto de forma, funcionalidad, estética y ergonomía Prototipado de alta y baja resolución Prototipado de alta y baja resolución Prototipado de alta y baja resolución Taller modos de intervención Taller sobre la importancia del diseño de la identidad grafica en el taller artesanal. Taller empaque y embalaje para el producto artesanal / Vitrinismo Taller de fotografía de producto	8
21/10/2019 – 23/10/2019	Prototipado de alta y baja resolución Prototipado de alta y baja resolución	2
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		24



14.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Desarrollo de apliques	El desarrollo de apliques antes de la implementación tarda aproximadamente un lapso de 1 hora x aplique Productividad inicial 40%	Implementar plantillas de apoyo para mejorar los tiempos de producción y la calidad de los productos.	Con la implementación se logró desarrollar una sola pieza en un tiempo de 20 minutos y la calidad de la pieza mejoro notoriamente Aumento de la productividad 60%	Se recomienda que cada artesano posea una plantilla para que en el desarrollo de las piezas no se conciban variación en la forma y las paletas de color.

14.2.4. propuestas de diseño:

Línea 1: Gargantillas con aplique en mariposa con volumen

elaborado en chaquiras bajo la técnica de ensartado. El referente de inspiración para esta propuesta es la mariposa la cual representa para los Emberá chami la inmortalidad, el renacimiento y la resurrección.





Línea 2: de gargantillas con aplique de hojas elaboradas en volumen

Elaborado en chaquira bajo la técnica de ensartado. La línea "collares hojas del campo" está inspirada en la naturaleza, especialmente en los árboles que yacen en lo alto de montañas, los cuales son embellecidos y vestidos por millones de hojas de distintos colores, formas y tamaños.



Producto emblemático: aplique de hojas dispuestas en dos escalas

Elaborado en chaquira, bajo la técnica de ensartado, en una presentación de colores café, miel dorado y negro.



14.2.5. Logros:

Todo el contenido del componente de diseño fue abordado y dado a los 6 artesanos promedio que asistieron a las capacitaciones, entre ellos estaban las maestras artesanas, la cuales fueron de sumo apoyo para las exploraciones técnicas y el desarrollo de los prototipos y la producción que se llevaría a la feria de Bogotá, reduciendo notoriamente su capacidad productiva.



14.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

DE	Valor
VITRINISMO	\$ 866.810
HERRAMIENTAS	\$ 969.042
Herramientas adición	\$ 886.434
CHAQUIRA	\$ 1.008.000
Total	\$ 3.730.286

14.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Para una nueva vigencia en caso de contemplar la participación de esta comunidad, se recomienda hacer una reestructuración a nivel organizativo y gestionar un sitio de encuentro en el casco urbano del municipio Pueblo Rico, teniendo en cuenta que la zona se Puerto Leticia, actualmente está siendo asediada por fuerzas armadas, poniendo en riesgo la seguridad de los asesores.

El nivel de cierre de esta comunidad no asciende, se mantiene en nivel 2, es necesario seguir fortaleciendo desde la parte técnica, productiva y sobre todo organizativa, debido a que fue lo que más perjudicó el proceso.

14.3. COMPONENTE COMERCIAL:

14.3.1. situaciones identificadas durante la vigencia

En la visita de implementación técnica para el programa de fortalecimiento productivo, se realizó inicialmente el autodiagnóstico para identificar puntos claves y de vital importancia a nivel organizacional y empresarial, en donde se evidenciaron las fortalezas del grupo y algunas debilidades, estas últimas referentes básicamente a la conformación de la asociación puesto que en algunas ocasiones existen diferencias entre el artesano gestor y el representante legal de la asociación, generando así un quiebre que perjudica a todo el grupo artesanal.

Se evidenció que el grupo se encuentra legalmente constituido bajo la modalidad de asociación, tiene una participación más evidente por parte de los hombres



quienes son las personas encargadas de tomar decisiones, las mujeres tienen un papel más enfocado a la producción.

14.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
4	Formalización empresarial	1
	Plan de inversión apoyo logístico	1
	Gestión y control de materia prima	1
	Fondo auto sostenible	1
	Inventario de producto	1
	Registro contable	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Modelo CANVAS	1
	Alianzas comerciales	1
	Capacidades de negociación- Modulo 2	1
	Apertura y dominio de canales de comercialización: Módulo 2	1
	Educación Financiera	2
Seguimiento a negocios cerrados	1	
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA	14	

14.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia



Se continuó con el manejo del fondo autosostenible formalizándolo mediante un acta, en la cual se estableció el 4% como un valor consensuado entre el grupo, también se leyeron las características del fondo, tomando mayor relevancia el tema del dinero y su uso para actividades comunes.

Se realizó la gestión para la obtención del datafono como herramienta para recibir los pagos de los productos, en especial los que se expondrán en la feria a llevarse a cabo en la ciudad de Bogotá en donde se identificó que el perfil del cliente, generalmente no cuenta con dinero en efectivo y maneja en su mayoría sus finanzas a través de tarjetas de crédito y débito.

Se realizó el modelo CANVAS en cual se establecieron la propuesta de valor enmarcadas en la cultura Embera Chami, igualmente se identificaron alianzas claves y segmentación de clientes, lo cual es un insumo importante para realizar estrategias de comercialización que potencialicen las ventas de los productos.

La realización del autodiagnóstico evidencio puntos críticos y claves para mejorar en los procesos que aún no se encuentran fortalecidos.

Participación en eventos comerciales y ventas:

Nombre evento comercial	Ventas en Sitio	No. Negocios cerrados	Valor Negocios cerrados	Total de ventas en evento
Evento El Retiro	\$ 4.227.000	0	\$ -	\$ 4.227.000
Evento Pereira	\$ 1.799.000	0	\$ -	\$ 1.799.000
Evento Duitama	\$ 2.365.000	0	\$ -	\$ 2.365.000
Evento Monteria	\$ 1.014.000	0	\$ -	\$ 1.014.000
Total participación comercial	\$ 9.405.000	0	\$ -	\$ 9.405.000

14.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

Se recomienda al grupo artesanal pedirle a la persona que los representa en los eventos, socializar las experiencias que tienen en ferias, a fin de que el grupo en general conozca la dinámica comercial, aporten ideas que puedan generar una



mayor difusión de la unidad productiva entre otras. El grupo artesanal no fortalece sus redes sociales, poseen poco material audiovisual y no cuentan con roles definidos para la publicidad y promoción de los productos.

Su principal punto crítico está basado en su organización empresarial, puesto que se evidencian demasiadas rupturas en cuanto a comunicación entre el artesano gestor y el representante legal de la asociación, perjudicando ampliamente a la comunidad en general, bloqueando actividades importantes que van encaminadas en pro de la comunidad, como asistencia a ferias, el llevar todos los productos de los artesanos, entre otros, esto no permite que la unidad funcione de manera compacta y existan brechas para la implementación de todos los talleres.

En general, para encontrarse en nivel 2, el grupo aun es inmaduro y realiza procesos de manera incipiente.

15. GRUPO ARTESANAL SIRINDANGO

15.1. COMPONENTE SOCIAL:

La Organización Artesanal Sirindango Condagua, del Resguardo Indígena Inga de Condagua del Municipio de Mocoa, cuenta con 20 artesanos pertenecientes a la etnia Inga. Como organización cuenta con una Gestora Artesana, Veeduría, y cinco comités: educación, salud, deporte, comité administrativo y de investigación. Su relación con la comunidad se da en torno al fortalecimiento de sus valores y manifestaciones culturales, al compartir el saber propio encaminando hacia la identidad de sus productos artesanales, dando relevancia a su quehacer y pensamiento propio.

Los artesanos se dedican a la elaboración de productos artesanales en fibra natural pita, semillas y material industrial como hilos y chaquiras. La artesanía es sinónimo de escrituras simbólicas propias de su cosmovisión como pueblo Inga. Dentro de sus expectativas y objetivos como organización se proponen seguir fortaleciendo la actividad artesanal y su infraestructura, espacio para encuentros y comercio artesanal.

15.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
---	--	------------------------------



16 al 19 de septiembre del 2019	Taller Autodiagnóstico inicial Taller Expectativas y Metas Taller Mapa de Actores herramientas de Formulación Colectiva de proyectos - Taller Compilación de Simbologías	5
15 al 18 de septiembre del 2019	Revisión de Roles en la Organización Fortalecimiento Organizativo - Fortalecimiento de la Investigación Propia	3
11 al 14 de noviembre del 2019	Roles y Liderazgo en el Grupo Artesanal Roles de Género en la Actividad Artesanal Diagnostico Final Manejo de Fondos y bienes comunes Capacidades para la Asociatividad - Calendario del quehacer artesanal	6
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		14

Se propuso la revisión de responsabilidades dentro de la organización haciéndose necesario revisar los roles de los cargos que existen en la organización artesanal, realizar acuerdos y compromisos de apoyo a la líder artesana. El proceso de implementación permitió el trabajo en equipo e interacción de los artesanos a través de las actividades propuestas, al igual que la creación de 5 comités los cuales trabajarán fortaleciendo a la organización en pro del bienestar social y productivo artesanal.

Inicialmente, también se identificó que se debe fortalecer la práctica del tejido en telar vertical, teniendo en cuenta que es uno de los oficios propios del pueblo Inga;



así como el abordaje en el fortalecimiento de simbologías del chumbe como del tejido en pita. Para lo anterior, se eligieron maestros y sabedores quienes realizaron el acompañamiento, retomando también temas como el significado de la indumentaria y el manejo de las fases lunares.

15.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

La conformación de comités de apoyo en Salud, Educación, Deporte e investigación con el fin garantizar Bienestar Social de los artesanos de Sirindango, Condagua. La inclusión de mayores, taitas y mamitas como sabedores en el Fortalecimiento de la identidad cultural a través de los saberes propios como las manifestaciones culturales.

Entre los aspectos relevantes de Transmisión de saberes está el fortalecimiento de los sistemas propios en el marco de la actividad artesanal, el conocimiento de simbologías y la inclusión de sabedores, taitas, mamitas en el enseñar, contar historias y narrar sobre la cosmovisión y revitalización de los aspectos que permiten sostener los pilares culturales del Pueblo Inga en el marco de la actividad artesanal.

15.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Continuar con procesos de recuperación de oficios artesanales que no se están practicando como la elaboración de instrumentos musicales, juguetes propios, tejido en telar con labores del chumbe.

Impulsar la investigación propia a través de capacitaciones y la documentación de la recolección de información, -revista, plegables, libros, cartillas-.

Motivar y gestionar las iniciativas de creación de Escuela de artes con enfoque étnico e Intercultural.

Finalmente, cabe mencionar, que el compromiso, entrega, puntualidad y cumplimiento de acuerdos les facilita garantizar procesos de fortalecimiento, también que la apropiación de los saberes propios les permite mantener los pilares y principios culturales. Por lo anterior, se considera que el nivel organizativo de Sirindango debe ascender a **Nivel 3**, para la mejora de sus condiciones de vida, y de organización a nivel social y productiva.

15.2. COMPONENTE DISEÑO:

El grupo artesanal Sirindango se desempeña en los oficios del trabajo en semillas y tejeduría, especializadas en técnicas como anudado tipo malla y ensartado,



combinando el trabajo en semillas con ensartado en chaquira. Desarrollan productos en fibras naturales como la pita para desarrollar jigras y semillas secas para elaborar collares y manillas.

15.2.1. Situaciones identificadas

Se identifican poca diferenciación del producto en el tejido en jigra y herramientas para el procesamiento de la pita no calibradas. Por tal motivo se busca implementar elementos simbólicos en el producto, implementar procesos de diseño en el proceso productivo, ajustar las herramientas y mejorar las condiciones de exhibición de la tienda del grupo artesanal.

15.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
11/06/2019 – Fecha de salida	-Caracterización del recurso natural -Diagnóstico del oficio artesanal. -Taller de Identidad	3
04/09/2019– Fecha de salida	-Taller de inspiración y referentes -Taller de Color – Tendencias - -Taller de Exploración técnica	3
29/10/2019 – 31/10/2019	-Modos de intervención -Análisis del producto entorno al diseño propio -Simbología en la artesanía -Taller forma, función, estética y ergonomía. -Mejoramiento técnico y productivo. -co-creación	5
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		11

15.2.3. Mejora de la productividad



Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Definir la etapa del proceso productivo sobre el cual se va a generar una mejora de la productividad: Transformación de la materia prima	Los procesos de transformación de la materia prima se realizan de manera manual a pesar que se cuenta las herramientas y maquinarias necesarias. Se tiene en cuenta como unidad de medida la cantidad de hojas desfibradas a diario y cantidad de pita hilada a diario 5 %	Acondicionamiento de las herramientas de trabajo y mejoramiento técnico en el proceso de hilado	El aumento de la productividad está dado al mejor aprovechamiento de la materia prima y a la cantidad de materia prima obtenida. 30%	

15.2.4. Propuestas de diseño

La colección propuesta para el 2019 se trabajó a partir del concepto de tierra y fuego, los cuales están representados en la tulpa y la comunidad, a partir de estos elementos y conceptos se buscó desarrollar líneas de producto con un valor diferenciados desde lo estético a partir del rescate de la simbología propia de la comunidad y su aplicación en el producto, en las cuales se pueda aplicar simbología en el producto para generar procesos de diferenciación. Se aplicó simbología en las jigras con el uso de chaquira. De igual manera el trabajo con semillas se desarrolló buscando semillas que ayudaran a diversificar los productos, en este sentido se logró encontrar semillas de chocho de color naranja y amarillo las cuales se encuentran en proceso de crecimiento antes de adquirir color rojo. Técnicamente se trabajó desde la combinación de materiales como pita, chaquira y semillas.

Línea 1: Collares exaltación de semilla



Línea 2: Collares tejidos circulares con semilla



Emblemático: Jigra con simbología



15.2.5. Logros:

A partir del trabajo realizado, el grupo logró entender y aplicar de manera correcta elementos diferenciadores dentro del producto, como lo son elementos simbólicos y texturas que se pueden aplicar al tejido en jigra. De igual manera se orientaron los procesos a la búsqueda de elementos diferenciadores a partir del uso de nuevas semillas y la combinación de éstas con la chaquira y el tejido en pita. Se desarrollaron procesos de co-creación al interior del grupo con lo cual ya cuentan con herramientas para el desarrollo de nuevos productos enfocados a diversos usuarios o mercados.



15.2.6. Materia prima, insumos y herramientas

Ítems	Valor
Vitrinismo	2.489.620
Total	2.489.620

15.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

El grupo artesanal de Sirindango tiene una gran capacidad productiva debido a la disponibilidad de materia prima y a la cantidad de artesanos pertenecientes al grupo. Es un grupo con gran madurez y con las condiciones necesarias para ser un grupo de seguimiento, esto debido a que tienen un mercado y clientes determinados, un producto totalmente definido con características estéticas propias del grupo.

Recomendaciones:

- Se recomienda continuar con los procesos de sostenibilidad de la materia prima, realizando una correcta rotación de los cultivos de pita como de semillas.
- Es necesario continuar con la producción de productos con materias primas naturales y procurar combinar materiales naturales como industriales.
- Realizar mantenimiento constante de las maquinarias para la producción de pita.

15.3. COMPONENTE COMERCIAL:

15.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia:

El grupo durante el inicio de la vigencia no contaba con un registro de inventario general, dependía totalmente de los inventarios individuales de cada artesano, así mismo no contaba con un registro y control de materia prima que les permitiera controlar el uso y distribución del mismo, a pesar de contar con los respectivos canales de comercialización se encontraban desactualizados al igual que sus estrategias comerciales. Así mismo no contaban con un discurso comercial claro.

Por otra parte, sus registros contables estaban organizados, así como su registro comercial, lo que permitió crear nuevos perfiles de apoyo en el grupo denominados comités



15.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Taller autodiagnóstico	1
	Taller costeo y fijación de precios	1
	Taller capacidades de negociación modulo 2	1
	Taller modelo CANVAS	1
	Taller registro contable	1
	Taller registro de inventarios	1
	Taller discurso comercial	1
	Taller formalización empresarial	1
	Taller registro de marca	1
	Taller canales de comercialización modulo 2	1
	Taller gestión y control de materia prima	1
	Taller plan de inversión y apoyo logístico	1
	Taller alianzas comerciales modulo 2	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA	13	

Teniendo en cuenta el cuadro anterior, las acciones de mejora identificadas dentro de la unidad productiva fueron la formulación del plan de inversión puesto que el grupo no manejaba esta metodología de gestión, así como la implementación del registro y control de materia prima y el registro de inventario de producto de manera global, por otro lado, también se encontró como oportunidad de mejora el desarrollo de una estructura de costos y fijación de precios clara, así mismo era necesario fortalecer el modelo de negocios mediante las estrategias comerciales claras y la implementación del modelo CANVAS así como la actualización de sus respectivos canales de comercialización.



Autodiagnóstico inicial



Autodiagnóstico Final

15.3.3. LOGROS Y ASPECTOS DESTACABLES DURANTE LA VIGENCIA

- Se logro implementar el respectivo registro de gestión y control de materia prima así como el registro de inventario global del grupo, se crearon las respectivas estrategias comerciales conformes a las necesidades identificadas en el plan de mercadeo focalizado, se realizó el respectivo plan de inversión para apoyo logístico; así mismo se establecieron y fijaron los costos y precios de los productos, se implementó el respectivo discurso comercial, así como también se construyó el respectivo modelo CANVAS, por último se dio apertura al perfil del grupo en la plataforma ConnectAmericas y se postuló al grupo para el respectivo registro de marca colectivo
- A continuación, se presentan los cambios más significativos que se presentaron en la unidad productiva durante la vigencia.

Como se puede observar el grupo ha tenido un crecimiento considerable en los distintos temas que componen los ejes de la línea comercial, pero dentro de este proceso es necesario resaltar los avances que tuvieron en la definición de sus costos y precios de venta representado en un avance de dos puntos, en cuanto a su estructura empresarial este aspecto se fortaleció y no decayó gracias a la creación de comités de apoyo a la gestión empresarial, en cuanto a la gestión de recursos se observó una mayor organización no solamente nivel monetario sino también a nivel de materia prima; otro aspecto que mejoro radicalmente fue el manejo e implementación de un discurso comercial el cual también permitió un aumento en las ventas y su participación en distintos eventos comerciales

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expo artesano	Medellín	\$ 8.711.000



El cacique	Bucaramanga	\$ 3.040.000
El retiro	Bogotá	\$ 6.830.000
Feria Bioexpo	Cali	\$ 1.200.000
Semana de putumayo	Bogotá	\$ 1.430.000
VENTAS TOTALES		\$ 21.211.000

15.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

Como observación la unidad productiva debe hacer un mayor énfasis en seguir actualizando la estructura de costos definida con el fin de que sus precios de venta se mantengan actualizados y tengan un margen comercial de ganancia estable, por otro lado también debe hacer un seguimiento constante a los registro de control y materia prima junto con el de inventario de productos esto con el fin de que exista una mayor organización frente a lo que puede tener la unidad productiva en no solamente en productos sino también en materia prima, por estos motivos desde la parte comercial, se considera que el grupo puede ser promovido del nivel 2 o intermedio al nivel 3 o avanzado, puesto que también cuenta con una madurez económica representada no solamente en sus resultados comerciales sino en su estructura empresarial.

16. GRUPO ARTESANAL ASOPICUMBES

16.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo Artesanal de ASOPICUMBES perteneciente al resguardo de Cumbal de la etnia de los Pastos se encuentra ubicado en el municipio de Cumbal en el sur occidente del departamento de Nariño. Dentro de las características geográficas del territorio se destaca que el Resguardo de Cumbal hace parte del nudo de los Pastos y la mayor parte del territorio es montañoso.

El grupo está conformado por alrededor de 13 artesanos, hombres y mujeres que se dedican a la labor de la tejeduría de ruanas, chalecos, bufandas, vestidos entre otros. Como técnica tradicional se usa el Telar y la Guanga. Este grupo se caracteriza por ser una asociación formalizada que cuenta con Estatutos claros que datan de su estructura organizativa.

16.1.1. Actividades realizadas



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
27/09/2019 – 28/09/2019	Expectativas y metas Autodiagnóstico inicial Mapa de Actores Transmisión de Saberes Manejo de Fondos Roles y Liderazgo	6
17/10/2019 – 19/10/2019	Fortalecimiento Organizativo Roles de Género Capacidades de Asociatividad Resolución de Conflictos	4
09/11/2019 – 10/11/2019	Compilación de Simbología Levantamiento de Testimonios Diagnóstico Social Calendario del Que hacer Artesanal Autodiagnóstico Final	5
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		15

16.1.2. Acciones de mejora

A partir de los talleres realizados se identificaron situaciones u oportunidades para mejorar las cuales, mediante la asesoría social, se vieron fortalecidas y contribuyeron al crecimiento del grupo. La primera acción de mejora es la reactivación del fondo o ahorro comunitario, lo que permite fortalecer el manejo de los bienes comunes y una mayor organización y conciencia sobre recursos colectivos. De igual manera, mediante el taller de Manejo de Fondos y Bienes comunes, la comunidad se capacitó para hacer presupuestos sobre dineros colectivos, detallando las justificaciones de cada gasto y responsables en cada destinación presupuestal. Por otra parte, una acción de mejora que permitió fortalecer al grupo artesanal fue la reactivación de la junta directiva, la cual está constituida bajo los estatutos pero que en la cotidianidad del grupo no se encontraba operando. Así, mediante el taller de roles y liderazgo, se establecieron aquellos cargos, con responsables y funciones que permitieron una mejor organización del grupo y una división coherente de las responsabilidades.

Además, dentro las acciones más importantes de mejora se tienen las actividades de transmisión de saberes las mediante un taller de planeación, la comunidad



decidió colectivamente optar por 5 saberes propios de su etnia que se necesitan revitalizar. Estos saberes son: Tejido en Guanga, Simbología, Costura, Tejido en Telar y Teñidos naturales. El fortalecimiento logrado en esta temática será abordado más adelante.

16.1.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Con respecto a lo mencionado anteriormente, las acciones de mejora implementadas mediante los talleres de asesoría social permitieron fortalecer al grupo artesanal en sus capacidades socio organizativas y en su rescate cultural y transmisión de saberes. Después de desarrollar todos los talleres planteados en la guía metodológica, el logro más importante durante la vigencia 2019 fue en el empoderamiento que tuvo la comunidad sobre la información cultural propia de los Pastos de Cumbal. Si bien el grupo se fortaleció en varios aspectos socio organizativos, la identidad y la cultura, son los factores más importantes dentro del grupo artesanal. Por ello, las herramientas que se brindaron para que el grupo fuera más organizado en su estructura y en sus operaciones, sean de gestión, de producción, de materia prima o contabilidad, a pesar de considerarse muy relevantes para obtener mejores resultados a nivel comercial. De esta manera, la apropiación de su cultura y de sus tradiciones unió al grupo y los reencaminó hacia la visión que colectivamente construyeron, el posicionamiento de su cultura mediante la elaboración de artesanías.

Teniendo en cuenta lo anterior, durante la vigencia del programa se tuvieron logros importantes con la comunidad de Asopicumbes los cuales se pueden identificar mediante la comparación del autodiagnóstico inicial con el final.

Con respecto al taller del autodiagnóstico final fue posible observar que 4 aspectos de los 8 evaluados mejoraron considerablemente los cuales son: 1) Transmisión de saberes: El cual se impulsó a partir de las capacitaciones en simbología, guanga y telar, saberes fundamentales de la artesanía de los pastos. 2) Intereses colectivos: Con los talleres de capacidades de asociatividad y fortalecimiento organizativo, la comunidad considera que se han unido más como grupo y su mentalidad se ha reenfocado en los éxitos de su Asociación. 3) Resolución de Conflictos: A pesar de no ser un grupo conflictivo, aseguran que ahora poseen mejores herramientas para solucionar conflicto al interior de su comunidad y 4) Manejo de fondos y bienes comunes: Se incentivó la reactivación del ahorro comunitario en donde todos los integrantes están aportando cumplidamente, además se tienen mejores nociones de planeación de fondos gracias al taller de fondos y bienes comunes en donde se construyó el Plan de Inversión. Consecuentemente, la comunidad es consiente de todos los aspectos en los cuales han mejorado y se comprometen a reforzar aquellos aspectos en los cuales aún no se han visto cambios significativos como lo



son la autogestión, el cuidado del medio ambiente y la división de responsabilidades.

En cuanto al proceso de transmisión de saberes, temática en la cual se tuvieron los mayores avances, se pueden mencionar varios aspectos. En primer lugar, la planeación de las actividades se hizo de manera colectiva, para esto, se utilizó un plan de actividades que incluía esos saberes que se quisieron rescatar, y la razón o la necesidad de reforzar, revitalizar o recuperar ese saber, un maestro seleccionado apto para dictar o transmitir el saber, cantidad de días y fechas concretas en la cuales se pueda desarrollar la actividad y requerimientos de logística como materiales o refrigerios. Así mismo, la comunidad, de manera autónoma fue capaz de realizar las cotizaciones de cada material que se necesitaba y a partir de allí, colectivamente construir el plan de inversión, siendo conscientes de que había un rubro máximo para la transmisión de saberes. Posteriormente, la comunidad, sin necesidad de mediación, dio inicio a las actividades, empezando por las capacitaciones en simbología y taller de costura. Después de haber realizado algunas actividades de transmisión de saberes, la comunidad pudo reflexionar sobre la importancia que estas han tenido para fortalecer sus conocimientos sobre su propia cultura.

16.1.4. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Finalizada la asesoría social con el grupo artesanal se plantean las siguientes recomendaciones:

El grupo suele olvidar las tareas asignadas, por lo cual es importante mantener un puente de comunicación directa con la gestora artesana y recordar de manera prudente las tareas o actividades asignadas. De igual manera, se recomienda el establecimiento de un calendario sea mensual o semanal en el cual se puedan incluir las actividades principales, como, por ejemplo, talleres de capacitación, fechas de entrega de productos, eventos comerciales, citas para adquirir materia prima, entre otras. Esto también puede ayudar a que la comunidad sea más consiente en planos generales de todos los compromisos que se van asumiendo y no tener contratiempos.

Considerando la poca autogestión que tiene el grupo artesanal, es importante fortalecerlos en herramientas para la generación de alianzas estratégicas y en formulación de proyectos. Esta temática es relevante en la medida en que el grupo, a nivel comercial tiene mucho por crecer y por aportar. Mediante proyectos de fortalecimiento con entidades como el Cabildo, la alcaldía, la Gobernación, entre otras, pueden apuntar a necesidades específicas que tengan en la actualidad, así, se pueden gestionar proyectos direccionados a la obtención y transformación de



materia primera de forma natural, apoyo para asistir a eventos comerciales de nivel regional y nacional, promoción y posicionamiento de marca, entre otras temáticas. Si bien el fortalecimiento brindado en el área de transmisión de saberes fue considerable, se recomienda continuar con este trabajo pues aún hay mucha información de su cultura por reforzar o recuperar y así mismo, brindar espacios en los cuales esos saberes puedan ser transmitidos a las próximas generaciones.

Para finalizar, el grupo artesanal se mantiene en un nivel 2 pues considerando la descripción de nivel que se manejan en el Programa, este grupo realiza procesos de transmisión de saberes de manera esporádica, no cotidianamente. Cuentan con una apropiación de sus cargos, funciones y responsabilidades, asignadas por los estatutos y por la asamblea, sin embargo, en ocasiones suele olvidar sus obligaciones. De igual manera, cuentan con canales de comunicación efectiva, sobre todo considerando que muchos de los miembros son familiares entre sí, tienen buenas relaciones y buenos niveles de confianza. Ya cuentan con un fondo común, sin embargo, de pendiendo de la época suelen abandonarlo y reactivarlo tiempo después, por lo cual no es un fondo regular que permita solventar gastos del grupo al nivel de una empresa. Por último, conciben la actividad artesanal principalmente como un medio de sustento familiar, una manera de garantizar su soberanía alimentaria y espiritual que a futuro se visualiza como una manera de generar los suficientes excedentes.

16.2. COMPONENTE DISEÑO:

Su tradición está constituida por la tejeduría plana en telar horizontal y vertical. Es de rescatar el uso del telar horizontal como un importante elemento diferenciador entre demás comunidades de Los Pastos en el departamento de Nariño.

16.2.1. Situaciones identificadas:

Se identifica en la comunidad que la línea de moda es de los productos que más movimiento económico les genera en eventos comerciales. Por lo tanto, enfatizan el deseo en esta área para el acompañamiento desde el área de diseño. Se tuvo en cuenta para el desarrollo de las nuevas líneas el manejo de tejidos más delgados, el estudio y rescate de simbología propia y el empleo de moldería para mejorar no solo los tiempos de producción, sino para evitar un exceso de residuos y despilfarro paño tejido en telar horizontal.

16.2.2. Talleres desarrollados:



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
Visita No: 1 Fecha de entrada: 16/08/2019 Fecha de salida: 16/08/2019	- Seguimiento a producción C.C. El Retiro.	0
Visita No: 2 Fecha de entrada: 16/09/2019 Fecha de salida: 19/09/2019	- Taller de Inspiración y referentes. - Taller de Simbología. - Taller de Color - Taller de Tendencias - Taller Línea de Productos – Colección - Taller Validación de Propuestas de Diseño	6
Visita No: 3 Fecha de entrada: 10/10/2019 Fecha de salida: 11/10/2019	- Taller de prototipado de alta, baja y media resolución - Seguimiento de Prototipado	1
Visita No: 4 Fecha de entrada: 18/10/2019 Fecha de salida: 20/10/2019	Taller Matriz de Diseño Taller de Diversificación Taller de Costeo de Nuevas Líneas de Productos. Taller de análisis del producto entorno al diseño propio	4
Visita No: 5 Fecha de entrada: 28/10/2019 Fecha de salida: 29/10/2019	Seguimiento Producción Taller Co-diseño - Moldería Faldas Determinantes de Calidad Taller Co-diseño – Moldería Bolsos	3
Visita No: 6 Fecha de entrada: 06/11/2019	Taller de Simbología Taller Simbología en la artesanía Taller de Espacios Comerciales y Vitrinismo	4



Fecha de salida: 08/11/2019	Taller de Ventas Plan de Producción Expoartesanías	
Visita No: 7 Fecha de entrada: 22/11/2019 Fecha de salida: 22/11/2019	Seguimiento Producción Expoartesanías	0
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		18

16.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Desarrollo de patronaje para el desarrollo de bolsos y faldas	Actualmente a la semana se realiza en corte y confección sin patronaje y estandarización de tamaños 10 prendas.	Mediante el uso de patronaje, se aumentará en la semana una producción de 4 prendas con el empleo de moldería.	Aumento de la productividad del 28.5%	

16.2.4. Propuestas de diseño:

Línea1: de Folleras Los Pastos



Línea 2: de Bolsos Los Pastos



16.2.5. Logros:

Se logra generar en la comunidad la importancia de desarrollar una línea de productos donde se estandaricen características homogéneas, paleta de color, simbología, materias primas y tamaños. Se desarrollan moldes para cada una de las piezas y maquetas de las mismas, con el fin de unificar la producción de los mismos. Se visualizan falencias en cuanto a los conocimientos de simbología propia. Por tal motivo, se logró fortalecer historias y relatos de iconografía de la etnia de Los Pastos mediante dos talleres de simbología, en donde se hicieron relatos por parte de los integrantes de la asociación y juegos de memoria.

16.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

DE	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 749.293
HRRAMIENTAS ADICION	\$ 812.831
VITRINISMO	\$ 2.870.000
Total	\$ 4.432.124



16.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda, dar continuidad al desarrollo de prendas con talla única. Se realizan algunas sugerencias y ajustes para reedición, que no alcanzan a realizarse por tiempos de ejecución durante el prototipado. Se recomienda seguir aportando al desarrollo de conocimientos en simbología propia y el desarrollo de la misma en los tejidos, se evidencia muy poca exploración de ello en el grupo. Así mismo, se debe estructurar con ellos un cronograma, ya que sus diferentes actividades hacen que sean muy poco productivos en las actividades que se les dejan asignadas para realizar fuera de los talleres prácticos. Por tal motivo deben mantenerse en el mismo nivel, aún requieren acompañamiento y carecen de estructura organizativa y administrativa, así mismo faltan ajustar productos para poder ascender a un nivel 3.

16.3. COMPONENTE COMERCIAL:

16.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

El grupo, viene en el programa desde la vigencia 2018, se observan en un inicio, falencias muy notorias en algunos aspectos importantes como, por ejemplo, la falta de orden para manejar las materias primas y los ingresos y gastos a pesar de haber trabajado estos temas previamente, así como en la definición de los precios de venta, los cuales en un inicio se encuentran desbalanceados

Así mismo, se creó un fondo comunitario y un aporte por ventas, el cual se dejó de manejar, que se suma al desconocimiento de su modelo de negocios y la falta de un marco estratégico para fijar objetivos y acciones puntuales a corto mediano y largo plazo

En torno a su desarrollo comercial, poseen una buena participación en los diferentes espacios comerciales auspiciados por el programa, sin embargo, la mayor parte del grupo no posee experiencia participando en eventos y por ende sus habilidades en procesos de venta son bastante básicas. Finalmente, sus canales de comercialización tampoco están diversificados, solo comercialización en el taller de fabricación y en los ya mencionados espacios del programa

16.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
--------------------------	--------------------------	---------------------------



5	Modelo Canvas	1
	Fondo Autosostenible	1
	Registro Contable	1
	Gestión y Control de Materia Prima	1
	Manejo de Inventarios	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Alianzas Comerciales	1
	Capacidades de Negociación	1
	Canales de Comercialización	1
	Divisas	1
	Billetes Falsos	1
	Plan de Inversión Apoyo Logístico	1
	Exhibición Comercial	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14

16.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

De los avances más significativos con el grupo, fue la elaboración de la lista de precios de manera grupal y la comprensión de la metodología para su cálculo, así mismo, se puede destacar el hecho de haber retomado el manejo del libro diario de contabilidad de manera ordenada desde la asistencia técnica realizada, así como la reestructuración de las condiciones del fondo, dejando un aporte cada fin de mes de \$2.000 pesos por artesano. Así mismo, se puede destacar la implementación de un formato propio de inventarios para manejar los productos que se llevan a las ferias y la adaptación de unos empaques navideños para Expoartesanías 2019 junto con la inserción de marquillas de cuero tejidas en las prendas con el logo y nombre del grupo.

Estos logros se han evidenciado gracias a aspectos tangibles e intangibles como la iniciativa del grupo y de los encargados de las funciones específicas por hacer las tareas asignadas, el libro diario de contabilidad se ha venido manejando de manera ordenada con las entradas y salidas de dinero del grupo, los inventarios se preparan varios días previas a los eventos y es entregado al representante en el evento así mismo el grupo toma en cuenta los factores inmersos en el costeo de los productos como los tiempos y recursos utilizados al momento de fijar el precio a una prenda y



finalmente, la inclusión de valores agregados como las marquillas y empaques dobles al momento de entregar los productos a los clientes

Finalmente, en torno a los logros del grupo, se puede destacar, su participación en los eventos comerciales Expoartesano 2019, El Retiro y el evento de Duitama, cuyos resultados se ilustran a continuación

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano 2019	Medellín	\$10.490.000
El Retiro	Bogotá	\$ 4.055.000
Encuentro de Relatos y Artesanías	Duitama	\$1.240.000
VENTAS TOTALES		\$15.785.000

16.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

Como tareas puntuales a seguir trabajando y recomendaciones puntuales a tener en cuenta, se encuentra la necesidad de dar continuidad a la implementación de las herramientas trabajadas durante la implementación comercial como lo son los formatos de materias primas, inventarios y el libro diario de contabilidad, así mismo se hace necesario seguir empleando la metodología trabajada para fijar los precios de venta de futuros productos.

De la misma manera, se espera que el grupo empiece a fortalecer el proceso de implementación de las estrategias de diferenciación y fidelización definidas en el desarrollo de la asistencia técnica, puesto que requieren de un plus o factor diferenciador frente a otras comunidades.

De la misma manera se hace recomendable fortalecer aún mas las habilidades comerciales de los diferentes integrantes del grupo para atender futuras necesidades de participación comercial del grupo en torno a los diversos eventos y espacios que se les presentan

En términos generales, el grupo debería continuar en el nivel 2 debido a que, aunque se tuvieron avances con base al estado inicial a comienzo de la vigencia del programa, aun necesitan madurar algunas actividades operacionales puntuales como el manejo de los registros y las habilidades en ventas, así como la diversificación de canales de comercialización.

17. GRUPO ARTESANAL ARTE ZENÚ



17.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal Arte Zenú de San Antonio de Palmito en del departamento de Sucre trabaja la artesanía en fibra de caña flecha. Su arte ancestral del trenzado de esta palma ha perdurado generación tras generación siendo una de las herencias más importantes de la cultura Zenú que habitaba esta zona de la región Caribe de Colombia. Principalmente son las mujeres las tejedoras, llevando consigo el legado enseñándole a sus hijas, sin embargo, los hombres también participan activamente sembrando la materia prima y cosiendo el producto final. El grupo cuenta con alrededor de 35 mujeres y 5 hombres, repartidos en las diferentes veredas de San Antonio de Palmito.

17.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
25 de septiembre de 2019- 28 de septiembre de 2019	-Autodiagnóstico -Mapeo de la actividad artesanal -Liderazgo -Recolección de insumos Compilación de simbología y referentes culturales	4
13 de octubre- 16 de octubre	-Manejo de recursos y bienes comunes -Asociatividad. -Revisión de roles -Expectativas y proyecciones -Transmisión de saberes -Compilación de simbología y referentes culturales	6
		10



NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD	
---	--

Durante los talleres de fortalecimiento de capacidades se trabajó la conformación de un nuevo fondo común con condiciones pactadas por todas las mujeres asociadas que quieren participar enfatizando en la importancia del ahorro colectivo. Se ajustan los aportes de sostenimiento y el porcentaje de ventas que se destinará para alimentarlo, logrando con esto paralelamente la cohesión del grupo fortaleciendo el sentido de pertenencia.

Con los talleres también se aclaró el tema de los roles de la junta directiva y se debatió quienes serían las personas que podrían ocupar esos cargos logrando que nuevas personas asumieran la participación en la nueva organización, dejando legalizada finalmente bajo una nueva personería jurídica al grupo de Arte Zenú de Sucre. También se discutieron los beneficios de estar asociadas bajo esta figura para continuar la comercialización de las artesanías de forma asociativa.

17.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Durante la vigencia 2019 se logró la creación del fondo común con afiliación de las personas del grupo y fijación de cuotas y plazos. Adicionalmente se avanzó en la consolidación de la junta directiva de la asociación Arte Zenú logrando que nuevas personas asuman roles de liderazgo dentro del grupo. De forma paralela se actualizó la misión y la visión del grupo artesanal.

Durante los talleres de fortalecimiento organizativo se hizo una proyección del trabajo gracias a la visión de los objetivos para que las mujeres reforzaran sus objetivos comunes proyectándose a futuro en el trabajo artesanal.

El grupo ha avanzado durante la vigencia 2019 mejorando las condiciones de pago de la trenza gracias al trabajo mancomunado que permite la participación en eventos feriales y comerciales especiales y en la organización de pedidos con precio justo. Se organizó el fondo común y se decidió que se alimentará con el aporte de todos los miembros ayudando a mejorar el manejo de los recursos y bienes comunes. Se designó una tesorera nueva y veedoras que estarán pendientes del manejo adecuado de estos recursos. Se trataron los temas con transparencia de forma abierta al diálogo para llegar a acuerdos para evitar malentendidos que en el pasado generaban incomodidades dentro de las artesanas. Es un grupo que avanza con seguridad hacia una empresa asociativa con beneficios para todos los socios.

En el tema de la transmisión de saberes se generó una dinámica en la cual las maestras mayores pueden continuar enseñando las pintas especiales que muchas



mujeres no han aprendido a hacer, compartiendo de forma paralela sus significados. Esto debido a que muchas mujeres prefieren dedicarse a tejer trenza y dejan atrás la encopadura que es sumamente importante en la calidad y la finura del sombrero, siendo el alma que hace única una pieza.

17.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Para vigencias futuras se recomienda trabajar con el grupo la necesidad de sembrar su propia materia prima, puesto que la caña flecha a veces tiene precios muy elevados y no es de fácil acceso, lo cual dificulta el trenzado y por ende la producción. Es importante que el grupo piense en la autosostenibilidad. Por otro lado, en el tema de la transmisión de saberes, es importante que el grupo reciba apoyo para organizar la costura de productos terminados para beneficiar a los artesanos con la venta de estos, que resulta mejor que la venta de la trenza por metros. No hay suficientes máquinas ni personas que dominen esta técnica.

También sería ideal seguir trabajando en la comercialización ya que no cuentan con un punto de exhibición en San Antonio de Palmito y se están perdiendo los clientes que pasan por este pueblito sabiendo que es famoso por la producción de artículos en caña flecha.

El grupo artesanal se encuentra en Nivel 2 por su organización y capacidad de producción, sin embargo, se cree que al lograr la legalización de su asociación ya están en **Nivel 3**. Los roles de liderazgo están bien definidos y poseen un buen número de artesanas que son capaces de responder a pedidos específicos. Las mujeres Zenúes han sabido aprovechar el reconocimiento internacional que tienen sus artesanías razón por la cual han ido innovando y mejorando la calidad de los productos tradicionales como el sombrero vueltiao.

17.2. COMPONENTE DE DISEÑO:

Esta comunidad posee el oficio de tejeduría, con la técnica de trenzado de fibras de Caña Flecha además este oficio incorpora la técnica de costura de trenzas para la realización de productos como el sombrero vueltia y accesorios de moda.

17.2.1. Situaciones identificadas:

Una gran dificultad evidenciada desde el inicio es la ausencia de cosedores o cosedoras dentro de la comunidad lo que es un evidente problema de producción



que afecta al componente de diseño y al crecimiento de la comunidad en su dimensión artesanal.

Se propuso realizar una retroalimentación de la simbología con el conocimiento de las maestras artesanas y las artesanas de la comunidad.

17.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
12/08/2019/ - 14/08/2019	<ul style="list-style-type: none">- Conceptos de forma, funcionalidad, estética y ergonomía.- Color tendencias	2
01/09/2019/ - 05/09/2019	<ul style="list-style-type: none">- Diversificación-Mejoramiento de Técnica- Matriz de diseño- Codiseño1- Simbología en la artesanía- Prototipado de alta, baja y media resolución1- Color tendencias- Diagnóstico del Oficio Artesanal.	8
14/10/2019/ - 16/10/2019	<ul style="list-style-type: none">- Codiseño2- Color tendencias- Prototipado de alta, baja y media resolución 2	3
09/11/2019/ - 11/11/2019	<ul style="list-style-type: none">- Prototipado de alta, baja y media resolución 3- Prototipado de alta, baja y media resolución 4- Prototipado de alta, baja y media resolución 5- Prototipado de alta, baja y media resolución 6	4
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		17



17.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
En el armado final de las trenzas de cañaflecha para la configuración del producto.	Las artesanas para realizar el proceso de armado con costura se encuentran con el cosedor cada 8 días donde se logran armar 20 sombreros ó bolsos medianos por día. Esto representa un 4% de la productividad de la comunidad en este proceso	A través de la transmisión, capacitación y fortalecimiento de 6 mujeres de la comunidad	Para estos primeros 3 meses el aumento en la productividad de es del 40%	El plazo de esta mejora trasciende el tiempo del proyecto y logrará alcanzar un porcentaje superior de mejora en la producción. Si continúan invirtiendo en máquinas de coser y fortaleciendo esta técnica superarán el 60%

17.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Contenedores Paleta de Color Metalizados

Estos contenedores plantean un formato atrevido (grande) por lo cual se afectada la estabilidad y la forma del mismo por la estructura del tejido y un elemento encontrado en el proceso es la suavidad de la fibra que puede afectar la estructura de la trenza. La paleta de color es inspirada en los colores metalizados Plata Cobre y Oro; una puesta resultado del análisis del brillo de las trenzas y los tonos logrados en procesos de tintura.



Línea 2: Individuales Paleta de Color Metalizados

Estos productos son la evolución de los individuales desarrollados por la comunidad con el diseñador Mauro Morán donde predomina el color negro contrastado con los acentos metálicos. Sin perjuicio a lo anterior durante la ejecución se lograron realizar 2 muestras diferentes unas con más presencia del color planteado y otra con más negro.



Línea 3: Sobres Paleta de Color Metalizados

Estos productos son la evolución de los individuales desarrollados por la comunidad con el diseñador Mauro Morán, en esta nueva versión predominan los tonos metalizados con contraste del color negro.

Pieza emblemática:





17.2.5. Logros:

Se logran realizar nuevos productos bajo una paleta de color totalmente diferente a los manejados anteriormente y además un gran formato.

17.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
TELA	\$ 989.247
INSUMOS	\$ 699.000
HERRAMIENTAS	\$ 666.315
HERRAMIENTAS ADICIÓN	\$ 1.004.309
Total	\$ 3.358.871

17.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Arte Zenú es una comunidad nivel 2 que tiene todo el potencial para subir de nivel si logran incorporar y capacitar a cosedores propios de la asociación.

Tienen gran capacidad de producción de trenza por artesano y por mes lo que permite pedidos grandes. Poseen diversidad de productos para la edición y el rescate pensando en futuros desarrollos. El espacio de trabajo es ideal para la socialización de los diferentes temas y ejercicios más no se cuentan con mesas para escribir y trazar.

Es importante crear y capacitar los cosedores de la asociación artesanal, realizar un ejercicio de paleta de color desde la elección de las fibras antes del trenzado.

Fortalecer y mejorar el proceso de costura en máquina para reducir los defectos en puntada y el armado paralelo de fibras.

Fortalecer los conceptos de ergonomía y funcionalidad en cada uno de los productos funcionales comercialmente.

17.3. COMPONENTE COMERCIAL:

17.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia:



El grupo artesanal Arte Zenú de San Antonio de Palmito, nace por extensión del grupo de artesanos de Arte Zenú de Tuchín- Córdoba, de la mano de Diana Ciprian quién pertenecía a la asociación, aunque ella y 5 mujeres más recibieron capacitaciones en años anteriores por parte de Artesanías de Colombia en el grupo de Córdoba, las artesanas que conforman el nuevo grupo en el departamento de Sucre que son aproximadamente 30 no, por tanto es un grupo que en capacitación y conocimiento en temas de emprendimiento y formalización empresarial, comercialización y emprendimiento, puede considerarse de nivel uno.

En la realización del diagnóstico diferencial en la primera visita, se identificó que a pesar de contar con una capacidad productiva alta, tienen deseo de crecimiento como organización, la mayoría de artesanas no cuentan con RUT, solo 3 de las artesanas poseen con este documento y se encuentra desactualizado en el año y en la actividad económica, no se encuentran constituidas formalmente en cámara de comercio, tampoco cuentan con fondo auto-sostenible.

El grupo artesanal no llevaba registros contables formales, tampoco de control y gestión de la materia prima lo que en algunos casos permite la superproducción de trenzado para productos generando exceso de desperdicio, se lleva un control de las artesanas que cuentan con productos terminados destinados para la venta, pero no un inventario de productos del grupo artesanal.

Se identificó también que no tenían una estructura básica para el coste de la producción y la fijación de precios justos a los productos, los cuales eran fijados de acuerdo al promedio de precios en el mercado más cercano a San Antonio de Palmito el cual es Tuchín, por otra parte el único argumento de poder en el proceso de venta, era que son productos de calidad y originales, por tanto se cambiaron algunos de los talleres programados para darle paso al orden de prioridades como las capacidades de negociación.

Adicionalmente, a pesar de tener claro quiénes son sus aliados comerciales y clientes principales, no conocen la estructura de su modelo de negocio, el orden de su funcionamiento y la forma de resolver conflictos de forma rápida sin afectar los procesos en cadena.

Por último y no menos importante, se evidencia la nula utilización de redes sociales o medios virtuales para dar a conocer los productos o simplemente contar con otro canal de acceso a la información y comercialización.

17.3.2. Actividades Realizadas



NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
Visita 1 Del 17 al 20 de Septiembre	Modelo CANVAS	1
	Estrategias Comerciales	1
	Capacidades de Negociación	1
Visita 2 Del 13 al 16 de Octubre	Gestión y Control de la materia prima	1
	Inventario de Productos	1
	Fondo Auto-sostenible	1
Visita 3 Del 9 al 12 de Noviembre	Formalización Empresarial	1
	Fondo Auto-sostenible	2
	Costos y Fijación de Precios.	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		10

17.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Dentro de los logros destacables del grupo encontramos.

- Logramos realizar implementación de 9 talleres en materia de Comercialización, mercadeo y Emprendimiento empresarial, así mismo solidificamos la intención de crecimiento a través de temáticas de Formalización y fortalecimiento empresarial.
- El grupo artesanal logró construir el modelo de negocios, reconociendo cada fase del mismo, desde quienes hacen parte de él, qué venden, cómo lo venden y cuanto reciben y gastan por y para la actividad artesanal comercial.
- El grupo artesanal incluye dentro de las prácticas generales de la actividad económica, los registros de control y gestión de materia prima, inventario de productos, registro de control de dineros del fondo auto-sostenible, costeo de productos nuevos y actualización de precios de acuerdo a los cambios que puedan presentarse en costos de materia prima de los productos.
- El grupo artesanal logra constituirse como Asociación sin ánimo de lucro en la cámara de comercio de la ciudad de Sincelejo a finales del mes de noviembre de 2019.
- La asociación constituye el fondo auto-sostenible con el que se pretende ahorrar recursos para beneficio general.

Participación en eventos comerciales y ventas.



EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano 2019	Medellín	\$9.650.000
Feria Raíces	Bucaramanga	\$4.470.000
Feria Raíces	Pereira	\$4.644.000
Feria Raíces	Cali	\$3.669.000
Feria Raíces	Montería	\$1.180.000
VENTAS TOTALES		\$23.613.000

17.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

La asociación Arte Zenú de San Antonio de Palmito es un grupo con gran potencial para el avance del programa de Formalización empresarial, Comercio, mercadeo y emprendimiento de artesanías de Colombia, sin embargo, hay puntos específicos para ejecutar en el 2020, por tanto, se recomienda lo siguiente.

- Continuar capacitándose en el servicio y atención al cliente.
- Lograr fortalecer el Pitch comercial para presentaciones en exposiciones culturales y comerciales.
- Cumplir con la implementación de los formatos de control y gestión de la materia prima, control de inventario y registros contables, aprendidos durante el 2019.
- Cumplir con los compromisos adquiridos por aceptación y asignación de roles para cada gestión en aras de solidificar el planteamiento de un correcto funcionamiento de la asociación para el control y gestión de la materia prima, inventarios y sobre todo los registros contables, así mismo la veeduría de cada uno de estos.
- Abrir cuenta bancaria a nombre de la asociación con el fin de llevar un control de los recursos colectivos con sus respectivos soportes sin dar lugar a dudas del correcto manejo de los recursos financieros.
- Cumplir con los aportes fijados en el marco de la creación del fondo auto-sostenible de la asociación, con el fin de garantizar los beneficios y ventajas que trae su mantenimiento.
- A pesar de no contar con servicios de internet en el resguardo, realizar apertura de redes sociales como Instagram y Facebook a nombre de la organización y proponerse publicar por lo menos dos veces al mes nuevos productos, relatos e información cultural que acompañe la fotografía, con el



fin de preparar las cuentas como medio para dar a conocer los productos, la marca y potencializarlas como canal de ventas y distribución de los mismos.

- Trabajar en equipo, lo cual generará sentido de pertenencia y responsabilidad para con la asociación, esto, beneficiará a todos en general.

18. GRUPO ARTESANAL MARDUE

18.1. COMPONENTE SOCIAL:

Las artesanas del grupo de Mardúe pertenecen a la etnia Cuiba-Wamonae y habitan el resguardo de Caño Mochuelo. En su mayoría son mujeres durante las asesorías se presentan tímidas, pues, aunque entienden el español, se les dificulta su habla. Sin embargo, les interesa en gran medida el fortalecimiento de la entidad, pues identifican la actividad artesanal como una de sus principales fuentes de ingreso en el territorio.

Durante la vigencia de 2019 el grupo ha tenido un gran desafío pues la artesana gestora, Daina Guaipere, -lideraza que ha promovido diversidad de acciones y prácticas al interior del grupo- durante este año -por motivos de estudio- no ha podido estar tan presente en sus dinámicas, sobre todo a inicio del programa, evidenciando el vacío de sus facilidades, habilidades y saberes. Esta oportunidad de mejora ha permitido al grupo ver la necesidad urgente de fortalecer nuevos liderazgos al interior del Mardúe.

18.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
25 de septiembre al 2 de octubre	-Metas/Expectativas y Acuerdos -Referentes culturales Roles y liderazgo Autodiagnóstico Transmisión de saberes -Resolución de conflictos	6
10 de noviembre al 15 de noviembre	Transmisión de saberes	5



	-Manejo de bienes comunes -Formulación colectiva de proyecto Fortalecimiento organizativo -Calendario del quehacer artesanal.	
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		11

En la primera visita a Mardúe se identificó que la presencia de Daina Guaipere dentro del grupo artesanal es estratégica, pues es quien tiene un mayor dominio del español, además de toda la experiencia de participación en ferias, pues las demás integrantes del Mardúe no se habían animado a participar en un evento comercial desde 2017 –fecha en la que el programa fortaleció también al grupo–. Durante la vigencia, con el fin de fortalecer la repartición de responsabilidades, y prevenir los conflictos generados por la participación en la feria de Bucaramanga de una artesana con poca preparación, se decide crear un comité de ventas –liderado por Daina- en el que la gestora artesana fortalecería a 4 integrantes del grupo en habilidades relacionadas a la logística de envío de mercancía, elaboración de inventarios, entre otras temáticas –previo a la llegada del asesor comercial- con el fin de identificar quienes iban fortaleciéndose en mayor medida y así poder definir quiénes irían al evento ferial de Expoartesanías.

18.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

El grupo identifica como un fuerte avance en el fortalecimiento de su identidad (1), que desde esta vigencia hayan decidido plasmar figuras que hablen de la cultura Cuiba, en sus canastos -acompañados por la asesoría del componente de diseño-. Durante la vigencia se identificó a una persona al interior del grupo –Maribel Pearcos- con las habilidades pertinentes para asumir las labores de participación en ferias y comercialización, de manera acertada, además de Daina. Hasta la fecha se considera que durante Expoartesanías Maribel ha llevado un buen registro de las ventas; poco a poco ha mejorado su discurso con los clientes; y además ha fortalecido su autoconfianza, al verificar que su español es entendido por quienes preguntan por sus productos y viceversa. Esta nueva toma de responsabilidades –debido a que previo a esta vigencia ninguna otra mujer aparte de Daina se animaba



a ser representante en ferias- hace que el grupo identifique una mejora en la repartición de estas.

Se fortaleció la idea de que algunos gastos que estaban siendo asumidos únicamente por la artesana gestora, para el beneficio del grupo, debían ser responsabilidad de todas las integrantes, como forma de apropiación de un proceso colectivo.

Durante la vigencia se establecieron unas reglas y compromisos del grupo artesanal en general y de sus integrantes en particular, orientadas hacia diferentes aspectos como la extracción del material, el uso de los saberes propios en el emprendimiento artesanal y la asistencia a ferias y asesorías. Estas reglas fueron las que dieron las pautas sobre la construcción de la misión y visión del grupo.

Respecto a la transmisión de saberes se realizaron 6 talleres en torno a la elaboración del cote –bolso tradicional- y se planearon otras 6 para 2020. con el fin de continuar con la adquisición de habilidades alrededor de este objeto, que permita para próximas vigencias explorar la elaboración de otros que también están dejando de ser elaborados, como las diademas, los cargadores de bebés, entre otros considerados de mayor complejidad.

18.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Fomentar la participación de las artesanas en las asesorías, a través de actividades rompe-hielo. Si bien, las ideas de la artesana gestora son muy buenas y tienen gran acogida por parte de las demás artesanas, es importante estimular a estas últimas a dar sus opiniones, y proponer, recordándoles que se pueden expresar la lengua y la artesana gestora hacer la traducción a la asesora.

Es importante seguir fortaleciendo en el grupo de artesanas su disposición de dar alimentos para compartir, en los encuentros que realizan y no depender siempre de aquello que brinda la artesana gestora y/o asesoras. Esto debido a que las artesanas pueden no reunirse de manera independiente en encuentros relevantes como los de transmisión de saberes, si no se les asegura una alimentación.

Se recomienda al asesor estar presente en las sesiones de transmisión de saberes, pues al ser evaluados estos encuentros, por parte del grupo, se identifica una dificultad en la forma de enseñanza de las maestras artesanas. Es importante que tanto asesor como artesana gestora, procuren ser un puente que haga más efectivo el aprendizaje.

Hacer seguimiento a la iniciativa de la casa de las artesanas a concretarse a inicios del 2020, así como de la siembra del conuco de plantas empleadas para tinturar el moriche, que según las artesanas por calendario ecológico se realizaría para los meses de abril y mayo de 2020.



Para el fortalecimiento de las historias que se están contando desde este año a través de los canastos, se sugiere, para la próxima vigencia, explorar con el grupo el libro Nuestra historia: cuentos de los Cuiba-Wamonaes de la asociación comunidad Cuiba Wamonaes de Colombia (1995). También se propone la creación de un comité de investigación local, liderado por las personas más interesadas en el tema, como Elena Cuiba, y la generación de responsabilidades específicas.

El grupo de Mardúe continúa en **Nivel 2** desde el componente socio-organizativo, debido a que se considera relevante seguir fortaleciendo nuevos liderazgos, mujeres empoderadas en la palabra y con el deseo de aportar más, así como los procesos de investigación.

18.2. COMPONENTE DE DISEÑO:

El grupo artesanal Mardue, conformado por mujeres, trabaja el oficio de cestería en la técnica de rollo, elaboran canastos contenedores de diferentes dimensiones y se caracterizan por el realce de una variada paleta de color, todo tinturado naturalmente.

18.2.1. Situaciones identificadas:

Se buscó exaltar la técnica y oficio del grupo artesanal por medio del producto artesanal el cual rescata historias y costumbres ancestrales y/o culturales de la etnia Wamonaes, logrando así que las artesanas se sientan identificadas en cada uno de las artesanías elaboradas y se logre generar un atractivo adicional al estético para el consumidor de los productos.

18.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
10/07/2019 – 11/07/2019	1. Taller de identidad 2. Taller de inspiración y referentes 3. Co diseño 4. Taller de simbología en la artesanía 5. Taller de exploración técnica	5



04/10/2019 – 05/10/2019	<ol style="list-style-type: none"> 1. Simbología 2. Simbología en la artesanía 3. Modos de intervención 4. Línea colección 5. Validación de propuestas de diseño 6. Prototipos de alta, baja y media complejidad 7. tintes naturales 8. Autoevaluación Inicial 9. Cronograma de trabajo 	9
12/11/2019 – 12/11/2019	<ul style="list-style-type: none"> Paletas de color Estandarización de medidas Autoevaluación final Validación de propuestas Curaduría de productos 	5
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		19

18.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Optimización en tiempos, proceso de tinturado.	Se evidencian herramientas que no son acordes al proceso de intervención del fruto del coroto, el cual debe quedar totalmente procesado como una masa fina, la	La estrategia actual es que, por medio del rallador, se pueda obtener el fruto en la versión más final posible, pero como implementación final se debe realizar el mismo	Entre más fino este el fruto, mayor será el color obtenido en la fibra. Mejora de la productividad 30%	Se proyecta comprar la máquina de moler para la asesoría final y para poder documentar el resultado.



	<p>cual mejorara la impregnación del color en la fibra.</p> <p>Productividad inicial 10%</p>	<p>proceso con un pilón y una máquina de moler, la cual indiscutiblemente mejorara los tiempos de alistamiento del fruto.</p>		
--	--	---	--	--

18.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: “Huellas”

Las Huellas de tortuga como elemento de inspiración, dejando como enseñanza el no querer ser olvidados, dejando un camino marcado gracias a su cultura.



Línea 2: “Líneas”

Las líneas como elemento de inspiración extraídas de la pintura facial.

Exaltación de la técnica de rollo, poniendo como dificultad el cambio de color cada cierta cantidad de líneas de bejuco, evidenciando así franjas gruesas y delgadas.





Pieza Emblemática



18.2.4. Logros:

El grupo artesanal Mardue respondió a todas las exigencias en cuanto a elaboración de productos de diseño, se evidenció un gran trabajo grupal, desde el tinturado de las fibras para obtención de colores fuertes y con una gama amplia, hasta la elaboración de nuevos formatos y re interpretaciones de las líneas de diseño, obteniendo así un gran trabajo evidenciado en los productos y sus ventas comerciales.

Es un grupo en el cual a nivel de diseño se pueden realizar diferentes propuestas innovadoras ya que su nivel de mañeño del oficio es bueno, además de ser abiertas a las propuestas y tener la capacidad de re interpretarlas.

18.2.5. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Herramientas	\$1.114.611
Herramientas adición	\$1.498.175
Materia Prima en zona	\$1.520.000
Total	\$4.132.786

18.2.6. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda seguir con la tarea de la plantación de palmas de moriche, para tener una estrategia de auto sostenibilidad y ambiental positiva.



El grupo cumple con los prototipos acordados y así mismo tiene una buena interpretación de los diseños, facilitando así la ejecución de estos.

El estado actual del grupo artesanal es bueno, en cuanto a diseño son artesanas que están abiertas a la innovación y retos a nivel técnico en el producto, son cumplidas y trabajan bien a nivel grupal, la calidad de los productos es buena y la tintura de la materia prima mejoro notoriamente.

El nivel de cierre del grupo es 2, no considero que debería ascender a pesar de que es diseño tengan la posibilidad, pero teniendo en cuenta los demás componentes, el grupo artesanal tiene un problema grande y es el de la gestión y compromiso organizacional, lo cual dificulta las dinámicas para el avance.

Se recomienda el liderazgo de varias mujeres, ya que en general son tímidas y necesitan de presión para sacar los productos adelante, por lo mismo no solo puede ser 1 persona encargada de incentivar a las artesanas sino poco a poco varias deben ir tomando conciencia de la importancia de seguir apoyando al grupo artesanal y el mejoramiento a nivel artesanal.

18.3. COMPONENTE COMERCIAL:

18.3.1. Situaciones Identificadas Durante la Vigencia

Previo diagnóstico comercial se identificó que el grupo requiere fortalecer las habilidades comerciales y de manejo de información administrativa, dado que su experiencia de comercialización artesanal es básica porque no cuenta con un registro actualizado de las ventas de grupo, definición de presupuestos, manejo de un inventario de producto, definición de un modelo de negociación, además de que el grupo comercializaba sus productos con precios 2017- 2018, entre otros factores.

Sin embargo, se observa un interés por las artesanas de capacitarse en los temas comerciales porque les interesa formalizarse como empresa, ampliando su nicho de mercado. Inicialmente, el grupo no cuenta con un perfil de cliente claro, en los espacios comerciales de los que han participado han vendido principalmente a tiendas especializadas de artesanías y les interesa ofrecer sus productos a cadenas hoteleras, restaurantes entre otras iniciativas, característico por el tipo de cestería que elaboran.

Se identificó que el además de la artesana Gestora Daina Guaipere no habían otras artesanas interesadas en participar de espacios comerciales, lo que recargaba la mayoría de actividades sobre una persona.



El grupo solo tienen como su principal canal de comercialización los espacios comerciales (ferias) de las que participan por invitaciones varias.

18.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Diagnóstico comercial	1
	Inventario de producto	1
	Modelo Canvas	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Fondo auto sostenible	1
	Plan de inversión apoyo logístico	1
	Alianzas estratégicas	1
	Capacidades de negociación	1
	PITCH	1
	Educación financiera	1
	Formalización empresarial	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		11

Dentro de las acciones que se proponen del componente, se encuentra el empoderamiento de las artesanas enfocando en un liderazgo artesanal, que les permita confiar en sus habilidades comerciales dadas por la preparación en capacidades de negociación.



Además, se recomienda hacer seguimiento al manejo y socialización de la información del proyecto artesanal del que participan facilitando la toma de decisiones según la proyección del grupo. Así como una mayor asesoría comercial para que el grupo suba de nivel 2 al 3 ya que cuenta con un alto potencial comercial por la calidad y tipo de producto que ofrecen.

Para finalizar, este grupo está interesado en la formalización empresarial como asociación de artesanos, por ello es necesario acompañar el asesoramiento para dar alcance a esta proyección de grupo.

18.3.4. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Con las visitas de implementación técnica se logró fortalecer la estructura administrativa del grupo con la creación de referencias de producto, el manejo de inventario de producto, definición del modelo de negocio, el registro contable, creación de presupuestos para eventos comerciales, y la capacitación de costeo y fijación de precios actualizando la lista de precios 2019-2020



Igualmente, se creó un fondo auto sostenible para facilitar las actividades del grupo enfocadas principalmente en costos de envío de mercancía y/o viáticos de los representantes en espacios comerciales.

Con el apoyo de la definición de talleres de trasmisión de saberes, se logró una trasmisión relacionada al quehacer comercial con las artesanas Maily Xometo, Elena Cuiva, Maribel Pearcos y Maleidy Pearcos fortaleciendo las capacidades de negociación, y la representación y participación por iniciativa propia de estas líderes en espacios comerciales.

Participación en eventos comerciales y ventas:

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano	Medellín	\$ 8.790.000
Raíces “Encuentro de relatos e historias”	Bucaramanga	\$ 1.130.000



Raíces “Encuentro de relatos e historias”	de Duitama	\$ 457.000
Raíces “Encuentro de relatos e historias”	de Cali	\$ 2.815.000
VENTAS TOTALES		\$ 13.192.000

18.3.5. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

Se identifican dificultades para el envío de mercancía desde el resguardo por los altos costos en transporte, se recomienda hacer seguimiento a la gestión de las alianzas estratégicas con actores del territorio para el fortalecimiento de la unidad productiva

Se proyecta la formalización empresarial del grupo, se recomienda acompañar este proceso asesorando las responsabilidades del paso que el grupo quiere dar, así como acompañar la socialización de información relacionada al registro de ventas, registro contable y manejo de recurso del fondo auto sostenible.

El grupo tiene un amplio potencial, sin embargo, se considera mantener al grupo en el nivel 2 porque para lograr el avance comercial es necesario fortalecer su estructura organizacional y administrativa.

19. GRUPO ARTESANAL ZARYCANHA

19.1. COMPONENTE SOCIAL:

La comunidad artesanal Zarycanha se encuentra ubicada dentro del Resguardo Indígena El Paujil, localizado en la ciudad de Inírida. Pertenece a la etnia Curripaco y se encuentra conformado por 36 mujeres, que elaboran productos artesanales de cestería en Chiqui Chiqui y cerámica. Durante la actual vigencia la artesana gestora es Ana Gladis Aponte.

19.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
22 de septiembre – 25 de septiembre	Autodiagnóstico Transmisión de saberes Asociatividad	



	Expectativas y metas - Línea de tiempo. Fortalecimiento organizativo Mapa de actores Roles y liderazgo en el grupo artesanal Expectativas y metas - Contrato Valor Total. Taller de Referentes Asociatividad Roles y liderazgo en el grupo artesanal Plan de Acción Transmisión de saberes Resolución de conflictos	13
12 de noviembre – 15 de noviembre	Asociatividad Resolución de conflictos Asociatividad Taller de Simbología Transmisión de saberes Censo de problemas Resolución de conflictos Autodiagnóstico Final	8
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		21

Durante las visitas realizadas a la comunidad se centraron las actividades en los ejes de rescate cultural y transmisión de saberes, así como en el fortalecimiento organizativo. Todos los talleres estuvieron enfocados hacia estos objetivos, pues el primer día de visitas, se pudo observar la importancia de mejorar los procesos que la comunidad había llevado a cabo en estas temáticas durante el 2018.

De esta manera los talleres permitieron mejorar los procesos de transmisión de saberes, complementando el conocimiento práctico, con los saberes culturales que se interrelacionan en la labor artesanal. Así mismo se logró que las artesanas aprendieran la importancia de una buena comunicación, como base fundamental de la organización interna del grupo; reconocieran la importancia de la división de las tareas y responsabilidades, asumiendo los roles de liderazgo, advirtieran la



necesidad de realizar rendiciones de cuentas y acuerdos sobre el fondo común, que permitieran que los acuerdos se respetaran y existiera confianza entre todas las artesanas.

19.1.2. Logros y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Los logros específicos de la comunidad están centrados en cuatro puntos:

Cumplimiento de la producción mínima para Expoartesanías, llegando a elaborar para este evento, un monto total superior al que se llevó el año anterior.

La diversificación de los roles y responsabilidades permitió que las responsabilidades de cada rol fueran entendidas por las artesanas.

El grupo de artesanas inició la búsqueda de acciones y estrategias en busca de proteger la palma de Chiqui Chiqui.

Se logró acordar un mejor uso del fondo común, buscando que el rubro fuera invertido más en materia prima, producción y comercialización.

En términos generales el grupo de artesanas Zaryncanha no logró avanzar mucho en los aspectos en los que se había comprometido. Las diferencias y los problemas entre las miembros dificultaron que como grupo se cumplieran, muy pocos, de los objetivos planteados. En los ítems de sustentabilidad y equilibrio, así como el de Repartición de responsabilidades, fueron en los que se evaluaron de mejor manera, debido a que el grupo logró diversificar en el papel las responsabilidades, pero a la hora de llevarlas a cabo, muchas siguieron recayendo en la artesana gestora o no se aceptaron las formas de realizarlas de los nuevos líderes. Sobre el punto de sustentabilidad, Rubiela y su esposo plantaron varias palmas de Chiqui Chiqui en su casa, interesando a otras mujeres para hacer lo mismo.

Durante los meses de junio, Julio y agosto, el grupo de artesanas llevó a cabo 8 talleres de transmisión de saberes, con la intención legar los conocimientos manuales del tejido en Chiqui chiqui, bejuco y cerámica. Los resultados de estos primeros procesos fueron la consolidación de un grupo base que deseaba lograr la calidad y los terminados de las Maestras Artesana María Garrido, María García, Omaira Rodríguez, Luz Torcuato y Marcilia Da Silva.

19.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

En términos generales el grupo de artesanas Zaryncanha no logró avanzar mucho sobre los aspectos relacionados al componente socio-organizativo, pues los conflictos internos no permitieron que el grupo se consolidara.



Sobre la repartición de responsabilidades el grupo logró diversificar en el papel los roles de liderazgo, pero a la hora de llevarlos a cabo, las tareas y funciones siguieron recayendo en la artesana gestora o simplemente no se aceptaron las formas de realizarlas de los nuevos responsables.

Las herramientas que se ofrecieron desde los talleres para solucionar las dificultades en la comunicación en pro de los acuerdos no han surtido todo el efecto que se necesita, ni se tomaron con la importancia debida. Es fundamental que si el grupo continua en la vigencia 2020, no sea solo el componente social que se busque la cohesión del grupo, sino un esfuerzo desde los tres componentes.

Lamentablemente las herramientas que en este año se dieron desde el eje socio-organizativo no fueron practicadas ni tomadas en cuenta en totalidad. Es fundamental que todo el grupo de artesanas entiendan la importancia de la comunicación, renueven su capacidad de confianza entre ellas, asuman y se empoderen de sus roles, se distribuyan las responsabilidades y no desistan en la búsqueda de soluciones y acuerdos en grupo.

Las recomendaciones para el trabajo con este grupo artesanal son las siguientes: Enfocar todos los talleres de Asociatividad a la cohesión del grupo, para una consolidación de su línea base. Trabajar entre los tres componentes la recuperación de la confianza, la comunicación y la búsqueda de soluciones. Pedir la traducción de cada parte de los talleres al Curripaco, muchas mujeres no entienden por completo el español, lo que causa que a veces se aíslen de las actividades.

Debido a las anteriores razones expuestas se toma la decisión de mantener al grupo en el **Nivel 2**.

19.2. COMPONENTE DE DISEÑO:

La comunidad de Porvenir, hace parte del Resguardo Indígena Paujil El grupo de artesanos indígenas de la Comunidad de Porvenir, está conformado en su mayoría por integrantes de la etnia Curripaco, sin embargo, se identificaron 2 personas pertenecientes al Pueblo Puinare y 3 personas al pueblo Baniva. Esto responde a las características pluri-étnicas que se identifican dentro del Resguardo. El grupo artesanal Zarycanha elabora productos en chiqui-chiqui, que es una materia prima propia des este territorio.



19.2.1. Situaciones identificadas:

Se identifica falencias en el proceso del tinturado de la fibra de chiqui-chiqui en el proceso natural para obtener el color negro de una forma más rápida que ayude a incrementar la producción.

19.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
16/06/2019 – 17/06/2019	Diagnóstico de diseño Mapeo de recolección de materia prima Co diseño – experimentación obtención color negro de la fibra. Co diseño líneas de productos.	4
08/08//2019 – 08/08//2019	De simbología.	1
26/09//2019 – 28/09//2019	Estándares de calidad De simbología aplicada al producto. Estandarización de medidas. Tinturado natural del chiqui-chiqui.	4
18/11//2019 – 19/11//2019	Estándares de calidad Manejo del color Estandarización de medidas. Valoración y selección de productos para participación en eventos. Diagnóstico de diseño final.	5
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		14

19.2.3. Mejora de la productividad:



Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Optimización en el proceso de tinturado.	Se tintura la fibra de chiqui-chiqui sumergida en agua por un espacio de 5 a 6 meses hasta obtener el color negro Productividad inicial 10%	Se realiza el proceso de tinturado sumergiendo la fibra de chiqui-chiqui en agua con abundante jabón rey por un espacio de 20 a 30 días para la obtención del color negro.	Mediante la implementación del proceso de tinturado en mayores cantidades se logra incrementar el porcentaje en el proceso de producción la misma cantidad en un tercio del tiempo anterior. Productividad final 40%	El promedio de mejora de la productividad del grupo es del 38%
Optimización en el proceso de estandarización de medidas.	Elaboran productos de diferentes medidas y diseños, lo que no brinda una caracterización al producto de la comunidad Productividad inicial 20%	Elaborar productos con estándares de medidas similares mediante el uso e implementación de plantillas que ayuden a la comunidad a tener referentes formales y de tamaños.	Se incrementa la productividad en el manejo de productos similares en tamaño, uso y forma con una Productividad final 25%	
Aumento en la calidad	Productos sin carácter diferenciado	Brindar un color particular (negro) a la	Se logró elaborar productos con	



	comparado con el de otras comunidades que los elaboran con la misma materia prima. Productividad inicial 50%	fibra genera nuevos espacios de comercialización que ayudan a dinamizar la venta de los productos.	características particulares con el grupo artesanal, que dinamizan el mercado local y regional por la innovación en el uso del color Productividad final 50%	
--	--	--	--	--

19.2.4. Propuestas de diseño:

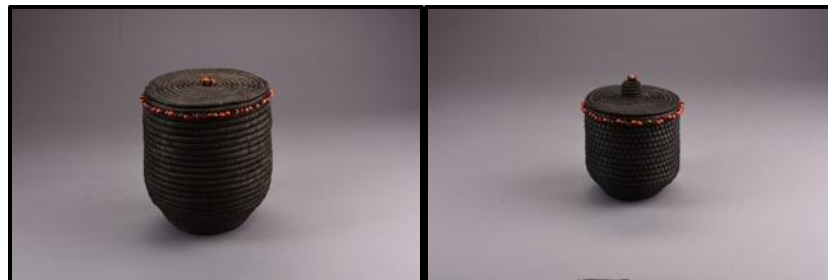
Las propuestas de diseño van enfocadas al desarrollo de productos con la fibra de chiqui-chiqui de color negro; la idea es fortalecer el proceso que se realizó hace dos años y darle continuidad.

Se elaboraron canastos y fruteros pensados en las leyendas de la etnia y en los cerros de Mavecure.

Línea 1:



Línea 2:



Emblemático:



19.2.5. Logros:

Se logró que el grupo de artesanos disminuyan el tiempo del tinturado de la fibra de chiqui-chiqui mediante la aceleración del proceso. Se logró que el grupo de artesanas logren asimilar la elaboración de productos con medidas similares mediante el desarrollo, aplicación y manejo de plantillas. Se logra que el grupo artesanal plasme en los productos que elaboran simbología propia de su etnia y comunidad.

19.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Materia Prima en zona	\$ 2.500.000
Total	\$ 2.500.000

19.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas a Futuro.

Se recomienda que el grupo artesanal siga trabajando el chiqui-chiqui negro debido a la gran aceptación que ha tenido en el mercado nacional, ya que ha marcado una diferencia en el manejo y uso de esta fibra en la elaboración de productos.

El grupo artesanal se encuentra en nivel 2, es necesario que siga en este nivel debido a que falta fortalecer el proceso de diseño con el desarrollo de productos de color negro, hasta que el grupo lo apropie bien; hay que cimentar la estructura organizativa a nivel social



19.3. COMPONENTE COMERCIAL:

19.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

El grupo artesanal Zarycanha, se encuentra en seguimiento, en su segundo año en el programa, aunque cuenta con una organización interna empresarial, tiene el liderazgo centrado en una sola persona, lo que ha dificultado la participación plena del resto de las artesanas.

19.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Auto diagnóstico comercial	1
	Pitch Comercial	1
	Inventario Comercial	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Control de Materia Prima	1
	Modelo Canvas	1
	Capacidad de negociación	1
	Redes Sociales	1
	Plan de Inversión	1
	Fondo auto sostenible	2
	Registro Contable	1
	Plan de Inversión Eventos	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14

Durante el desarrollo de los talleres comerciales se identifica que todas las responsabilidades comerciales; como participación en eventos comerciales, registros contables, y las responsabilidades empresariales, como la creación de los estatutos para la creación de la asociación, están a cargo de una única persona.

Por esta razón se busca que el resto de artesanas se involucren un poco más en los procesos de Zarycanha, sin embargo, como la representación del grupo en eventos comerciales y el manejo del fondo.



19.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

- ¿Qué se logró? Se logró realizar un seguimiento al registro en el libro contable, se apertura la red social de Instagram como un nuevo canal de distribución y el desarrollo de habilidades de negociación y ventas y se hizo seguimiento al fondo auto sostenible.
- El grupo artesanal, hizo la creación de la cuenta de Instagram.
- Participación en eventos comerciales y ventas.



EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Bucaramanga	1.946.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Cali	1.872.000
VENTAS TOTALES		3.818.000

19.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo artesanal Zarycanha, se encuentra en el nivel 2, sin embargo, ha resultado muy complejo descentralizar el liderazgo y poder que tiene la artesana gestora,



cuando se buscan que las otras artesanas consigan un liderazgo dentro del grupo para, por ejemplo, el manejo del fondo o la representación del grupo en una feria, se crean conflictos internos, especialmente cuando hay dinero de por medio. Adicional, el esposo de la artesana gestora es el capitán de la comunidad y es una figura importante para la toma de decisiones dentro del grupo sin ser artesano y sin hacer parte del grupo artesanal.

20. GRUPO ARTESANAL COMUNIDAD CHILES

20.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal de tallado en piedra se encuentra ubicado en el corregimiento de Chiles del municipio de Cumbal, Nariño. Se encuentran a 15 minutos de Tufiño, Ecuador y a 60 minutos de Ipiales, Nariño. El grupo está conformado por alrededor de 22 artesanos, hombres en su mayoría, que se dedica a la labor de manejar la piedra, y las mujeres aportan sobre todo en la parte de ventas y apoyo general a los hombres. El tallado en piedra se hace principalmente en piedra caliza, pero también se trabaja en menor medida la piedra jade. En la primera se elaboran piezas tradicionales de la cultura de los Pastos que son útiles para la cocina. En la piedra jade, se elaboran más que todo piezas decorativas con formas de animales.

20.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
21/08/2019 24/09/2019	– Expectativas y metas Autodiagnóstico inicial Mapa de Actores Capacidades de Asociatividad Resolución de Conflictos	5
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		5

Debido a la falta de tiempo y a problemas internos del grupo artesanal no se han completado las visitas o los talleres del grupo, los cuales están proyectados para la tercera semana de diciembre, una vez acabe el evento de expo artesanías. Sin embargo, a partir de los talleres brindados, se presentaron acciones de mejora que contribuyeron al fortalecimiento organizativo del grupo.



Para empezar la construcción de los objetivos y metas, acompañado del decálogo de compromisos, sirvió para sentar la base inicial del grupo artesanal, ya que el grupo se encuentra organizado en cuanto a su producción, pero no hay una estructura clara en cuanto a su organización. Esto permitió que la comunidad se organizara en función de un objetivo común, unas metas específicas y unos compromisos que permitan cumplir los sueños presentados. Seguidamente mediante el taller de mapa de actores, la comunidad tuvo la capacidad de reflexionar sobre porqué las relaciones que establecen con otras entidades no siempre terminan de manera positiva, en este punto se dieron consejos para trabajar con entidades. Finalmente, mediante los talleres de capacidades de asociatividad y resolución de conflictos, el grupo pudo fortalecer su unidad, el trabajo en equipo y la manera en la que pueden solucionar sus problemas internos.

20.1.2. Logros y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Se debe recalcar que el trabajo con este grupo artesanal no ha concluido, por lo cual se espera obtener logros más significativos en otras esferas de su organización. Se debe considerar, además, que es la primera vez que la comunidad recibe un programa de este nivel, por lo cual, cada lección aprendida se considera muy significativa para su crecimiento como organización. Siendo así, por el momento, el logro más significativo fue la construcción de sus objetivos y metas como grupo artesanal, porque si bien, cada artesano tenía sueños que querían lograr, como grupo, aun no tenían un objetivo y unas metas en común, fundamental para direccionar el curso de su organización y eventualmente para construir la misión y visión del grupo artesanal.

Por otra parte, mediante el ejercicio de autodiagnóstico, se pudo identificar que en la mayoría de los indicadores se tiene una calificación muy baja, entre ellos el de Autogestión, Manejo de bienes comunes y Sustentabilidad y equilibrio. Por ello, se brindaron los espacios para discutir por qué no se han tenido mejores resultados en cada una de esas temáticas y se espera que los talleres restantes puedan fortalecer al grupo y tener un avance significativo en los indicadores presentados.

Las actividades de transmisión de saberes serán desarrolladas una vez concluya el evento comercial de expo artesanías, por lo cual se espera que estos espacios sirvan para el rescate cultural, la apropiación y empoderamiento de sus tradiciones en torno a la artesanía propia de los Pastos.



20.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Teniendo en cuenta que el proceso de fortalecimiento del grupo artesanal no ha concluido en la presente vigencia y que aún se tiene proyectada una visita en la comunidad para dar continuidad al proceso, se espera que mediante cada taller se puedan tener logros importantes desde el componente social; considerando esto, las tareas a futuro contemplan el logro de los siguientes objetivos.

Transmisión de Saberes: identificar aquellos saberes, conocimientos y/o habilidades que el grupo artesanal considera pertinente reforzar entre sus integrantes, tras reconocer su necesidad como grupo artesanal étnico de recuperarlos y/o revitalizarlos.

Manejo de Fondos: Realizar de manera grupal un Plan de Inversión del rubro monetario asignado por el programa para el apoyo las estrategias de Transmisión de Saberes.

Fortalecimiento Organizativo: Establecer cuáles son los objetivos de conformación de un grupo artesanal, y hacia dónde quiere avanzar. Es decir, la misión y visión del grupo.

Roles de Género: Reflexionar, a lo largo de 3 o más generaciones, cuál ha sido el papel de la mujer y del hombre en el pueblo y comunidad étnica a la que pertenecen, qué elementos han tenido continuidad y cuáles de ellos han sufrido modificaciones, qué consideran importante recuperar y qué cambios esperan a futuro.

Roles y Liderazgo: Reconocer los talentos y capacidades particulares de los miembros de la comunidad, alineando sus fortalezas con los roles y tareas que pueden llevarse a cabo dentro de un grupo artesanal.

Compilación de Simbología: Registrar los símbolos plasmados en las artesanías y sus historias y significados asociados

Calendario del Que hacer Artesanal: Realizar de manera participativa un calendario que contemple los tiempos tradicionales de siembra y cosecha de las materias primas utilizadas por el grupo artesanal; y/o realizar un calendario anual de las actividades más relevantes a las que se dedican los integrantes del grupo artesanal, tanto productivas como asociadas a otros valores como la identidad.

Ahora bien, a pesar de no haber terminado el trabajo con este grupo, a partir del contexto identificado en campo, la comunidad se encuentra actualmente en **Nivel 1** dentro el programa dado que tienen poco conocimiento de su plan de vida; así mismo, no ha realizado hasta el momento actividades orientadas hacia la recuperación de saberes y practicas propias de su cultura. En cuanto a su



organización las responsabilidades las asumen el gestor artesano, quien esta sobrecargado debido a la falta de distribución y equilibrio de tareas. Así mismo y como se evidencia en el autodiagnóstico tienen bajos niveles de autogestión y no cuentan con un fondo común para solventar objetivos del grupo, pues conciben la actividad artesanal principalmente como un medio de sustento familiar.

20.2. COMPONENTE DISEÑO:

El trabajo del grupo artesanal está enfocado en el desarrollo de objetos decorativos y utilitarios tallados en piedra, jade o mármol, con el propósito de seguir plasmando los saberes en torno a lengua, el respeto y protección por la tierra, el leer y reconocer, transformar y descifrar la letra. Desarrollan productos como morteros, dispensadores y figuras antropomórficas.

20.2.1. Situaciones identificadas:

Los artesanos definen la calidad del producto en torno al peso del mismo, pero ésta responde a las características de uso del producto y no a temas de calidad relacionados con el peso. Se logra identificar desorden y riesgos locativos en el área de trabajo. No se realizan procesos de tinturado de la piedra. Los procesos productivos no cuentan con determinantes de calidad. El producto tiene demasiado material con lo cual el peso del mismo aumenta y esto genera un sobre costo de envío.

20.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
20/06/2019 -22/06/2019	-Diagnóstico -Taller de identidad -Taller de línea-colección y categorías del producto.	3
16/09/2019 – 18/09/2019	-Taller de inspiración y referentes -Caracterización de calidad del proceso productivo / Determinantes de calidad - Taller de Tendencias - Taller de Exploración técnica	4
15/10/2019 – 16/10/2019	- Taller de mejoramiento técnico	4



	- Co-diseño - Mejora de la productividad - Matriz de diseño	
15/11/2019 – 16/11/2019	-Modos de intervención -Seguimiento a prototipado	1
19/11/2019 – 20/11/2019	-Prototipado de alta-mediana-baja resolución -Estandarización de medidas	2
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		14

20.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Producción	Se cuenta con una máquina para el corte en bruto de las piezas, dos para tallado y dos para pulido. 30 %	Adquisición de herramientas para corte	Se incrementa la producción a partir de la implementación de dos herramientas para corte en bruto de la piedra. 70%	

20.2.4. Propuestas de diseño:

Las líneas de producto que se desarrollaron se desarrollan a partir de la exploración en la combinación de materiales como diferentes piedras y la implementación de apliques de madera en la piedra. El producto se realiza para que sea apilable y con menor uso de material para disminuir su peso. Las propuestas buscan la implementación de figuras pintadas con aceites y ácidos para generar color y texturas.

Línea 1



Línea 2



Línea 3



Emblemático



20.2.5. Logros:

Se logró implementar proceso de tinturado por medio de aceites y ácidos en la piedra. Técnicamente se lograron implementar elementos de mejora al realizar el incrustado de madera sobre la piedra y se logró trabajar con dos tipos de piedra



sobre la misma pieza. A nivel formal se generaron cambios con lo cual se disminuyó la cantidad de material y peso del producto.

20.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Herramientas	6.440.228
Total	6.440.228

20.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

El grupo artesanal ha mostrado cambios significativos en el desarrollo y evolución del producto, se mejoraron los formatos de los producto y acabados, con la estandarización se logró realizar piezas que facilitan su apilamiento y empaque, con lo cual se logran disminuir costos de distribución del producto. Se recomienda realizar la implementación en torno a seguridad y disminución de las condiciones de riesgo locativos del taller, esto teniendo en cuenta el nuevo espacio en donde se ubicará el taller. Se recomienda trabajar en torno a la joyería con piedras, para vincular a la mujer dentro del proceso productivo y creativo.

Se recomienda mantener al grupo en su nivel hasta que los artesanos logren aplicar en su totalidad los determinantes de calidad del producto y definan y apropien en su totalidad las características y técnicas nuevas aplicadas.

20.3. COMPONENTE COMERCIAL:

20.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

El grupo, en un inicio desarrollaba todas sus actividades de manera empírica, no aplicaba ningún tipo de control sobre sus recursos y el rango de precios de sus productos también estaban definidos a “ojo” sin argumentos técnicos que permitieran deducir los precios de venta. Otro punto que tampoco se ha trabajado con el grupo, es el proceso de formalización, básicamente por la falta de madurez comercial y administrativa

Sus estrategias de comercialización eran muy poco elaboradas, y aunque poseen un espacio comercial en el municipio de Las Lajas, sus canales de comercialización



solo se limitaban a dicho espacio y al taller de producción. De la misma manera, se evidencio que las capacidades comerciales de los integrantes del grupo eran bastante básicas, solamente el gestor y representante, había tenido participación en espacios comerciales y por ende manejaba de manera empírica el proceso de ventas, Así mismo, no conocían su modelo de negocios y tampoco poseían un marco estratégico para direccionar las acciones a corto, mediano y largo plazo para el grupo, junto con eso; no poseían un fondo de contingencias o gastos propios de la actividad del grupo.

20.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
3	Diagnostico Comercial	1
	Registro Contable	1
	Fondo Autosostenible	1
	Manejo de Inventarios	1
	Modelo Canvas	1
	Capacidades de Negociación	1
	Alianzas Comerciales	1
	Formalización Empresarial	1
	Canales de Comercialización	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		11

20.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

A través de la ejecución de los talleres, se consiguieron logros importantes como la elaboración de una lista de precios, logrando la comprensión general de los conceptos y la metodología para definir estos precios, así mismo; se logró crear un fondo comunitario con un aporte mensual por artesano de \$3.000 pesos cada fin de mes, sumado a la implementación de los formatos para los registros y manejo de los recursos como el libro contable o los formatos de materias primas e inventarios, así mismo, se definieron las estrategias comerciales a mediano y largo plazo. Y se capacito al grupo sobre el proceso adecuado de una venta

Basados en lo anterior, se encontraron mejorías en aspectos importantes como la administración de los recursos económicos y productivos, en el desarrollo del



proceso comercial de ventas durante el desarrollo de las actividades de venta en los diferentes espacios comerciales auspiciados por el programa y en el cambio de visión estratégica y objetivos comerciales del grupo a mediano y largo plazo

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Encuentro de Regional de Relatos y Artesanías	Pereira	\$2.155.000
Panaca	Quimbaya	\$3.091.000
Encuentro Regional de Relatos y Artesanías	Cali	\$3.895.000
VENTAS TOTALES		\$9.141.000

20.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

En términos generales, el grupo inicio con un nivel bastante básico, pero a medida que se fueron ejecutando las implementaciones comerciales, se empezaron a notar pequeños cambios en el desarrollo de los procesos. Sin embargo, existen varios puntos que se deben considerar como recomendación para la próxima vigencia.

El punto crítico y más importante, es la dificultad o incapacidad para producir en el taller de producción actual, por el ruido generado por las maquinas empleadas, lo que dificultad en gran medida el volumen de producción y la oferta en los diferentes espacios comerciales en los que participan.

En torno a los compromisos y tareas, se encuentra la necesidad de dar continuidad al manejo de las herramientas de registro para la administración de recursos como las materias primas, inventarios y libro diario de contabilidad, así como el inicio del proceso de formalización

Con base a lo anterior, basados en la mejoría y falencias del grupo, debería continuar en el nivel 2, dado que aun requiere tener más madurez comercial y estabilidad productiva para subir de nivel.

21. GRUPO ARTESANAL PAIREPA- MILAN



21.1. COMPONENTE SOCIAL:

El municipio de Milán se localiza en el departamento del Caquetá, sobre la orilla del río Orteguzza. La cabecera municipal se encuentra a cerca de hora y media partiendo de Puerto Arango a las afueras de Florencia y desplazándose en lancha rápida o a 3 horas de carretera de la capital del departamento. EL municipio de Milán cuenta con una alta población indígena y es considerado como la capital del pueblo Koreguaje. Pertenecientes a esta etnia son los artesanos de la comunidad Artesanal Pairepa Milán, quienes, en su ardua labor y quehacer diario, se dedican a la actividad artesanal a través del uso de materias primas naturales extraídas de la espesa montaña que da la madre tierra; fibras, plantas, tallos, hojas, semillas, hasta productos propios de la chagra son los frutos para su producción y sustento.

Su identidad, los caracteriza un alto dominio de su lengua materna, riqueza cultural que se diferencia de otras poblaciones que se han debilitado en la práctica en el uso del idioma materno, por ello ha sido una de las oportunidades de hacer de sus productos historias y narraciones simbólicas contadas desde sus lenguajes propios. A la Comunidad Artesanal Pairepa la hacen artesanas y artesanos de diferentes resguardos pertenecientes Al Municipio de Milán; esta Kokara, Karikuna, Karijuna, Jakome que conforman un total de 20 artesanos de la etnia Koreguaje

21.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
26 al 30 de agosto -2019	-Autodiagnóstico Inicial -Expectativas y Metas -Mapa de actores -Compilación de Simbología	4
29 de septiembre al 03 de octubre-2019	Roles y Liderazgo en el grupo Artesanal Fortalecimiento Organizativo Roles de género en la Actividad Artesanal - Capacidades para la Asociatividad	4



01 al 05 de noviembre - 2019	Calendario del quehacer Artesanal Resolución de Conflictos y Comunicación Asertiva Manejo de Fondos y bienes comunes Gestión Interinstitucional - Diagnostico Final	5
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

Como situaciones de mejora en el taller Pairepa se había identificado la falta de nociones o iniciativas de Asociatividad, afianzar en procesos de organización y la falta de espacio para distribución o muestra de productos. Los talleres de implementación propuestos por el programa Raíces, permitieron que a través de los procesos se lograran adelantar mediante el fortalecimiento organizativo la elaboración de la misión, visión y el organigrama de forma participativa y de acuerdo con los objetivos, perspectivas y metas elaboradas por los mismos artesanos. Siendo parte importante para el desarrollo de la organización, también fue posible el empoderamiento y el ejercicio de liderazgo en la mujer indígena, siendo un logro la participación de una artesana en el encuentro Artesanal y de saberes en Panaca Quindío, quien en inicio el miedo la desanimaba a salir de su territorio, pero se logró y esto contribuye como nueva experiencia para el grupo Artesanal.

En otro eje Transmisión de saberes del componente Socio-organizativo se identificó la falta de empoderamiento de simbologías propias y lectura de significados de los productos tradicionales, de los cuales se tuvo en cuenta el testimonio del líder Artesano quien solicito apoyo y ampliación de este tema para lograr darle identidad y simbologías desde lo propio a los productos. Por otra parte, también la comunidad artesanal no contaba con contenidos de investigación de las técnicas y oficios artesanales, al igual que también hacía falta la inclusión de mayores y maestros artesanos para la recuperación de saberes propios entorno a la práctica artesanal, finalmente no se evidencia la participación de investigadores, profesionales y docentes de la Comunidad para generar espacios de compartir de saberes y experiencias desde la etno educación o educación propia. Para la salvaguarda de los saberes propios a través de los talleres de implementación se logra fortalecer el pilar cultura del Plan Especial Salvaguarda y la identificación de necesidades en los aspectos de identidad, los talleres fueron acordes a la revitalización de estos espacios que se encontraban débiles y que a través de la implementación los talleres se desarrollan desde el enfoque étnico paralelo a procesos técnicos acordes



con las necesidades de la Comunidad. Entre los logros que se pueden mencionar es el reconocimiento del Plan Especial Salvaguarda y los aspectos que se deben revitalizar evitando la pérdida cultura y física de su identidad, la identificación de simbologías propias y la construcción de lecturas simbólicas que se representan desde su cotidianidad y su propia cosmovisión.

21.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Se logra el fortalecimiento a través de la identificación de cargos y roles de grupo artesanal con la elaboración del organigrama, misión, visión. Además, el empoderamiento de la mujer en su inclusión hacia procesos de liderazgo y participación fuera de su territorio, permitiendo proyectar sus productos y saberes propios con otras comunidades artesanales fuera de su región.

Los artesanos reconocen que significa salvaguardar sus sistemas propios de origen étnico, comprenden su plan de vida. Reconocen su Plan de Vida como el camino de siembra de semillas que dará frutos para las futuras generaciones y que estos se deben materializar para la protección de los pilares fundamentales, lengua y pensamiento propio.

Se logra también fundamentar tras de un producto la identidad cultural y simbólica de los productos, contar y narrar historias evitando a que sus piezas artesanales no sean mudas.

El bagaje cultural que poseen como Pueblo Indígena Koreguaje, les permite a los artesanos que a lado de sabedores y maestros artesanos nutran sus sistemas propios y se empoderen de su identidad. El proceso de autodiagnóstico fue un espacio que les permitió a los artesanos, discutir, reflexionar y proponer estrategias de fortalecimiento para cada uno de los aspectos. Entre ellos el empoderamiento, liderazgo, participación y la inclusión de maestras artesanas como también sabedores, de la misma forma la participación del gestor Artesanal en la traducción de las explicaciones en lengua materna fue unos de los aspectos que les permitió avanzar.

A través de la transmisión de saberes se logran fortalecer las técnicas y los procesos en el manejo de tintes naturales, mejoras en la práctica del tejido en fibra natural y revitalizar la identidad de sus productos a través de los lenguajes simbólicos desde sus tradiciones y cosmovisión como es el significado de su territorio, la práctica del mambeo, los sonidos de las semillas, la interrelación de los animales del ambiente con los recursos naturales.



21.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Continuar en el fortalecimiento de la organización como aspecto que permita el logro de la participación de la mujer artesana dentro y fuera de su territorio. Ya sea como líder artesana o apoyo, que el liderazgo tome más fuerza y se nutra a través de la participación.

Se recomienda la inclusión de niños y jóvenes en los procesos de fortalecimiento como de transmisión de saberes, donde se empoderen tanto de su identidad cultural, como del quehacer artesanal de los adultos.

Realizar próximos acercamientos a los artesanos en cada uno de sus resguardos -teniendo en cuenta que el número de artesanos justifique la visita-, es decir, plantear para Milán otros puntos de visita en sus territorios locales. Se recomienda por sugerencia también de los artesanos.

Rotar la participación de los artesanos a los encuentros artesanales –eventos comerciales-, identificando líderes dispuestos aprender y participar, a quienes se les facilite contar con nuevas experiencias.

Continuar fortaleciendo el logro de multiplicación de liderazgo, como el de formación hacia procesos etno educativos, incluyendo a la vez niños y jóvenes en la participación, siendo más incluyentes.

En conclusión, Pairepa es un grupo artesanal que avanzó en procesos organizativos, sin embargo, se debe reforzar en la formación de cumplimiento de funciones y roles a través de compromisos y acuerdos que permitan garantizar mejores las condiciones de organización y comunicación para la efectividad de las acciones encaminadas a la actividad artesanal. Bajo los criterios de cumplimiento en el proceso socio organizativo del grupo artesanal Pairepa debe mantenerse en su **Nivel productivo 2**.

21.2. COMPONENTE DE DISEÑO:

La comunidad se encuentra en Milán, Caquetá a la rivera del río Orteguzaza, Los artesanos manejan la técnica del anudado y rollo en cestería ofreciendo como portafolio principalmente Jigra, Contenedores y chinchorros. Durante los últimos 3 años ha tenido acompañamiento desde el programa de raíces, y diferentes colaboraciones desde marcas de moda. Han presentado una evolución técnica y de calidad que ha convertido este producto en punto de foco comercialmente.



21.2.1. Situaciones identificadas:

Actualmente la unidad productiva está compuesta por 29 integrantes entre hombres y mujeres, manejan diferentes técnicas y cada uno tiene una experticia, gracias a esto se han desarrollado diferente producto siendo los contenedores e los últimos productos desarrollados.

Los contenedores tienen dos opciones de alma, en bejuco o en cumare, los contenedores en cumare son más complicados de mantener un calibre similar durante todo el rollo, ya que cuando es alma se usa sin entorchar y no se controla la cantidad de cumare que se le pueda agregar.

Actualmente un Contenedor pequeño con cumare sin hilar pesa 220gr

21.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
15/09/2019 - 29/09/2019	mapa diagnostico Taller color Taller Identidad Talleres referentes ecodiseño Color tendencia exploración técnica prototipado Estandarización Mapeo de la Cadena productiva	10
21/10/2019 - 24/10/2019	Plan de Producción Validación prototipos Determinantes calidad Implementación productiva	4
22/11/2019 - 25/11/2019	Autodiagnóstico final Seguimiento plan de producción Taller Vitrinismo	3
		17



NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD

21.2.3. Mejora de la productividad:

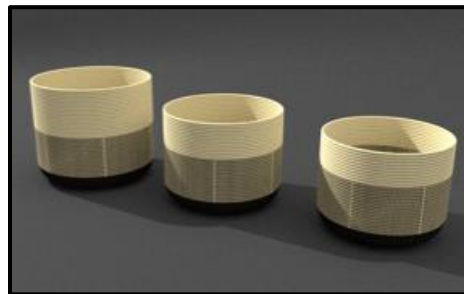
Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
<p>Hilado y tejido y construcción del producto</p> <p>Optimización de materia prima:</p>	<p>Los contenedores tienen dos opciones de alma, en bejuco o en cumare, los contenedores en cumare son más complicados de mantener un calibre similar durante todo el rollo, ya que cuando es alma se usa sin entorchar y no se controla la cantidad de cumare que se le pueda agregar.</p> <p>Contenedor pequeño con cumare 200gr</p>	<p>La estrategia es controlar no solo en la construcción de los contenedores no también en los demás productos la cantidad de cumare a aplicar, por este motivo se ve la necesidad de estandarizar los calibres del cumare entorchado y su usabilidad en el producto.</p>	<p>Se hizo el ejercicio de tejer usando como alma el calibre más grueso y otro con el tejido como normalmente se construye, el nuevo tejido se percibe parejo y sin acumulación de material.</p> <p>El muestreo final sale de 176g con respecto al inicial de 220g</p> <p>Aumentando la productividad de la materia prima un 28%</p>	



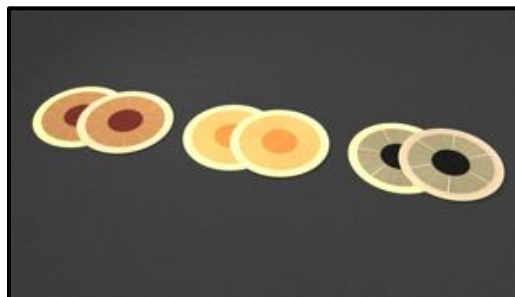
21.2.4. Propuestas de diseño:

En Pairepa se desarrollaron líneas bajo un mito propio de su comunidad “el espíritu de la sirena” y las líneas se basaron bajo una abstracción de las formas y los colores de la historia. Se busco desarrollar dos líneas que le dieran continuidad a las vigencias anteriores y dos líneas que ayudaran a diversificar el mercado enfocadas a productos de hogar.

Línea 1: Contenedores: espíritu de sirena



Línea 2: Individuales: espíritu de sirena



Línea 3: Jigra con cestería: espíritu de sirena



Emblemático: Jigra semilla: espíritu de sirena



21.2.5. Logros:

Se logro hacer un desarrollo técnico y formal que se evidencia en la producción para expo artesanías, se realizó la labor de la gestión de la materia prima controlando aún más el proceso, se procura cuidar el calibre en el entorchado e hilar según el producto a fabricar, siempre buscando que el entorchado sea parejo y homogéneo en toda la hebra. Los contenedores con alma de cumare deben ser elaborados con cumare calibre 5 gracias a esto el tejido con este cumare es más homogéneo y no presenta protuberancias, más sin embargo se debe cuidar el tejido que se realiza sobre él. se fomentó en los artesanos el explorar nuevas formas, y diseños haciendo uso de la versatilidad de la técnica.

Mas sin embargo se falló en la elaboración de prototipos vs tiempos, así mismo el seguimiento a la producción se dificulto a razón de problemas internos organizativos de la unidad productiva.

21.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 2.299.253
HERRAMIENTAS ADICION	\$ 2.665.224
MATERIA PRIMA ZONA	\$ 1.450.000
Total	\$ 6.414.477

21.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda para las vigencias próximas, seguir la línea de diversificación de los productos alentar a la comunidad a explorar la técnica y elaborar los productos



propuestos para comercializar. Presentan un alto nivel técnico que les facilita la apropiación de diseños nuevos, más sin embargo no hay compromiso de la comunidad frente a la producción y el sentido empresarial de la unidad productiva.

A pesar de que en cuanto al componente de diseño están en nivel 2, los avances de este año no alcanzan para clasificar en nivel 3, aun les falta organización y compromiso por parte de la unidad productiva. No se aconseja seguir en siguientes vigencias si se sigue trabajando bajo la actual modalidad.

21.3. COMPONENTE COMERCIAL:

21.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia:

A nivel comercial y empresarial la unidad productiva tiene una desarticulación interna que no le ha permitido tener un crecimiento comercial estable, esta situación se ha mantenido porque a nivel organizacional cada uno de los posibles roles a desempeñar dentro de la unidad productiva siempre tienden a recaer sobre el artesano gestor, durante esta vigencia esta situación se pudo ajustar gradualmente y de manera parcial mediante la elección de algunos artesanos para desempeñar los papeles de encargado de inventario, encargado del registro y control de materia prima, un auxiliar de apoyo para eventos comerciales así como el respectivo veedor.

Por otro lado, la unidad productiva no ha podido apropiar ciertas prácticas de ahorro control y seguimiento a la gestión empresarial como actividades cotidianas, lo que dificulta por ejemplo hacer seguimiento a los respectivos ingresos y gastos de la comunidad, agenda de clientes o estrategias de comercialización. Es necesario destacar la creación del respectivo fondo de ahorro autosostenible, así como también la disposición por parte de los artesanos para implementar las estrategias comerciales creadas para el fortalecimiento comercial del grupo

21.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
3	Taller autodiagnóstico	1
	Taller plan de inversión y apoyo logístico	1
	Taller costeo y fijación de precios	2
	Taller modelo CANVAS	1
	Taller formalización empresarial	1
	Taller registro de inventario	2



Taller canales de comercialización modulo 2	1
Taller fondo de ahorro autosostenible	1
Taller educación financiera	1
Taller registro contable	1
Taller registro y control de materia prima	1
Taller alianzas comerciales	1
Taller capacidades de negociación modulo 2	1
Taller discurso comercial	1
Taller registro de marca	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA	17

Teniendo en cuenta los talleres realizados en zona la unidad productiva pudo mejorar en la organización de su estructura organizacional permitiendo la participación de varios artesanos en otros roles de apoyo y gestión empresarial y comercial, se creó y abrió el respectivo fondo de ahorro autosostenible, así mismo también se formularon las respectivas estrategias comerciales a mediano y largo plazo de la unidad, por otro lado, se organizó el respectivo registro de ingresos y egresos del grupo artesano así como también se implementaron los registros de inventario y control de materias primas. Por último, se dio apertura a distintos canales de comercialización de forma digital para la unidad productiva y se formuló e implemento el respectivo discurso comercial bajo la metodología discurso del elevador

21.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

- Se logro establecer una estructura de costos fija que le permita a la unidad productiva establecer unos precios de venta más estables a los productos desarrollados, así mismo se logró tener una mayor participación por parte de los artesanos en otros espacios de gestión y apoyo dentro del grupo, se logró estabilizar los ingresos y egresos del grupo de manera clara, así como también se pudo establecer estrategias comerciales estables para el cumplimiento de los objetivos a mediano y largo plazo.
- A partir de los talleres implementados se pueden identificar a continuación los avances o cambios más significativos de la unidad productiva durante la presente vigencia



Como se puede observar en los gráficos anteriores gracias a la definición de una estructura de costos clara el grupo pudo fortalecer la imagen de sus productos mediante precios más asequibles, así mismo hubo una mejora en el manejo de los registros de dos puntos, mientras que el eje de canales de comercialización se mantiene porque el grupo no tiene el hábito de actualizar sus respectivas plataformas, en el manejo de clientes hubo un aumento de un punto gracias al cambio de actitud de los artesanos para atender a distintos tipos de clientes, debido a la organización del registro contable se percibió un aumento de los ingresos del grupo, así mismo también hubo un crecimiento en la figura comercial del grupo gracias a la implementación de un discurso comercial.

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano	Medellín	\$10.075.000
El cacique	Bucaramanga	\$ 1.736.000
El retiro	Bogotá	\$ 5.255.000
Panaca	Quindío	\$ 319.000
VENTAS TOTALES		\$17.385.000

21.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

La unidad productiva debe seguir con el procesos de fortalecimiento empresarial dirigido a la asignación de nuevos roles de trabajo a otros artesanos con el fin de liberar la carga que recae sobre el artesano gestor, así mismo se le debe hacer seguimiento constante a los respectivos registro implementados, puesto que a pesar de querer implementarlos la falta de seguimiento sobre los mismo hace que



estos registros puedan quedar obsoletos fácilmente, así mismo el artesano gestor debe fortalecer sus relaciones laborales con los artesanos para que pueda haber una real apertura de nuevos roles de apoyo; por estos motivos el asesor comercial considera que el grupo todavía no tiene la madurez necesaria para pasar al nivel de atención 3 o avanzado y deberá permanecer en el nivel 2 o intermedio.

22. GRUPO ARTESANAL YAJA

22.1. COMPONENTE SOCIAL:

Yaja, significa Jigra en Nasa yuwe, y alude al útero femenino, por la forma de su tejido; es un de las mochilas tradicionales para los Nasa, al igual que la Cuhetandera que contiene la cosmovisión Nasa. Este grupo está conformado de manera mixta por hombre y mujeres, siendo estas últimas la mayor parte del grupo. Están ubicadas en la vía hacia el Huila, en un lugar de difícil acceso, pero no por ello, lleno de magia por los vestigios de culturas milenarias de las cuales los Nasa tomaron muchos referentes para su cultura, originaria en esta zona.

El grupo actualmente, por el conflicto armado pasa por una crisis, lo cual se fortaleció durante el programa, invitándolas a la autogestión y seguir adelante desde su sangre de guerreros ancestrales con el impulso de las artesanías y su sueño que seguir tejiendo.

22.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
2 / 10 / 2019 5 / 10 / 2019	Revisión de roles en la organización Transmisión de saberes Compilación de simbología. Transmisión de saberes Autodiagnóstico. Mapeo de Actores Expectativas y metas	7



12 / 11 / 2019 – 14 / 08 / 2019	Roles y liderazgo en el grupo artesanal Fortalecimiento organizativo Capacidades para la Asociatividad. Autodiagnóstico final	4
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		11

El grupo está en un proceso de lo que podría llamarse “reinención o disolución” debido a que el conflicto armado ha afectado grandemente la zona y las participantes temen moverse de sus casas, dejar sus hijos solos y que sean reclutados para guerra, en suma, de las asesorías pasadas desde el componente de diseño, varias quedaron muy desmotivadas con el programa y han desertado. Se hizo todo lo posible porque recibieron la formación y dejarles tareas y compromisos para que desempeñen en el grupo, lo cual ha sido muy paulatino y por el tiempo de expo-artesanías, lo proyectan para el 2020. Se les formó como replicadoras para la autogestión y el fortalecimiento organizativo a tres líderes del grupo.

22.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Sin desmeritar el esfuerzo que ha hecho la líder porque el grupo se mantenga, es importante mencionar que el año pasado el grupo estaba mucho más fortalecido, sin embargo, cabe resaltar que para esta vigencia se dio mucha importancia a la Transmisión de saberes y con ello se avanzó en la co-creación de productos basándose en su cultura, lo cual para el grupo fue muy satisfactorio.

En este caso no hubo un avance, sino un descenso en los indicadores, ya que, si bien no hay grupo para evaluar, los indicadores disminuyen bastante, así las tres líderes califiquen por el resto del grupo, las problemáticas son evidentes y la deserción es constante. El grupo debe mejorar en varios aspectos abordados mediante el gráfico de autodiagnóstico.

En cuanto a transmisión de saberes, el grupo queda en las manos de las líderes artesanas que se formaron para que den continuidad el proceso. Con ellas, van a llevar a cabo una agenda que va desde visitas a los lugares sagrados enunciados, socialización de los nuevos diseños y su elaboración, así como diversificación y charlas sobre simbología e historia.



22.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Seguir fortaleciendo el grupo para que pueda formalizarse, teniendo como base la transmisión de valores ancestrales y culturales de las líderes, las cuales tienen las pautas y un cronograma a ejecutar. El grupo había alcanzado un **Nivel 2**, sin embargo, con todo lo sucedido y mencionado anteriormente, sigue en un nivel dos, si no es un nivel uno, porque hay tendencias a que se diluya, si no se hacen los esfuerzos pertinentes y no se cumplen con las tareas planteadas.

22.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad de artesanas y artesanos Nasa de Belalcázar, está conformado por tejedoras del mismo municipio. Quienes se caracterizan principalmente por los tejidos en red tradicional de las jigras y cuetanderas, bolsos en crochet y prendas de vestir tradicionales como son las ruanas y capisayos con cenefas y tejidos con simbología indígena.

22.2.1. Situaciones identificadas:

La comunidad Yaja requiere una fuerte intervención desde el componente técnico y productivo, generando productos con una intervención enfocada al rescate.

22.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
02/10/2019 – 5/10/2019	Evaluación del producto Taller estudio referentes Taller de identidad Taller inspiración referentes Taller de simbología	5
12/11/2019 – 16/11/2019	Taller validación propuestas Taller estandarización Taller línea de producto Taller plantillas Taller exploración técnica	8



	<p>Taller codiseño Taller evaluación del producto entorno al diseño propio Taller indicaciones prototipado</p>	
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

22.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Desarrollo de plantillas	<p>La artesana líder expresa la dificultad que tienen algunas mujeres al momento de replicar una mochila de sus propias referencias, debido a que, primero, no guardan muestras de producto y segundo, se les dificulta plasmar algún diseño sin ningún referente, lo cual genera sobredimensionamiento en las piezas y que algunos patrones gráficos que llevan las mochilas, no calcen entre sí o no correspondan en el encuentro.</p> <p>Dentro de la comunidad</p>	<p>Taller de calidad Con la estandarización de los productos se pretende facilitar los procesos, la calidad del producto, el costeo y sobre todo poder responder en volumen a partir de las referencias existentes.</p>	<p>Teniendo en cuenta las líneas de producto, será definida la plantilla, con las medidas correspondientes y la simbología a trabajar, la cual se logra a partir de: medida y número de puntos, para una mayor exactitud. Asumiendo que el 40 % del grupo siga construyendo las plantillas e implementándolas a su proceso de diseño</p>	<p>Se recomienda implementar los formatos definidos y aplicar correctamente las plantillas.</p>



	solo 20% de la comunidad es capaz de replicar una referencia con exactitud		Con esta implementación se mejora del 40 % la productividad sobre la calidad de los productos.	
--	--	--	---	--

22.2.4. Propuestas de diseño:

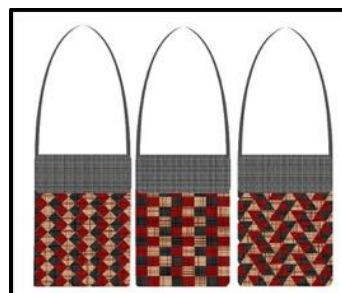
Línea 1:

Mochilas elaboradas en lana de ovejo bajo la técnica crochet. La lana utilizada es tinturada a partir de un proceso natural a base de hojas y cortezas de árboles.



Línea 2

Bolsos manos libres fabricados en lana de ovejo, bajo la técnica crochet. La lana es tinturada a partir de un proceso natural a base de hojas y cortezas de árboles.



Producto emblemático (Chalina)



fabricada en lana de ovejo, elaborada en telar, con aplique a cuadros en franja de colores logrado a partir del proceso de tinturado natural.



22.2.5. Logros:

En un periodo corto de capacitación teniendo en cuenta la dificultad del acceso a la zona, se logró fortalecer en temas de estandarización y mejoramiento de la técnica, fueron desarrolladas plantillas de apoyo para mejor el acabado y la calidad de sus mochilas, se proyecta que, al ser empleadas estas herramientas, las artesanas lograran aumentar su productividad en un 40%. También se dieron los lineamientos para el desarrollo de las líneas de producto, sobre las cuales se comprometieron a llevarlas a la feria de Bogotá.

22.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 1.019.756
HERRAMIENTAS ADICION	\$ 937.148
LANA	\$ 4.275.000
Total	\$ 6.231.904

22.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

En caso de que la comunidad sea asistida el siguiente semestre se recomienda pactar unos compromisos más sólidos, donde las artesanas se comprometan con



el proceso, se aconseja también gestionar un punto de encuentro más seguro para las capacitaciones.

El nivel de cierre de esta comunidad no asciende, se mantiene en nivel 2, es necesario seguir fortaleciendo desde la parte técnica y productiva a la comunidad, puesto que presentan muchas falencias.

22.3. COMPONENTE COMERCIAL:

22.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

En la visita de implementación técnica para el programa de fortalecimiento productivo, se encontró inicialmente con un autodiagnóstico que permitió identificar amplias falencias dentro del grupo artesanal, partiendo desde su misma percepción de formalización y desarrollo de proyecto empresarial, ya que, aunque se evidenciaban falencias, las artesanas consideraban que se encontraban en un nivel fuerte del proceso.

El grupo artesanal no se encuentra formalizado, sin embargo, su artesana líder posee un establecimiento de comercio abierto al público legalmente constituido ante la cámara de comercio de Popayán, allí realiza actividades de comercialización de los productos artesanales propios y de otras artesanas, sin embargo desconocen ampliamente los conceptos básicos de formalización empresarial, el manejo de registros, el manejo de herramientas para la adecuada producción como el costeo y la comercialización.

La comunidad se encuentra en el municipio de Páez - Belalcázar, en el departamento del Cauca; las mujeres en su gran mayoría se dedican a las labores del hogar, algunas otras realizan actividades de recolección de café, agricultura, el arte de la tejeduría no lo realizan de manera constante puesto que manifiestan no es muy rentable dado su poca comercialización, sin embargo, cuando elaboran productos, los comercializan en ferias o en el establecimiento comercial de la artesana gestora quien posee una tienda artesanal denominada Artesanías Yaja.

22.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1	Formalización Empresarial	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Modelo Canvas	1
	Capacidades de negociación	1



	Educación financiera	1
	Registro de marca, diseño industrial y derechos de autor	1
	Seguimiento a los negocios cerrados	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		7

22.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Se logró identificar conceptos básicos sobre costeo, educación financiera y capacidades de negociación, todo esto mediante un proceso lúdico y dinámico de comparaciones frente a las actividades que desarrollan las artesanas de recolección de café, agricultura y actividades del hogar, todo esto llevándolo a un contexto más cercano de su vida cotidiana.

Se hizo de vital importancia sensibilizar a las artesanas sobre la importancia de llevar registros para con el producto, utilizar las herramientas que se les provee para su utilización y generar así interés y motivación para el avance técnico de los procesos empresariales.

Se realizó mediante los talleres de implementación y en especial mediante la clínica de ventas el fortalecimiento de las habilidades de negociación de la artesana líder para generar estrategias de ventas frente a los clientes,

La artesana gestora, debido a su experiencia comercial, muestra mayor conocimiento en los temas, fluidez y capacidades de negociación, igualmente se evidencia que es la persona con mayores fortalezas para la comercialización de los productos.

La unidad productiva cuenta con una imagen comercial que han venido manejando desde la creación del establecimiento de comercio de la artesana líder y con ello han ido creando una identidad, nombre y reconocimiento de marca.

Participación en eventos comerciales y ventas:

Nombre evento comercial	Ventas en Sitio	No. Negocios cerrados	Valor Negocios cerrados	Total de ventas en evento
Evento Duitama	\$864,000	\$0	\$0	\$864,000



Evento Cali	\$876,000	\$0	\$0	\$876,000
Total participación comercial	\$1,740,000	\$0	\$0	\$1,740,000

22.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El mayor punto crítico para tener en cuenta es la misma percepción del grupo artesanal frente al proceso de fortalecimiento productivo, ya que consideran encontrarse en un nivel muy alto al que objetivamente se encuentran, por lo que se hace necesario establecer algunos parámetros comparativos frente a otras unidades productivas, ya que las artesanas consideran que su producto tiene un valor superior frente a otros con características similares, partiendo en el caso de costeo de producto donde manifiestan demorarse mucho tiempo en la elaboración de las tinturas de la lana, el hilado y otras actividades propias de la obtención de la materia prima, lo cual genera sobre costo si la comparamos con el valor comercial de la lana de ovejo lista para ser tejida en el mercado.

La comunidad no cuenta con un proceso estandarizado de producción y maneja a su criterio procesos como el establecer precios y costos aun brindándoles las herramientas para realizarlos de una manera técnica.

El nivel de escolaridad de las artesanas es bajo por lo que se dificulta que lleven registros de los procesos, control financiero o contable.

Las artesanas manifiestan poseer pocas habilidades para el manejo de canales de comercialización, manejo de redes sociales y demás, también es de anotar que la señal de telefonía en la zona es deficiente.

En resumen, la comunidad se encuentra bastante inmadura en todos los procesos de producción y comercialización, si bien poseen potencial para continuar, se hace necesario un cambio en el imaginario de sus integrantes respecto al manejo de lo que es una unidad productiva.

Otro proceso importante a considerar son las condiciones de acceso al municipio de Páez en donde se evidencia gran dificultad, debido al mal estado de su carretera principal y orden público, sumando que la misma comunidad oculta información vital para garantizar las condiciones de las visitas.

23. GRUPO ARTESANAL ESTRELLA EINALII



23.1. COMPONENTE SOCIAL:

La Estrella agrupa a unos 32 artesanos, hombres y mujeres wayuu que habitantes de la ranchería La Estrella, situada en el municipio de Maicao, La Guajira. Realizan mochilas, chinchorro, gazas y sobres en pellón. Residen en su territorio ancestral y se rigen por la Autoridad Tradicional, que en este caso es Elena González, mientras su hija es la gestora artesana, Adeinis Boscán.

23.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
25/08/2019–27/08/2019	-Taller de Expectativas/Metas y Acuerdos -Taller de Mapeo de actores -Taller de Autodiagnóstico -Taller de Transmisión de saberes	4
08/09/2019– 11/09/2019	-Taller Levantamiento de Testimonios sobre chinchorro con el grupo -Taller de Compilación de simbología -Taller de apoyo en Transmisión de Saberes con maestro artesano (tema simbología).	3
23/09/2019– 30/09/2019	-Taller de Roles y Liderazgo -Taller de Fortalecimiento organizacional -Taller de Revisión del ejercicio de simbología. -Taller de Manejo de Fondos y bienes comunes.	4



NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD	11
---	-----------

Con este grupo no fueron notables debilidades, ya que hubo mucho compromiso, interés desde el comienzo. Sin embargo, si hubo un importante refuerzo en la parte de repartición de responsabilidades, pues al haber una líder muy buena en su gestión, muchas veces las artesanas se confían y se limitan al trabajo correspondiente sin atreverse a tomar más responsabilidades, por lo cual se desarrolló el taller de Roles y Liderazgo, y se conversó el tema con todo el grupo. Con lo cual, la situación ha mejorado, por ejemplo, ya no es la artesana gestora la única que asiste a vender en las ferias, sino que una de las artesanas se está prestando para esta labor. Asimismo, el grupo tiene buen manejo artesanal de los kannas, pero no siempre del significado de éstos, de manera que se hizo énfasis en la compilación y la revisión de simbología, de manera que este grupo puede a su vez enseñarlo a otros.

Con La Estrella hubo un trabajo muy fluido y exitoso durante la vigencia. a) Se logró programar un sólido cronograma de transmisión de saberes con la participación de todo el grupo, y se realizó de manera satisfactoria, reforzando sobre todo la parte del significado de los kannas y la elaboración de la mochila de retazos. b) Se realizó con esta comunidad un trabajo etnográfico y audiovisual, sobre el significado del chinchorro en la cultura wayuu, desde el nacimiento hasta la muerte, generando como producto un video expuesto en la galería de “Raíces: Encuentro de Relatos y Artesanías” en el marco de Expo Artesanías 2019. C) Se realizó un encadenamiento productivo en cual la artesana gestora y uno de los artesanos voluntariamente ayudó a la comunidad de Santa Rosa a mejorar su técnica artesanal y su conocimiento sobre los kannas, reforzando sus propios conocimientos y creando lazos de solidaridad con otras rancherías wayuu artesanas.

23.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Identidad (1): En el curso del programa la identidad se ha visto fortalecida por cuanto se compartió en el grupo conocimiento sobre las historias y significado de los kannas, del chinchorro y las constelaciones wayuu.

Transmisión de saberes (2): Ha ido en aumento, pues hay más niños y jóvenes haciendo artesanía en las casas e interesados en las labores del grupo, al ver a sus madres trabajando en esto.

Repartición de responsabilidades (3): A pesar de que esto se trabajó en los talleres de roles y liderazgo, y sí hay avance porque se ve mayor delegación de



tareas a diferentes artesanas, como la asistencia a ferias, a parte de la gestora, aún es notorio que muchas artesanas solamente desempeñan la labor de producción artesanal.

Intereses colectivos (4): Hubo un clima de común acuerdo de intereses toda la vigencia.

Comunicación y resolución de conflictos (5): No se presentaron conflictos y la comunicación es muy buena entre las artesanas.

Manejo de bienes comunes (6): Hubo una explicación y un manejo claro del uso de los recursos de Transmisión de saberes. No se presentaron inconvenientes.

Autogestión (7): El grupo ha tenido alianzas con ONGs y entidades como empresas, de manera que hay una buena capacidad de autogestión.

Sustentabilidad y equilibrio (8): Ha mejorado un poco la conciencia sobre el uso del plástico, pero falta trabajarlo mucho.

El proceso de transmisión de saberes en La Estrella fue muy satisfactorio pues los artesanos aprendieron sobre simbología y mejoraron la técnica artesanal notablemente, pues siguieron de forma muy atenta las clases con el maestro artesano elegido. De hecho, este crecimiento permitió que apoyaran a otro de los grupos wayuu, el de Santa Rosa, en el marco de un encadenamiento productivo.

23.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

El proceso del componente social con La Estrella fue muy satisfactorio en términos generales. Al principio del trabajo, es recomendable que, si el asesor no es conocido por la comunidad, pueda trabajar de la mano de la artesana gestora, quien facilita la traducción y un primer acercamiento más sencillo entre asesor y grupo artesanal. Posteriormente, el trabajo fue bastante activo y participativo. Es importante procurar dar espacios de expresión distintos a la palabra, como dibujos y demás para estimular esa confianza y atención.

Considero que La Estrella Einalli, aunque comenzó solamente el año pasado el proceso, ha mejorado a gran velocidad su destreza artesanal, y, asimismo, su capacidad organizativa, pues hay un sólido liderazgo y una fuerte unión grupal y comunidad de intereses, además que ya están formalizados como Asociación. Solamente están un poco atrasados organizativamente en la parte de la repartición de responsabilidades, pero ésta también está progresando. Por lo cual considero que esta comunidad puede ser ascendida a **Nivel 3**.

23.2. COMPONENTE DISEÑO:



La comunidad de la estrella desarrolla el oficio de la tejeduría y el tapizado. El primer caso, elabora productos en crochet como las tradicionales mochilas wayuu. También manejan la técnica de telar vertical con las cuales desarrollan chinchorros. Por el otro lado se encuentra la técnica de tapizado denominada pellón con la cual realizan distintos productos como sobres de mano, elementos para el hogar y mantas.

23.2.1. Situaciones identificadas:

Este es un grupo muy activo tanto en lo creativo como en lo productivo. Se identifica la necesidad de comenzar a diversificar los productos que hasta el momento manejan. Se plantea que al final del proyecto, la comunidad haya desarrollado una línea de hogar, que es un requerimiento diferente a los objetos trabajados hasta el momento.

23.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
6 agosto- 9 agosto	-Taller de Identidad -Taller de Inspiración/Referentes -Taller de Simbología -Taller de Color/Tendencias -Taller de Co-Diseño -Exploración Técnica	6
08 septiembre- 11 septiembre	-Prototipado I -Implementación técnica I -Prototipado 2 -Análisis de diseño entorno al producto propio	4



01 octubre- 04 Octubre	-Análisis de diseño en torno al producto propio -Prototipado 3 -Prototipado 4 -Prototipado 5	5
02 diciembre- 04 Diciembre	-Revisión de acabados -Cierre de proyecto	2
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		17

23.2.3. Mejora de la productividad:

Proceso	Productividad Inicial	Productividad Final	Estrategia	Observaciones
Acabados: Realización de pompones	Por un pom pom aproximadamente de 7 cm, se gastan 50 gr de hilo crochet, de los cuales se pierden un aproximado de 15 gr. por Pompom Porcentaje de desperdicio del material: 30%	Implementar un sistema de moldes que estandarice los tamaños de los pompone y elimine el proceso de corrección del tamaño y forma del pompom.	Se espera que, con la implementación de los moldes, las correcciones al pompom sean mínimas. Porcentaje estimado de desperdicio del material: 2% Se calcula una	



			reducción de desechos del 28%	
--	--	--	--	--

23.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Sobres uno al lado del otro

Esta línea es una reedición del trabajo que ya se había realizado anteriormente con respecto a los sobres de mano. Para esta propuesta, se proponen una paleta de colores llamativa acorde a las particularidades de la etnia wayuu. Predomina el color verde menta como uno de los que más se vende en la comunidad y se realizan combinaciones con contrastes triádicos. A demás se realiza una variación de forma, haciendo que uno de los sobres de la colección tenga tapa, de tal manera que se logren apreciar varias posibilidades en los sobres de mano de la comunidad.



Línea 2: Cojines Refugio

Con esta línea se comienza a implementar el proceso de diversificación de la comunidad de La Estrella. Se parte del concepto del hogar como el refugio de los sueños, la familia y los amigos. Teniendo en cuenta lo anterior, se desarrollan tres cojines con simbología propia de la comunidad que hacen alusión a los momentos de la vida como el camino, la fertilidad, la alimentación.

Pieza Nacional: Chinchorro Refugio





Se decide realizar un chinchorro como pieza de colección nacional debido a la importancia que este tiene para la etnia Wayuu. Desde el momento del nacimiento, hasta la muerte, este elemento acompaña el día a día de un wayuu. Para esta comunidad es importante el concepto de 'hilar los sueños', ya que estos son reveladores y premonitorios. De tal manera que es el chinchorro el elemento en el cual descansan y se liberan los sueños. A su vez, se busca diseñar un elemento que identifique a la comunidad de la estrella, de tal manera que se trabaja en una propuesta de tejido que represente el cielo nocturno de la comunidad: las constelaciones que se pueden apreciar en ese lugar. De tal manera que a la parte interior del chinchorro se encuentra un tejido que cruza puntos como las estrellas conectándose en constelaciones. En el fleco se encuentra la representación tradicional de la contelación que anuncia tiempos de lluvia: l'wouya.



23.2.5. Logros:

Durante esta vigencia, se logran desarrollar Nuevas líneas de producto. Si bien son solo dos líneas oficiales, a nivel interno, el grupo genera propuestas constantes para futuros productos de tal se diversifica su portafolio. A demás, se está continúa construyendo el proceso de identidad de los productos que representan a esta comunidad.

23.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
-------	-------



Insumos	\$496.000
Tela	\$ 586.789
Hilos orlón y Crochet	\$1'481.550
Total	\$2'564.339

23.2.7. Recomendaciones generales:

Se recomienda fortalecer los acabados en los productos en general ya que se evidencia alto potencial de producto detallado en la comunidad. Si bien el grupo ha recibido acompañamiento por dos años es importante seguir fortaleciendo las dinámicas productivas y comerciales del grupo.

23.3. COMPONENTE COMERCIAL:

23.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Partiendo del diagnóstico inicial de la comunidad y conociendo que son un grupo que se encuentra fortalecido en los temas comerciales y que han tenido participación activa en eventos comerciales siguen demostrando ser una grupo activo y responsable en cada una de las actividades que se realizan dentro de la comunidad.

Es importante mencionar que son un grupo formalizado como una asociación desde el año 2018, y que dentro de sus obligaciones está el renovar su registro mercantil la comunidad en apoyo de su gestora hicieron el proceso dentro del tiempo establecido por la entidad demostrando organización en temas jurídicos.

La estrella es un grupo que cuenta con un registro contable organizado por fechas y venta realizadas, tienen la habilidad para negociar con clientes nacionales e internacionales, y se evidencia que han contado con ventas durante todo el año lo que les ha generado confianza en el tema comercial.

Se resalta que la comunidad lleva un registro de inventario de sus productos, saben costear sus productos y llevan control de la materia prima que ingresa así como también de la que se entrega a cada artesano.

Dentro del grupo se evidencia que cada persona tiene un rol y que sus funciones son ejercidas dentro de cada proceso que se tiene.



23.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
3	Registro Contable	2
	Modelo Canvas	2
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 2	1
	Gestión y control de materias primas	2
	Capacidades de negociación modulo. 2	2
	E-commerce	1
	Alianzas comerciales	1
	Inventario de producto	2
	Registro de marca	1
	Elaboración de listas de precios	1
	Educación financiera	1
	Plan de inversión de apoyo logístico	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		19

23.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Para la comunidad de Iparu destacamos los siguientes logros:

Lograron adelantar el proceso de registro de marca para la comunidad lo que les permite que su producto sea reconocido como uno original ante el ministerio de industria comercio y turismo, lograron tener acceso a la plataforma E-commerce que a pesar de ser utilizada en grupo de nivel 3, por su madurez empresarial se les hace la apertura para que puedan interactuar con clientes a nivel mundial.

Se logró afianzar en el grupo las habilidades comerciales y de negociación, se debe resaltar que el grupo tiene un buen habito de ahorro desde los más pequeños hasta los más adultos del grupo, lo que les ha permitido tener un fondo consolidado y con ingresos todo el tiempo.



La comunidad tuvo participación en eventos comerciales durante la vigencia, los cuales relaciono a continuación

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Bucaramanga centro comercial el cacique	\$ 6.907.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Pereira	\$ 5.545.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	panaca	\$ 1.580.000
VENTAS TOTALES		\$ 14.032.000

23.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos criticos a resolver en un futuro

Dentro de las recomendaciones puntuales para el grupo es seguir con el proceso de registro de marca para la comunidad, hacer seguimiento del libro contable y de las actualizaciones del inventario de la comunidad, revisar el registro de materias primas de la comunidad.

Actualmente el grupo se encuentra en nivel 2 y se recomienda que para la vigencia 2020 el grupo suba a nivel 3, esta recomendación se da ya que el grupo ha demostrado tener un orden y control en los temas comerciales, han sabido llevar el control de sus ingresos, tienen un buen uso de la materia prima y lo más importante es que tienen el deseo de seguir creciendo y fortaleciendo a su grupo.

24. GRUPO ARTESANAL ALPAMAMA

24.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal ALPAMAMA del Resguardo Inga Kamëntšà del Municipio de Mocoa, se encuentra ubicada en el Resguardo Planadas, cuenta con 13 artesanos dedicados a los oficios artesanales de tejido en telar, tejido en chaquiras, quienes desde su quehacer artesanal alimentan sus productos desde el pensamiento la identidad a través del lenguaje simbólico.

En la actualidad cuentan con documentos legales como organización, los cuales se encuentran al día. Organizativamente cuentan con junta directiva conformada por gestora artesana y veeduría; también tienen una misión, visión, estatutos y objetivos. Estructuralmente cuentan con un organigrama donde se evidencian los nombres y cargos correspondientes.



24.1.1. Actividades realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
11 al 14 de septiembre del 2019	Taller Autodiagnóstico Taller Expectativas y Metas Mapa de Actores -Compilación de Simbologías	4
05 al 08 de octubre del 2019	Transmisión de Saberes Taller Manejo de Fondos Taller Resolución de Conflictos y comunicación Asertiva - Roles de Género en la Actividad Artesanal	4
06 al 8 de noviembre del 2019	Fortalecimiento organizativo Autodiagnóstico final Calendario del quehacer Artesanal - Asociatividad	4
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

Inicialmente se identificó organizativamente, afianzar en el ejercicio de roles y sus funciones, al igual que el liderazgo, frente a estos aspectos se desarrollaron talleres de implementación donde se logra ampliar el liderazgo a través del trabajo en equipo y la participación de artesanos, distintos a los que siempre participan en los encuentros artesanales y de saberes propios organizados por Artesanías de Colombia fuera de los territorios de las Comunidades.

También se identificó que se debería mejorar y ampliar el aprendizaje para los artesanos en relación con el tejido en telar, oficio que no todos los artesanos sabían a plenitud y que en consenso con los artesanos y a solicitud de ellos, se realizaron



a través de transmisión de saberes los encuentros donde de fortalecimiento del tejido en telar y las simbologías propias del tejido.

24.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Se logra el fortalecimiento organizativo con la participación de los artesanos, quienes de manera responsable los artesanos asumen diferentes cargos y el ejercicio de su rol para cumplir con acuerdos y funciones dentro de la Comunidad Artesanal. Para ello se realiza la estructura de la organización y a través de sus objetivos propuestos, más sus expectativas y metas se elabora la misión y visión. Se logra fortalecer el liderazgo activo del gestor artesano quien en inicio con temores y miedos asumía el reto de dirigir la organización, pero con el proceso se empodero y ha ejercido con mucho compromiso el rol de líder Artesano.

Frente a los indicadores planteados al largo del proceso se avanzó a través de los talleres de implementación, la discusión y reflexión frente a las debilidades culturales que existen y se reforzaron a través de transmisión de saberes, encuentros que contaron con maestro y sabedores particulares a la Comunidad Artesanal pero que son del Pueblo Inga y Kamëntšà. Entre los aspectos relevantes de la ejecución del eje de transmisión de saberes es que se tomaron decisiones en grupo sobre los temas a fortalecer.

24.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

Se recomienda a los artesanos más empoderamiento en los procesos, disposición de llegar a tiempo a los talleres de implementación para que garanticen su mismo aprendizaje y participación en las actividades propuestas por cada encuentro, aunque la comunicación fue asertiva y a tiempo no había responsabilidad de cumplimiento en horarios programados.

Continuar con los procesos de fortalecimiento referentes a identidad cultural como fortalecimiento de la lengua materna Inga y Kamëntšà, narración oral, fortalecimiento de oficios como la cestería, elaboración de instrumentos musicales, fortalecimiento de tejido ancho con labores de la faja, tsombiach o chumbe.

Dentro de su estructura artesanal organizativamente la Comunidad artesanal cuenta con gestor artesano, tesorera, veedora, secretaria, administrativo de materia prima y la persona encargada de inventario, cuenta con 13 artesanos, una maestra artesana quien ha venido impartiendo la enseñanza del tejido en telar, además cuentan con el apoyo de un médico tradicional quien apoya con las armonizaciones de acuerdo con la ocasión y actividad que se requiera.



El grupo artesanal Alpamama debe mantenerse en **Nivel 2**, teniendo en cuenta que el programa es equitativo y pretende igualdad de condiciones en el fortalecimiento del desarrollo social, como organizativo. Eso debido también a que la disposición de tiempo por parte de los artesanos en cumplimiento de horario no fue muy buena, lo que no garantizó asimilar los temas desde el inicio.

24.2. COMPONENTE DISEÑO:

El oficio de la tejeduría es un oficio muy tradicional en las comunidades ingas y Kamëntsä del putumayo, la técnica de tejido en telar de guanga es una técnica muy característica comunidades del putumayo y Nariño con la cual elaboran elementos tradicionales como los sayos y fajas. El trabajo de bisutería lo realizan a partir del ensartado de chaquiras.

24.2.1. Situaciones identificadas:

Los jóvenes no practican el tejido en guanga debido a su complejidad, tiempo y procesos que requiere, por el contrario, el tejido en chaquiras ha tomado más fuerza entre los jóvenes esto debido a que son fáciles de elaborar y comercializar. Los artesanos tienen conocimiento de la técnica y los procesos de producción, pero requieren seguimiento y aplicación de determinantes de calidad. Pueden tener dificultades en el acceso a las materias primas y es necesario desarrollar nuevas propuestas de manejo de simbología propia del grupo. Por tal motivo es necesario implementar herramientas para la composición simbólica y el rescate de los elementos propios de la cultura material e inmaterial del grupo artesanal, de igual manera ejecutar procesos de mejoramiento de diseño y diferenciación del producto.

24.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
12/06/2019 – Fecha de salida	-Taller de identidad -Taller de Color	2
02/09/2019 – Fecha de salida	--Taller de inspiración – referentes – -Taller de tendencias. -Taller de exploración técnica	3



28/10/2019 – 31/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> -Modos de intervención -Matriz de diseño -Análisis del producto entorno al diseño propio -Determinantes de calidad y estandarización del producto. -Producción piloto y planes de producción. - Taller de Co-diseño - Validación de propuestas de diseño 	7
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

24.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Diseño y acabados	Se identifica que los productos elaborados en guanga y chaquira con la misma tipología no cuentan con las mismas características de tamaño, acabados, remates. Se toma en cuenta la cantidad de productos	Desarrollo de taller para consolidar las medidas estándar de los productos en guanga y chaquira, tipologías de productos y definición de las características y determinantes de calidad del producto.	Se logra desarrollar productos en guanga y chaquira con características formales semejantes en sus acabados y forma, las medidas estándar de los productos generan diversificación del producto y determinantes de calidad que	Durante la producción final dos de las artesanas que trabajan en guanga se enfermaron y la artesana restante decidió retirarse del grupo ya que su hija se encontraba hospitalizada por lo cual no realizaron una producción completa de



	elaborados con los determinantes de calidad y especificaciones de medidas. La productividad inicial con este tipo de especificaciones es 5%.		generan un aumento en la calidad del mismo, se logra generar un aumento de la productividad por medio de la mejora en la calidad del tejido de la guanga en un 25%	tejidos en guanga.
--	--	--	---	--------------------

24.2.4. Propuestas de diseño:

La colección del grupo alpa mama se llama tierra y fertilidad, está inspirada en la chagra como elementos que reúne todos los elementos de la tierra y la fertilidad cuyo referente es la faja que se da al nacimiento de una persona en donde tejen la historia de la familia. A partir de estos dos elementos se toman los referentes para la creación de la colección, teniendo en cuenta los colores, texturas, símbolos y elementos que sirven para el proceso de abstracción y composición de los productos. Se generan dos líneas de productos elaborados en chaquira y una línea elaborada en guanga, de igual manera se genera el objeto emblemático a partir del rescate de la corona inga utilizada por las mujeres durante sus celebraciones. Se buscó desarrollar líneas de producto en donde se exalte la simbología y la técnica, mezclando tejidos cilíndricos con tejidos planos en chaquira. El objeto emblemático de la comunidad se desarrolla a partir del rescate de la corona del carnaval que utiliza la mujer, la cual se compone de una balaca en chaquira y las fajas en guanga.

Línea 1: Collares hoja





Línea 2: Collares Rombo con simbología



Emblemático: Corona del perdón



24.2.5. Logros

Como resultado del trabajo realizado se puede identificar una gran capacidad del grupo artesanal para el trabajo en chaquiras, hubo problemas con las tejedoras en guanga, esto debido a problemas personales y de salud, pero es de rescatar su compromiso con las actividades, por tal motivo no se logró desarrollar por completo la línea de productos elaborados en guanga. El trabajo en torno a generar un aspecto diferenciador del producto dio resultado a partir de la definición de elementos propios del grupo artesanal mediante la aplicación de referentes identificados al definir los conceptos de trabajo de la colección.

24.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
-------	-------



Chaquiras	\$ 1.260.000
Insumos	\$ 704.000
Herramientas	\$ 829.912
Herramientas Adición	\$ 858.585
Total	3.652.497

24.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

El grupo artesanal tiene gran capacidad de apropiación de los conceptos trabajados, puntualmente de aplicación de los procesos creativos y de diseño como parte fundamental del proceso de producción.

Se recomienda a la comunidad tener mayor compromiso al mantener el grupo unido y participativo, esto debido a que en los últimos talleres se presentó una falta considerable en la asistencia a los talleres. De igual manera se recomienda continuar con los procesos de identificación, rescate y fortalecimiento de los elementos simbólicos propios de la cultura del grupo. Se recomienda de igual manera mantener los procesos socio-organizativos al interior del grupo.

24.3. COMPONENTE COMERCIAL:

24.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

La unidad productiva no contaba con una estructura de costos definida lo cual afectaba los precios de venta por cada línea de producto, así mismo a pesar de la antigüedad con la que cuenta el grupo tampoco había una estructura organizacional clara lo cual dificultaba la asignación de tareas específicas para el buen funcionamiento comercial del grupo; otro aspecto a mencionar fue la falta de un fondo de ahorro consolidado que le permitiera a la unidad productiva acceder a espacios comerciales distintos a los propuestos por el programa de artesanías de Colombia; las estrategias comerciales desarrolladas por parte del grupo estaban obsoletas; lo cual afectaba el buen desarrollo el naciente modelo de negocios del grupo, por ultimo no había un discurso comercial solido lo cual afectaba el desempeño de la comunidad en ciertos espacios comerciales



24.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
4	Taller autodiagnóstico	1
	Taller costeo y fijación de precios	2
	Taller capacidades de negociación nivel 2	1
	Taller Modelo CANVAS	1
	Taller apertura y dominio de canales comerciales	1
	Taller educación financiera	1
	Taller costos y fijación de precios	1
	Taller fondo de ahorro autosostenible	1
	Taller gestión y control de materia prima	2
	Taller plan de inversión y apoyo logístico	1
	Taller registro contable	1
Taller registro de inventarios	1	
	Taller formalización empresarial	1
	Taller alianzas comerciales	1
	Taller registro de marca	1
	Taller discurso comercial	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		17

Las acciones de mejoras encontradas para la unidad productiva de Alpa Mama estuvieron enfocadas a implementar una estructura de costos que le permitiera a cada artesano fijar precios a los productos de manera más estable permitiéndoles ser más competitivos comercialmente en un nivel local, regional y nacional. En materia de gestión y control de materia prima se pudo organizar la existencia total de la misma con el fin de establecer el respectivo control sobre la entrega de la misma permitiendo con ello una optimización en el uso de la materia prima,

Por otro lado, y teniendo en cuenta la ausencia de un discurso comercial que permitiera la apertura de nuevos espacios se formuló el respectivo discurso comercial, en materia de formalización empresarial se proyectó el respectivo estatuto de la comunidad y su organigrama.

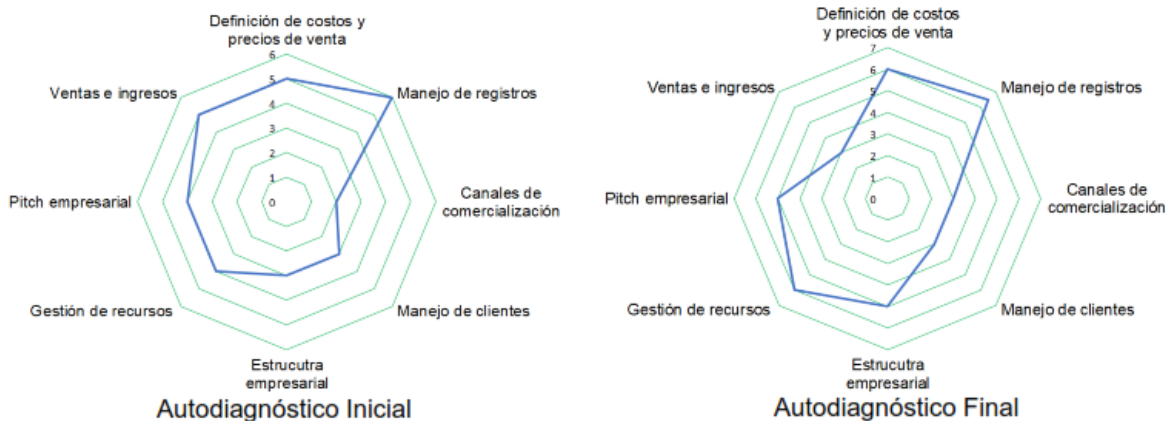
24.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

- Se creó y formalizó el respectivo fondo de ahorro autosostenible, se formuló el respectivo discurso comercial basado en la metodología discurso del elevador, de manera paralela se proyectaron los estatutos y organigrama del



grupo; se logró realizar el registro de la materia prima existente permitiendo con ello un control sobre la misma; siguiendo la línea de implementaciones se formalizo el uso del registro de inventario global el cual era inexistente dentro de la unidad productiva. así mismo se fortaleció el respectivo modelo de negocios a partir de la implementación del modelo CANVAS y de la estructuración de las respectivas estrategias de comercialización.

- A continuación, se puede evidenciar el avance que tuvo la unidad productiva de Alpa Mama durante la vigencia 2019.



Es necesario establecer que el autodiagnóstico inicial es una auto evaluación desarrollada por el criterio de los artesanos y por tal motivo muchas de las puntuaciones tienen una valorización alta; no obstante, con la evolución de las asesorías algunos de los ejes cambiaron su puntuación, los casos de evolución son la definición de costos y precios de ventas, así como se fortalecieron los canales de comercialización, por otro lado, también hubo un gran cambio en materia de la gestión de recursos eficientes gracias a la implementación de los talleres de registro de inventarios y gestión y control de materia, el eje de estructura empresarial también tuvo un crecimiento considerable gracias a los talleres de asesoría y seguimiento realizados con el grupo obteniendo como resultado la proyección y formulación de los estatutos, organigrama de la unidad productiva, en materia de ventas e ingresos la unidad productiva disminuyo debido a la poca participación de la unidad productiva en eventos comerciales distintos a los realizados por artesanas de Colombia.

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Evento centro comercial Pereira plaza	Pereira	\$ 640.000
Evento centro comercial Unicentro	Cali	\$ 1.105.000



VENTAS TOTALES

\$ 1.745.000

24.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

La unidad productiva de Alpa Mama tiene grandes fortalezas en cuanto al diseño y elaboración de los distintos productos a comercializar, así como disposición de aplicar los ajustes o temas manejados durante cada taller; sin embargo, en materia de formalización empresarial deben mejorar varios aspectos relacionados a la división del trabajo, así mismo también debe fortalecer la estrategia de ahorro esto con el fin de participar en otros eventos comerciales esto con el fin de mejorar sus finanzas; por estos motivos se recomienda que la unidad productiva de Alpa Mama se mantenga dentro del programa en el nivel actual de atención el cual es intermedio.

25. GRUPO ARTESANAL WARKHI

25.1. COMPONENTE SOCIAL:

Warkhi es un grupo artesanal de la comunidad Wounaan en Bogotá. Las artesanas provienen del Chocó y por situaciones del conflicto armado tuvieron que desplazarse hacia la ciudad. Esto ha implicado que el Werregue, materia prima con la cual tejen cestos y bisutería, la deban traer desde la selva chocona hasta Ciudad Bolívar, localidad en la cual han logrado conformar el cabildo. Actualmente, es un grupo de 35 mujeres y 1 hombre, quien es el líder y han conformado una dinámica de venta de productos a Warkhi, para después comercializarlos en ferias artesanales.

Este grupo teje cestos, bandejas, platos, centros de mesa, aretes y pulseras, principalmente con Werregue, aunque en algunos de sus productos han integrado el cobre y la madera. Utilizan simbología asociada a rituales Wounaan y a fauna y flora chocona, pero en la ciudad también han empezado a implementar elementos ciudadanos en contraste con la transformación en las trayectorias de vida que han tenido.

25.1.1. Actividades Realizadas



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
08/08/2019	Autodiagnóstico inicial - Expectativas y Metas	2
28/08/2019	Mapeo de Actores Transmisión de saberes - Gestión interinstitucional	3
06/09/2019	-Roles y Liderazgo en el Grupo Artesanal Roles de género - Fortalecimiento organizativo	3
15/10/2019	-Comunicación asertiva y resolución de conflictos. -Manejo de fondos y bienes comunes	2
24/10/2019	-Manejo de fondos y bienes comunes -Referentes de identidad -Taller de Simbología	3
25/11/2019	-Construcción del Plan de Beneficios	1
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		14

Las acciones de mejora identificadas en el grupo artesanal, al comenzar la vigencia, se encuentran relacionadas con la necesidad de conformación de un colectivo que se consolide como grupo, puesto que hasta el momento se establecía como unas artesanas que tejían de manera individual, cada una en su casa, y le vendían a Arcenio, el líder de Warkhi. No se evidenciaba algún interés por conocer sobre la organización ni tampoco por asumir las responsabilidades que implican los diferentes roles dentro del grupo artesanal. Por lo tanto, uno de los propósitos en el fortalecimiento del 2019 consistió en generar interés y motivación por parte de las artesanas hacia el grupo artesanal, empoderando a algunas mujeres que tienen cualidades de liderazgo y conocimiento en el tejido.

Adicionalmente, también se encontró la necesidad de mejorar las formas de comunicación en el grupo artesanal, en primer lugar, porque el líder no siempre



hace retroalimentación de los contactos que hace Warkhi ni de los resultados de ferias comerciales. En segundo lugar, porque las artesanas entre sí no se prestan atención y los mensajes entre el grupo artesanal se tergiversan en múltiples ocasiones. Fue por ello por lo que los talleres de Comunicación asertiva y resolución de conflictos, fortalecimiento organizativo, Roles y Liderazgo en el grupo artesanal, Manejo de Fondos y Bienes Comunes tuvieron gran importancia, pero asimismo fue difícil realizarlos por resistencias presentadas debido a las situaciones mencionadas. A razón de ello, se identificó la necesidad de construir un Plan de Beneficios en el que se generaron acuerdos importantes para el futuro de Warkhi.

25.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Con el fortalecimiento socio-organizativo que tuvo Warkhi en el 2019 se logró empoderar a 6 maestras artesanas que se apropiaron no solamente de la transmisión de saberes en el grupo, sino que comenzaron a asumir roles como la participación en ferias artesanales, la organización de la producción para vender, la curaduría de los productos, la creación de cronogramas de trabajo y la socialización de reuniones y encuentros artesanales. Esto tuvo una gran importancia a nivel organizativo, puesto que se empezó a valorar la capacidad de liderazgo de las mujeres a nivel grupal y comunitario, así como generar apropiaciones desde las artesanas para el funcionamiento y avance de Warkhi.

Con respecto al contraste de los indicadores que se trabajaron con Warkhi, es importante aclarar que el Autodiagnóstico Inicial, al ser el primer contacto con el grupo artesanal, no se tenía conocimiento a profundidad de los inconvenientes que se presentan al interior de sus dinámicas. Es por eso por lo que en el primer gráfico (de color azul) aparece la valoración que las personas del grupo comentaron, en las cuales no se detallaron inconvenientes de comunicación ni de intereses colectivos. Además, los integrantes manifestaron que los procesos de transmisión de saberes eran muy fuertes a nivel comunitario, pero en el ejercicio de organización y realización de los talleres, se evidenció que aún falta mejorar aspectos relacionados con la comunicación asertiva. A raíz de ello, hay indicadores en el gráfico final (color naranja) que disminuyeron.

Con respecto a la transmisión de saberes, este grupo artesanal en vigencias anteriores había organizado talleres en los que las maestras artesanas cualificaban a nuevas integrantes del grupo para fortalecer los conocimientos sobre el tejido en werregue. Para esta vigencia se realizó de la misma manera, puesto que hubo varias mujeres Wounaan que se integraron a Warkhi y no tenían conocimiento sobre la creación de dichas artesanías. Sin embargo, estuvo un poco desorganizado la



implementación de talleres, puesto que el grupo artesanal se comprometió a comenzarlos la primera semana de septiembre y, cuando se preguntó por ellos a mediados de octubre, no habían hecho ningún taller. Fue así como se reorganizó el cronograma de talleres, con maestras artesanas y temas, y los realizaron en las tres últimas semanas, donde les faltó hacer retroalimentación de las capacitaciones y un taller sobre costeo de productos.

25.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

A manera de recomendación para el futuro con el grupo Warkhi, es fundamental continuar empoderando a las maestras artesanas que pueden generar una mejor consolidación grupal y una mayor apropiación frente a las diferentes labores que requiere la organización. También es fundamental hacer seguimiento al cumplimiento al Plan de Beneficios, especialmente a la rendición de cuentas mensual que la tesorera y el líder de comprometieron a hacer, para que todas las artesanas puedan conocer qué dinero se recibe y tienen en el fondo común. Adicionalmente, es importante identificar los beneficios colectivos del fondo común y que todas las artesanas puedan apropiarse de este. De acuerdo con esto, considero que Warkhi sigue siendo un grupo **Nivel 2** desde la percepción socio-organizativa y tiene grandes retos para lograr un trabajo en equipo que les permita consolidar a Warkhi como grupo y no solo como un líder con cualidades en los espacios comerciales.

25.2. COMPONENTE DISEÑO:

Oficio de la cestería en werregue, por medio de la cual expresan sus saberes y simbología ancestral.

25.2.1. Situaciones identificadas:

Mejorar sus procesos en capacidad de producción y adquisición de la materia prima.

25.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
08 / 08 / 2019 – 08 / 08 / 2019	- Diagnóstico Inicial	1



14 / 08 / 2019 - 14 / 08 / 2019	- Codiseño - Simbología	1
06 / 09 / 2019 - 06 / 09 / 2019	- Calidad y producción - Codiseño	1
17 / 09 / 2019 - 17 / 09 / 2019	- Prototipos	1
07 / 10 / 2019 - 07 / 10 / 2019	- Color - Fotografía de Producto	1 1
15 / 10 / 2019 - 15 / 10 / 2019	- Exploración Técnica	1
07 / 11 / 2019 - 07 / 11 / 2019	- Empaque y embalaje de producto artesanal - Simbología de producto	1
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

25.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Optimización de materia prima, optimización o aumento de la mano de obra, disminución en costos.	Uno de los mayores inconvenientes identificados en el proceso de producción, calidad y comercialización es la cantidad de formatos y referencias que maneja la comunidad Warkhi en su catálogo	Realizar fichas de formatos y dimensiones por grupo productivo en comunidad y socializar los formatos en los cuales deberían trabajar para estandarizar procesos productivos y de esta manera lograr	Para el óptimo desarrollo de este taller se realizó junto con el componente social y comercial en donde se socializó principalmente la optimización en cuantificación de materia prima por	N/A



	<p>actual. Esto genera confusión en los pedidos y en ocasiones sus precios no están bien definidos debido a que no se conoce la cantidad de materia prima por producto.</p>	<p>eficiencia en su cadena de valor.</p>	<p>producto e incluir la mano de obra en el costo final del producto artesanal ya que a la fecha no se está incluyendo y el grupo se ve muy afectado por ello. Mejora del 30%</p>	
--	---	--	--	--

25.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1:

Combinación de técnicas y simbologías en un solo elemento.



Línea 2:

Combinación de técnicas y simbologías en un solo elemento.





Emblemático: Evocación gotas de madre tierra en territorio.



25.2.5. Logros:

A lo largo de los talleres se enfatizó en el hecho de poder trabajar a partir de líneas de producto consolidadas que permitan generar una identidad general para el grupo y un mayor movimiento comercial, por ello se trabajó en tres líneas de producto que resaltan simbología contemporánea y se trabajaron a partir de elementos geométricos propios del grupo.

Se logró una muy buena articulación de trabajo con toda la comunidad artesanal lo que permitió que las actividades fluyeran de la mejor manera y los resultados se dieran de la mejor manera.

Como recomendación quedó en la autoevaluación de diseño final organizar el stock de materia prima en la ciudad para que el grupo no se encuentre escaso en algunas ocasiones ya que se debe responder a varias ferias comerciales.

25.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
HERRAMIENTAS ADICIÓN	\$ 941.000
HERRAMIENTAS	\$ 1.137.640
MATERIA PRIMA ZONA	\$ 1.600.000
Total	\$ 3.678.648



25.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Como recomendación quedó en la autoevaluación de diseño final organizar el stock de materia prima en la ciudad para que el grupo no se encuentre escaso en algunas ocasiones ya que se debe responder a varias ferias comerciales. Se debe seguir fortaleciendo los procesos organizativos.

25.3. COMPONENTE COMERCIAL:

25.3.1. Situaciones identificadas durante la vigencia

El grupo artesanal Warkhi, ha tenido una importante visibilidad, gracias a que ya tienen claro su discurso, donde explican y comparten un poco de su comunidad y sus saberes a través de sus artesanías.

25.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
4	Auto diagnóstico comercial	1
	Pitch Comercial	1
	Inventario Comercial	1
	Costeo y Fijación de Precios	3
	Control de Materia Prima	1
	Modelo Canvas	1
	Habilidades de negociación	1
	Redes Sociales	1
	Plan de Inversión	2
	Fondo auto sostenible	1
	Registro Contable	1
	Plan de Inversión Eventos	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		15

Aunque tomó un tiempo largo poder costear los productos, se logró costear, los productos en especial los accesorios. También se reorganizó con los artesanos el manejo del fondo auto sostenible.

El grupo artesanal Warki, ha tenido una importante participación en eventos comerciales los que ha servido para mejorar los estándares de negociación con los



clientes, ayudado también de un buen manejo de los registros contables y el manejo de inventarios para organización y planificación en eventos.

25.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

- ¿Qué se logró? Se Logró reorganizar el fondo de la comunidad, también el costeo y fijación de precios y la creación de un pitch poderoso para manejar con los clientes.
- El grupo artesanal, decidió manejar un 10% para destinar al fondo, y el dinero será usado para las necesidades de las mujeres del grupo artesanal.
- Participación en eventos comerciales y ventas.



EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Bucaramanga	4.317.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Claustro las aguas	11.219.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Pereira	3.448.000



Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Duitama	445.000
Evento Comercial Regional Relatos y Artesanías	Panaca	2.382.250
VENTAS TOTALES		21.812.250

25.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo artesanal Warkhi, es un grupo de mujeres tejedoras lideradas por un artesano que tiene buenas habilidades de ventas, sin embargo, el grupo se ha estado comprometiendo con muchos pedidos y con las participaciones en eventos comerciales, no ha tenido en cuenta sus tiempos de producción, lo que ha generado que en algunos casos no cumpla con los tiempos pactados, es importante, seguir haciendo un trabajo para mejorar el manejo y relacionamiento con los clientes.

26. GRUPO ARTESANAL MUTECPA

26.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo étnico artesanal MUTECPA – Mujeres tejedoras de cultura y pensamiento andino se caracteriza por estar conformado en un 90% de mujeres, el único hombre perteneciente al grupo es Fausto Castro, esposo de la señora Claudia Ramírez, gestora artesana y líder clave de la comunidad. Este grupo se ubica en el Municipio de Córdoba es cual traslapa en su totalidad con el Resguardo de Males. Esta ubicación es estratégica por su cercanía a Ipiales, la frontera con Ecuador y Pasto, capital de Nariño.

Su labor es la tejeduría de lana e hilo y dentro de los principales productos artesanales se encuentran las ruanas, las bufandas y las mochilas las cuales se elaboran mediante varias técnicas como la guanga, tejido a dos agujas, entre otros. Dentro de los productos la simbología más representada es el chulo cósmico, el mico y el sol de los pastos. Su objetivo principal Fortalecer al grupo artesanal en los saberes propios e innovación de productos para el éxito comercial y cultural de la comunidad.

26.1.1. Actividades Realizadas



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
18/08/2019 – 21/08/2019	Expectativas y metas Autodiagnóstico Mapa de Actores	3
24/09/2019 – 27/09/2019	Resolución de Conflictos Capacidades de Asociatividad Roles y Liderazgo Fortalecimiento Organizativo	4
20/10/2019 – 22/10/2019	Transmisión de Saberes Manejo de Fondos y Bienes Comunes Compilación de Simbología Calendario del Quehacer Artesanal	4
11/11/2019 - 13/11/2019	Roles de Género Levantamiento de Testimonios Diagnóstico Componente Social Autodiagnóstico Final	4
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		15

Durante la vigencia del Programa de Fortalecimiento Artesanal fue posible realizar todos los talleres propuestos por la guía metodológica que permitieron un crecimiento importante para el grupo artesanal. En cuanto al liderazgo, las responsabilidades empiezan a ser asumidas por más miembros y no únicamente su líder artesana, esto permite que las artesanas se involucren en más actividades de gestión y no solo de producción. Así mismo, la organización se vio fortalecida con la construcción de su misión y su visión permitiendo tener claridad de su presente y el camino que quieren construir a futuro. Además, se trabajaron las capacidades del trabajo en equipo y de solución de conflictos, mejorando la unidad del grupo.



artesanal, sobre todo considerando que las integrantes llevan 13 años de trabajo juntas y a lo largo de su trayectoria no han contado con las herramientas necesarias para la solución de sus problemas personales. Por otro lado, los conocimientos adquiridos en simbología, tejido en guanga y derecho propio fueron vitales para el empoderamiento de la información clave de su cultura mediante los talleres de transmisión de saberes.

26.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

El logro más significativo a nivel de asesoría social fue la unidad del grupo. Este grupo artesanal de 13 años de duración sufre de conflictos internos y se evidencia un claro cansancio de las artesanas. Mediante las capacitaciones y específicamente los talleres de capacidades de asociatividad y resolución de conflictos, fue posible evaluar y subsanar esas heridas. De igual manera, este año se le abrió la puerta a nuevas integrantes quienes aportaron con su entusiasmo a que el grupo siga unido. Así mismo, mediante la construcción de misión y visión, se fortaleció el espíritu de trabajo en la lucha por lograr ese sueño que han tenido toda su vida, el de posicionar su organización a nivel nacional con simbología propia de los pastos de males.

A partir del taller de Autodiagnóstico Final fue posible hacer un análisis en el cual se compara la situación del grupo artesanal antes de iniciar el programa con el final de la vigencia y así dar cuenta de los avances, progresos o retrocesos del grupo con respecto a las capacitaciones brindadas y lecciones aprendidas. En este punto fue posible notar que las mejoras más significativas se presentaron en la temática de Identidad y Transmisión de Saberes, temáticas que fueron trabajadas durante los talleres de asesoría social. Sin embargo, la mayoría de los indicadores se mantuvieron estáticos, en gran parte por la falta de motivación y no asistencia de algunas artesanas a las capacitaciones brindadas.

Hasta el momento el grupo artesanal solo ha desempeñado una actividad de transmisión de saberes. Esto debido a la falta de tiempo que han tenido, vísperas a la feria de Expo Artesanías en Bogotá. Así, los saberes de guanga y simbología que se quieren fortalecer, están programados para realizarse después de dicho evento comercial. Ahora bien, en cuanto a la actividad realizada, se hizo un taller con un taita de la comunidad en Derecho Propio, en dónde se fortaleció el empoderamiento de la cultura de los pastos de Males y el sentido de pertenencia de sus artesanías. Se espera que una vez se hayan concluido todas las actividades de transmisión de saberes, el grupo se haya fortalecido tanto en el rescate de su simbología como en la técnica tradicional de la guanga para la elaboración de sus productos.

26.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro



Para una próxima vigencia se presentan las siguientes recomendaciones generales, las cuales pueden abordarse de manera constructiva para seguir fortaleciendo al grupo artesanal.

En primer lugar, se debe continuar fortaleciendo el rescate cultural, no solo de simbología, sino de las técnicas tradicionales de tejido de los mayores, así como la obtención y transformación de materia prima. Esto se considera necesario en la medida en que la producción artesanal para los Pastos tiene un sentido el cual debe respetar siempre la cultura propia.

Otro aspecto importante para fortalecer el trabajo en equipo y la resolución de conflictos dado que, durante la vigencia, no fue posible ahondar en todas las heridas y desgastes internos que tienen. Si bien se dieron avances significativos, para que el grupo se mantenga unido, se debe continuar trabajando esta temática.

Una última recomendación es implementar estrategias de empoderamiento de todas las artesanas en actividades de gestión y seguimiento, esto con el fin de que el grupo trabaje de manera más armónica, con una clara división de responsabilidades, pero, sobre todo, involucrando a aquellas artesanas que por falta de tiempo o interés no son fieles al grupo.

Para finalizar, el grupo artesanal se mantiene en un **Nivel 2** pues considerando la descripción de nivel que se manejan en el Programa, este grupo realiza procesos de transmisión de saberes de manera esporádica, no cotidianamente. Cuentan con una apropiación de sus cargos, funciones y responsabilidades, asignadas por los estatutos y por la asamblea, sin embargo, en ocasiones suelen olvidar sus obligaciones y, por ende, no cumplirlas. Este grupo cuentan con canales de comunicación efectiva, tienen buenas relaciones y buenos niveles de confianza en lo personal; no obstante, en el ámbito laboral, aún flaquea la unidad. Por otro lado, no cuentan con un fondo común, y a pesar de ser conscientes de los gastos que se deben asumir en eventos comerciales u otras actividades, las artesanas no tienen la motivación de reactivar el ahorro comunitario que permita solventar gastos del grupo al nivel de una empresa. Por último, conciben la actividad artesanal principalmente como un medio de sustento familiar, una manera de garantizar su soberanía alimentaria y espiritual que a futuro se visualiza como una manera de generar los suficientes excedentes.

26.2. COMPONENTE DISEÑO:

“Mutecypa”, un taller artesanal que realiza tejido de punto y tejido plano, integrando en ellos la iconografía de la etnia en mochilas tejidas en crochet, y ruanas elaboradas en telar prehispánico tradicional de Guanga.



26.2.1. Situaciones identificadas:

Se identifica en la comunidad un desconocimiento en simbología propia. Conocen algunas iconografías las cuales plasman en sus piezas, pero no el significado de estas. Se desarrollan talleres de simbología para el desarrollo de los nuevos diseños. Así mismo, se evidencia que la diagramación de las mismas no es homogénea en las líneas de productos. Debido a que cada miembro realiza en papel cuadrícula la simbología a aplicar, pero no se unifica la misma dentro de la asociación. Se realizan acciones para mejorar el proceso con las nuevas líneas de productos.

26.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
Visita No: 1 Fecha de entrada: 20/08/2019 Fecha de salida: 21/08/2019	- Taller de identidad. -Taller de Inspiración y referentes. Demostración de oficio.	2
Visita No: 2 Fecha de entrada: 07/09/2019 Fecha de salida: 09/09/2019	-Taller de Simbología -Taller de Color -Taller de Tendencias. -Taller de Línea y colección. Determinantes de Calidad. -Taller de validación de propuestas de diseño.	6
Visita No: 3 Fecha de entrada: 07/10/2019 Fecha de salida: 07/10/2019	- Seguimiento de Prototipos	0



Visita No: 4 Fecha de entrada: 26/10/2019 Fecha de salida: 20/10/2019	-Taller de Costeo de Nuevas Líneas de Productos. -Taller de Simbología aplicada en la artesanía -Co-diseño -Seguimiento Producción Expoartesanías	3
Visita No: 5 Fecha de entrada: 20/11/2019 Fecha de salida: 20/11/2019	-Taller de Espacios Comerciales y vitrinismo -Autoevaluación. Seguimiento a producción Expoartesanías	1
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

26.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Desarrollo de diagramación de la iconografía para el desarrollo de mochilas.	Al tener falencias en la diagramación, una artesana puede retrasar su proceso productivo en la fabricación de una mochila en 4 días. Ya que implica desbaratar varias veces hasta obtener	Mediante el uso de diagramación teniendo en cuenta la medida de la longitud de la circunferencia de la mochila, se podrá desarrollar esta en dos días.	Aumento del 50%	



	la diagramación correctamente . 10 artesanas realizan 10 mochilas en 4 días.	Preparación de producción a gran escala para eventos comerciales y pedidos especializados . 10 artesanas realizarán 20 mochilas en 4 días		
--	---	--	--	--

26.2.4. Propuestas de diseño:

Línea1: Mochilas Tradicionales “Sol de los Pastos”

Se desarrolla una línea de mochilas en lana de ovejo con la simbología del Sol de Los Pastos. Se establecen 3 medidas para este desarrollo estandarizando la producción así: pequeña: 17 cm x 20 cm, mediana: 21 cm x 24 cm y grande: 23 cm x 27 cm.



Línea 2: Mochilas Tradicionales “La comunidad”

En taller de simbología con la comunidad, se desarrolla un relato acerca de la tulpa y la importancia de la misma dentro de la comunidad de Los Pastos, siendo este espacio un encuentro de educación de padres a hijos. Cuando un niño nace, su



cordón umbilical es sembrado bajo la tulpa, para que este nunca olvide sus raíces. A través de este taller de simbología, se desarrolla el diseño de esta línea.



Línea 3: Mochilas “Unicolor con simbología en la gasa”

Se desarrolla una línea de mochilas con un solo tono en el plato y en la base, ya que la comunidad relata que en eventos comerciales encuentran clientes potenciales que buscan mochilas sin simbología.



Producto emblemático:

Manejando dos propuestas diferenciadas por materias primas, en la primera se hace un desarrollo en hilo con puntadas a mano y en la segunda se hace un tejido en lana de ovejo con experimentación técnica que combina la lana tradicional con el hilo en el tejido de la simbología.



26.2.5. Logros:

Se logra generar en la comunidad la importancia de desarrollar una línea de productos donde se estandaricen características homogéneas, paleta de color, simbología, materias primas y tamaños. Se desarrollan moldes para cada una de las piezas y maquetas de las mismas, con el fin de unificar la producción de los mismos. Se visualizan falencias en cuanto a los conocimientos de simbología propia. Por tal motivo, se logró fortalecer historias y relatos de iconografía de la etnia de Los Pastos mediante dos talleres de simbología, en donde se hicieron relatos por parte de los integrantes de la asociación y juegos de memoria.

26.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

ítems	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 421.903
HERRAMIENTAS ADICIÓN	\$ 1.332.087
HILO	\$ 2.400.111
LANA	\$ 5.498.000
Total	\$ 9.652.101

26.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se evidencia una necesidad de desarrollar transmisiones de saberes en guanga, para que no se pierda la tradición y se rescate el oficio y la técnica. Es alarmante que, en un grupo de 11 mujeres y 1 hombre, solo 2 mujeres conozcan y desarrollen



el tejido en guanga. Se hace evidente que muchos miembros de la asociación no viven de la producción de artesanías, esto conlleva a que decidan vender sus productos a bajo costo fuera del grupo artesanal. Se deben fortalecer escenarios comerciales y asociatividad. Se debe insistir en el desarrollo de diagramación de iconografías uniformes para el grupo. De esta forma se evitaría que los productos lleven la misma iconografía con propuestas de diagramación distinta, originando líneas de productos incoherentes técnica y formalmente.

26.3. Componente Comercial:

26.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

En torno al componente de formalización empresarial, se identificaron varios puntos en el inicio de la implementación comercial. Como primer punto, si bien el grupo tuvo acompañamiento y asesoría en torno al manejo de registros para el uso y administración de sus recursos tales como materias primas, fondo común, inventarios y ventas, a través de su respectiva herramienta de control; el grupo no llevaba un orden establecido y en algunos casos no se venía aplicando la herramienta respectiva para cada aspecto

Así mismo, desde la vigencia anterior, el grupo venía adelantando los elementos o requisitos para realizar el proceso de formalización como Asociación, pero a la fecha de la implementación técnica, no se había realizado ningún proceso adicional

En torno al proceso comercial, si bien las habilidades comerciales por motivos de asistencia a eventos y ferias estaba más perfeccionado en la líder comercial y unos cuantos artesanos más, la mayor parte del grupo no posee nociones sobre el proceso correcto para vender un producto. Así mismo, no manejaban una estructura de costos y una lista de precios muy fortalecida. Tampoco conocían muy bien el modelo de operación de su negocio ni los objetivos comerciales a mediano y largo plazo.

26.3.2. Actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
6	Gestión y Control de Materia Prima	2
	Manejo de Inventarios	1
	Registro Contable	1



Fondo Autosostenible	2
Modelo Canvas	1
Costeo y Fijación de Precios	2
Formalización Empresarial	1
Capacidades de Negociación	1
Alianzas Comerciales	1
Canales de Comercialización	1
Exhibición Comercial	1
Plan de Inversión Apoyo Logístico	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA	15

26.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

- ¿Qué se logró?

Como logro principal dentro del grupo se encuentran la formalización de este ante cámara de comercio, el mejoramiento de la estructura de costos, la aplicación de registros de materias primas, finanzas y productos terminados, junto con la reestructuración del fondo común.



Exaltando cambios en los procesos operativos como por ejemplo, la creación y aportes de manera organizada por cada artesano cada fin de mes de \$5.000 pesos al fondo común del grupo, la realización de reuniones de todos los socios de la asociación de manera quincenal o mensual, la entrega y registro de materias primas todos lunes por una sola persona, el registro de ingresos y gastos de la asociación por parte del tesorero en el libro diario de contabilidad, la aplicación de estrategias comerciales como la creación y estampado de empaques propios para la venta de los productos y el tejido de marquillas impresas con el logo de la asociación en los productos. Así mismo, es importante destacar el mejoramiento de la técnica y los productos, junto con el posicionamiento que se ha venido generando a través de los eventos comerciales en los que se ha participado en la vigencia 2019 como lo es Pereira, Duitama, Así como la futura participación en Expoartesánías 2019.



EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Pereira	\$2.335.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Duitama	\$1.085.000
VENTAS TOTALES		\$3.420.000

26.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo artesanal tiene muy buen producto y ya posee buena experiencia comercial derivada de su participación con frecuencia en los diversos espacios comerciales que Artesanías de Colombia ha facilitado.

Pero, hay puntos importantes que se deben considerar a mediano y largo plazo, como por ejemplo la inclusión de artesanos más jóvenes que sirvan como relevo generacional en el proceso artesanal y en las labores administrativas propias de la asociación, puesto que casi el 100% de los integrantes del grupo supera los 40 años de edad.

Como tareas puntuales, el grupo dentro de su proceso de formalización debe realizar de manera anual la gestión y el pago oportuno de sus obligaciones ante la Dian y la Cámara de Comercio para poder operar de manera legal. Así mismo, es necesario que los roles que fueron asignados en los estatutos para los miembros pertenecientes a la asociación, se cumplan correctamente y cada uno se haga responsable de sus funciones.

Así mismo, el grupo quedo con los compromisos de seguir manejando de manera ordenada las herramientas de registros que se adoptaron en la vigencia actual como lo son el libro diario de contabilidad, los formatos de gestión y control de materia prima y de inventarios. Así como los aportes mensuales por artesano para el fondo comunitario que se reestructuro

Finalmente, se puede decir que el grupo continua en un nivel 2, y debe fortalecer más su estructura administrativa y el fortalecimiento del desarrollo y desenvolvimiento de los roles junto con el relevo generacional para subir al nivel 3.

27. GRUPO ARTESANAL KANSUY

27.1. COMPONENTE SOCIAL:

Parte de la gran Silvia, en el departamento del Cauca, se encuentra la vereda El Tranal, la cual lleva su nombre porque en la zona hubo muchos cultivos de maíz, su



cosecha era abundante y abastecía a la comunidad, y en lengua nativa es la forma de llamar la tierra donde hay muchos cultivos de maíz. Además, de la zona son oriundas las espirales que los antiguos grabaron en piedras como petroglifos, que son tan características del pueblo guambiano.

El grupo artesanal del Tranal, está conformado por mujeres tejedoras indígenas, que tienen metas de hacer transmisión de saberes en su comunidad, preservar sus saberes, y mediando entre su nueva religión y sus antepasados. El grupo es muy participativo y tiene ideas muy creativas.

27.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
6 / 09 / 2019 8 / 09 / 2019	Autodiagnóstico Mapa de actores Competencias para el liderazgo y la productividad Metas y expectativas Roles y liderazgo en el grupo artesanal Capacidades para la Asociatividad.	6
19 / 11 / 2019 – 21 / 11 / 2019	Fortalecimiento organizativo Roles de género en la actividad Artesanal Autodiagnóstico final	3
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		9

Parte importante del avance del grupo, fue gracias a la disposición y compromiso grupal, ya que sin esto no se hubiera fortalecido la construcción de narrativas en torno a transmitir saberes contenidos en las artesanías, investigando y saliendo de



la zona de confort que genera el silencio al enfrentar situaciones en que corresponde hablar español. El grupo está confirmado principalmente por mujeres, y estas, mejoraron su timidez a la hora de expresar sus opiniones y pensamientos. Se sintieron con ello más empoderadas y fortalecidas, gracias al acompañamiento y el apoyo que necesitaban para sintiéndose animadas y valoradas creer en ellas y sus potencialidades.

27.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

El grupo Kansuy avanzó en temas de autogestión, además de lograr un reconocimiento de la importancia de generar discursos sobre el producto pese a su timidez, superando el miedo a hablar en público. Además de que siempre hubo una constante Transmisión de saberes a los niños que asistían con sus madres, enseñando simbologías e historias sobre su zona y los productos artesanales elaborados. Las integrantes del grupo presentaron un deseo contante por mejorar, aportando, acatando siempre recomendaciones.

Gracias a su esfuerzo y receptividad frente a las recomendaciones que se les da para mejorar, el grupo avanza en todo cuanto se le sugiera. Son proactivas y escuchan atentamente las recomendaciones y la guía que se les proporciona. Se contempla ahora no solo hacer la proyección y tener un impacto en la comunidad en temas de transmisión de saberes, si no, el fortalecer sus propios saberes al interior del grupo, mejorando técnicas, acabados en temas de tejidos y bisutería. La escuela de enseñanza a niños y niñas del Tranal, está vigente.

27.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Se les recomienda continuar con el refuerzo sobre la comunicación, además de hacer valer sus opiniones desde el pensamiento crítico y creativo con un liderazgo positivo como lo vienen haciendo. El grupo puede pasar a un **Nivel 3**, si se tiene en cuenta que están organizando su figura política filial o independiente de la cooperativa multiactiva del Tranal, fortaleciendo sus redes sociales y sus discursos sobre cada creación.

27.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad Kansuy, ubicado en el resguardo de Guambia- Silvia, se caracteriza por el dominio de los oficios de tejeduría y bisutería donde emplean técnicas en tejido en punto crochet, telar vertical tradicional bordado y ensartado. Los productos



elaborados por esta comunidad son: mochilas, chumbes, ruanas, fabricadas en lana de ovejo, además collares, manillas y aretes en chaquiras.

27.2.2. Situaciones identificadas:

La comunidad Espiral Misak requiere fortalecimiento técnico y productivo con un enfoque en rescate e innovación.

27.2.3. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
08/08/2019 – 10/08/2019	Taller de identidad Taller inspiración referentes Taller de simbología Taller simbología aplicada a la artesanía Taller de tendencias Taller de tinturado 1 Taller línea de producto Taller exploración técnica 1 Taller medidas, proporción y composición Taller tinturado 2 Taller exploración técnica 2	11
15/09/2019 – 16/09/2019	Taller codiseño Taller evaluación del producto entorno al diseño propio Taller codiseño	3
27/09/2019 – 27/09/2019	Taller matriz de diseño Taller Validación de propuestas	2
06/10/2019 – 06/10/2019	Taller prototipado de alta y baja resolución	1
23/11/2019 – 24/11/2019	Taller modos de intervención Taller concepto de forma, funcionalidad, estética y ergonomía	5



	<p>Taller sobre la importancia del diseño de la identidad grafica en el taller artesanal.</p> <p>Taller empaque y embalaje para el producto artesanal / Vitrinismo</p> <p>Taller de fotografía de producto</p>	
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		21

27.2.4. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Desarrollo de contornos sobre la superficie de la mochila, a partir de la técnica de bordado en lana	30 minutos en la elaboración del bordado de una espiral 50%	Implementación de plantillas de diseño	Finalmente, la muestra fue evaluado en términos de composición, calidad y tiempo de fabricación. En cuanto a composición, esta se perciba balanceada, la calidad de las espirales se ven bien definidas y el tiempo empleado por espiral es de 15 minutos. Logrando sobrepasar e	Se recomienda pasar la plantilla a una superficie más rígida, la cual permita asentar bien el molde sobre la superficie de la mochila, para evitar que este se corra o se desgaste por el uso frecuente.



			incrementar la productividad en un porcentaje del 50%	
--	--	--	--	--

27.2.5. Propuestas de diseño:

Línea 1:

Mochilas elaboradas en lana de ovejo bajo la técnica crochet, con apliques bordados ensartados en chaquira, los cuales generan contornos alusivos a su simbología.



Línea 2:

sobres elaborados en lana de ovejo bajo la técnica crochet, con apliques en chaquira fabricados en tabla.





Producto emblemático

Inspirado en la simbología de los petroglifos y fabricado en la nada de ovejo, bajo la técnica en crochet, con aplique bordado en alto relieve, el cual genera una textura táctil y visual sobre su superficie.



27.2.6. Logros:

En general la comunidad Kansuy, logro mostrar una evolución en su parte técnica y de calidad, en el oficio de tejeduría y en bisutería, lo cual se evidencio en el resultado de sus líneas.

27.2.7. Materia prima, insumos y herramientas:

ítems	Valor
CHAQUIRA	\$ 1.260.000
LANA	\$ 2.866.000
Total	\$ 4.126.000

27.2.8. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se sugiere seguir atendiendo a la comunidad y seguir fortaleciendo el oficio de tejeduría, pero sobre todo rescatar el oficio de bisutería y activar al de alfarería. En este grupo se puede hacer intervención desde el rescate, rediseño y diversificación, puesto que en sus oficios se encuentran en niveles distintos de avance. Por último, se recomienda también implementar un protocolo de producción, por cada producto nuevo que se diseñe, es una herramienta practica y valiosa para la comunidad.



El nivel de cierre de esta comunidad logro un ascenso a nivel 3 teniendo en cuenta su evolución y mejoramiento en la parte técnico-productiva, siendo destacada entre uno de los casos de éxito este semestre.

27.3. COMPONENTE COMERCIAL:

27.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

A partir del diagnóstico inicial al inicio del proceso de implementación, se evidencio que el grupo artesanal no se encuentra legalmente constituido, sin embargo, han adelantado procesos de formalización a través una cooperativa multiactiva con la cual producen y comercializan productos agropecuarios.

Dentro de su organización llevan registros contables, inventarios de producto para llevar a ferias, han tenido experiencias a nivel empresarial y grupal, sus falencias se centran principalmente en la definición de roles y responsabilidades en especial las que tienen que ver con la comercialización del producto, ya que en la producción se encuentran maduros, cuentan con calidad e innovación, lo cual les permite tener un producto fuerte.

En la estructura de costos y precios tienen fortalezas, igualmente en el manejo de producto en sí, conocen sus fortalezas y sus debilidades, lo cual les permite tener un diagnóstico claro de su actividad comercial, se formularon ciertos compromisos encaminados a generar una mayor comercialización y se plantearon estrategias de promoción empresarial y visibilización de la marca.

27.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Formalización empresarial	1
	Plan de inversión apoyo logístico	1
	Gestión y control de materia prima	1
	Fondo auto sostenible	1
	Inventario de producto	1
	Registro contable	1



	Registro contable	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Modelo CANVAS	1
	Alianzas comerciales	1
	Capacidades de negociación- Modulo 2	1
	Apertura y dominio de canales de comercialización: Módulo 2	1
	Educación Financiera	1
	Seguimiento a negocios cerrados	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14

27.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Uno de los logros principales en el grupo, ha sido elaborar productos artesanales complementarios a las mochilas, como sobres, además incluir materiales como mostacilla a las mochilas tradicionales, incorporando un concepto innovador, y con un diseño único, que le permite a la comunidad indígena tener productos propios a partir de su identidad. El grupo se encuentra en un nivel maduro de producción, sus artículos son de calidad y presentan diseños atractivos e innovadores.

Se elaboró un modelo de negocios basado en CANVAS con el cual la comunidad pudo identificar propuesta de valor, segmentación de clientes, y posibles aliados, con estos últimos se crean estrategias para generar una mayor comercialización del producto.

Se iniciaron procesos de llevar registros para generar un mayor control y con él, la identificación de puntos clave para tomar decisiones.



Participación en eventos comerciales y ventas.

Nombre evento comercial	Ventas en Sitio	No. Negocios cerrados	Valor Negocios cerrados	Total, de ventas en evento
Evento Pereira	\$1.707.000	0	0	\$1.707.000
Evento Duitama	\$1.955.000	0	0	\$1.955.000
Evento Cali	\$2.454.000	0	0	\$2.454.000
Total, participación comercial	\$6.116.000	0	\$0	\$6.116.000

27.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo aún no se encuentra formalizado y no poseen claridad sobre cuál será la mejor forma de legalizar su unidad productiva, puesto que convergen con otras actividades como la agricultura, la cerámica y la bisutería, han adelantado procesos de formalización como cooperativa multiactiva pero respecto a los procesos de agricultura que realizan, por lo cual se hace la recomendación de realizar concertaciones con la comunidad en especial con las personas que hacen parte de los otros proyectos productivos y funcionar de manera articulada y práctica.

El grupo había responsabilizado a una integrante sobre las actividades de comunicación, entre ellas las de manejo de redes sociales, por lo cual se hace la recomendación de recuperar claves y contraseñas, generar material visual para fortalecer redes sociales y generar tráfico, todo esto enfocado a una mayor comercialización de sus productos.

28. GRUPO ARTESANAL PUERTO GOLONDRINA

28.1. COMPONENTE SOCIAL:

La comunidad está ubicada a 30 minutos de Mitú, en una ruta en la cual es necesario tomar una canoa que tome el río Cuduyarí hasta la población de Santa Marta y desde allí caminar por 20 minutos hasta Puerto Golondrina.



Los veinte artesanos que pertenecen al grupo étnico Cubeo, elaboran objetos de alfarería en cerámica roja, azul y blanca, entre las que se pueden encontrar tazas, platos, vasijas, animales, materas, jarras, entre otros. En la vigencia actual el artesano gestor es Gaudencio Martínez.

28.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
7 de noviembre - 9 de noviembre	Asociatividad Expectativas y metas - Valor total Línea de tiempo Autodiagnóstico Misión y Visión Organigrama del grupo Transmisión de saberes Mapa de actores Taller de Simbología Transmisión de saberes Ejercicio, actividad y recopilación de entrevistas para ejercicio de testimonios Expoartesanías	11
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		11

Durante las visitas realizadas a la comunidad se centraron las actividades en los ejes de rescate cultural y transmisión de saberes, así como en el fortalecimiento organizativo. A pesar del poco tiempo que se tuvo para desarrollar el trabajo, se logró fortalecer los procesos de transmisión de saberes y la repartición equitativa de los roles y responsabilidades en el grupo.

28.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia



Durante el proceso desarrollado con el grupo artesanal, se llegó a los siguientes logros:

Búsqueda de diversificación de los productos artesanales, a través de la enseñanza en los talleres de transmisión de saberes en las fibras de Bejuco Yaré y Guarumá. Iniciativa de transmisión de saberes a los niños y jóvenes de la comunidad, con miras a la perpetuación de este saber.

Acuerdos en torno la rendición de cuentas con la presencia de todo el grupo artesanal.

Acuerdos en torno a la creación de un fondo común en Joropena y un centro de acopio de materia prima y artesanías.

En términos generales la comunidad de artesanos de Puerto Golondrina tuvo un avance positivo en asuntos transmisión de saberes y comunicación y resolución de conflictos. Desde el área social se espera que los compromisos acordados con el grupo sean cumplidos en su totalidad y reflejen el avance en la vigencia de este año.

Con respecto a la resolución de conflictos, se acordó realizar una reunión para desarrollar la rendición de cuentas sobre Expoartesanías, evitando las problemáticas que surgieron el año pasado entre los artesanos.

Las actividades desarrolladas con la comunidad de artesanos de Puerto Golondrina permitieron desarrollar dos talleres de transmisión de saberes, mientras se realizaban las asesorías del componente social y en diseño.

Dichas actividades estuvieron enfocadas en la transmisión de saberes a los niños y jóvenes de la comunidad, dejando la primera de ellas para la recopilación de testimonios y la segunda para el aprendizaje del oficio.

La comunidad se comprometió a llevar a cabo dos talleres más, uno en Bejuco Yaré y otro en Fibra de Guarumá. Los maestros artesanos para estas actividades son: Leticia Gutiérrez y Héctor Valencia, respectivamente.

28.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Lamentablemente el tiempo que se tenía presupuestado para realizar las actividades, se redujo considerablemente, lo que no permitió ahondar a profundidad en puntos como la sustentabilidad y equilibrio, donde la comunidad no ha generado ningún tipo de estrategia para un uso más adecuado y la protección de los puntos desde los que se extrae el barro.



Es fundamental acompañar al grupo en la consolidación de la autogestión, a partir del proyecto de etnoturismo Etnyas, que crearon miembros del grupo artesanal con la comunidad, y que buscan entre otras cosas la realización de una central de acopio y un fondo común de Joropena. Allí es donde se pueden generar los procesos más interesantes con la comunidad, pues se fortalecen al mismo tiempo los proyectos propios y se ligan directamente con la producción artesanal.

Es importante que se dé un tiempo para la traducción de cada parte de los talleres al Curripaco, muchas mujeres no entienden por completo el español, lo que causa que a veces se aíslen de las actividades.

Considerando las anteriores razones, se cree que el grupo de artesanos de Puerto Golondrina permanezca en el **Nivel 2**.

28.2. COMPONENTE DISEÑO:

El oficio principal de la comunidad de Puerto Golondrina es la alfarería, sin embargo, algunos artesanos ejercen el oficio de la cestería en guarumo y yaré.

Alfarería: este oficio se basa en la transformación del barro por medio del amasado y la quema para la elaboración de piezas utilitarias y decorativas. Este oficio comprende varios procesos dentro de los cuales el primero es la extracción de la materia prima donde el artesano selecciona el tipo de barro con el cual va a trabajar

28.2.1. Situaciones identificadas:

Actualmente la unidad productiva está compuesta por 27 artesanos, entre hombres y mujeres, manejan las diferentes técnicas para alfarería hay 21 artesanos entre expertos y aprendices y para cestería tan solo 6. Aunque lleven 2 años consecutivos en el programa tienen dificultades en estandarización de producto y delimitación de la línea.

No se ha identificado en los procesos para disminuir pérdidas de materia en producto, ya que al elaborar diferentes tamaños para un mismo diseño no se puede hacer un estimado exacto y los artesanos lo hacen por concepto propio. Se ve la necesidad de estandarizar las líneas más comerciales para generar control y seguimiento.

28.2.2. Talleres desarrollados:



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
27/09/2019 - 1/10/2019	Imagen Gráfica: Aprobación Taller Identidad Talleres referentes Diagnóstico de la cadena productiva Estandarización co-Diseño: Prototipado Mejoramiento Técnico	7
10/11/2019 - 12/11/2019	Definición de Roles Plan de Producción Curaduría de producto inventario Implementación mejora productiva: estandarización Trasmisión de saberes Determinantes de Calidad	6
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

28.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Elaboración de producto final - Optimización de materia prima -Diminución en costos	Se percibe una variación de tamaños entre productos de la misma línea, lo que evita el control del manejo de materia prima y control de inventario.	Implementación de herramientas de medición y control de la forma. Delimitación de líneas y estandarización de la misma.	Se realizó evaluación después del uso de cinta métrica especialmente en los bouls y se encontró que hubo un avance en estandarización hubo un aumento del 30% en la	como parte de la gestión de materia prima y herramientas, priorizar la compra de cintas métricas para todos.



	De 10 productos con las mismas características hay 5 con variaciones de medida	Se definieron las medidas para los bous e la siguiente forma Boul pequeño: 4x14x10cm Boul Mediano 16x16x11cm Boul grande 21x21x12cm	estandarización en cuanto a los bous Por cada 10 productos con las mismas características se encontraron tan solo 2 con diferentes medidas. Mejora de la productividad del 30%	
--	--	--	---	--

28.2.4. Propuestas de diseño:

En puerto golondrina se quiso dar continuidad a los logros alcanzados en las anteriores vigencias, a partir del significado del rio como referente principal se decidieron sacar 2 líneas una en diversificación del producto y otra como evolución a un producto actual.

Línea 1: Tabla de Quesos



Línea 2: Bowls



Emblemático



28.2.5. Logros:

Se logro dar continuidad y fortalecer los procesos técnicos que se venían trabajando, también se implementó el uso de la cinta métrica y se realizó un trabajo juicioso de seguimiento sobre la producción desarrollada. Para expo artesanías se logró sacara una buena producción para poder medir la aceptación de los productos nuevos.

Al lograr la estandarización de algunos productos se pueden establecer precios evitando la pérdida y gestionando correctamente la materia prima. Gracias al reconocimiento de los integrantes de la unidad productiva se evidencia que hay otro oficio que se podría rescatar y fortalecer al igual que la alfarería

28.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
-------	-------



Materia Prima en zona	\$2.500.000
Total	\$2'500.000

28.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda para las vigencias próximas, seguir la línea de diversificación de los productos alentar a la comunidad a explorar la técnica y elaborar los productos propuestos para comercializar. En cuanto al desarrollo técnico ya tienen un punto diferenciador que comercialmente está funcionando. Se espera que la distribución de roles en cuanto a la cadena productiva se logre mantener.

Lamentablemente existen problemas internos que no permitió mejores resultados y evidencia una falta de interés de la comunidad frente al programa, se aconseja reevaluar la permanencia de esta comunidad en el programa.

28.3. COMPONENTE COMERCIAL:

28.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Puerto Golondrina es un grupo artesanal que no cuenta con registros de ningún tipo, sin embargo, a lo largo de los talleres comprendieron la importancia de implementar los formatos trabajados para manejar la información clara y ordenada. Les interesa mantener la estructura organizacional que se estableció, donde se asignaron roles definidos con responsabilidades y deberes, además, se creó un fondo que les servirá para eventualidades.

28.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
	Diagnóstico inicial	1
	Costeo y fijación de precios	3
	Inventario de producto	2
	Capacidades de negociación	1
	Modelo canvas	1
	Pitch Empresarial	1



2	Fondo autosostenible	1
	Registro Contable	1
	Educación Financiera	1
	Gestión y control de materia prima	1
	Formalización empresarial	1
	Canales de Comunicación	1
	Plan de inversión	1
	Alianzas comerciales	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		17

28.3.3. Acciones de mejora:

- Seguir al pie de la letra la estandarización de medidas.
- Mayor disposición y compromiso de asistencia a los talleres que convoca la comunidad
- Manejo de registros contables.
- Implementación de formatos de inventario
- Trabajar en comunidad como unidad de negocio que quieren ser.
- Manejar la lista de precios.

28.3.4. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia



- Manejo de simulador de costos el cual va ser de gran utilidad para calcular precios sin comprometer la utilidad del producto.
- Fortalecer habilidades ante una negociación.
- Identificar la importancia de manejar una planeación estratégica para así poder desarrollar el modelo de negocio.
- Crear un discurso de presentación para los clientes.
- Creación de fondo autosostenible con un aporte del 3% de las ganancias en ventas, delegar responsables, veedores, destinación del fondo y que cada mes se va a realizar una reunión para rendición de cuentas.



- Se establecieron referencias basados en la estandarización de medidas.

Participación en eventos comerciales y ventas.

La comunidad está participando en Expoartesanías 2019 por tal razón este resultado en ventas es parcial no definitivo.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesanías 2019	BOGOTÁ	\$9.998.000
VENTAS TOTALES		

28.3.5. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo artesanal tiene una gran variedad de productos, sin embargo, es de suma importancia que manejen la estandarización de medidas y referencias establecidas para manejar una información más clara y ordenada. Es indispensable realizar un seguimiento a clientes existentes e implementar las estrategias comerciales y mantener la estructura organizacional que se planteó y para así poder realizar una formalización empresarial en el 2020.

29. GRUPO ARTESANAL VILLA MARÍA

29.1. COMPONENTE SOCIAL:

La comunidad Cubeo de Villa María está localizada en la parte nororiental del departamento del Vaupés, en la ribera del Río Querarí, dentro del Resguardo Parte Oriental Vaupés. El número de artesanos que conforman el grupo es de 22 personas, entre hombres y mujeres, quienes elaboran balay de estilo Siriano y cestería. Ambos objetos utilizando fibras de bejuco Yaré, bejuco Guacamayo y Guarumá. En la actual vigencia el artesano gestor es Lisandro Rodríguez.

29.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
---	--	------------------------------



29 de octubre - 6 de octubre	Asociatividad Expectativas y metas - Valor total Mapa de actores Línea de tiempo Autodiagnóstico Transmisión de saberes Asociatividad Misión y Visión Organigrama del grupo Roles y responsables en el grupo artesanal Asociatividad Transmisión de saberes Taller de transmisión de saberes Diagnóstico Roles de género en la actividad artesanal Asociatividad Resolución de conflictos Taller de Simbología Diagrama Final	19
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD	19	

Durante las visitas realizadas a la comunidad se centraron las actividades en los ejes de rescate cultural y transmisión de saberes, así como en el fortalecimiento organizativo. Los talleres de asociatividad permitieron que la comunidad robusteciera los lazos de unión como grupo, consolidando la línea base de trabajo. Particularmente, se puso especial interés en los procesos de transmisión de saberes, buscando dignificar el papel de la artesanía en la comunidad y crear estrategias para que los conocimientos en estos oficios fueran legados a las nuevas generaciones. Sobre este punto se buscó, además, el mejoramiento de los procesos de calidad, donde los maestros artesanos tuvieron la oportunidad de ayudar en la mejora de las habilidades de sus compañeros.



Finalmente se trabajó sobre el papel de la mujer en el grupo artesanal y la importancia de su participación y voz, en la toma de decisiones, acuerdos y figuras de liderazgo.

29.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Los logros específicos de la comunidad están centrados en cuatro puntos:

Consolidación del grupo y su línea base, a partir de los talleres de Asociatividad y roles y responsabilidades.

Desarrollo de actividades de transmisión de saberes, en las que se buscó la participación de la comunidad de Villa María. Así mismo las actividades de colaboración en el mejoramiento de la calidad de los productos, llevadas a cabo por los maestros artesanos.

Progreso en los aspectos socio-organizativos, que la comunidad ya tenía avanzados, buscando su consolidación y desarrollo al interior del grupo.

Incentivo del papel de la mujer dentro del grupo artesanal y la representación dentro del programa.

En términos generales la comunidad de Villa María tuvo buenos resultados, a pesar de que el avance no fue grande, la comunidad logró consolidar su grupo base y mostrar un compromiso fuerte con las actividades del programa. Como puede observarse en el diagrama, el grupo progresó en los puntos referentes a transmisión de saberes, repartición de responsabilidades, manejo de bienes comunes y autogestión. De la misma forma no dejaron de trabajar en pro de los intereses colectivos del grupo, asegurándose de que todos los artesanos se sintieran incluidos y beneficiados con cada actividad, así como en continuar con las estrategias de protección y cuidado de la materia prima que utilizan para fabricar sus productos.

A partir de la llegada de los asesores de los componentes social y en diseño, se iniciaron las labores para crear un plan de acción en Transmisión de saberes. De esta manera se llevó a cabo un primer taller, enfocado en los niños, niñas y jóvenes de la comunidad, realizado el domingo 3 de noviembre. La participación de la comunidad (Maestros artesanos, artesanos y aprendices) fue muy buena, debido a que asistieron 19 artesanos y 10 niños. Las actividades estuvieron enfocadas en el legado del saber sobre cestería y balay.

Así mismo se dejaron planeadas en este plan de acción, otras dos sesiones, donde los maestros artesanos: Javier Rodríguez, María Josefa Hernández, Javier



Rodríguez y José Rodríguez, deben realizar con los artesanos del grupo, en miras de mejorar la calidad de los productos, los terminados y la tintura de las fibras.

29.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

El grupo artesanal tiene especial interés en terminar el proceso de formalización de su asociación AVIMAQ, por lo que se recomienda acompañarlos en la vigencia 2020 en este proceso.

Es fundamental utilizar un lenguaje muy claro y sencillo con los artesanos, que permita la traducción de las temáticas que se trabajan en los talleres, para un entendimiento mejor de los procesos.

Debido a las dificultades de comunicación es necesario llamar con anticipación o acordar las visitas con fechas exactas con la comunidad y el artesano gestor.

Se considera que el grupo de artesanos de Villa María podría avanzar al siguiente nivel, no obstante, es importante que se consoliden los temas de transmisión de saberes, así como brindar las herramientas para la investigación propia, fortalecer la participación de las mujeres en el organigrama de los roles y responsables, y terminar el proceso de formalización ante Cámara de Comercio. Por estas razones se cree que es necesario que el grupo continúe en el **Nivel 2**, buscando que en la vigencia 2020 se convierta en un caso de éxito.

29.2. COMPONENTE DE DISEÑO:

Esta comunidad artesanal está ubicada sobre el río Querarí a 8 horas de la ciudad de Mitú a orillas del río Querarí, en el departamento del Vaupés. Los habitantes son cultivadores de yuca brava y dulce, piña, un poco de cacao y caña de azúcar. En cuanto a su oficio el más relevante es la cestería en palma de Guarumá y Bejuco Yaré con el cual realizan balayes, cernidores, coladores, mata fríos, exprimidores, canastos, sopladores, piezas tradicionales de la Amazonía Colombiana. Los hombres principalmente están dedicados a la elaboración del Balay y las mujeres a la elaboración de los canastos.

29.2.1. Situaciones identificadas:

Algunos artesanos de la unidad productiva llevan varios años trabajando la artesanía y perfeccionando su técnica, apenas 2 años ellos pertenecían a una unidad productiva de artesanos del querari con base en puerto Tolima, más sin embargo por dificultades y diferencias decidieron separarse de esta unidad y formar la propia. Mas sin embargo el número de artesanos productores es muy bajo y se



necesita fortalecer la mano de obra y perfeccionar la técnica para ofrecer una promesa de valor más efectiva a sus clientes.

Por tal motivo llevan trabajando talleres de aprendizaje y trasmisión de saberes con algunos hombres de la comunidad principalmente enfocado a el balay. El oficio femenino de cestería no está sufriendo el mismo efecto, y es un mercado descuidado que se debe fortalecer a la par del oficio de los hombres.

29.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
2/10/2019 - 9/10/2019	TALLER DESARROLLO DE IMAGEN Y NOMBRE COMERCIAL Taller Identidad Taller mapa de proceso Talleres referentes Desarrollo Técnico Taller Co-diseño taller Líneas Prototipo Calidad Diversificación Modo Intervención Mejoramiento Técnico	11
29/10/2019 - 6/10/2019	Co-Diseño: Emblemático Determinantes de calidad Gestión Materia Prima Aprobación Imagen Gráfica Desarrollo de prototipos Plan de producción 2019 Estandarización: Canasto Maku Taller de vitrinismo. Implementación Mejora productiva Trasmisión de saberes Autodiagnóstico final	11
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		22



29.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Elaboración producto Balay	Actualmente hay 6 hombres que realizan el balay con estándares de calidad altos y con una mayor capacidad de elaboración, lo que se busca es aumentar la capacidad de Artesanos que elaboren el balay con estas mismas características. 6 artesanos 5 aprendices	Se hará 3 jornadas de transmisión de saberes donde 1 será necesaria la presencia del componente de Diseño.	Por medio del taller de transmisión de saberes se motiva el aprendizaje de este mismo y se aumenta la capacidad productiva del grupo en cuanto a su producto más fuerte los balays en un 60%	

29.2.4. Propuestas de diseño:

Las propuestas de la comunidad de Villamaría fueron inspiradas en la danza el carrizo, se usó como referente la pintura facial principalmente. En el emblemático se plasmó la figura de la cola de mico que significa el origen.

Línea 1: Canasto carrizo



Línea 2: Juego de Balay



Emblemático



29.2.5. Logros:

Hay disposición de los artesanos en perfeccionar la técnica y manejar una calidad estándar.

Ya se venían realizando talleres de trasmisión de saberes, más sin embargo por busca aumentar la productividad entendieron la importancia de hacer los talleres de trasmisión con un objetivo claro.



El aumento de productividad garantizó que este año participaran en expo artesanías con el doble de presupuesto que los años anteriores.

Se recomienda mantener los talleres de transmisión de saberes y fortalecer aún más la unidad productiva

Se implantaron procesos de calidad para que junto a los maestros artesanos se garantice un producto homogéneo y competitivo.

29.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
herramientas	\$ 1.186.894
Materia prima en zona	\$ 2.300.000
Total	\$ 3.486.894

29.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Es una comunidad que en un futuro se verá cómo caso de éxito, más sin embargo se debe solucionar el tema de comunicación, se les propone invertir en un medio que les facilite poderse comunicar con sus clientes. La unidad productiva se está consolidando y este año aceptaron realizar un ahorro que les permitirá estar más preparados para la siguiente vigencia.

En cuanto a diseño, se quiere que continúen trabajando los descentrados ya que es un efecto fácil económico y diferenciador para la comunidad. Se les dejó de tarea hacer unos prototipos según el listado de diversificación y explorar nuevos mercados con esos productos.

Se aconseja seguir con la comunidad en vigencias próximas ya que durante este año presentaron excelentes resultados en el componente de Diseño

29.3. COMPONENTE COMERCIAL:

29.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Villamaría es una comunidad que viene participando hace varios años en el programa y uno de sus objetivos principales es fortalecer su modelo de negocio ya



que cuentan con una activa participación de sus artesanos y creen en su proyecto artesanal. En la comunidad se ve una fuerte participación y liderazgo por parte de sus integrantes. Las mujeres hacen sus canastos macu y los hombres los balays.

29.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1	Diagnostico Comercial	1
	Desarrollo de imagen y nombre comercial	1
	Costeo y fijación de precios	2
	Capacidades de negociación	1
	2	
	Pitch Empresarial	1
	Modelo Canvas	1
	Gestión y control de materia prima	1
	Inventario de producto	1
	Formalización Empresarial	1
	Fondo autosostenible	1
	Plan de inversión	1
	Alianzas estratégicas	1
Canales de comunicación	1	
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14

Acciones de mejora:

- Mayor participación y toma de decisiones por parte de las mujeres de la comunidad.
- Realizar un registro de entradas y salidas de dinero de la comunidad
- Mantener al día los formatos establecidos en los talleres.
- Comprometerse a la asesoría completa para la formalización y aclaración de dudas.

29.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia



- Manejo de simulador de costos manual para calcular costos y fijar precios de productos.
- Creación de referencias.
- Manejo de formato de inventario.
- Creación de discurso comercial.
- Manejo de plan de inversión
- Creación de fondo autosostenible.
- Fortalecimiento de habilidades y destrezas



- Entender la importancia de manejar registros ordenados y claros.

Participación en eventos comerciales y ventas.

La comunidad está participando en Expoartesanías 2019 por tal razón este resultado en ventas es parcial no definitivo.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesanías	BOGOTÁ	\$17.383.000
VENTAS TOTALES		

29.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos criticos a resolver en un futuro

La unidad productiva Avimaq cuenta con un compromiso e interés muy alto de fortalecer sus estrategias empresariales, pero cuentan con varias situaciones complejas como lo es el costo del transporte desde su comunidad hasta mitú ya que son más de 8 horas de camino y que no cuentan con señal de celular para poder comunicarse ante cualquier pedido de algún cliente. Para esto se recomendó que alguna persona que viva en la ciudad, se encargue de mantener un stock que se puede ir alimentando cada vez que algún artesano salga a Mitú (que aproximadamente salen cada 15 días) lleve producto terminado para así mantener un inventario con el cual se podrá suplir la demanda. La persona a la cual delegaron y acepto esta responsabilidad es Cristian, el hijo del artesano gestor, quien es un artesano joven con ganas de que su comunidad progrese y su legado no se pierda, se siga transmitiendo de generación en generación.



Se recomienda mantener a la comunidad en el nivel para evaluar resultados de las estrategias establecidas y así poder tener mayor participación en eventos comerciales regionales y nacionales.

30. GRUPO ARTESANAL DAH FIWI

30.1. COMPONENTE SOCIAL:

La organización de Dah Fiwi está ubicada en la isla de San Andrés, en los barrios San Luis y Sarie Bay, más o menos a 20 minutos en moto desde el centro. Se ubica en zona de litoral conocida como el mar de los 7 colores, posee mucha riqueza en biodiversidad, incluyendo muchas especies de peces, fauna marina y flora local (Wilde Pine).

El grupo artesanal está compuesto por mujeres adultas dedicadas al trabajo con papel y elaboración Mache. Este año el grupo logró conseguir un espacio para reuniones en la sede del Sena. Allí reciben capacitaciones por parte de la artesana Aurea Olivera, pueden hacer uso de maquinaria y bodegaje para pinturas y artesanías para terminar de decorar. Este año el grupo comenzó con el rescate y transmisión de saberes en artesanías hechas en Wilde Pine, fibra local con la que se realizan artesanías en cestería

30.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
19-06-2019 – 22-06-2019	Expectativas y metas Transmisión de saberes Autodiagnóstico	3
24-10-2019 – 27-10-2019	Autodiagnóstico Manejo de fondos comunes Taller de expectativas y metas Transmisión de saberes Fortalecimiento organizativo Resolución de conflictos y comunicación asertiva	6
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		19



Durante las visitas, aunque cortas, permitieron generar un avance en la organización del grupo Dah Fiwi. Los talleres de asociatividad permitieron que la comunidad acordara la manera en que las personas que conforman el grupo generen un aporte a la continuidad del grupo. Las responsabilidades se definieron y el compromiso es cumplirlas para que no se sobrecarguen las líderes de grupo. Particularmente, se puso especial interés en los procesos de transmisión de saberes, buscando recuperar los saberes del oficio en tejeduría de wild pine. Sobre este punto se buscó, además, el mejoramiento de los procesos de calidad, donde los maestros artesanos tuvieron la oportunidad de ayudar en la mejora de las habilidades de sus compañeros.

30.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

El grupo presentó un avance importante en materia de organización y rescate de saberes de manejo de wild pine. Si bien hay diferencias entre los miembros del grupo, para este año el manejo de conflicto fue menos necesario que en el año anterior. Las recomendaciones para la resolución de conflictos generaron una mejoría en la manera de abordar las diferencias.

El grupo ha logrado consolidar una red de aliados institucionales que le permiten abastecerse de papel de manera gratuita. Esto ha permitido que tengan suplementos de papel de reciclaje para poder realizar las artesanías en papel maché.

Es importante destacar que, de manera autónoma, el grupo artesanal Dah Fiwi ha decidido recuperar la tejeduría tradicional en wild pine, algunos de los talleres permitieron que la artesana Damaris López enseñara a las demás artesanas del grupo la manera en que se da el proceso de elaboración de estos productos.

30.1.3. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

En este grupo hay dos líderes artesanas que movilizan dos sectores de la isla. Entre las artesanas Aurea y Martha F se han presentado desacuerdos, es necesario tener en cuenta este tipo de factores para que el consenso de toma de decisiones se pueda dar entre ambas partes.

Las artesanas contemplan este oficio como un hobby, es necesario fortalecer mecanismos de salida comercial del producto para que lo puedan concebir como un medio que permita generar un sustento importante en sus familias.

Es necesario acordar visitas que no interrumpan sus momentos de culto en la religión de la iglesia Bautista.



Se considera que el grupo de artesanos de no presenta un avance en el nivel organizativo, no es necesario que se consoliden los propósitos en temas de transmisión de saberes, así como brindar las herramientas para la auto gestión. El grupo debe asimilar la división de roles y responsabilidades. Es necesario revisar este punto en alguna próxima asesoría. Por estas razones el grupo mantuvo su dinámica organizativa correspondiente a la de un grupo del **Nivel 2**.

30.2. COMPONENTE DISEÑO:

El grupo artesanal Dah Fiwi maché de San Andrés Islas, realiza el oficio de trabajos en papel maché, con las técnicas de carta pesta y papel mache, elaboran imanes y cuencos.

30.2.1. Situaciones identificadas:

Se identificó que el proceso de secado de los productos que elaboran demandan mucho tiempo; además en la elaboración de productos con la técnica de papel maché no tienen un proceso que ayude a optimizar la producción.

30.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
9/07/2019 – 12/07/2019	Co diseño – experimentación Co diseño - Experimentación fase dos. Líneas de productos. Elaboración cámara de secado x 2 Determinantes de calidad. Autodiagnóstico de diseño	7
17/10/2019 – 21/10/2019	Taller de creatividad y referentes Mejora de la productividad Taller de co-diseño Desarrollo de prototipos Manejo del color Taller de co-diseño Desarrollo de prototipos	11



	Plan de Producción Acabados Desarrollo de prototipos Validación de propuestas	
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		18

30.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Optimización en el proceso de secado.	Al realiza el proceso de secado las artesanas se demoraban en promedio una semana para obtener un producto seco. Productividad inicial 10%	Se realiza la cámara de secado donde las artesanas pueden ubicar más de dos productos al tiempo y el tiempo se reduce a 4 días de secado de las piezas.	Mediante la implementación de la cámara de secado se una Productividad final de 30%	El cálculo promedio de la mejora de la productividad con las dos implementaciones es del 35%
Optimización en el proceso de modelado .	Elaboran productos con las manos sin un soporte que ayude a estandarizar medidas y optimizar tiempo de producción.	Elaborar productos con moldes que ayuden a mejorar la productividad inicial.	Se incrementa la productividad mediante el uso de un molde como base, lo que al tiempo genera buena calidad en los acabados.	



	1 Contenedor pequeño en 1h 30' Productividad inicial 10%		Dos cuencos grandes en 1h Productividad final 40%	
--	--	--	--	--

30.2.4. Propuestas de diseño:

Desde la parte técnica se logró incrementar la productividad mediante la implementación de un molde para la producción, las líneas de producto que se plantearon están inspiradas en los atardeceres isleños, se desarrollaron bowls; para la colección nacional se desarrolló una pieza inspirada en los peces y la simplificación de color. Por otro lado, una segunda línea se inspira en la noche bajo el mar en donde se reflejan colores metalizados y vibrantes.

Línea 1: Atardeceres



Línea 2: Noche bajo el mar



Pieza emblemática





30.2.5. Logros:

Se logró que el grupo de artesanas apropien la cámara de secado y elaboren una por cuenta propia, se logró que las beneficiarias tengan otro método para elaborar los productos en carta pesta.

30.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Insumos	\$ 653.500
Herramientas	\$ 2.520.454
Total	\$ 3.173.954

30.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se logró que el grupo de artesanas apropien la cámara de secado como un medio para facilitar este proceso. Se recomienda seguir con la elaboración de bowls y contenedores ya que son productos que recién llevan dos años de prueba y es necesario que el grupo consolide líneas de productos para poder generar una mayor identidad alrededor de este.

Este grupo se encuentra en nivel 2 es necesario que se mantenga debido a que hace falta que aún se consoliden como grupo artesanal; la entrada y salida de artesanos produce que no se mantenga una línea productiva.

30.3. COMPONENTE COMERCIAL:

30.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Al momento de la visita de implementación técnica, se identificó que el grupo **Dah Fiwi Maché** posee algunos retos a nivel comercial, entre los que se destaca la necesidad de utilizar las redes sociales como canal de comercialización a nivel nacional e internacional, así mismo se requiere involucrar a los jóvenes en la iniciativa productiva ya que la mayoría de los integrantes del grupo son de edad



avanzada reduciendo la capacidad productiva de las diferentes líneas de producto y finalmente la creación de un fondo autosostenible que permita financiar actividades clave del grupo como la participación en eventos comerciales durante el año 2020.

30.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1 visita	Registro Contable	1
	Plan de Inversión apoyo logístico	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Inventarios	1
	Modelo Canvas	1
	Alianzas Comerciales	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		6

Durante la implementación se llevaron a cabo 6 talleres de fortalecimiento empresarial con el propósito de estructurar un modelo de negocio a largo plazo e identificar las actividades, socios, recursos clave que permitan dinamizar la actividad comercial del grupo a nivel local y nacional.

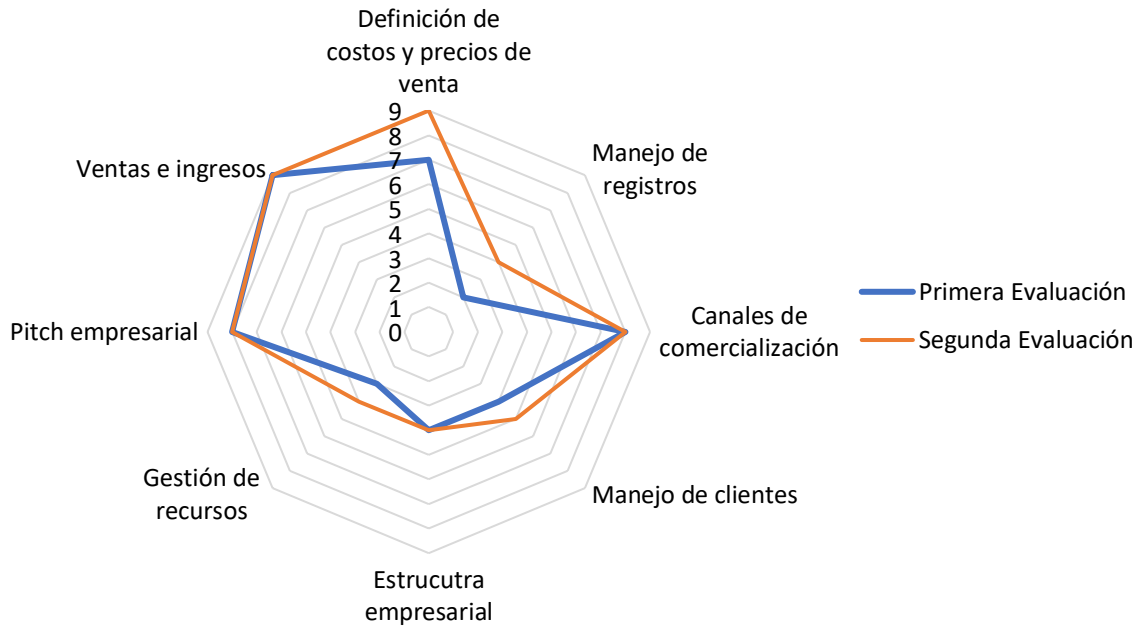
30.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia:

- Durante la visita de implementación técnica se logró establecer los lineamientos generales para llevar la contabilidad y rendición de cuentas del grupo artesanal, así mismo se definió la política de administración y destinación del rubro de apoyo logístico para financiar las actividades clave del grupo en materia logística. Del mismo modo, se actualizó la lista de precios 2019-2020, estableciendo un margen de ganancia del 30% y especialmente se delimitó las referencias de producto principales para la comercialización.



Finalmente, se estructuró el modelo de negocio de la marca, se identificó los socios, recursos y actividades clave que debe gestionar el grupo y la construcción de su estrategia comercial. A continuación, se muestra el avance obtenido por el grupo artesanal en los aspectos clave del componente comercial:

Autodiagnóstico Comercial 2019



- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Encuentro Raíces Pereira	Centro Comercial Pereira Plaza	\$ 1.410.000
Expoartesanías 2019	Corferias	\$ 1.332.000
VENTAS TOTALES		\$ 2.742.000

30.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo Dah Fiwi Maché cuenta con un gran potencial de mercado, ya que sus piezas son muy atractivas y poseen un bajo costo de producción que les permite tener una oferta muy competitiva en comparación a piezas similares en el mercado local y nacional. Así mismo poseen una riqueza a nivel de referentes culturales,



diseños y combinación de colores que les genera una diversificación de su producto a nivel de tamaños y propuesta creativa.

Sin embargo, es un grupo frágil organizativamente, la mayoría de sus integrantes tienen una edad avanzada, lo que afecta la rapidez en la producción de las piezas, el uso de las redes sociales, la participación en eventos comerciales de carácter nacional y la generación de estrategias comerciales para impulsar y elevar la dinámica comercial del grupo.

Así mismo, existe una rivalidad entre las líderes del proceso productivo que ha generado un retroceso en muchos aspectos clave del grupo como por ejemplo la inserción de nuevos integrantes, la participación continua en los eventos y la compra de materia prima e insumos. Es recomendable que realmente este conflicto interno se logre solucionar a través del diálogo constructivo y la fijación de reglas, esto permitiría que el grupo se expandiera y mejorara sus indicadores de crecimiento.

Es recomendable que continúe en el nivel 2, ya que es necesario involucrar a más jóvenes en el proceso y establecer canales de comunicación asertivos para la resolución de conflictos y rivalidades internas.

31. GRUPO ARTESANAL GAPAS –PUERTO GUAYABO

31.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo de artesanas y artesanos de Puerto Guayabo Amazonas –GAPAS- está conformado principalmente por indígenas de las etnias yucuna y tanimuca, ubicados en el Resguardo Miriti Parana, en el corregimiento de La Pedrera, Amazonas. Tiene unas fuertes bases identitarias y organizativas, ambas provenientes de prácticas culturales propias -como la tradición del intercambio de la palabra en la maloca y la complementariedad de género-; así como también del fortalecimiento previo llevado a cabo por la fundación Gaia Amazonas y el programa Orígenes de Artesanías de Colombia.

GAPAS tiene una fuerte dinámica colectiva, que se evidencia en las formas participativas de toma de decisiones y en la manera en que cada persona adquiere compromisos individuales, en busca de un bienestar común. Es un grupo que debido a las dificultades de acceso a zona -11 horas por vía fluvial aproximadamente- y la poca presencia de entidades y programas externos en el territorio, busca aprovechar al máximo cada una de las asesorías, se esfuerza por cumplir con las tareas y compromisos establecidos de manera conjunta entre grupo



y asesores, y sabe plantear muy bien sus necesidades y aquello que espera del fortalecimiento.

31.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
30 de octubre- 7 de noviembre.	-Expectativas y metas/Acuerdos. Fortalecimiento organizativo. Roles y liderazgo Referentes culturales -Transmisión de saberes -Manejo de fondos comunes - Formulación colectiva de proyecto.	7
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		7

Durante la visita se trabajó principalmente en el fortalecimiento de la distribución de responsabilidades al interior del grupo, la transmisión de saberes –orientada hacia la investigación propia-, la creación de una misión-visión a partir de los objetivos del grupo –a corto y largo plazo- y el manejo de bienes comunes.

31.1.2. Logros y aspectos destacables durante la vigencia

Se establecieron cargos relevantes para la junta directiva, entre ellos el de tesorera, dos fiscales; y labores de apoyo al interior del grupo, como una persona encargada del manejo de los bienes materiales adquiridos de manera conjunta con usos específicos, restringidos al fortalecimiento de la actividad artesanal. –como el bote y el peque-.

Se reconoce que los integrantes del grupo GAPAS adquieren con responsabilidad sus funciones, prueba de ello, es la labor del secretario –Rene Yucuna- quien a lo largo de toda la visita se encargó de la elaboración de las memorias; y a manera de



cierre del encuentro, el último día, leyó un acta elaborada junto con la asesora social, por iniciativa propia del secretario, en la que se mencionaron los temas trabajados durante los 3 días de asesorías -de los diferentes componentes- y los compromisos finales adquiridos de parte y parte.

Para transmisión de saberes el grupo escogió a los maestros Angelina Tanimuca y Tomás Yucuna, para relatar las historias relacionadas con los oficios de la cerámica, la cestería y la talla de madera. Producto de estas sesiones planeadas GAPAS presentó a la asesora 10 páginas de algunas historias escritas a mano, a manera de borrador, del producto de la investigación que esperan poder seguir nutriendo para la próxima vigencia. Entre algunas temáticas tratadas en este entregable se encuentran historias míticas relacionadas con los objetos, dietas necesarias para su elaboración, el uso antiguo y el uso actual de los objetos, entre otras.

Se realizó en una misma actividad el plan de inversión de los rubros asignados al grupo en materia de logística y transmisión de saberes. De manera conjunta se determinó su distribución, teniendo en cuenta principalmente las necesidades particulares de acceso a zona del grupo.

Debido al corto tiempo en campo no se alcanzó a realizar con el grupo el ejercicio de autodiagnóstico final, por lo que no se tiene un registro del grado de avance percibido por el grupo. Se considera, por lo mencionado anteriormente, que el autodiagnóstico inicial realizado en una próxima vigencia, sería clave orientarlo hacia una reflexión en torno al avance del grupo durante el 2019.

31.1.3. Recomendaciones generales y tareas a futuro

El grupo para las asesorías trabaja en tres jornadas a lo largo del día -mañana, tarde y noche-.

El grupo conserva una importante división de labores y saberes asociados a los géneros. Algunas historias es más fácil que sean transmitidas de mujeres a mujeres y de hombres a hombres –entre las personas de la comunidad y con los asesores-

El grupo GAPAS durante la vigencia 2019 presentó un fuerte interés por la elaboración de sus estatutos. Se considera pertinente para una próxima vigencia apoyarlos en el diligenciamiento de este documento, realizando ejercicios que permitan nutrir lo trabajado durante 2019 –como los cargos de la junta directiva, sus responsabilidades y las reglas al interior del grupo, transformadas en derechos y deberes-.

El grupo manifiesta desde su visión, su deseo fuerte de realizar una investigación local en torno a los saberes relacionados con los objetos de su cultura material. Esto



debido a otros procesos investigativos que han llevado junto con la fundación Gaia Amazonas. Durante Expoartesanías se establecen unos compromisos plasmados en acta de cómo se desarrollaría el proceso de investigación y registro de información. El gestor artesano se compromete a que el grupo GAPAS seguirá avanzando en el proceso de investigación y registro de información –de manera escrita y gráfica, en español y en lengua-, con el fin de poder tener para una próxima vigencia el producto terminado. También se establecen compromisos que los próximos asesores deben asumir con el fin de fortalecer al grupo en este sentido - por ejemplo, llevar una propuesta de introducción de la cartilla y orden de contenidos para trabajarla con el grupo –sistematizar la información en computador, llevar a la comunidad información sobre cotizaciones de impresión de cartillas, entre otras-. Esta preparación se considera necesaria desde la fecha, debido a la dificultad de comunicación y acceso a zona del grupo.

El artesano gestor del grupo en Expoartesanías mencionó que al explicar a los clientes los objetos de su cultura material, no se sentía cómodo al hablar del tiesto con figuras de hojas, ni de la olla de tucupí con estas modificaciones, por esta razón estaba considerando pertinente no hacer modificaciones a estos productos en particular. Por lo expuesto anteriormente se considera relevante -junto con el asesor de diseño asignado al grupo- hacer una reflexión grupal alrededor de qué objetos de la cultura material es pertinente innovar y cuáles no.

Se considera que el grupo artesanal de Puerto Guayabo continúa en **Nivel 2**, sin embargo, con la posibilidad de una mayor duración de la visita de fortalecimiento o un mayor número de visitas a la comunidad, el grupo podría rápidamente subir a Nivel 3, debido a su grado de compromiso con el fortalecimiento artesanal, el grado de cumplimiento de sus responsabilidades y de trabajo conjunto para la consecución de fines colectivos.

31.2. COMPONENTE DISEÑO:

En la comunidad trabajan 26 artesanos que hacen parte de GAPAS (Grupo de Artesanos de Puerto Guayabo Amazonas). En este grupo las mujeres se destacan por su trabajo en

el oficio de la alfarería con el cual desarrollan diferentes tipos de ollas, platos, tiestos, tinajas entre otros. Por su parte los hombres dedican su actividad artesanal a la elaboración de canastos, cernidores, janeas, bancos tallados en madera entre otros.



31.2.1. Situaciones identificadas

El grupo maneja unas técnicas de la alfarería indígena que evidencian el pervivir de un oficio ancestral que ha sabido pasar de generación en generación. Es por esto que la intervención en diseño con este grupo se debe trabajar de manera mesurada con el fin de no alterar unos saberes tradicionales que se ven ligados a prácticas rituales. Se identifica que el grupo puede mejorar en sus procesos de decoración de las piezas que elaboran con el fin de diversificar generando texturas y acabados dentro de lo que el grupo ya trabaja.

Por otro lado, se identifica que el grupo posee grandes dificultades relacionadas con sus logísticas de transporte, comunicación y comercialización.

31.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
1/11/2019 – 5/11/2019	<ul style="list-style-type: none"> -Apertura -Taller de diagnóstico diferencial -Actividad de autodiagnóstico -Taller de simbología y referentes -Taller de identidad -Taller de calidad -Taller de co-diseño -Experimentación técnica -Desarrollo de prototipos -Taller de formatos y dimensiones -Registro de testimonios 	11
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		11

Es importante tener en cuenta que por la condición de acceso a la comunidad solo se pudo proyectar un viaje a la comunidad de manera articulada con los componentes de desarrollo de social y desarrollo comercial. Esto limitando las acciones e implementaciones realizadas en campo con la comunidad. Es importante revisar la posibilidad de generar más visitas a lo largo de la vigencia del programa para poder realizar implementaciones más profundas.



31.2.3. Mejora de la productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Se realiza la implementación de mejora en el proceso de transporte para la extracción de la materia prima	Se identificó que los artesanos de Puerto Guayabo se tardan 6 horas en el proceso de extracción de la materia prima.	Se implementa un bote y un motor que permiten reducir el tiempo de transporte para la extracción de la materia prima.	La implementación del bote y el motor permiten reducir el tiempo de extracción de la materia prima a 2 horas por lo cual la mejora de la productividad en esta etapa del proceso es del 67%	Esta mejora está sujeta a que el grupo cumpla con la ejecución del recurso como se proyectó en el plan de inversión y el cual está acordado con el grupo en un acta de compromisos. Esta implementación permitirá mejorar de igual manera los procesos de comercialización del grupo ya que reducen sustancialmente los tiempos de desplazamiento a la Pedrera.

31.2.4. Propuestas de diseño



La línea de producto desarrolladas con el grupo de artesanos Puerto Golondrina se basaron en la exaltación de exploraciones técnicas que permitieran resaltar la aplicación de simbología y la aplicación de texturas sobre el producto.

Línea 1: ejercicio de grabado de simbología

Cuando la pieza se encuentra en dureza de cuero, esto permitiendo plasmar la simbología de manera más clara sobre la pieza y generando un efecto de textura sobre la parte en la que se graba el símbolo. Es importante tener en cuenta que tradicionalmente la simbología la aplican rayando sobre la pieza una vez han quemado y ahumado el producto. Esta exploración técnica le ofrece al grupo otro tipo de acabado y decoración.



Línea 2: ejercicio de exploración de aplicación de texturas de hojas naturales.

En este ejercicio se les pidió a las artesanas que buscaran hojas de plantas del entorno. Una vez recogidas las hojas se aplicaron sobre las piezas que estuvieran en dureza de piel, es decir en un estado en el cual la arcilla aún es lo suficientemente blanda y húmeda como para poder adherir elementos. Las hojas se dejan pegadas a la pieza con suficiente presión para que maquen su textura sobre la pieza.





Pieza emblemática

se centró en la exaltación del tiesto como objeto emblemático de la comunidad y en torno del cual se centra la sostenibilidad alimentaria de la comunidad al ser un objeto indispensable en la elaboración del casabe que consumen a diario. Por otro lado, el tiesto es indispensable en la elaboración del mambe, ya que se utiliza para tostar la hoja de coca.



31.2.5. Logros

El grupo de artesanos logró generar 2 líneas de producto nuevas por medio de la exploración de nuevas técnicas de decoración de sus productos. Estas técnicas les permiten derivarlas en otras líneas que las diseñadas y generar una diversificación de producto importante. Por otro lado, se logró generar una estandarización en formatos y medidas dentro de la comunidad importante y que les permitirá unificar sus propuestas de producto como grupo. Dentro de la toma de decisiones de cómo gestionar los recursos de apoyo del programa se logró que el grupo tomará la decisión de invertir sus recursos en la compra de un bote y un motor para el grupo de artesanos lo cual mejorará las condiciones de adquisición de materia prima y de desplazamiento y transporte de mercancía del grupo para la comercialización de estos.

31.2.6. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Este es un grupo que requiere un acompañamiento especial, en el cual se puedan proyectar más visitas por parte de los asesores por periodos de 8 a 15 día con el fin de generar el mayor número de acciones que permitan fortalecer al grupo en sus dinámicas productivas y comerciales. Es importante tener en cuenta que es un grupo que tienen grandes dificultades de transporte y comunicación y aún hay que



seguir fortaleciendo la estructura del grupo para poder sobre poner estas dificultades.

31.3. COMPONENTE COMERCIAL:

31.3.1. situaciones identificadas durante la Vigencia

Durante la visita de implementación técnica, se identificó que la comunidad enfrenta tres grandes desafíos que retrasan el proceso de formalización y comercialización de sus productos, entre los que se destaca la dificultad de comunicación, ya que por su ubicación geográfica no se cuenta con señal de operador celular, quedando incomunicados con el exterior, en segunda instancia los altos costos de transporte y desplazamiento, ya que el grupo no cuenta con un bote ni con los recursos económicos para cubrir el desplazamiento al corregimiento más cercano y finalmente, debido a su falta de comunicación y transporte, no tienen una dinámica comercial fuerte lo que incide en la baja producción de sus diferentes líneas de producto.

Igualmente, no poseen un centro de acopio que les permita almacenar la producción en un punto más cercano como la pedrera.

31.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1 visita	Capacidades de Negociación	1
	Registro Contable	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Modelo Canvas	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		4

La visita de implementación se desarrolló desde el 1 al 3 de noviembre de 2019, en la cual se logró trabajar 4 talleres enfocados en formalización empresarial, comercialización, emprendimiento y mercadeo.

Durante el desarrollo de los talleres, se logró identificar que el grupo cuenta con una fortaleza a nivel educativo, ya que la mayoría de sus jóvenes pueden estudiar y graduarse de bachillerato, tal capacidad les permite aprender fácilmente el manejo de los formatos, hacer cuentas y realizar cálculos matemáticos.

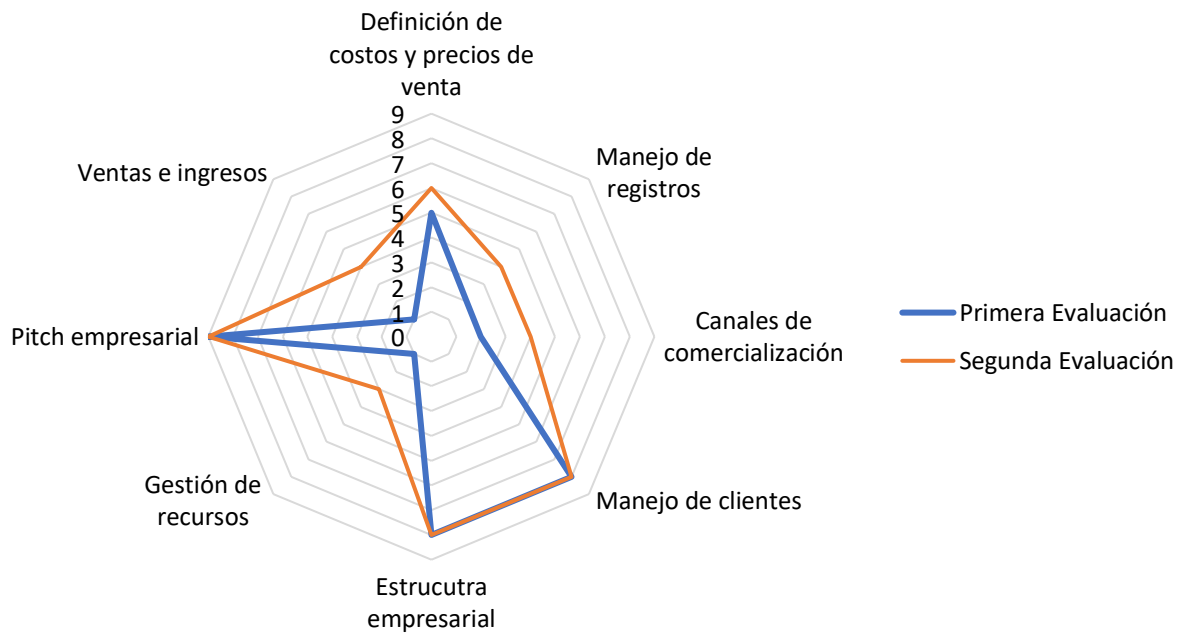


31.3.3. Logros y aspectos destacables durante la vigencia:

- Durante la visita de implementación técnica se logró fortalecer la capacidad de los artesanos para negociar en un contexto real, practicar el discurso empresarial de la marca artesanal, identificar los costos para la producción de las piezas, elegir la tesorera del grupo, establecer un procedimiento para la contabilidad de recursos y rendición de cuentas, actualizar la lista de precios 2019-2020, definir un margen de ganancia para los productos elaborados por el grupo y finalmente identificar los socios, recursos y actividades claves que debe gestionar los integrantes del grupo con el fin de potencializar su actividad productiva para el largo plazo.

A continuación, se muestra el avance obtenido por el grupo artesanal en los aspectos clave del componente comercial:

AUTO-DIAGNÓSTICO COMERCIAL 2019



- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesanías 2019	Corferias	\$ 5.991.000
VENTAS TOTALES		\$ 5.991.000

31.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro



El grupo artesanal de Puerto Guayabo posee un gran potencial a nivel productivo y comercial, ya que más allá de la transformación del barro azul en piezas con diseños únicos y exclusivos de alta calidad, cuentan con una riqueza cultural y espiritual que detona la comercialización de sus productos a nivel nacional.

No obstante, requiere cerrar las brechas en comunicación, transporte de mercancía desde la comunidad hacia la pedrera y la participación continua en eventos comerciales con el objetivo de mejorar su dinámica comercial a nivel nacional.

Es un grupo organizado, comprometido y con el interés de aprender y mejorar su iniciativa productiva. Sin embargo, para lograr mayores avances a nivel comercial requiere del impulso institucional a nivel local y nacional que apunte al mejoramiento de su infraestructura y al cierre de las brechas antes mencionadas.

Es recomendable que continúe en el nivel 2 hasta que logre dar un paso en la construcción del centro de acopio en la pedrera.

32. COMUNIDAD ARTESANAL SHEMBASENG

32.1. COMPONENTE SOCIAL:

La Asociación Artesanal Shembaseng, del Resguardo Kamëntšà Biyà, se encuentra ubicada en el Valle de Sibundoy Alto Putumayo. Los artesanos en su gran mayoría son mujeres como su nombre en lengua materna lo dice, pertenecen al pueblo Kamëntšà y se encuentran ubicados tanto en la zona rural como urbana del Municipio de Sibundoy.

Como organización lo conforman 13 artesanos, al interior de la Asociación existen cargos como junta directiva, veeduría, gestora artesana, actualmente se encuentra activa y totalmente constituida, cuenta con documentos al día ante la Dian y Cámara de Comercio. Frente al quehacer artesanal, se dedican a la elaboración de productos en tejido en telar, tejido en crochet y chaquira, y actualmente se encuentran en la implementación de enchapes de chaquira en madera, relevancia en sus productos es la lectura simbólica de sus productos hechos a mano y de calidad.

32.1.1. Actividades Realizadas



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
20 al 23 de septiembre del 2019	Taller Autodiagnóstico Taller Mapa de Actores -Taller Expectativas y Metas -Compilación de Simbologías	4
11 al 14 de octubre del 2019	-Fortalecimiento Organizacional -Transmisión de Saberes -Taller Manejo de Fondos - Taller Asociatividad	4
Fecha de entrada – Fecha de salida	Taller Resolución de conflictos y Comunicación Asertiva Taller Transmisión de saberes -Calendario del quehacer artesanal Roles y liderazgo en el quehacer artesanal - Diagnostico Final	5
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

El grupo artesanal Shembaseng no contaba con organigrama, el cual se realizó de manera participativa a través de la revisión de roles y el fortalecimiento organizativo. Otros aspectos que se fortalecieron fueron los de liderazgo, trabajo en equipo y solidaridad. De igual manera a través de Transmisión de saberes se desarrollaron talleres en tejido telar, tejido en chaquira, enchapes en madera y el fortalecimiento de la manifestación cultural el día de los difuntos o Uacnayte -apertura a la celebración del Betsknate-.

32.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Con la participación de la organización en el programa, se identifica que los artesanos se encuentran en una dinámica más activa en el grupo, lo que les permite avanzar en varios aspectos como el trabajo en equipo, el liderazgo, el empoderamiento.



Artesanías de Colombia ha posibilitado -a través de la implementación- que los artesanos se capaciten para lograr mejores resultados en procesos de organización, comercio de sus productos e innovación de productos con identidad.

Las artesanas de Shembaseng reconocen su plan de vida como la carta de navegación en el marco de la cultura e identidad.

Aunque por el lapso de dos años la asociación estuvo inactiva se dieron a la tarea de retomar su trabajo en equipo y lo hacen de manera responsable y cumpliendo sus compromisos.

Transmisión de saberes para la Asociación Artesanal Shembaseng ha contribuido al fortalecimiento de la manifestación cultural día de los difuntos o Uacnayte y la conservación y practica de oficios artesanales, como es el tejido en telar vertical, técnica tradicional del Pueblo Kamëntšà que no todos los artesanos manejaban y se ha revitalizado contando con la transmisión de saber de las maestras artesanas, de la misma forma el tejido en chaquira a través de las aplicaciones de labores de la faja o tsombiach, otro aspecto que los artesanos consideraron bien importante el aprendizaje de Simbologías del que se soportaron de las experiencias y conocimiento de sabedores y maestros artesanos. Todo esto proceso se logró también a la asignación de recurso desde el Programa Raíces

32.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Continuar salvaguardando el pilar cultura y educación del PES Plan Especial Salvaguarda del Pueblo Kamëntšà.

Adelantar investigación frente a Simbologías propias como un eje amplio que permita identificar y consolidar en una sola versión de los significados del tsombiach o faja tradicional y los tejidos propios del Pueblo Kamëntšà Biyà.

Arte Shembaseng, en la parte organizativa cuenta con los documentos que se requieren para ser una organización reconocida legalmente ante la Dian y Cámara de comercio, sin embargo, se debe reforzar más la organización a través de talleres y orientaciones pertinentes desde el componente social. Los canales de comunicación son efectivos, sin embargo, la responsabilidad debe ser mayor para el cumplimiento de acuerdos internos como externos.

Por su dedicación y aporte desde los saberes propios, organización, responsabilidad y entrega a los procesos de fortalecimiento socio-organizativo se considera que es pertinente que la Asociación Shembaseng suba de nivel organizativo a **Nivel 2**.



32.2. COMPONENTE DISEÑO:

El trabajo de la organización está enfocado en cultivar las labores artesanales tradicionales de su cultura como lo son: el tejido en guanga con la cual elaboran productos como sayos y chumbes y el tejido en chaquira; plasmando la cosmovisión indígena, el saber ancestral y la tradición, con la cual elaboran collares, balacas, manillas, etc.

32.2.1. Situaciones identificadas:

Se logra identificar trabajos en bisutería, con elementos tradicionales muy propios de los grupos étnicos pertenecientes al valle de Sibundoy, sin ningún tipo de diferenciación del producto, por lo cual es susceptible de mejorar aspectos tales como el manejo de color, dimensiones, manejos de texturas y simbología.

Por lo tanto, se busca mejorar las características estéticas y simbólicas del producto, fortalecer los procesos productivos y posicionamiento comercial y generar y apropiar los determinantes de calidad propias y estandarización de medidas del producto artesanal elaborado por el grupo.

32.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
19/06/2019 – Fecha de salida	-Diagnóstico -Socialización	1
11/09/2019 – 13/09/2019	-Taller de identidad -Taller de inspiración y referentes -Taller de tendencias -Taller de Color	4
19/10/2019 – 21/10/2019	-Taller de exploración técnica -Co-diseño -Taller de análisis del producto propio -Modos de intervención	4
23/10/2019 – 23/10/2019	-Visita seguimiento implementaciones: Omar Martínez -Determinantes de calidad y estandarización del producto artesanal	1



04/11/2019-	Gestión para la producción: Producción piloto y plan de producción.	1
27/11/2019 – 28/11/2019	-Taller de vitrinismo -Seguimiento a la producción.	2
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		13

32.2.3. Mejora de la productividad:

Etapas del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Urdido, Tejido y Acabados	Diferentes tamaños de mochilas con características distintas que generan diversidad de tipologías y lenguajes del mismo producto y tiempos de producción variables. 35%	Estandarización de medidas. Elaboración de moldes para la elaboración de los productos.	Se genera un aumento en líneas de productos elaborados en guanga con una calidad definida a partir de la estandarización de las medidas y aplicación de determinantes de calidad, se genera un aumento del 35 % en la producción de productos en guanga.	Se mejoran aspectos asociados como manejo de color, diferenciación del producto y definición de formatos y dimensiones.

32.2.4. Propuestas de diseño:

Las líneas de diseño se enfocan en la diversificación del producto a partir del uso de la simbología, manejo del color y formatos del producto, también se realizó



rescate y variaciones estéticas en productos que tenían un muy buen potencial de desarrollo y comercialización. Se desarrollaron propuestas en guanga en donde se da un manejo más expresivo de la labor del tejido, logrando trabajar formatos de mayor tamaño y texturas en el tejido. Para las mochilas en croché se trabajan sobre formatos y mejoramiento de la técnica para darle cuerpo al tejido y se realizan pequeñas intervenciones en el producto para volverlo más atractivo al mercado objetivo. Se realizan procesos de rescate y rediseño de producto, con lo cual se reconoce el trabajo anterior de los artesanos y se resignifica a los nuevos mercados.

32.2.5. Línea 1: Mochilas



Línea 2 collares



Pieza emblemática





32.2.6. Logros:

Se lograron implementar mejoras en el producto desde el punto de vista técnico, estético y ergonómico, siendo el grupo muy reflexivo con las orientaciones del profesional. Se demuestra capacidad organizativa y responsabilidad en el cumplimiento de las actividades.

32.2.7. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Chaquiras	\$ 1.176.000
Insumos	\$ 264.000
Herramientas	\$1.750.388
Herramientas adición	\$ 2.427.260
Hilos orlón y Crochet	\$ 1.155.609
Total	\$6.773.257

32.2.8. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda realizar transmisión de saberes del oficio de tejeduría en guanga, dado el gran conocimiento que tienen las maestras artesanas en este oficio.

Se recomienda realizar labores de patronaje para mejorar el diseño del tejido en guanga teniendo en cuenta el trabajo de costura que se pueda realizar.

Se considera que el grupo se mantenga en el nivel II, debido a que es necesario que el grupo se constituya y fortalezca y que el producto madure.

32.3. COMPONENTE COMERCIAL:

32.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

La unidad productiva al inicio de la vigencia comercialmente no estaba activa a pesar de tener su respectivo registro en cámara de comercio actualizado, esta situación genero una desarticulación entre los artesanos haciendo que estos tuvieran un acceso al mercado local de manera individual así mismo tampoco



contaban con un registro de inventario ni un control sobre la materia prima existente, la estructura de costos y su respectiva fijación de precios estaba determinada por el tanteo y la experiencia de las ventas realizadas individuales, a esta situación se le sumaba la falta de un registro de ingresos y egresos; así mismo no contaban con estrategias de mercado consolidadas.

32.3.2. actividades realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
3	Taller Autodiagnóstico	1
	Taller registro contable	1
	Taller canales de comercialización	1
	Taller modelo CANVAS	1
	Taller costos y fijación de precios	2
	Taller educación financiera	1
	Taller fondo de ahorro autosostenible	1
	Taller gestión y control de materia prima	1
	Taller formalización empresarial	1
	Taller registro de inventario	1
	Taller Plan de inversión	1
	Taller alianzas comerciales	1
	Taller registro de marca	1
Taller discurso comercial	1	
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		15

Las acciones de mejoras identificadas con arte Shembaseng fueron formalizar una estructura de costos y así fijar unos precios estables y competitivos, también era necesario hacer la apertura de un fondo de ahorro autosostenible, en materia de control a la gestión comercial se evidencio la necesidad de establecer los respectivos registros de inventario y también el de control y materia prima junto con el desarrollo de las respectivas estrategias comerciales a mediano y largo plazo incluyendo también el respectivo registro contable.

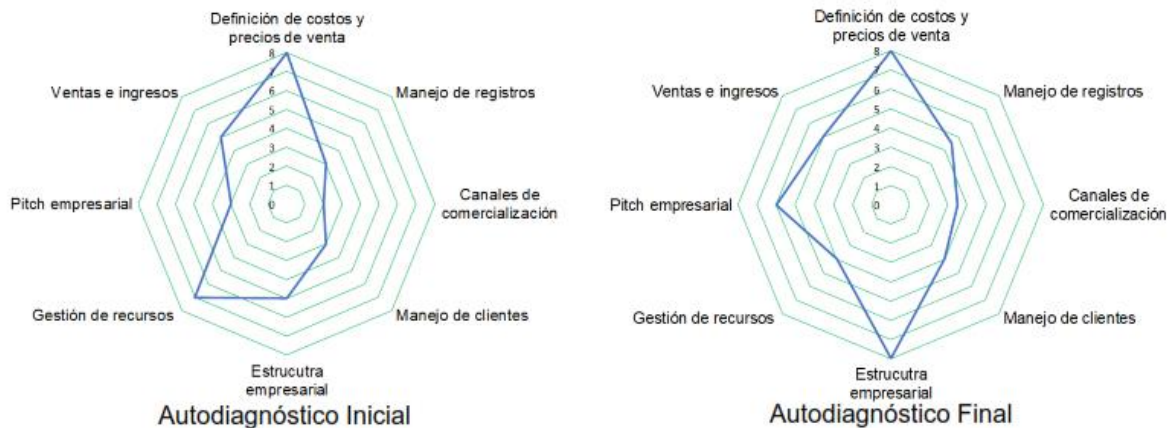
32.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

- Se dio apertura al respectivo fondo de ahorro autosostenible con su respectiva estrategia de ejecución y mantenimiento, continuamente con la formulación del plan de mercadeo focalizado se crearon las respectivas estrategias



comerciales que le permitirán al grupo proyectarse a mediano y largo plazo, continuamente se construyó y actualizó el respectivo modelo CANVAS permitiendo con ello a los artesanos identificar la naturaleza de su modelo de negocios, se logró abrir e implementar los registros de inventario, control de materia prima y registro contable, por último es necesario destacar que el grupo se encuentra en el proceso de registro de marca colectiva.

- A continuación, se presenta la evolución del grupo arte Shembaseng durante la vigencia 2019



Como se puede observar la puntuación otorgada en ambas situaciones para el eje definición de costos y precios de venta no tuvo variación debido a la reactivación comercial y a los respectivos ajustes realizados en materia de costos y precios durante las jornadas de acompañamiento y asesoría; a su vez el eje de registros también tuvo aumento considerable porque el grupo artesano realizó las implementaciones necesarias en los documentos ya mencionados a este tema, se dio apertura a los respectivos canales de comercialización con su respectiva estrategia comercial, sin embargo, debe hacerse un seguimiento constante debido a que son pocos los artesanos que manejan las plataformas que sustentan los canales. Con relación al manejo de clientes el grupo tuvo un gran avance el cual dependió de la implementación del discurso comercial y de la participación del grupo en distintas actividades comerciales.

El eje que obtuvo un mayor crecimiento fue el de estructura empresarial y esto se debió a la actualización del registro comercial ante cámara de comercio a nombre del grupo, en cuanto a la gestión de recursos hubo una disminución en puntaje debido a que al aplicar los controles de materia prima pudieron evidenciar que esta



tenía un mal manejo por ello al finalizar la vigencia el puntaje de 4 es el punto de estabilidad e inicio para el grupo.

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Centro comercial Pereira plaza	Pereira	\$ 3.073.000
Cacique Tundama	Duitama	\$ 2.520.000
VENTAS TOTALES		\$ 5.593.000

32.3.4. Recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

El grupo debe encontrar asignar a una persona del grupo para mantener actualizado los respectivos canales de comercialización, debe haber un seguimiento constante en el manejo del registro para el control de materias primas así como también el de ingresos y egresos, en materia discursiva cada uno de los artesanos deben comprometerse a manejar el respectivo discurso comercial así como también es necesario empezar a perfilar nuevos artesanos como apoyos comerciales para asistir a nuevos eventos por último es recomendable impulsar la participación del grupo en distintos eventos comerciales con el fin de activar sus mercados, por estos motivos se recomienda que la unidad productiva de arte Shembaseng permanezca en un nivel de atención intermedio, hasta que consiga una mayor madurez comercial y una mayor estabilidad económica.

33. GRUPO ARTESANAL JAIPONO

33.1. COMPONENTE SOCIAL:

En la región Andina, se encuentra el departamento de Risaralda, de donde hace algunos años atrás, varios indígenas Emberá Chamí, migraron a la capital del departamento, desde Pueblo Rico en los límites con Chocó. En Pereira, ya en un contexto de ciudad, más de 20 indígenas deciden formar un grupo de artesanos que se dedicara al tejido ancestral en chaquira, formando y formalizando la asociación JAIPONO, en donde hombres y mujeres han venido desempeñando roles administrativas y productivas en torno a la elaboración de diferentes productos de uso decorativo, utilitario y de atuendos, para un mercado que reconoce sus artesanías y la calidad de lo que elaboran, con ello algunos almacenes de cadena



y grandes empresas que han realizado encadenamiento productivo como colaboración remuneradas al por mayor en el ámbito de la moda y el textil.

33.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
19 / 08 / 2019 – 21 / 08 / 2019	-Fortalecimiento organizativo. Revisión de roles en la organización. Mapeo de actores compilación de simbología -Autodiagnóstico, expectativas y metas. - Mapa de actores	7
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		7

Fue necesario un conocimiento sobre el grupo (en años anteriores no era la cultura ni el grupo que venía abordando), lo cual fue mostrando que los reportes previos caracterizaban a un grupo que se ha formalizado y ha tenido un despliegue comercial fuerte, y no un grupo que, por reconocimiento de ellos mismos, y que se comprobó con exploración de referentes ancestrales, están muy mal en temas de cosmovisión indígena Emberá, por lo que los talleres estuvieron enfocados en ir tocando puntos que les permitieran una reflexión sobre la falta de investigación que un grupo que se reporta como nivel 3, no está llevando a cabo, ya que es vital tener una base identitaria fuerte para la elaboración de productos que se están comercializando y divulgando con una buena imagen corporativa; desde lo social y organizativo, cabe decir, que en el punto organizacional parecen estar bien, pero que, al indagar en estatutos, muchos no los conocían porque los mandaron a elaborar, lo que ocasiona que no conozcan sus derechos y deberes, sus cuotas de funcionamiento ni mucho menos las responsabilidades que deben adquirir las personas que forman parte de la junta directiva.

33.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia



El grupo reconoce la importancia de superar el individualismo dentro de la cadena productiva y el asumir responsabilidades en pro del mejoramiento en todos los niveles grupales, así mismo el fortalecimiento del conocimiento y consciencia sobre la importancia de la identidad y la transmisión de saberes como pilares de la organización

Principalmente fue la reflexión inicial que se hace con el autodiagnóstico, sin embargo, quedan por mejorar algunos aspectos importantes especialmente del numeral uno y dos, por lo que se recomienda que construyan dentro del grupo, un espacio sólido de investigación de memoria ancestral, que permita nutrir, mediante una práctica regular de transmisión de saberes.

33.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Se sugiere seguir trabajando el fortalecimiento del trabajo en equipo desde la responsabilidad, promoviendo nuevos liderazgos y capacitándolos para una expresión oral en castellano más fluida y con ello el ejercicio comercial se vea fortalecido; y promover la importancia de la identidad para un grupo artesanal indígena. Basada en lo anterior, el grupo no asciende de nivel, ya que podría decirse que su base ancestral para crear artesanías indígenas es típica de un **Nivel 2**. Aunque su manejo de colores como lo expresan los diseñadores sea muy bueno, deben generar narrativas que den cuenta de ese trabajo desde la identidad Emberá, no sólo quedar en imagen.

33.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad Jaipono pertenece al Cabildo Urbano Kurmado de Pereira, La Asociación está conformada por 20 artesanos, 10 mujeres y 10 hombres.

La principal actividad económica de la comunidad es el trabajo artesanal en chaquira checa; donde elaboran okamas, pulseras, aretes, correas, balacas y pinzas, las técnicas empleadas son: tejido en tabla y ensartado.

33.2.1. Situaciones identificadas

El grupo artesanal Jaipono evidencia unas fortalezas técnicas y manejo del color que la diferencia del resto de grupos Embera. Es un grupo que amerita acompañamiento en sus procesos creativos con el fin de seguir afianzando los saberes y capacidades que posee.



33.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
1/08/2019 – 4/08/2019	Taller de identidad Taller de Referentes Taller de tendencias Taller de Simbología Taller de Simbología aplicado a la artesanía. Taller línea de producto Taller de Color 1 Taller de Color 2 Taller de Exploración técnica	9
6/09/2019 – 8/09/2019	Taller de calidad Taller de Exploración técnica Taller de evaluación del producto entorno al diseño propio Taller exploración técnica Taller Matriz de diseño Taller Codiseño Taller de Color 3	7
10/10/2019 – 10/10/2019	Taller Validación de propuestas Taller prototipado de alta y baja resolución Taller modos de intervención Taller concepto de forma, funcionalidad, estética y ergonomía Taller sobre la importancia del diseño de la identidad grafica en el taller artesanal. Taller empaque, embalaje y vitrinismo	6
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		22



33.2.3. Mejora de la productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Almacenamiento y clasificación de la materia prima	Se está generando un desperdicio del 12% de la materia prima	Almacenar y clasificar la chaquira según su referencia en contenedores para evitar desperdicios y facilitar la producción.	La implementación de las cajas permitieron reducir los desperdicios en un 60% de los artesanos. La mejora de la productividad es del 60%	Se recomienda socializar las referencias de chaquira disponibles en comunidad y hacer entrega del documento que contiene su clasificación y referenciación, de igual forma el uso de la caja de almacenamiento es indispensable para cumplir con el porcentaje de proyección en el aumento de la productividad.

33.2.4. Propuestas de diseño:

Línea1: collares simbología facial emberá

Elaborados en chaquira bajo la técnica de ensartado en colores verde, azul morado oscuro y claro. Esta línea hace referencia a la abstracción de algunos símbolos, que la indígena emberá chami pinta en su rostro.



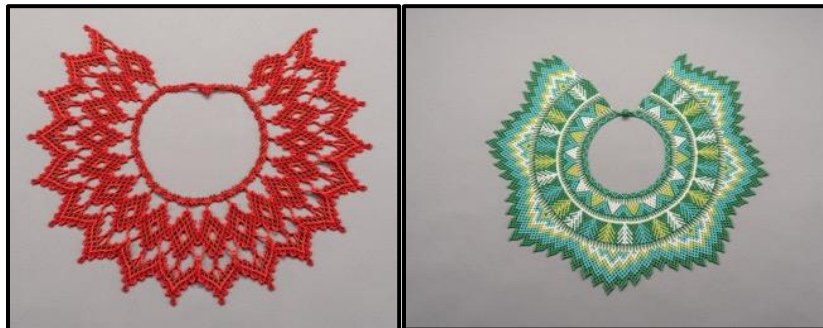
Línea 2 collares simbología "el tiempo"

Elaborado en chaquira, bajo la técnica de ensartado, en una presentación de colores plateado, rojo y negro acerina. Esta línea está inspirada en el tiempo



Los collares emblemáticos: "Rombo" y "Madre tierra"

Están contruidos en chaquira checa y miyuki y evocan elementos de la naturaleza y del origen del pueblo embera.



33.2.5. Logros:

La comunidad Jaipono se caracterizó por llevar muy buen proceso. En este periodo de 4 meses se pudieron fortalecer algunos aspectos mínimos de la calidad que se requerían; se realizaron también propuestas de exploración, lo cual permitió tener



muy buenos resultados en las líneas de producto. El grupo como tal fue muy unido y comprometido, motivo que facilitó el trabajo.

33.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

DE	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 648.738
HERRAMIENTAS ADICION	\$ 675.420
CHAQUIRA	\$ 1.092.000
Total	\$ 2.416.158

33.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se sugiere que el grupo planee la producción, y diseñe colecciones semestrales o anuales donde tenga un número límite de referencias, puesto que actualmente la comunidad tiene más de 200 referencias lo cual dificulta su inventario y su promoción.

El nivel de cierre de esta comunidad no asciende, se mantiene en nivel 3; en caso de que el grupo siga siendo asistido por el programa, se recomienda apuntarle a la diversificación de productos, manteniendo siempre en alto sus estándares de calidad.

33.3. COMPONENTE COMERCIAL:

33.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia:

En la visita de implementación técnica para el programa de fortalecimiento productivo, se encontró inicialmente con un autodiagnóstico que permitió identificar aspectos como la consolidación empresarial de la asociación Jaipono, la madurez en aspectos como la comercialización de los productos, la amplia trayectoria en procesos de producción y comercialización de okamas, collares, manillas y otros elementos realizados con chaquiras checa, mostacilla y ahora han incluido un nuevo material llamado miyuki.



Se identificaron aspectos como manejo de clientes, ventas, ingresos, canales de comercialización, manejo de registros, encontrándose en este último una deficiencia a nivel organizativo.

Se encontró una estructura empresarial constituida legalmente bajo estándares de organización, con roles y tareas muy bien definidas, con un liderazgo clave que permite la construcción de talleres de una manera práctica, concisa y adaptable a las necesidades específicas de los artesanos.

Se evidencio además que todos los ingresos económicos de la comunidad corresponden a la actividad artesanal, constituyéndose como la principal fuente de ingreso económico, también se hace notorio la calidad en el producto, la innovación y la trayectoria en elementos como la comercialización por redes sociales y la gran aceptación de los productos en ferias y eventos a nivel nacional, en donde se han destacado por su participación.

33.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Formalización Empresarial	1
	Fondo Autosostenible	1
	Modelo Canvas	1
	Capacidades de negociación	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Registro de marca, diseño industrial y derechos de autor	1
	Alianzas Comerciales	1
	Plataformas comerciales E- commerce	1
	Módulo de formulación de proyectos	1
	Seguimiento a los negocios cerrados	1
	Inventario de producto	1
Régimen tributario	1	
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		12

33.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Durante las visitas de implementación de talleres, se logró elaborar un autodiagnóstico maduro a fin de evidenciar puntos fuertes, débiles y crear estrategias para mejorar dentro de la Asociación, se establecieron registros con herramientas como Excel para costeo de productos y lista de precios, ya que, si



evidentemente el grupo es maduro, posee algunas debilidades en el manejo de registros y de herramientas para costear la producción.

Se logró evidenciar a través del modelo de negocio CANVAS una segmentación del mercado, visualizar un nicho de mercado, generar estrategias para crear alianzas y elaborar una propuesta de valor consolidada como asociación, dentro de ellas afianzar las capacidades de negociación de los artesanos a través de una clínica de ventas para la atención de clientes en ferias.

Se realizó la apertura de un fondo auto sostenible, cuyos recursos tienen una destinación clara y específica, con condiciones construidas a partir de las necesidades identificadas por la comunidad, como el costo de manejo de datafono, este gestionado por el artesano líder para facilitar las ventas en feria y previendo aspectos como la portabilidad de tarjetas débito y crédito de las personas.

La comunidad se mostró muy interesada en la presentación de proyectos productivos ante entidades públicas y privadas, con un alto contenido artesanal, cultural y empresarial.

Gracias a su madurez en la producción y comercialización de productos artesanales, la asociación Jaipono se destaca por su gran contenido visual para redes sociales, lo cual facilita ampliamente las ventas a nivel nacional e internacional de los productos, ya que la calidad de la fotografía la hace especialmente llamativa, debido también a su gran colorido y tamaño de las piezas como las okamas y los collares.

Participación en eventos comerciales y ventas:

Nombre comercial	evento	Ventas en Sitio	No. Negocios cerrados	Valor Negocios cerrados	Total de ventas en evento
El Cacique Bucaramanga		\$ 4.143.000	0	\$ -	\$ 4.143.000
Oviedo Medellin		\$ 6.751.500	0	\$ -	\$ 6.751.500
Claustro Las Aguas		\$ 3.183.000	0	\$ -	\$ 3.183.000
Panaca Quimaya		\$ 1.173.000	0	\$ -	\$ 1.173.000
Monteria		\$ 1.088.000	0	\$ -	\$ 1.088.000
Total comercial	participación	\$ 16.338.500	0	0	\$ 16.338.500



33.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

Se hace la recomendación de llevar registros de una forma más ordenada puesto que estos son de gran importancia para llevar orden y control sobre el manejo de clientes, post venta, apertura de nuevos mercados, identificación de mayor rotación de productos, costo de producción, precios de venta, porcentajes de descuento entre otros.

Se les solicita, además, fortalecer contenido para redes sociales y generar mayor tráfico de usuarios en especial alimentar la plataforma comercial Connect Americas para realizar negocios a nivel internacional.

Además de las recomendaciones generales que permitirán fortalecer ciertos puntos críticos de la asociación, se le solicita al artesano gestor quien es la persona que lidera los procesos, que realice las respectivas investigaciones sobre convocatorias de proyectos productivos a las cuales se puedan postular como asociación tanto en el campo artesanal como en el empresarial y el cultural, dado que al ser una comunidad indígena, poseen características propias como sus bailes, su lengua, sus costumbres y otra seria de aspectos que hacen visible su identidad como Embera Chami.

34. GRUPO ARTESANAL ESPIRAL MISAK

34.1. COMPONENTE SOCIAL:

En el departamento del Cauca, al nororiente de este, se encuentra el municipio de Silvia Cauca, sostenido por el resguardo de Guambía, cuyo centro es la ciudad de Silvia Cauca, en donde se congregan desde el inicio del programa, un grupo de mujeres de etnia Misak, a tejer en ejercicio de sus saberes ancestrales y artesanales. Por el mismo hecho de su continuidad en el programa, es un grupo que maneja un alto grado de profesionalismo, que domina las técnicas de comercialización y tejido de excelente manera, lo que les da en calidad, unos excelentes estándares. Los Misak son los hijos del agua, bien nos lo recuerdan las mujeres con su rebose de color azul. Tienen técnicas especiales de trabajo de la lana, además de un manejo único del telar para la elaboración de chumbes. Es un pueblo pacífico y diplomático.

34.1.1. Actividades Realizadas



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
9 / 09 / 2019 9 / 10 / 2019	-Gestión interinstitucional Autodiagnóstico Mapa de actores	3
17 / 1 / 2019 – Fecha de salida	-Fortalecimiento Organizativo. Autodiagnóstico final -	2
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		5

El grupo fue claro en las demandas que tenía, y querían un fortalecimiento a nivel individual para potencializar la producción y sus desempeños en grupo, debido a que se sentían muy cansadas estresadas, y con varias cargas emocionales que les impedían tejer bien; y así fue. Para las indígenas Misak, el tejido y su éxito en la artesanía está directamente emparentado con el estado emocional de quien teje. La terapia, los Tips de pausas activas, las herramientas para agilizar su trabajo organizativo fueron vitales para su tranquilidad y optimización laboral.

34.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

El grupo Espiral Misak, tras todos estos años con el programa, ha reconocido que es muy importante seguir unidas trabajando por el grupo, dando importancia a sus alcances y aciertos, especialmente desde la autogestión y cómo es importante valerse de la articulación de actores para un fin común, así como la importancia de adquirir nuevas herramientas para optimizar el trabajo.

Los avances que debían tener, los ajustaron en corto tiempo, pero desde el inicio de la visita que se contempló para este grupo, mostraron mucha solidez y avance con relación años pasados. La actividad de atención psicológica con temas de niño interno y la comunicación, tuvo mucho impacto en sus vidas y por tanto sienten un cambio positivo

Así no hayan recibido Rubro, las mujeres actualmente están siendo maestras artesanas en bisutería típica, el Tambalkuarí o pandereta, y también de tejidos. En escuelas y a las mujeres nuevas del grupo. Es un ejercicio constante del grupo.

34.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro



El grupo indudablemente debe impulsar la formación de nuevas integrantes para la pervivencia del grupo hacia las nuevas generaciones, además de que deben continuar trabajando el pensamiento creativo y crítico. El grupo está en un **Nivel 3**, y pueden seguir ascendiendo de nivel organizativo, ya que, en temas de autogestión, transmisión de saberes, identidad, organización formal, están en un nivel óptimo. Ellas anhelan poder seguir asistiendo a ferias para darle fuerza a sus procesos, y más ahora que ganaron una convocatoria.

34.2. COMPONENTE DISEÑO:

Grupo Espiral Misak ubicado en Silvia Cauca, conformado por 30 mujeres tejedora expertas en técnicas en crochet, tejido en red, telar vertical, telar horizontal y tejidos en chaquiras, sus tejidos son plasmados en mochilas, chumbes y collares los cuales expresan el pensamiento y la cosmovisión de su territorio

34.2.1. Situaciones identificadas

La comunidad Espiral Misak requiere fortalecimiento en su proceso productivo y un enfoque en innovación y diversificación de producto, atendiendo a las recomendaciones dadas en el plan de mejora.

34.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
28/08/2019 – 30/08/2019	Taller de identidad Taller línea de producto Taller inspiración referentes Taller tendencias Taller de simbología Taller de simbología aplicada a la artesanía Taller diversificación Taller Codiseño Taller Exploración técnica Taller análisis del producto entorno al diseño propio	11



	Matriz de diseño	
30/09/2019 – 1/10/2019	Taller validación propuestas Taller curaduría de productos Taller Exploración técnica Taller modos de intervención Taller concepto de forma, funcionalidad, estética y ergonomía Taller de plantillas	6
6/10/2019 – 6/10/2019	Taller prototipado de alta y baja resolución	1
25/11/2019 – 26/11/2019	Taller sobre la importancia del diseño de la identidad grafica en el taller artesanal. Taller empaque, embalaje y vitrinismo Taller de fotografía	3
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		21

34.2.3. Mejora de la productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Fabricación de apiques (borlas) y unión a la superficie de la mochila	Para el desarrollo de los apiques del tiempo empleado en su fabricación tarda aproximadamente por 2 horas disminuyendo la productividad en un 50%	Implementar plantillas de apoyo y dar los lineamientos de producción para mejorar los tiempos y la calidad del producto.	Para el desarrollo de los apiques con la implementación se logró reducir el tiempo en 1 hora aumento la productividad al 50%	Con la implementación se logró mejorar los tiempos de producción y mejorar la calidad del producto. Se sugiere aplicar todas las recomendaciones dadas en el taller, al igual que el uso del material de apoyo



				entregado, como plantillas.
--	--	--	--	--------------------------------

34.2.4. Propuestas de diseño:

Línea1: mochilas territorio misak

Elaborada en lana de ovejo bajo la técnica crochet, con apliques super puestos que representan a lo guambianitos, desarrollados bajo la técnica patchwork.



Línea 2: mochilas semillas

Elaborada en lana de ovejo bajo la técnica crochet, con apliques en forma de pequeñas bolitas en lana que representan las semillas, Las borlas son dispuestas en la parte superior de la mochila logrando generar una concentración de borlas de menor a mayor desde el borde superior de la mochila a menor, hasta la parte media de la mochila, lo cual permite un degrade a partir del volumen.



Producto emblemático (Chal)

Elaborada en lana de ovejo en telar, con apliques en forma de pequeñas borlitas de lana, ubicadas en el borde inferior de la pieza; con una franja de color fucsia, azul y



morada que logra un contraste y un acento con el fondo gris que tiene un porcentaje mayor.



34.2.5. Logros

Se lograron hacer varias mejoras desde la parte técnica, generando herramientas de apoyo como protocolos de diseño para el desarrollo de la producción, de igual forma se realizaron unas implementaciones, donde fueron desarrolladas unas plantillas para mejorar la calidad del producto y para la optimización del tiempo de producción.

34.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

DE	Valor
CHAQUIRA	\$ 504.000
LANA	\$ 1.656.000
Total	\$ 2.160.000

34.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se sugiere seguir apuntando a la innovación y diversificación de producto, teniendo en cuenta que el mercado se encuentra saturado de mochilas. A nivel organizativo es un tema que se debe reforzar; a pesar de haber tenido una buena artesana gestora este periodo, la comunidad aun no logra apropiarse de su negocio y genera cargas a quienes realmente están comprometidos. Por último, se recomienda tener más presencia en redes sociales, teniendo en cuenta que son otros medios que se pueden emplear, para posicionar la marca y para obtener nuevos clientes.



El nivel de cierre de esta comunidad sigue siendo avanzado pues a lo largo del proceso logro mantener su desempeño.

34.3. COMPONENTE COMERCIAL:

34.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia:

En la visita de implementación técnica para el programa de fortalecimiento productivo, se realizó el autodiagnóstico en donde se evidenciaron algunos puntos fuertes para la comunidad, esto debido a su madurez en la producción de mochilas en lana de ovejo, la calidad de los productos y el cumplimiento y responsabilidad con los clientes, también se evidenciaron otros aspectos en los que manifiestan las artesanas hay que mejorar, pero claramente es un grupo consolidado, con líderes que se proponen gestionar recursos y un grupo compacto y funcional.

En cuanto a la formalización empresarial, el grupo se ha constituido como Asociación Multiactiva Espiral Ishuk Misak Misak desde el año 2018, y ya venían realizando ciertas actividades de comercialización que les permitía llegar a algunos mercados, sin embargo, gracias a la constitución, el grupo ha accedido a otros programas, proyectos y eventos que han fortalecido no solo su capacidad de producción sino también la consolidación de su marca y el reconocimiento de sus productos.

34.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1	Formalización Empresarial	1
	Fondo Autosostenible	1
	Modelo Canvas	1
	Capacidades de negociación	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Registro de marca, diseño industrial y derechos de autor	1
	Alianzas Comerciales	1
	Plataformas comerciales E- commerce	1
	Módulo de formulación de proyectos	1
	Seguimiento a los negocios cerrados	1
	Registro contable	1
	Régimen tributario	1



34.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Se continuó con el manejo del fondo autostenible formalizándolo mediante un acta, ya que debido a la organización del grupo artesanal, este venía funcionando, igualmente se realizó un autodiagnóstico de manera honesta, real y responsable por parte de la comunidad, en el cual se identificaron aspectos claves para la toma de decisiones, en especial los referentes a la estructura organizacional, ya que aunque están legalmente constituidas, aun realizan procesos de manera incipiente y no de una manera técnica como lo requiere una empresa constituida como persona jurídica.

La comunidad identifico en el modelo CANVAS algunos conceptos importantes como propuesta de valor, segmentación de mercado y aliados estratégicos, en este último se identificaron empresas como Artesanías de Colombia y el cabildo de Guambia, siendo este un componente de mucha relevancia para el pueblo Misak, igualmente se identificó a la alcaldía del municipio de Silvia, en donde su alcaldesa electa es una mujer del pueblo Misak.

Se realizaron actividades tendientes a mejorar las habilidades de las artesanas en cuanto a la comercialización del producto, tanto en sitio como de manera virtual, teniendo gran aceptación las recomendaciones dadas por parte del asesor.

El grupo artesanal manifiesta que se postularon a un proyecto productivo de tenencia de ovejos, el cual fue aprobado, esto con la finalidad de proveerse la materia prima para la elaboración de los productos en lana de ovejo, esto no solo es meritorio en la gestión y consecución de recursos sino también una evidente muestra de la unidad que se maneja en el grupo y la unión de fuerzas para un objetivo común.

Se realizaron las actividades tendientes al registro de marca, ya que el programa ha postulado a esta comunidad para realizar el acompañamiento en pro de ejecutar y conseguir el registro de su marca, lo cual garantizara de alguna manera una mejor comercialización de sus productos y consolidación de su identidad y sus características como unidad empresarial.

La comunidad adopta las herramientas que les provee el programa para su implementación, como lo son el simulador de costos, la lista de precio trasladada al catálogo de productos y la utilización de plataformas comerciales.

Participación en eventos comerciales y ventas:



NOMBRE EVENTO COMERCIAL	VENTAS EN SITIO	VALOR NEGOCIOS CERRADOS	TOTAL DE VENTAS EN EVENTO
Bucaramanga El Cacique	\$ 2.944.000,00	0	\$ 2.944.000,
El Retiro	\$ 7.586.000,00	0	\$ 7.586.000,
Panaca	\$ 481.0000,00	0	\$ 481.000,
Montería	\$ 725.000,00	0	\$ 725.000,
Total, participación comercial	\$ 11.736.000,00	\$0	\$ 11.736.000,

34.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

Se recomienda al grupo artesanal socializar las experiencias que tienen en ferias, a fin de que el grupo en general conozca la dinámica comercial, aporten ideas que puedan generar una mayor difusión de la unidad productiva entre otras.

El grupo artesanal no fortalece sus redes sociales dado que manifestaron el temor porque otras personas artesanas copiaran sus diseños y los vendieran a un menor precio, sin embargo se les mostro un caso de éxito de ventas por redes sociales, de esta manera las artesanas se comprometieron a generar contenido para redes enfocadas a las ventas, procurando entender los procesos de competencia en el mercado y la facilidad de acceder a diseños, productos y demás por internet, para este proceso, se comprometen a generar contenido visual y alimentar las redes sociales, hacer seguimiento a posibles clientes y aliados y a fortalecer en general todas las actividades que encaminen a la producción y comercialización de las mochilas y demás elementos.

35. GRUPO ARTESANAL ARDEHIGUE

35.1. COMPONENTE SOCIAL:

La organización Ardehigue se encuentra ubicada en el poblado de Higerón, perteneciente al municipio de San Onofre, en el departamento de Sucre. Se conforma actualmente por alrededor de 18 personas, de las cuales la mayoría son hombres dedicados al oficio de la carpintería con maderas finas nativas del Bosque seco tropical. Las mujeres se dedican a la fabricación de artesanías en hoja y flor de plátano y la palma de la Iraca.



El grupo artesanal lleva más de 10 años de constituido y han contado con apoyo de diferentes instituciones quienes a través de proyectos han fortalecido el grupo con la donación de maquinaria, herramientas y capacitaciones. Hasta este año 2019 se reconfiguró la junta directiva con miembros que están dispuestos a ejercer activamente sus cargos ya que Ardehigue tiene un gran potencial comercial tanto en la zona como a nivel nacional y era necesario aprovechar estas oportunidades. Su producto es reconocido por la calidad y belleza de sus piezas, que ha ido mejorando a través del tiempo y diversificándose, fabricando desde piezas pequeñas como las cucharas o pocillos hasta muebles, puertas y demás.

35.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
28 de agosto de 2019- 31 de agosto de 2019	-Autodiagnóstico -Mapeo de la Actividad artesanal -Fortalecimiento organizativo Gestión interinstitucional	4
22 de septiembre de 2019 al 24 de septiembre de 2019	-Revisión de roles y liderazgo -Compilación de referentes culturales	2
4 de noviembre de 2019- 5 de noviembre de 2019	-Herramientas de formulación de proyectos - Autodiagnóstico final	2
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		8

Durante el año 2019 se desarrollaron varios talleres de fortalecimiento a la organización en los cuales se trabajaron dos líneas principales: fortalecimiento del trasfondo cultural de las piezas y el fortalecimiento organizativo interno. En los talleres se pudo identificar la necesidad del grupo de reconocer sus raíces culturales y los rasgos que lo hacen parte de una población étnica. Para las personas de higerón su historia y la de sus antepasados ha ido quedando atrás como un recuerdo abandonando la fabricación de tambores e instrumentos musicales, al



punto en que ya no queda ningún maestro de estas técnicas. Al igual que la fabricación de elementos propios de la cultura afrodescendiente del caribe colombiano como el Pilón y los palotes, razón por la cual se hizo énfasis en el rescate de estos referentes culturales haciendo énfasis con el grupo en que estos pueden ser la clave para darle un elemento distintivo y único a sus artesanías. Esto dando alcance a la observación que se vio en el autodiagnóstico donde mencionan que el grupo está en un nivel muy bajo de identidad propia.

Por otra parte, al trabajar con el grupo el tema organizativo se observa que tienen muchas falencias a la hora de asumir compromisos grupales, por lo que se desarrolla un decálogo de compromisos que se espera que el grupo cumpla. Las mujeres son muy organizadas y ellas han hecho parte integral de los talleres e incluso hacen parte de la nueva junta directiva, se espera que la influencia de las artesanas en el grupo logre mejorar este aspecto organizativo. Se avanzó en la consolidación de una nueva junta directiva pues las personas que estaban antes no cumplían sus roles e incluso tenían de cierta forma abandonado el grupo, se avanzó en relevo. Así mismo se trabajó bastante la importancia del trabajo grupal para alcanzar logros en conjunto y no individuales, aunque este tema debe seguir reforzándose. Así mismo se espera que se avance en la consolidación y cumplimiento del fondo común con sus reglas puesto que las máquinas se dañan todo el tiempo y cuesta mucho trabajo poner de acuerdo con los asociados para poner una cuota para arreglarlas.

35.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

El logro más importante durante esta vigencia fueron los diálogos que desembocaron en la renovación de la junta directiva, durante los talleres se hizo énfasis en este tema y en la segunda reunión se logró llamar al anterior representante legal para que entendiera la importancia del compromiso con su rol, y luego de esto se hizo la firma del acta donde se comprometió a entregar su cargo. Este relevo fue muy importante para el grupo.

Otro de los logros importantes fue el establecimiento de un nuevo fondo común con nuevas reglas que todos los asociados se comprometieron a cumplir.

Otro de los logros es que se creó un decálogo de compromisos con participación de la mayoría de los miembros de Ardehigue que ayudó a crear conciencia de la necesidad de unión y entrega que necesita el grupo para avanzar.

Se logró incentivar la conciencia ambiental y la necesidad urgente de reforestar ya que la materia prima del grupo escasea y no se ha definido ningún plan estratégico para solucionar el tema.



35.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

En el grupo Ardehigue es importante incentivar la sostenibilidad ambiental para que los problemas por materia prima logren tener soluciones a mediano plazo. Trabajar más en el cumplimiento de los acuerdos y compromisos que los asociados hicieron para el mejoramiento del grupo, haciendo seguimiento en la medida de lo posible. Continuar apoyando a las mujeres que tienen su proceso artesanal aparte, pero asumen roles importantes dentro de la asociación.

El **Nivel** actual del grupo es **3**, por contar con su propio taller, maquinaria y herramientas se justifica este nivel, adicional a todos los años de experiencia, sin embargo, por el nivel de organización que tienen y la falta de compromiso de algunos de los miembros no se cree que el grupo haya subido de nivel, ya que en el autodiagnóstico que se realizó al final no se evidenciaron muchos avances y por el contrario el grupo manifestaba algunos retrocesos.

35.2. COMPONENTE DISEÑO:

En esta comunidad se desarrolla el oficio de la ebanistería y la transformación de la madera a través de las técnicas del torneado, vaciado, el tallado para crear productos de decoración, mesa y cocina. Los productos más reconocidos con las bateas, bandejas y bowls.

35.2.1. Situaciones identificadas

Al llegar a la comunidad se encuentra un grupo muy activo y atento a las indicaciones definitivamente con mucha actitud y fortaleza en el hacer. Gran capacidad técnica y productiva, pero se identificó un gran problema con las máquinas principales como la rebajadora, el torno y la sierra de banco pues se encuentran con desajustes, desgastes e inestabilidad. Esta situación conlleva a un tema de seguridad industrial importante el cual se resuelve con protocolos de seguridad y con el mantenimiento preventivo de esta importante maquinaria.

Realizar un fortalecimiento en las técnicas de acabado de producto que logren una diferenciación estética partiendo de las bases del oficio artesanal propio de la comunidad.

35.2.2. Talleres desarrollados



FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
14/08/2019/ - 16/08/2019	- Acabado para Madera - Diversificación	2
11/09/2019/ - 13/09/2019	-Mejora de Productividad -Diagnóstico del Oficio Artesanal -Conceptos de forma, funcionalidad, estética y ergonomía Identidad -Codiseño -Prototipado de Alta, baja y media resolución -Diversificación -Validación de propuestas de diseño -Simbología en la Artesanía	8
25/10/2019 -28/10/2019	-Mejora de Productividad, Cámara de secado -Prototipado de Alta, baja y media resolución -Prototipado de Alta, baja y media resolución	3
12/10/2019/ - 14/10/2019	-Codiseño -Conceptos de forma, funcionalidad, estética y ergonomía Identidad -Exploración técnica.	3
08/11/2019/ - 08/11/2019	-Control de Producción	1
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		17

35.2.3. Mejora de la productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones



<p>Este proceso está relacionado con el corte de la materia prima para definir la forma general del producto.</p>	<p>Después de terminado el proceso de elaboración de un producto de madera quedan desperdicios de materia prima que son enterrados o quemados: desperdiciándose hasta un 15% de la materia prima original. Esto otorga solo un 2% de aprovechamiento de materia prima restante.</p>	<p>Realizar selección y recolección de diferentes piezas sobrantes e identificar sus posibles usos y posibilidades de elaboración.</p>	<p>Se han creado 5 diferentes referencias de producto las cuales generan un aprovechamiento de los residuos. Con esto se está logrando a provechar hasta un 40% de los desperdicios de materia prima.</p>	<p>Esta mejora debe generar nuevas intervenciones de diseño y la creación de productos nuevos y productos compuestos.</p>
---	---	--	--	---

**35.2.4. Propuestas de diseño:
Línea 1: Bowls tallados.**

Estos productos son una evolución de los bowls apilables desarrollados en la vigencia anterior (2018) sumando a estos una superficie tallada de manera simétrica, pero espontánea dada por la acción de la zuela en el proceso de tallado como rescate de la esencia del oficio.





Línea 2: Maceradores pilón.

Maceradores inspirados en la forma tradicional del pilón.



Emblemático: Pilón

Rescate de pilón tradicional con aplicación de texturas y acabados contemporáneos.



35.2.5. Logros

Se logró desarrollar nuevos productos con una nueva apuesta estética durante las visitas a territorio y encargar tareas puntuales. Se identificaron las necesidades en producción y mantenimiento técnico del taller además gracias al asesor Jeisson Jiménez.

35.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
-------	-------



Materia Prima en zona	\$1.000.000
Total	\$1.000.000

35.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

- Es una comunidad muy productiva, pero requiere de mejor manejo de su cadena de abastecimiento de materia prima en el mediano y largo plazo.
- Requiere del mantenimiento preventivo y mecánico de sus máquinas principales para garantizar su seguridad en el trabajo.
- Necesita incorporar metodologías y documentos para su planeación y programación de la producción.
- Se debe establecer unas reglas mínimas de protección personal y seguridad en el trabajo.
- Se debe hacer seguimiento a la implementación de la cámara de secado.
- Se debe mejorar el manejo de la materia prima.
- Continuar realizando desarrollo de producto con la comunidad y la participación en ferias.
- Se recomienda la continuidad en el proceso de fortalecimiento.

35.3. COMPONENTE COMERCIAL:

35.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

En la realización del diagnóstico diferencial en la primera visita, se identificó que a pesar de contar con una capacidad productiva muy buena en el talle en madera y la elaboración de artículos con fibras naturales como la cepa de plátano por cantidades competentes, los artesanos entre ellos presentaban dificultades en su relacionamiento debido a la independización de su representante legal, quien hasta entonces, no había cedido su cargo, lo que detuvo el proceso de actualización de documento y certificaciones de cámara de comercio, al igual que la cuenta bancaria a nombre de Ardehigue, por lo que la administración en general fue tomada por Carmelo Castillo, de manera informal y en cuestiones de dinero, a través de su cuenta de ahorros personal.

La estructura administrativa, carecía de asignación de roles, por tanto, se identificó que no se llevaban registros contables, tampoco control de la materia prima, inventarios y era nulo el registro de ahorros colectivos, por no contar con un fondo



auto-sostenible, lo que generaba discusiones por no tener manera de ejercer veeduría en los recursos de todo tipo.

Cuando se presentaba la oportunidad de participar en eventos comerciales y/o ferias artesanales, el artesano que hacía las veces de vendedor asumía la responsabilidad de recibir los productos para la venta, venderlos y entregar a cada uno de los artesanos las utilidades del ejercicio.

De acuerdo a la entrevista en campo, cuando surgían necesidades económicas en torno a gastos de herramientas, reparaciones de equipos, gastos administrativos, gastos de logística y transporte, la solución en el momento era hacer recolecta de fondos los cuales en ocasiones eran insuficientes.

Se identificó además que, en materia de comercialización y mercadeo, el grupo no cuenta con material publicitario, cada artesano guarda fotografías que toman desde sus teléfonos celulares y promocionan sus productos de manera individual con sus amigos y familiares, lo cual disminuye las posibilidades de posicionamiento de marca un poco más técnica.

En cuanto a la fijación de precios, tienen en cuenta la estructura de costeo, sin embargo, los costos de la materia prima no son exactos, como tampoco las horas empleadas para la producción.

Se identificó que a pesar de tener claro quiénes son sus aliados comerciales y clientes principales, no conocen la estructura de su modelo de negocio, el orden de su funcionamiento y la forma de resolver conflictos de forma rápida sin afectar los procesos en cadena.

35.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
Visita 1 Del 26 al 29 de agosto	Costos y Fijación de Precios	1
	Modelo CANVAS	1
	Capacidades de Negociación	1
Visita 2 Del 16 al 20 de Nov	Gestión y Control de la Materia Prima.	1
	Inventario de Productos	1
	Connect Américas	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		6



35.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Dentro de los logros destacables del grupo encontramos.

- Se actualizó lista de precios del catálogo al 2019.
- El artesano es capaz de medir su tiempo en dinero, lo cual le permite costear actividades propias del oficio como la recolección de materia prima, teniendo en cuenta el promedio del jornal de trabajo de la zona, sí mismo competir en el mercado con precios justos acordes a los productos.
- Todo artesano puede definir en pocos minutos su modelo de negocio teniendo en cuenta la organización del modelo CANVAS de ARDEHIGUE realizado en campo, a su vez, identificar origen de posibles problemas y la manera de resolverlos sin afectar los demás procesos de la actividad artesanal y/o comercial.
- Se desarrollaron capacidades de negociación que garantiza un gana-gana en el negocio, gracias al taller de acuerdos comerciales y capacidades de negociación, donde se invita al cliente a adquirir no un producto sino un elemento que contiene historia, tradición, cultura, originalidad y exclusividad.
- El grupo artesanal está en la capacidad de llevar un control y gestión de la materia, inventario de productos y de proponer opciones que mejoren la actividad económica de las artesanías.
-

Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano 2019	Medellín	\$9.788.000
Feria Raíces	Bucaramanga	\$3.352.000
Feria Raíces	Medellín	\$1.981.000
Feria Raíces	Pereira	\$2.290.000
Feria Raíces	Panaca	\$2.781.000
VENTAS TOTALES		\$20.192.000



35.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo artesanal ARDEHIGUE es un grupo avanzado en el programa de Formalización empresarial, Comercio, mercadeo y emprendimiento de artesanías de Colombia, esta categorizado en el nivel 3, sin embargo, hay puntos específicos para avanzar en el 2020, por tanto, se recomienda lo siguiente.

- Continuar capacitándose en el servicio y atención al cliente.
- Lograr fortalecer el Pitch comercial para presentaciones en exposiciones culturales y comerciales.
- Cumplir con la implementación de los formatos de control y gestión de la materia prima, control de inventario y registros contables, aprendidos durante el 2019.
- Descentralizar las operaciones que actualmente se encuentran en cabeza del artesano gestor Carmelo Castillo.
- Activar nuevamente la cuenta bancaria a nombre de la asociación con el fin de evitar información difusa en el manejo de recursos financieros.
- Propender por la apertura de un Fondo Auto-Sostenible que subsane situaciones inesperadas que lo requieran.
- A pesar de no contar con servicios de internet en el corregimiento, realizar apertura de redes sociales como Instagram y Facebook a nombre de la organización y proponerse publicar por lo menos dos veces al mes nuevos productos, relatos e información cultural que acompañe la fotografía, con el fin de preparar las cuentas como medio para dar a conocer los productos, la marca y potencializarlas como canal de ventas y distribución de los mismos.
- Trabajar en equipo, aunque lo hacen desde la producción de artículos y elementos para la venta, las actividades administrativas deben ser compartidas, esto generará sentido de pertenencia y responsabilidad para con la asociación lo cual beneficiará a todos en general.

36. GRUPO ARTESANAL WAJAPU

36.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal Wajapu consta de 25 artesanos de la etnia wayuu, que realizan llaveros, sobres, collares, mantas, sombreros y cotizas o waireñas. Inicialmente, la mayoría de los artesanos pertenecían a la ranchería wayuu de Maima Jasay, situada en el municipio de Maicao, La Guajira, hacia la frontera con Venezuela. Sin



embargo, debido a cambios en la composición del grupo, actualmente la mayoría de los artesanos que hacen parte del grupo residen en Maicao, donde realizamos los talleres con el grupo. La artesana gestora es Yudelis Sapuana, quien lleva varios años liderando el grupo.

36.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
11/09/2019 – 13/09/2019	-Taller de Expectativas/Metas -Taller de Autodiagnóstico -Taller de Mapeo de actores -Taller de Fortalecimiento organizativo	4
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		4

Durante esta vigencia el grupo mostró mucha independencia con respecto al programa, en cuanto a lo que se refiere al aspecto social. Por un lado, solamente se pudo llevar a cabo una visita por dificultades en cuanto a la comunicación con la artesana gestora, y en el acceso a la comunidad, por otro. De manera que varios de sus logros en organización interna, si bien han sido estimulados por el programa, han sido más bien trabajo independiente del grupo. De lo que se logró trabajar colectivamente, hubo un avance en cuanto a su proyección como grupo, los talleres fueron de utilidad para que el grupo tenga una elaboración sobre sus metas, su misión y visión, y sobre los acuerdos que necesita para un buen relacionamiento.

En Acta de apertura del programa de este año, en junio de 2019, se había definido que, debido a los problemas de seguridad que se estaban presentando en la ranchería de Maima Jasay, las asesorías para los tres componentes se realizarían en la ciudad de Maicao, barrio La Esmeralda, en casa de uno de los familiares de Yudelis Sapuana, la artesana gestora, y que eventualmente, de mejorar la situación de seguridad, se podrían volver a realizar en la ranchería. La artesana gestora a su vez se comprometió a que independientemente de la situación de seguridad en Maima Jasay, y del lugar entonces, donde se realizaran los talleres, se debía cumplir un mínimo de veinte artesanos para los talleres.



Sin embargo, durante la vigencia se presentaron varias dificultades para programar los talleres en Maicao, por problemas de comunicación telefónica con la gestora, y solo fue posible llevar a cabo un taller con el grupo y una reunión con ella, en total. El taller se dio con un número reducido de personas, en el sentido que no cumplió con el número de artesanos asistentes que se había pactado al inicio de vigencia. Por lo tanto, esta evaluación del aspecto organizativo del grupo se hace solamente con base en ese taller grupal y según lo conversado con la artesana gestora.

De acuerdo con esto, el grupo ya posee un alto nivel de organización grupal, pues cuenta con una sólida presidencia, un vicepresidente, una secretaria y una tesorera del grupo. Además de esto, tiene maestros artesanos para cada tema de la técnica artesanal como lo son croché, pellón, gazas, pegues, cordones y borlas. En el trabajo con el grupo la respuesta frente a las preguntas de comunicación, intereses, repartición de responsabilidades, y manejo de bienes comunes, no se mencionó ningún aspecto negativo, y resaltaron el hecho de que al ser familia funcionaba armónicamente, y en cuanto a la identidad y la trasmisión de saberes, también se otorgaron una buena calificación.

36.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Entre los logros del grupo durante la totalidad del desarrollo del programa, estaría, consolidar esa independencia y autogestión como grupo artesanal, al mantener relación con importantes contactos comerciales, como tiendas conocidas tanto a nivel nacional como internacional, y entrando incluso en procesos creativos con ellos, como cuando realizaron la co-creación con la tienda “Wonder for people”. Otro de los logros fue aclarar con la artesana gestora los cambios en la composición del grupo, y las razones de contexto que se estuvieron relacionadas con estos cambios, como desacuerdos sobre el uso de la materia prima y malentendidos en la remuneración que se entregaba en cierto momento a la artesana líder.

Autogestión ha avanzado mucho, al punto que, a pesar de tener la capacidad de conseguir ayudas con entidades gubernamentales, están más enfocados en la independencia a través del posicionamiento comercial internacional.

36.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Considero que este grupo, que es **Nivel 3**, ya que organizativamente se encuentra maduro y sin necesidad de fortalecimiento desde programa, en este sentido, por lo siguiente:



De acuerdo con lo que se pudo trabajar con el nuevo grupo, y de acuerdo con lo conversado con la artesana gestora, no tienen inconvenientes de organización, y los que ha habido anteriormente, los han manejado internamente, sin pedir la ayuda o intervención de Artesanías de Colombia.

Desde el liderazgo, se demostró la capacidad de volver a componer el grupo, sin ayuda de la empresa, superando así un gran problema a nivel organizativo de manera independiente.

Ya se encuentra en un nivel alto de competitividad comercial y posicionamiento de su trabajo, y cuenta con contactos importantes para continuar satisfactoriamente con sus ventas y desarrollo artesanal.

Tienen el conocimiento artesanal suficiente y maestros artesanos de apoyo en cada aspecto de la técnica para que puedan reforzar y enseñar a quienes estén atrasados. Asimismo, Yudelis cuenta con un alto conocimiento de la simbología artesanal wayuu, transmitido a ella por sus abuelos, pudiendo ser ella misma un referente en este sentido para los artesanos nuevos que necesiten reforzar ese aspecto.

En caso de que Artesanías de Colombia continúe el trabajo con ellos, es importante que actualice la información respecto al grupo, pues la mayoría de los artesanos de Maima Jasay que comenzaron el proceso ya no pertenecen al grupo, de modo que ha cambiado la configuración de éste, y actualmente para Wajapu es muy difícil contar con dichos artesanos para cumplir su producción. Habría también que hacer seguimiento del número de artesanos que se había acordado debía abarcar el grupo artesanal desde el Acta de Apertura de 2019. Segundo, habría que tener en cuenta que tampoco se pueden realizar actividades en la ranchería por problemas de acceso. Y, por último, habría que realizar un Acta con las fechas de los talleres a realizar con la totalidad del grupo artesanal desde el comienzo, debido a la dificultad de comunicación telefónica con la artesana gestora. En ese sentido, también sería muy recomendable tomar los números telefónicos de todos los participantes de los talleres, es decir, tomar las listas de asistencia con los datos que incluyen celulares y correos electrónicos.

36.2. COMPONENTE DISEÑO:

El grupo de artesanos de Wajapu se desempeña en las técnicas de tejeduría en crochet y tapizado en peyón. A nivel de tejeduría realizan mochilas tradicionales wayuu, mochilonos y otros productos asociados a sus tradiciones y costumbres. Por el lado del tapizado, se enfocan principalmente en el diseño de mantas.



36.2.1. Situaciones identificadas

Al llegar al grupo Wajapu se encuentra una comunidad nueva de artesanos, pero con un recorrido artesanal amplio. Ya cuentan con diseños y pedidos especializados, de alta calidad. El propósito con wajapu es comenzar a generar diversificación, arriesgándose a trabajar formatos y productos que aún no conocen.

36.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
10 Agosto- 11 Agosto	-Taller de Color/Tendencias -Taller de Exploración Técnica -Codiseño	3
11 Septiembre-13 Septiembre	-Análisis de producto entorno al diseño propio -Etapas de diseño -Implementación técnica	3
30 Octubre-31 Octubre	-Socialización de diseño y planeación de prototipos	1
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		7

36.2.3. Mejora de la productividad

Proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones



Confección de la manta	Se realiza la revisión de piezas de las cuales 4 de 7 no tienen la calidad óptima en los acabados.	Definir parámetros de calidad necesarios para mejorar los acabados de los elementos.	Luego de establecer los parámetros de calidad se hace una revisión de 7 piezas de las cuales 6 salen con estándares de calidad óptimos. Se logra una mejora de la calidad de 28%	
------------------------	--	--	--	--

36.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Mantas

Esta línea es una reedición de los diseños que ya venía trabajando la comunidad. Se parte del hecho que el uso de flores es altamente importante en el estilo de esta comunidad. Por esta razón se hacen procesos de redimensionamiento de los moldes que ya usaban los artesanos. Es así como se juega con la asimetría del patrón y se extiende a uno de los costados de la manta.





Línea 2: Bolsos Ahuyama

Esta línea está inspirada en la planta de la ahuyama, la cual es muy importante para la comunidad de Maima Jassay. Esto no solo por su alto nivel de consumo en la zona, sino también porque es representada a través de una historia tradicional de la comunidad. En cada uno de los bolsos se ven presentes las flores, las hojas y las ramas de la planta de la ahuyama.



Pieza Emblemática: Manta de la Flor de Auyama

Esta pieza se diseña bajo el concepto de la historia tradicional de las flores de la Auyama.



36.2.5. Logros

Con el grupo de Wajapu se logra proponer formatos distintos a los que conocían en su producto, a la vez que se permite hablar de las historias que rodean los símbolos y flores de los productos artesanales.



36.2.6. Materia prima, insumos y herramientas

Ítems	Valor
Insumos	\$1.931.500
Tela	\$586.789
Total	\$2.518.289

36.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda fortalecer los procesos de producción para optimizar tiempos y verificar oportunamente la calidad de cada producto. Este es un grupo cuya estructura socio-organizativa no es evidente y se centra la mayor parte de las dinámicas organizativas y comerciales en la líder artesanal invisibilizando a los demás miembros de la comunidad.

Este grupo de nivel 3 se recomienda no siga siendo atendido con el fin de permitirle al grupo reorganizar su estructura interna y buscar un desarrollo autónomo.

36.3. COMPONENTE COMERCIAL:

36.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Wajapü es una comunidad con alto grado de madurez empresarial, se logró evidenciar que se lleva un control de registro contable, así como un registro de materias primas, de igual forma realizan inventario de productos de manera constante, pero no existen roles definidos con el nuevo grupo de artesanos y toda la labor comercial la está realizando la gestora.

De igual forma es importante manifestar que la comunidad se encuentra legalmente formalizada desde el año 2018, pero al cierre de las actividades la gestora no realizó el proceso de renovación, lo que hace un retraso en el proceso de registro de marca del cual se estaba adelanto.

Dentro de la implementación realizada se vio en el grupo un cambio significativo en el grupo de artesanos ya según información brindada por la gestora los artesanos no pueden desplazarse desde maima jasay hasta el punto de reunión debido a temas de seguridad por tal motivo se vio obligada a renovar a todo el grupo.

son un grupo que se encuentra fortalecido en los temas comerciales y que han tenido participación activa en eventos comerciales siguen demostrando ser un grupo activo



36.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Registro Contable	1
	Modelo Canvas	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 3	1
	Fondoautosotenible	1
	Formalización empresarial	1
	Gestión y control de materias primas	2
	Capacidades de negociación modulo. 3	1
	E-commerce	1
	Alianzas comerciales	1
	Inventario de producto	1
	Registro de marca	1
	Régimen tributario	1
	Elaboración de listas de precios	1
	Educación financiera	1
Plan de inversión de apoyo logístico	1	
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		18

36.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

La comunidad de wajapü Logro adelantaron el proceso de registro de marca, lograron tener acceso a la plataforma de Connect Américas (E-commerce), logro adelantaron procesos tributarios.

Se logró afianzar en el grupo nuevo de artesanos las habilidades comerciales y de negociación, lograron crear el inventario de los productos en el formato sin ayuda de la asesora comercial de igual forma llevan un registro de la materia prima utilizada.



La comunidad tuvo participación en eventos comerciales durante la vigencia, los cuales relaciono a continuación

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Bucaramanga centro comercial el cacique	\$ 3.970.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	El retiro	\$ 7.835.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	Duitama	\$2.975.000
VENTAS TOTALES		\$ 14.780.000

36.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos a Resolver En Un Futuro

Dentro de las recomendaciones puntuales para el grupo es seguir con el proceso de registro de marca para la comunidad, hacer seguimiento del libro contable y de las actualizaciones del inventario de la comunidad, revisar el registro de materias primas de la comunidad, hacer seguimiento a la renovación del registro mercantil de la asociación el cual debe estar actualizado al año 2019.

Actualmente el grupo se encuentra en nivel 3 y se recomienda que próximas vigencias continúe en el mismo nivel, siempre y cuando se evidencie mayor compromiso con los temas comerciales y tomen de manera positiva las recomendaciones dadas en temas contables y formalización empresarial.

37. GRUPO ARTESANAL KUNSAMU

37.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal Kunsamu funciona como la línea artesanal de la asociación Asoarhuacos, una organización arhuaca que trabaja con cadenas productivas como café y panela. Kunsamu reúne mujeres arhuacas de varios poblados de la Sierra Nevada de Santa Marta, especialmente dentro del municipio de Fundación, como Windiwa, Muñimake, a entro otros. Los talleres de capacitación se han dictado durante las vigencias directamente a las artesanas en los poblados. Este grupo cuenta con un punto de comercialización en la ciudad de Santa Marta y asisten a eventos feriales en todo el y la nivel internacional. Las artesanas viven muy alejadas de las ciudades principales, llegar a sus hogares requiere un camino muy largo,



razón por la cual los intermediarios y comerciantes se adueñaban de sus mochilas fijando a su antojo los precios. La asociación nace precisamente para favorecer este comercio y lograr que las mujeres reciban una retribución más digna de sus labores artesanales.

37.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
29-septiembre de 2019 – 4 de octubre de 2019	<ul style="list-style-type: none"> -Autodiagnóstico -Mapeo de la actividad artesanal -Fortalecimiento organizativo Revisión de roles y responsabilidades -Compilación de simbología y referentes culturales 	4
22 de octubre de 2019	<ul style="list-style-type: none"> Gestión interinstitucional -Mapeo de actividad artesanal -Compilación de simbología 	3
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		7

Los talleres se realizaron con las mujeres de la comunidad de Windiwa y los poblados cercanos, en los cuales logramos vivir más de cerca la vida en comunidad y comprender la realidad del grupo. Allí avanzamos en los talleres de fortalecimiento organizativo en los cuales se enfatizó en la necesidad de trabajar en grupo y de unir esfuerzos para consolidar un buen grupo que pueda alcanzar metas comunes. Aún hace falta que las mujeres de la Sierra asuman activamente el liderazgo, puesto que la mayoría no dominan el español y hacer negociaciones en este idioma es más complicado para ellas. Se entiende que culturalmente la mujer siempre ha tenido un papel diferente, más hogareño y que los hombres siempre asumen la representación de los grupos, sin embargo, ya se ha venido aclarando la necesidad



de que las mujeres aprendan a defenderse en una negociación y asistan a las capacitaciones para poder aprender más acerca de la comercialización.

37.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Durante la vigencia 2019 se llevaron varios talleres a la comunidad de Windiwa, en los cuales se logró avanzar en la identificación de las oportunidades de mejora para el grupo, como la creación de una escuela de líderes que puedan seguir dándole herramientas a las mujeres para entrar en el mundo comercial y desenvolverse en espacios como ferias y encuentros.

El grupo artesanal Kunsamu avanzó durante esta vigencia en la autogestión ya que se habló la importancia de la asociatividad y los beneficios que tiene estar agrupado trabajando en conjunto por una organización de las mujeres para las mujeres.

En la transmisión de saberes se discutió el tema de la simbología arhuaca y las estrategias que han encontrado las mujeres para mantener los símbolos al mismo tiempo que se innova para llevar diseños únicos a los clientes. De esta forma los significados se han ido mezclando y creando nuevos, sin embargo, se enfatizó en la importancia de no dejar perder algunos símbolos que se han ido relegando al olvido.

Otro de los aspectos que se discutieron en Windiwa con la asesoría del mamo fue el significado de algunos diseños que la comunidad prefiere mantener para uso interno y no convertirlos en comerciales por la importancia de sus significados, aunque en muchas comunidades no haya reparo en este tema en Windiwa se aprecia una preocupación especial por este tema.

37.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

El grupo artesanal Kunsamu es bastante experimentado y lleva varios años trabajando el impulso de la artesanía. Especialmente Judith la líder quien desde Asoarhuacos ha venido apoyando y organizando a las mujeres. Se ha logrado a través de esta organización precios más justos y ventajas comerciales derivadas de las ventas directas sin necesidad de intermediarios externos. Es necesario sin embargo seguir trabajando en una escuela de líderes que enseñe capacidades a las mujeres de los pueblos arriba en la sierra para que empiecen a conocer como es la participación en eventos feriales y se entrenen en las relaciones comerciales.

El grupo se encuentra en nivel 3, se recomienda continuar con el trabajo interno del grupo pues aún hace falta trabajar mucho con las mujeres asociadas para asegurar su capacitación y participación integrándolas en la medida en que ellas lo requieran.



Ya que el nivel es un promedio de todos los componentes se recomendaría en el nivel social dejar al grupo en **Nivel 2**.

37.2. COMPONENTE DISEÑO:

Realizan las tradicionales mochilas arhuacas, realizadas con lana de ovejo en tejido de medio punto con aguja capotera. Sin lugar a duda el valor de éstas mochila está en la simbología y su valor cultural.

37.2.1. Situaciones identificadas

La comunidad tiene un protocolo de apertura de talleres con el Mamo lo que lleva a un tiempo de ejecución muy preciso y organizado, además el Mamo y la comunidad piden por adelantado el desarrollo de los temas a realizar.

Establecer las referencias de mochilas comerciales y sus respectivas medidas.

Fortalecer al grupo en el manejo de paletas de color en la selección de la lana antes de iniciar la mochila arhuaca.

Definir la simbología primero en la comunidad y en un segundo momento la simbología de uso comercial.

37.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
30/09/2019/ - 4/10/2019	-Simbología -Conceptos de forma, funcionalidad, estética y ergonomía Identidad	2
01/11/2019/ - 04/11/2019	-Autoevaluación de Diseño -Color Tendencias -Validación de propuestas de diseño -Codiseño	4
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		6



37.2.3. Mejora de la productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Desarrollar mochilas Arhuacas comerciales con medidas estandarizadas y simbología Identificable.	Las artesanas pueden tomar desde 10 días hasta 20 días en una mochila dependiendo el tamaño, las medidas y la simbología Punto de partida 5%	Al determinar producciones por referencia se llegan a acuerdos en dimensiones, tiempo de producción y claridad en los símbolos aplicados.	Con la aplicación de estos estándares se pueden acercar y los días planeados en la producción de mochilas con una reducción del margen de diferencia de 10 días a 5 días lo que significa un aumento en la productividad del 46%	La propuesta es ambiciosa y requiere del seguimiento de las líderes para lograr esta aplicación que debe reflejarse en el componente comercial como mayores ventas y satisfacción del cliente final.

37.2.4. Propuestas de diseño

Línea 1: Mochilas Simbología Tradicional, Escala de Grises.

Con esta propuesta se plantea desarrollar los productos tradicionales de la comunidad Kunsamu, utilizando exclusivamente tonos del blanco al negro es decir escala de grises.



Línea 2: Mochilas Simbología Modulada, Tonos tierra.

Estos diseños proponen modular los símbolos tradicionales de los Arhuacos usando una paleta de tonos tierra que se diferencian de los tonos grises.



Pieza Emblemática



37.2.5. Logros



Se lograron desarrollar muestras de producto para Expoartesanías con una apuesta de paleta de color diferente a la tradicional. Se identificó la simbología sagrada y la simbología comercial y la comunidad propone y esta dispuestas para desarrollar mochilas en paletas de color y simbología externa, con empresas, colaboraciones especiales y diseñadores.

37.2.6. **Materia prima, insumos y herramientas:**

Ítems	Valor
Materia Prima en zona	\$1.000.000
Total	\$1.000.000

37.2.7. **Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro**

- Su capacidad productiva es buena, pero requiere de mayor tiempo para el desarrollo de muestras y prototipos por la logística para hacer presencia en el territorio.
- Las más abiertas a la innovación son las artesanas jóvenes, las mayores prefieren el trabajo tradicional.
- Tienen una gran gestión interinstitucional, pero requieren de más apoyo en el territorio para mejorar las convocatorias y las tradiciones.
- Kunsamu comunidad nivel 3 pero requiere de mayor trabajo en talleres de color, diagramación, formatos y medidas.
- Se recomienda planear las visitas a esta comunidad con bastante tiempo para asegurar el éxito de la intervención.
- Requieren de metodologías didácticas y dinámicas para lograr el aprendizaje.

37.3. **COMPONENTE COMERCIAL:**

37.3.1. **Situaciones Identificadas Durante La Vigencia**

A partir del diagnóstico diferencial al inicio del proceso de implementación, se evidencio que a pesar de que poseen un gran avance en todos los aspectos, lo que los ubica actualmente en el nivel 3 siendo una asociación casi obligada en las ferias por la preferencia del público demandante de sus cotizados productos, se diagnosticaron algunas deficiencias descritas a continuación:



Aunque en la sede de la casa indígena se lleva un inventario general de mochilas terminadas, las artesanas al interior de la comunidad de Windiwa no sabían cómo realizarlo, no tenían clara una estructura básica para realizar un costeo de la producción y la fijación de precios a pesar de tener en cuenta factores lógicos para ello como la materia prima, calidad en el hilado y tejido, no se tiene precisión en los tiempos de producción, por otra parte, las listas de precios estaban desactualizadas.

Se evidenció que la asociación está en control de una sola persona, por lo que al interior de ésta, las mujeres no conocen el funcionamiento del negocio, ni las características del consumidor final, ni los canales de distribución, debido a esto, se consideró con prioridad implementar talleres de capacidades de negociación, que les permitiera tener herramientas para asistir a ferias artesanales y poder ofrecer con calidad los productos en la transacción de compra y venta en el momento de verdad.

Adicionalmente se identifica que, aunque cuentan con redes sociales, el número de seguidores no es muy alto por lo que se debe reconocer el segmento de clientes, etiquetas, hashtags apropiados para que las publicaciones sean más efectivas.

Por último, se determinó que, aunque han tenido iniciativas de internacionalización, debido a la importancia del producto como insignia cultural colombiana, no conservan los contactos para futuras negociaciones.

37.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1 Visita Del 30 de Septiembre al 03 de Octubre	Costos y Fijación de Precios	1
	Modelo CANVAS	1
	Capacidades de Negociación	1
	Estrategias Comerciales	1
2 Visita Del 01 al 5 de Noviembre	Acuerdos Comerciales	1
	Inventario de Productos	1
	Gestión y Control de Materia Prima	1
	Connect Américas.	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		8

37.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia



- Logramos trabajar temas de fortalecimiento empresarial directamente con las artesanas, antes estos se limitaban a quienes tenían a cargo actividades administrativas,
- ASOARHUACO apertura la plataforma de negocios Connect Américas para interactuar comercialmente a nivel global.
- En ventas hasta el mes de noviembre de 2019 han crecido en un 30% siguiendo las directrices marcadas en los talleres.
- Se logró capacitar a las artesanas dentro de la comunidad de Windiwa de tal manera que asistirá una de las artesanas a Expoartesánias a poner en práctica lo aprendido en la implementación de talleres.
- se lograron implementar herramientas de control importantes tales como los registros de materias primas, inventarios dentro de la comunidad para ser transmitidos a la casa indígena de forma ordenada y lógica para su distribución, la tarea fue asignada a Luz Marina Izquierdo, artesana líder al interior de la comunidad.
- Como puntos adicionales, también se logró fortalecer las capacidades comerciales de las artesanas y el conocimiento de su modelo de negocios junto con la estructuración del Modelo CANVAS, el cual quedó a disposición de la comunidad para estudiarlo, mejorarlo y modificarlo de acuerdo a los cambios que llegare a presentar la actividad artesanal y comercial.
- Con respecto a la presencia en redes sociales también ha tenido sus avances, realizando en promedio dos publicaciones semanales en Facebook e Instagram, contando con las sugerencias dadas en la casa indígena con los funcionarios encargados de esta tarea.

Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano 2019	Medellín	\$7.368.000
Feria Raíces	Bucaramanga	\$5.413.000
Feria Raíces – El Retiro	Bogotá	\$ 7.551.000
Feria Raíces	Panaca	\$3.391.000
Feria Raíces	Cali	\$15.039.000
VENTAS TOTALES		\$38.762.000

37.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo artesanal KUNSAMU, actualmente, goza de reconocimiento y posicionamiento de marca ganado con arduo trabajo, sin embargo, se recomienda



reforzar las alianzas comerciales con marcas nacionales y establecimientos insignia de productos colombianos, con el fin de marcar rutas adicionales de crecimiento y expansión sólida de mercados internacionales.

También, se espera que el grupo continúe cumpliendo con los compromisos adoptados en torno al manejo de las herramientas de registro en su desarrollo administrativo tanto al interior de la comunidad como en la casa indígena, sede de Asoarhuaco, razón social administradora de la marca Kunsamu – Origen de la mujer.

En términos generales, el grupo está categorizado en nivel 3, debe continuar ajustando detalles para su crecimiento, dentro de esto, está aprender más a fondo la utilización de la plataforma de negocios Connect Américas.

Por último, se considera que se debe propender por preservar la simbología en el producto, ya que se tiende a caer en la homogeneidad.

38. GRUPO ARTESANAL ASOARCHI

38.1. COMPONENTE SOCIAL:

Asoarchi (Asociación de Artesanas de Chimichagua) es un grupo artesanal situado en Chimichagua, Cesar. Desde la ciudad de Valledupar hasta Chimichagua son un poco más de 3 horas en auto por carretera. Se compone en su mayoría de mujeres afrodescendientes, quienes llevan más de diez años involucradas con la elaboración de artesanías a partir de la palma estera. Realizan además de esteras, objetos como individuales, tapetes y pie de camas, así como bolsos y adornos para el hogar. La artesana gestora es Juana Díaz, y la vicepresidenta Carmelina Rivero.

38.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
29/08/2019 – 01/09/2019	-Taller de Expectativas y Metas/Reglas -Taller de Mapeo de actores -Taller de Autodiagnóstico -Taller de Referentes de Identidad	4



02/10/2019 – 05/10/2019	-Taller de Fortalecimiento Organizativo -Taller de Resolución de conflictos -Taller de Roles de Género -Taller de Roles y liderazgo	4
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		8

El taller de referentes de identidad se realiza por medio del refuerzo de la tradición oral sobre el territorio. Tiene que ver con la exploración de la rica cultura de Chimichagua, y se logró en el sentido de traer a la memoria de los participantes estos saberes populares. Un logro interdisciplinar este año consistió en tener en cuenta los referentes cultural-territoriales, en particular la ciénaga, sus colores y sus relatos, para la elaboración de los diseños. Así, se pensó durante el taller en nombrar productos con colores “Amanecer en la ciénaga” aludiendo a una paleta anaranjada, y otro “agua y vegetación de la ciénaga”, rescatando colores verdes, azules y ocres. Por otro lado, se realiza un taller de fortalecimiento organizativo y uno de roles y liderazgo atendiendo a la necesidad de reforzar la claridad de los roles de cada artesano, definiendo límites, y alimentando la certeza por parte del grupo, de que los esfuerzos se deben dirigir a mantener la unidad como Asociación, al hacer reflexionar en torno a los motivos por los cuales están siendo partícipes y cuáles son las metas en común. A través del taller de Resolución de conflictos, se dio cabida a la expresión de las inconformidades o desacuerdos que pudieron darse entre los integrantes, y convertir esto en acuerdos beneficiosos para el trabajo de allí en adelante.

38.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Se logró una mejor organización del grupo, al nombrar diferentes comités por habilidades, de la siguiente manera: dos maestras artesanas, sobresalientes por su dominio de la técnica, dos promotoras de la comunicación y la unión del grupo, y una encargada del manejo de las redes sociales incluyendo Instagram. También, se logró fomentar que se nombrara de manera más formal una secretaria y una tesorera, ya que los roles estaban un poco confusos. También durante la vigencia se establecieron acuerdos de trabajo para evitar conflictos y estimular el diálogo y la comunicación constante entre los integrantes del grupo, fortaleciendo la unión y mejorando la productividad. Por ejemplo, acordaron realizar reuniones periódicas a



las que asistan todos los artesanos cuando haya que tomar decisiones importantes, y pasar listas firmadas con las decisiones por escrito, evitando malentendidos, o como terminar de elaborar el trabajo hasta los últimos detalles antes de entregarlo a la persona encargada de acopiar los productos de todos, para no recargar a esa persona con lo que faltaba de todos. Asimismo, como resultado del taller de Roles de género llevado a cabo con el grupo, se logró reflexionar sobre la manera en que la Artesanía ha fomentado la independencia económica y el liderazgo en la vida de las mujeres.

Identidad (1): Los artesanos valoran más su artesanía y se identifican más con sus raíces culturales, esto fue notorio en espacios como el taller de referentes de identidad y para las mujeres, en el taller de roles de género, ya que por medio de la artesanía se empoderan también como mujeres afrodescendientes.

Repartición de responsabilidades (3): Hubo un avance importante en la repartición de responsabilidades, ya que el grupo nombró a personas en algunos puestos y reafirmó el rol de otras, asimismo crearon comités por habilidades.

Comunicación y resolución de conflictos (5): A pesar de los desacuerdos que se presentaron entre artesanos debido a situaciones inconvenientes con las mercancías, después de que se realizó el taller de resolución de conflictos hay mayor diálogo y un trabajo donde los roles están más claros, y acuerdos establecidos, permitiendo unas bases comunes para el trabajo en equipo.

38.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

En primer lugar, sería importante trabajar por una mayor conciencia y educación sobre el uso correcto de la palma por parte de quienes la extraen. Es urgente trabajar ese tema desde el punto de vista de Artesanías de Colombia, por ejemplo, estimulando el cultivo de ésta por parte de los artesanos. Es de notar que este aspecto impacta a todos los niveles del trabajo artesanal, pues sin materias primas el trabajo artesanal podría extinguirse también.

En cuanto a la parte organizativa del grupo, en próximas vigencias habría que trabajar el tema de la asistencia a los talleres, ya que éstos se realizaron con una afluencia relativamente baja.

Por otro lado, es importante hacer un seguimiento constante a los acuerdos establecidos en esta vigencia con respecto a las reuniones periódicas y la toma de decisiones grupales por escrito, para poder apreciar qué artesanos son los que



realmente están comprometidos con las actividades de la Asociación y su avance, y cuáles están generando retrocesos y desacuerdos.

Por último, es fundamental hacer un seguimiento al proceso de creación de un fondo para los artesanos, de manera que no tengan que verse en la necesidad de hacer préstamos particulares para cubrir los gastos de la actividad artesanal mientras llegan los recursos de las ayudas.

Considero que organizativamente Asoarchi sería **Nivel 2**, ya que los roles aparte de la gestora y la vicepresidenta, como los de secretaria, tesorera, han sido inestables, y aún debe comprobarse si el grupo continúa cumpliendo los acuerdos para mejorar las relaciones en la asociación.

38.2. COMPONENTE DISEÑO:

La comunidad de ASOARCHI se desempeña en el oficio del tejido en telar vertical con palma estera. Esta técnica es muy rápida de realizar y con ella realizan individuales, caminos de mesa, esteras y alfombras.

38.2.1. Situaciones identificadas

El grupo de ASOARCHI maneja buenos resultados técnicos en general. Durante esta vigencia se buscó fortalecer la asesoría a nivel de acabados y control de calidad de los productos.

38.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
29 Agosto-31 Agosto	-Identidad -Exploración Técnica -Color Tendencias	3
8 Octubre-10 Octubre	-Taller de prototipado I -Taller de prototipado 2	2
2 Noviembre- 4 Noviembre	-Taller de acabados -Taller de vitirnisimo	2



	-	
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		7

38.2.3. Mejora de la productividad

Proceso	Productividad Inicial	Productividad Final	Estrategia	Observaciones
Inicial: Selección de la materia prima	Se define el punto inicial sobre una base de 30 minutos para establecer un porcentaje de productividad estimado. Tiempo de búsqueda: 1h 30min Productividad inicial 0%	Organizar las muestras de color para reducir el tiempo a la hora de seleccionar la materia prima.	Luego de clasificar y ordenar la materia prima, el tiempo se redujo a 35 minutos El aumento de productividad fue del 70%	

38.2.4. Propuestas de diseño:**Línea 1: Trípticos Ciénaga.**

Estos trípticos están inspirados en la ciénaga de Zapatosa que se puede apreciar desde chimichagua. Dicha ciénaga es protagonista de prácticas económicas, paisajes e historias que representan las dinámicas de quienes habitan chimichagua. El primer parte del tríptico (véase la primera estera de arriba hacia abajo en las

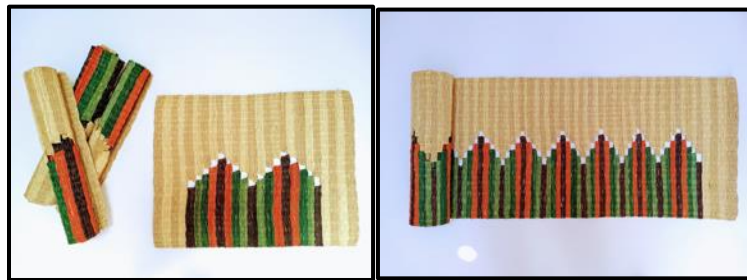


imágenes a continuación) representa el encuentro del agua con la tierra. La pieza central, se inspira en las pequeñas islas que componen la ciénaga de zapatoza. La pieza final, representa la creciente de la ciénaga en épocas de lluvia.



Línea 2: Juegos de mesa ciénaga.

Aprovechando los conceptos desarrollados para la línea anterior, también se realiza una línea de mesa utilizando los mismos elementos. Esta línea está compuesta por un camino de mesa y cuatro individuales. Se presentan tres propuestas de color que representan la tierra, la vegetación y el atardecer de la ciénaga de Zapatoza.



Pieza emblemática



38.2.5. Logros

Durante el tiempo de trabajo con Asoarchi, se logró la implementación técnica de la organización del taller lo cual disminuye los tiempos de búsqueda del material.



Además, se trabaja en mejorar los acabados del producto teniendo cuidado con las tinturas y los remates.

38.2.6. **Materia prima, insumos y herramientas:**

Ítems	Valor
Materia Prima en zona	\$1'000.000
Total	\$1'000.000

38.2.7. **Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro**

Se recomienda que el grupo siga fortaleciendo sus capacidades en tintes naturales. Este grupo de nivel 3 se encuentra en un estado en el cual es recomendable dejar que busque su fortalecimiento productivo y socio-organizativo de manera autónoma con el fin de evitar que se entre en procesos de asistencialismo. El grupo a recibido el fortalecimiento técnico suficiente como para seguir su crecimiento de manera autónoma.

38.3. **COMPONENTE COMERCIAL:**

38.3.1. **Situaciones Identificadas Durante La Vigencia**

Dentro de las implementaciones realizadas a la comunidad se evidenciaron falencias en los temas comerciales, a pesar de encontrarse en el nivel 3 y en el cual se debería notar madurez comercial el grupo de artesanas no dan avances dentro de los temas comerciales.

A pesar de contar con acompañamiento de asesores comerciales se puede notar que no llevan el registro contable organizado, así como tampoco cuentan con libro de contabilidad que les permita tener un orden de sus actividades comerciales, llevan un control de inventario de manera informal.

En cuanto al tema de formalización la comunidad no ha podido adelantar el proceso de renovación del registro mercantil debido a temas personales con la representante legal quien no le ha permitido hacer la reestructuración de la junta directiva, el estado actual de la asociación es en liquidación por falta de pago desde el 2010.

**38.3.2. Actividades Realizadas**

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Registro Contable	1
	Modelo Canvas	1
	Costeo y Fijación de Precios	1
	Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 3	1
	Fondo autosostenible	1
	Formalización empresarial	1
	Gestión y control de materias primas	1
	Capacidades de negociación modulo. 3	1
	E-commerce	1
	Alianzas comerciales	1
	Inventario de producto	1
	Registro de marca	1
	Régimen tributario	1
	Elaboración de listas de precios	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14

38.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Lograron tener acceso a la plataforma de Connect Américas (E-commerce), logro adelantar procesos tributarios.

Se logró afianzar en el grupo nuevo de artesanos las habilidades comerciales y de negociación, lograron utilizar el formato de inventario de los productos sin ayuda de la asesora comercial, de igual forma llevan un registro de la materia prima utilizada.

La comunidad tuvo participación en eventos comerciales durante la vigencia, los cuales relaciono a continuación

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
-------------------------	--------------	---------------



Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	de	Bucaramanga centro comercial el cacique	\$ 3.905.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	de	Folkort	\$ 1.995.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	de	Pereira	\$1.590.000
Raíces “Encuentro de Relatos y Artesanías”	de	Panaca	\$ 780.000
VENTAS TOTALES			\$ 8.270.000

38.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

Dentro de las recomendaciones adquirir el libro contable para realizar los registros que correspondan a las actividades comerciales de la comunidad, hacer el proceso de renovación del registro mercantil de la Asociación para evitar que el nombre desaparezca por encontrarse en estado de liquidación empresarial, hacer seguimientos a las actualizaciones del inventario de la comunidad, revisar el registro de materias primas de la comunidad,

Actualmente el grupo se encuentra en nivel 3 y se recomienda que próximas vigencias continúe en el mismo nivel, siempre y cuando se evidencie mayor compromiso con los temas comerciales y tomen de manera positiva las recomendaciones dadas en temas contables y formalización empresarial.

39. GRUPO ARTESANAL DORIS JAJOY

39.1. COMPONENTE SOCIAL:

El grupo artesanal de Doris Jajoy está ubicado en el corregimiento de Jamondino a 3 Km al suroriente del municipio de Pasto. La principal característica del paisaje la ofrece el Valle de Atriz, como también el Valle de las Piedras situado en la zona plana cerca al centro de Jamondino. En este último se encuentran piedras o fragmentos que superan los tres metros de diámetro. De igual manera, se ubica a los pies del Volcán Galeras, uno de los volcanes más importantes y peligrosos del país y se encuentra cerca del destino turístico de la Laguna de la Cocha.

Este grupo artesanal se creó bajo la marca de Doris Jajoy, sin embargo, también suele llamarse “Arte Ancestral” y se encuentra conformado por indígenas de las



etnias Inga y Kamëntsá las cuales provienen del Putumayo por el desplazamiento forzado que vivieron cómo víctimas del Conflicto Armado de Colombia. Así, este grupo artesanal se encuentra conformado por alrededor de 15 artesanos, dentro de los cuales tenemos a mujeres indígenas cabezas de familia y adolescentes líderes quienes en conjunto se dedican al tejido de chaquiras las cuales incorporan en accesorios y prendas de vestir tales como collares, aretes, manillas, llaveros, cinturones, entre otros. Por otra parte, al encontrarse desplazados de su territorio ancestral, se han dedicado no solamente a la producción de artesanías, sino también a la agricultura, gestionando su propia chagra y garantizando la soberanía alimentaria de sus familias.

39.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
14/11/2019– 17/11/2019	Expectativas y metas Autodiagnóstico Mapa de Actores Roles y Liderazgo Fortalecimiento Organizativo Roles de Género Capacidades de Asociatividad Resolución de Conflictos Compilación de Simbología Calendario del Que hacer Artesanal Levantamiento de Testimonios Diagnóstico Social	12
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

39.1.2. Acciones de mejora

Dentro de los Ejes de capacidades socio organizativas y rescate cultural y transmisión de saberes se trabajaron los talleres enumerados en la tabla anterior en los cuales se identificaron oportunidades de mejora los cuales se orientan hacia el fortalecimiento del grupo artesanal en cuanto a su funcionalidad como organización.



Siendo así cada taller presentó acciones concretas de mejora dentro de las cuales se destacan las siguientes:

La construcción de la visión, pues el grupo tenía clara su misionalidad, quiénes son y que hacen, pero las reflexiones a futuro eran muy abstractas, de esta manera, se logró trazar un camino para lograr el sueño común de ser la empresa indígena líder en artesanías propias del Valle de Sibundoy.

El mapa de actores permitió tener claridad sobre ese diagrama de relacionamiento, teniendo claro con quienes cuenta el grupo artesanal y con quienes se quiere contar, dando respuesta a necesidades específicas del grupo.

En cuanto a la estructura organizativa, a partir del diagrama del grupo artesanal se esclarecieron aquellos cargos y funciones que los artesanos no desempeñaban o que, por el contrario, no eran conscientes de las responsabilidades que asumían y que no les correspondían.

39.1.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

A partir del trabajo desarrollado en la vigencia se tuvieron logros importantes en el fortalecimiento del grupo para la formulación de proyectos, de igual manera, se trabajaron en las capacidades de asociatividad y resolución de conflictos, lo que permitió unir más a los artesanos entre sí y que se piensen a sí mismos como parte de una colectividad. Dentro de todos los objetivos cumplidos, el logro más importante fue unir al grupo como artesanos indígenas que han salido adelante y no como indígenas víctimas y desplazados, este empoderamiento lleva a al grupo a querer mostrar lo mejor de su cultura y representar a su pueblo de la mejor manera posible.

Mediante el ejercicio de Autodiagnóstico, se hizo un análisis a partir de ocho variables o líneas temáticas las cuales sirvieron para identificar el estado actual del grupo artesanal y por supuesto, identificar las oportunidades de mejora y las acciones para implementar. Se debe recalcar que cómo el grupo se encuentra en un nivel 3, solo se realizó una visita, por lo cual, este ejercicio solo se desarrolló una vez, así, dado el caso, el grupo sea incluido en una próxima vigencia, se puede repetir el ejercicio para evaluar posibles logros y mejorías en el grupo. Continuando, esta información se encuentra registrada en la bitácora social del grupo artesanal y se expresa de la siguiente manera:

A partir de los resultados obtenidos en cada uno de los indicadores del diagrama de autodiagnóstico se pudieron identificar los siguientes logros:



Identidad: Mediante las reflexiones que surgieron de los talleres, especialmente en el taller de simbología, la comunidad pudo dar cuenta de la importancia de representar elementos identitarios de la etnia en sus productos, por lo cual se considera un logro importante que cada artesanía tenga un alto nivel de identidad y cuente una historia sobre su pueblo.

Transmisión de saberes: El proceso de transmisión de saberes, si bien no se fortaleció directamente con actividades concretas, se considera un logro la reflexión que surgió acerca de la importancia de investigar sobre aquellos saberes propios de la cultura que se han perdido y la posibilidad de realizarlo mediante algún convenio o proyecto que se enfoque en recuperar o revitalizar la cultura propia.

Intereses colectivos: otro logro importante y que se refleja en el diagrama de autodiagnóstico es el fomento a los intereses colectivos. Esto se logró fortalecer a partir de los talleres de capacidades de asociatividad y resolución de conflictos, en donde fue posible dar cuenta que el grupo funciona muy bien a nivel productivo, pero en cuanto a relaciones humanas se evidenciaba un distanciamiento entre artesanos. Así mediante las reflexiones que surgieron de las dinámicas propuestas en ambos talleres fue posible unificar al grupo. Así mismo, mediante el taller de misión y visión se fortaleció este indicador pues la comunidad ahora maneja un mismo lenguaje en cuanto a quiénes son, de dónde vienen y hacia dónde van.

39.1.4. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Este grupo se sigue ubicando en un **Nivel 3** dentro del programa, sin embargo, caracteriza por el volumen de trabajo que tiene, a razón de su buena calidad, por lo cual, recurre bastante a la tercerización impidiendo así que el grupo artesanal crezca y se fortalezca. Por ello, se recomienda generar estrategias que permitan que los artesanos puedan fortalecerse en asumir más retos y dar cumplimiento a mayores objetivos y metas conforme van creciendo como grupo; de lo contrario el grupo se estancará mientras se tercerizan los procesos productivos y podría llegar a descender de nivel. Por último, se recomienda hacer énfasis en la formulación y gestión de proyectos, esto ya que el grupo a pesar de tener muy buenas alianzas estratégicas, esas relaciones no se materializan por medio de proyectos, situación que podría fortalecerse con el fin de direccionar las relaciones de este grupo hacia objetivos más concretos que se enfoquen en las necesidades tanto inmediatas como a futuro de la organización.

39.2. COMPONENTE DISEÑO:

Sus productos están inmersos en la línea de moda, desarrollando bisutería en chaquiras en telar y ensartado a mano con simbología de la etnia Kamëntsá y



animales cuyos relatos hacen parte de la cosmovisión de su etnia. Este año Doris Jajoy incursiona como “etnodiseñadora” realizando prendas tejidas en telar horizontal y en guanga.

39.2.1. Situaciones identificadas

Se logra analizar la importancia del Sayo en la comunidad, identificando que solo los hombres lo portan y que los colores y las características de este se orientan a la jerarquía del mismo dentro de la comunidad. Se determina rectángulos y cuadrados como elementos constructivos en la moldería del Sayo.

39.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
Visita No: 1 Fecha de entrada: 8/08/2019 Fecha de salida: 09/08/2019	- Pasarela Doris Jajoy Jardín Botánico de Medellín. - Pasarela Centro Comercial Mayorca.	0
Visita No: 2 Fecha de entrada: 02/09/2019 Fecha de salida: 05/09/2019	- Taller de Color - Taller de Tendencias - Taller de Análisis del Producto Entorno al Diseño Propio - Taller de Co-Diseño - Taller de Modos de Intervención - Taller de Exploración Técnica	6
Visita No: 3 Fecha de entrada: 02/10/2019 Fecha de salida: 02/10/2019	-Taller de Validación de Propuestas de Diseño	1
Visita No: 4 Fecha de entrada: 17/10/2019	- Taller de Espacios Comerciales. - Taller de Vitrinismo.	2



Fecha de salida: 17/10/2019		
Visita No: 5 Fecha de entrada: 30/10/2019 Fecha de salida: 30/10/2019	-Taller Etapas de Diseño para Producto Especializado -Taller Matriz de Diseño. -Taller de Diversificación.	3
Visita No: 6 Fecha de entrada: 15/11/2019 Fecha de salida: 16/11/2019	-Costeo de productos -Plan de Producción Expoartesanas - Autoevaluación y Seguimiento a producción Expoartesanas	3
Visita No: 7 Fecha de entrada: 26/11/2019 Fecha de salida: 26/11/2019	-Sugerencias y cambios comité de diseño	0
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		15

39.2.3. Mejora de la productividad

Etapas del Proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Observaciones
Tejido de colibrí en chaquiras con volumen	18 colibríes con volumen por día	Taller de diagramación para el tejido plano de colibríes, estandarización de tamaño y determinantes de calidad, Implementación de diseño de herrajes para joyería Se obtiene un aumento de la productividad en un 30% con la estandarización de	



		tamaños y la diagramación bidimensional	
--	--	--	--

39.2.4. Propuestas de diseño

Línea 1: vestuario con una paleta de color y simbología

Seleccionada con los artesanos desde las actividades desarrolladas en campo. Dicha paleta de color refleja la cosmovisión Kamëntsá. Se generan propuestas con base a moldería y patronaje de moda por tallaje universal femenino: talla 6, 8 y 10. Esta línea está conformada por 2 capas y un vestido, las dos primeras por ser el producto más vendido y solicitado en su primera colección.



Línea 2: bisutería con la animal insignia del colibrí.

Siendo este muy representativo para la marca Doris Jajoy. Se busca desarrollar de forma bidimensional lo que origina una nueva propuesta y diagramaciones que hacen más ágil el proceso de producción.



Pieza Emblemática:

Se realiza un Sayo como producto emblemático con la paleta de color y la simbología seleccionada para el desarrollo de las líneas de productos.



39.2.5. Logros:

Se logra desarrollar una propuesta de nuevos productos a partir de historias y relatos del colibrí, la simbología del sol y del nido Kamëntsá. Se inicia una propuesta de vestuario desde actividades y procesos de corte y confección, siendo estos los procesos que se visualizan en la primera colección desarrollada por la artesana Doris Jajoy. El equipo del comité de diseño sugiere elaborar propuestas a partir de elementos constructivos un poco más simple y que de esta forma faciliten el proceso constructivo, por tal motivo se realizan adecuaciones en las propuestas desde las fichas técnicas. Así mismo, se logra desarrollar nuevas propuestas de bisutería con el colibrí como animal insignia de la marca, generando nuevas variables a su propuesta tradicional con volumen.

39.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

DE	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 749.293
HERRAMIENTAS ADICION	\$ 803.831
VITRINISMO	\$ 1.957.800
Total	\$ 3.510.924

39.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se recomienda hacer una revisión en la forma en la que la Doris Jajoy elabora las piezas que ofrece bajo su marca comercial homónima. Ya que se evidenció en el trabajo en campo, que gran parte de la producción se desarrolla fuera de su taller artesanal. Lo cual hace muy difícil el proceso de seguimiento no solo desde la asesoría en diseño, sino, desde ella misma como líder o cabeza comercial.



Demostrándose en la falta de cumplimiento (no solo en tiempos, sino en especificaciones técnicas) en el desarrollo de pedidos tanto en la colaboración con la marca Valerio, también en el desarrollo de los tejidos de los prototipos que fueron confundidos por su equipo de trabajo, realizando la mitad de estos con un pedido de Valerio y la otra mitad con las especificaciones del proceso de acompañamiento en ejecución a este proyecto. Junto al asesor comercial Carlos Giraldo, se acompañó en el proceso de costeo de productos para las nuevas líneas desarrolladas y se pudo comprobar un porcentaje muy alto de utilidades, lo que podría comprobar en su cuadro de costos en los precios suministrados por la artesana y en comparación con otras comunidades de Nariño con trabajos similares.

Se recomienda que el grupo de Doris Jajoy no sea atendido en la vigencia del programa del año siguiente con el fin de permitirle al grupo y a la artesana decantar sus avances y organizar mejor su cronograma de trabajo personal, este es un grupo que ha alcanzado una madurez comercial y productiva que hace que las asistencias técnicas se vuelvan una complicación en sus tiempos propios.

39.3. COMPONENTE COMERCIAL:

39.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

A partir del diagnóstico inicial al inicio del proceso de implementación, se evidenció que a pesar de que poseen cierto grado de madurez, factores como el manejo de registros para el control de recursos (materias primas), inventarios y registro contable no está muy fuerte, no existen roles definidos y aunque estos registros se llevan, no se hace de una manera muy ordenada

Así mismo, se detectó que el grupo no poseía ningún proceso de formalización. Poseen un registro de la marca Doris Jajoy Arte Ancestral pero no a nivel de grupo sino a nivel personal. Sin embargo, los documentos formales como el Rut, o Cámara de Comercio se poseían al día Por parte de la artesana gestora. Por otro lado, se debieron hacer varios ajustes en la estructura de costos, debido a que los márgenes estaban muy altos, lo que ha inflado los precios de los productos.

Como última observación, el grupo al inicio del proceso, desconocía su modelo de negocio y las diferentes herramientas que podía facilitar el mejoramiento comercial y los procesos de posicionamiento que está buscando la marca en el mercado regional y nacional.

39.3.2. Actividades Realizadas



NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
6	Modelo Canvas	1
	Manejo de Inventarios	1
	Control y Gestión de Materia Prima	1
	Pitch Comercial	1
	Costeo y Fijación de Precios	3
	Registro Contable	1
	Canales de Comercialización	1
	Plataformas Comerciales	1
	Alianzas Comerciales	1
	Formalización Empresarial	1
	Fondo Autosostenible	1
	Capacidades de Negociación	1
	Exhibición Comercial	1
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		15

39.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Uno de los logros principales en el grupo, fue la reestructuración de la estructura de costos en el grupo, generando un equilibrio en los márgenes de utilidad y consumos de recursos para brindar precios más competitivos, así mismo se lograron implementar herramientas de control importantes tales como los registros de materias primas, inventarios y el libro diario de contabilidad, los cuales se asignaron a una asistente administrativa contratada para todas las labores administrativas. Como puntos adicionales, también se logró fortalecer las capacidades comerciales de los artesanos y el conocimiento de su modelo de negocios junto con la estructuración del pitch comercial, así como la definición del marco estratégico comercial a mediano y largo plazo sumado a la inclusión de espacios comerciales como la plataforma Connect Américas

A raíz de los logros y medidas tomadas y trabajadas con el grupo, los recursos se han venido manejando de una mejor forma. Así mismo, aspectos como la presencia en redes sociales también ha tenido sus avances, realizando en promedio dos publicaciones semanales en Facebook, sumado a las proyecciones de apertura de una tienda virtual para ampliar sus espacios comerciales, y las habilidades comerciales de los artesanos que también han presentado una notable mejoría



Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano 2019	Medellín	\$14.424.000
El Retiro	Bogotá	\$24.521.000
Panaca	Quimbaya	\$ 5.117.000
VENTAS TOTALES		\$44.062.000

39.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo, en la actualidad, si bien posee un reconocimiento y un posicionamiento de marca muy bien trabajado, requiere considerar puntos importantes como la consolidación de una estructura jurídica ya sea como empresa o como ESAL para seguir con sus objetivos de crecimiento, sumado a los objetivos de incursionar en mercados internacionales

También, se espera que el grupo continúe cumpliendo con los compromisos adoptados en torno al manejo de las herramientas de registro en su desarrollo administrativo y que apertura un fondo común enfocado a cubrir necesidades puntuales del grupo junto con la asignación de roles para tareas específicas

En términos generales, el grupo se sitúa en un nivel 3. Para futuras iniciativas o proyectos se seguiría manejando en este nivel, siempre y cuando se note el progreso y se tomen en cuenta las recomendaciones dadas sobre los temas de costos, registros, asignación de roles y formalización.

40. GRUPO ARTESANAL CURARTE

40.1. COMPONENTE SOCIAL:

La identidad del grupo artesanal CURARTE del Resguardo Kamëntšà Biyà del Municipio de Sibundoy, refiere su misión al arte, sanación y música de valores integrados desde los pilares culturales que hacen de su cultura el pensamiento, la palabra y la historia como seres Kamëntšà. Sus características organizativas van de la mano al fortalecimiento desde su cosmovisión y los sistemas propios, haciendo de su tejido social, desarrollo humano y organizacional la inclusión del aprendizaje para los niños, jóvenes y adultos entregados desde el oficio artesanal, la espiritualidad, las melodías y la sanación.



40.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
05 al 08 de septiembre del 2019	-Autodiagnóstico inicial -Taller Expectativas y Metas -Taller Mapa de Actores -Taller Compilación de Simbologías	4
21 al 24 de octubre del 2019	-Taller Compilación de Simbologías (continuación) -Taller Revisión de roles en la Organización -Taller fortalecimiento Organizativo -Taller Resolución de conflictos y comunicación Asertiva	4
20 al 23 de noviembre del 2019	-Taller Herramientas de formulación colectiva de proyectos -Fortalecimiento de la Investigación Propia -diagnostico final	3
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		11

A partir de las situaciones iniciales identificadas como la falta del organigrama, se desarrolló a través de los talleres de implementación, durante el proceso el organigrama, la elaboración de la misión y visión y la creación de comités de apoyo los cuales actuarán de manera integral.

Artesanos Curarte viene en la dinámica de fortalecimiento de la identidad cultural y sus tradiciones como el trabajo comunitario (mingas), la espiritualidad física y emocional, la sanación a través de la medicina tradicional y la música. En su nivel organizativo 3, no contaron con recurso para el desarrollo de este eje, pero han



continuado en la dinámica de trabajo desde la vigencia anterior con recurso, ahora, aunque sin recurso continuaron dando estabilidad en la dinámica de fortalecimiento tradicional como cultural.

40.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Significante logro el de continuar en encuentros comunitarios cada 15 días, en dinámica de fortalecimiento del tejido en telar, simbologías, mingas comunitarias, medicina tradicional, música propia, inclusión de maestros artesanos, sabedores y profesionales en apoyo mutuo para la perseverancia y revitalización de los pilares culturales de la comunidad Artesanal y el Pueblo Indígena Kamëntsä.

Artesanos Curarte ha avanzado en ventas y salida a encuentros de ferias y saberes propios, cuenta con alianzas de venta artesanal que permiten a los artesanos mejorar sus condiciones de vida, lograron fortalecer a través de los talleres de implementación desde el componente social el lenguaje de simbologías, donde se impartieron elementos como saberes propios y fuentes secundarias para el conocimiento de significados y simbologías.

40.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

Continuar con la puesta en marcha para la creación de escuela de educación propia, idea que surge de los artesanos para el aprendizaje de las generaciones actuales y venideras.

Continuar fortaleciendo los saberes propios a través de iniciativas de investigación y proponer proyectos y programas que propendan por la salvaguarda física y cultural del Pueblo Kamëntsä Biyà.

Documentar las investigaciones, monografías, material bibliográfico del Pueblo Kamëntsä Biyà, teniendo en cuenta que particulares y profesionales del Pueblo Kamëntsä ha realizado y no se conocen, sería importante que los artesanos conozcan tanto de los actores sociales como de material bibliográfico relacionado con la artesanía.

Curarte es un grupo artesanal que mantiene la transmisión de saberes en su apropiación hacia la forma de integrar esta, en sus productos, dándole una identidad en complemento de otros valores culturales como es la medicina tradicional a través de la espiritualidad y la sanación. Se considera que han cumplido su ciclo de fortalecimiento tanto a nivel socio-organizativo con responsabilidad. Sosteniendo el pensamiento y la palabra de los mayores como guía para forjar un buen camino.



40.2. COMPONENTE DISEÑO:

El producto artesanal del grupo de curarte se caracteriza por el trabajo técnico y creativo de la comunidad. El trabajo de talla en madera y enchapado en chaquira, la tejeduría en guanga y la bisutería en chaquira generan una variedad de técnicas que potencializan las capacidades del grupo artesanal. Elaboran máscaras, pensadores, esculturas y demás productos en madera, bien sean enchapadas en chaquira o no, en tejeduría en guanga elaboran sayos y fajas tradicionales y en bisutería elaboran collares, manillas y demás accesorios.

40.2.1 Situaciones identificadas

Se identifican elementos culturales que se están perdiendo debido a las dinámicas del mercado y que pueden rescatarse y actualizarse. Debido a la gran oferta de productos del pueblo kamentsá se ve necesario generar elementos diferenciadores del producto.

Es necesario fortalecer técnicas como la del tejido en guanga y mejorar los acabados naturales de la madera.

40.2.2. Talleres desarrollados:

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
15/06/2019 – 17/06/2019	-Taller de identidad y referentes -Taller de Color -Tendencias del mercado	3
19/09/2019 – 21/09/2019	-Taller de análisis del producto en torno al diseño propio -Simbología en la artesanía -taller de exploración técnica	3
11/10/2019 – 12/10/2019	-Co-diseño -Taller de diversificación	2
17/10/2019 - 17/10/2019	-Validación de las propuestas de diseño	1



23/10/2019 - 23/10/2019 -	-Prototipado	1
17/11/2019 – 18/11/2019	-Acabados naturales de la madera -Mejoramiento productivo	2
26/11/2019 – 27/11/2019	-Taller de vitrinismo -Verificación de producción, inventarios y embalaje	2
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		14

40.2.3. Mejora de la productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Lijado de la madera. Aplicación de acabados naturales y tinturado.	Se logra identificar que los artesanos no tienen un buen manejo y conocimiento de los diferentes acabados y tratamientos de la madera, Se identifican productos con baja calidad en sus acabados y sin aplicación de acabados naturales. Se tendrá en cuenta la cantidad de productos aplicados acabados naturales en madera 2%	Desarrollo de taller de acabados naturales de la madera. Taller teórico – práctico	Se logro implementar acabados naturales y tinturados naturales a la madera, cumpliendo con los estándares de calidad del producto acabado. Se incrementó la productividad en un 55%	El grupo comprendió la importancia del lijado para la generación de un correcto acabado en la madera, me realizaron implementaciones en el acabado cuando el producto lleva calado



40.2.4. Propuestas de diseño

Se desarrollaron líneas de producto denominada “tierra y vida”

Línea 1: máscaras y cuencos en madera calados y enchapados



Línea 2: implementaciones de color en tejido en guanga con variaciones en la aplicación de la labor



Línea 3: Collares en chaquira con simbología tradicional



Producto emblemático: Máscara, corona y banquito del perdón



nace a partir del rescate de la máscara en madera con la corona, la cual se usa para la celebración del carnaval del perdón, el banco complementa el conjunto haciendo referencia al pensamiento que lleva la corona y su connotación con la vida y la alegría.



40.2.5. Logros

El grupo logró implementar elementos simbólicos propios de la comunidad y de color en las nuevas propuestas de producto, mejorando la calidad el mismo durante los procesos productivos, de igual forma logró generar nuevas propuestas de diseño mediante la potencialización de la técnica.

40.2.6. Materia prima, insumos y herramientas:

Ítems	Valor
Vitrinismo	1.998.810
Total	1.998.810

40.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

En términos generales el trabajo con el grupo es satisfactorio, debido a su buen trabajo y apropiación. El proceso que se desarrolló cumplió con las expectativas propuestas, demostrando compromiso con el proceso y evolución durante el mismo.



Se recomienda mantener al grupo en el nivel III con el fin de terminar de potencializar procesos como el de tejeduría en guanga.

40.3. COMPONENTE COMERCIAL:

40.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

Al iniciar la fase de acompañamiento con el grupo artesano, se evidencio que no están registrados ni conformados de manera formal bajo alguna figura de asociación ante alguna cámara de comercio, así mismo tampoco contaban con un fondo de ahorro formalizado mediante acta, así mismo las estrategias comerciales se encontraban desactualizadas como también lo están los respectivos registros de inventario y control de materia prima, en materia de gestión organizacional se terminó de proyectar el respectivo estatuto aplicable para el momento en el cual el grupo artesano decida realizar su respectivo registro empresarial, así mismo no contaban con un modelo CANVAS que fortaleciera su modelo de negocios. En materia de su estructura de costos la unidad productiva solamente tenía que ajustar la metodología utilizada, puesto que manejan los conocimientos básicos para realizar dichos cálculos

40.3.2. Actividades Realizadas

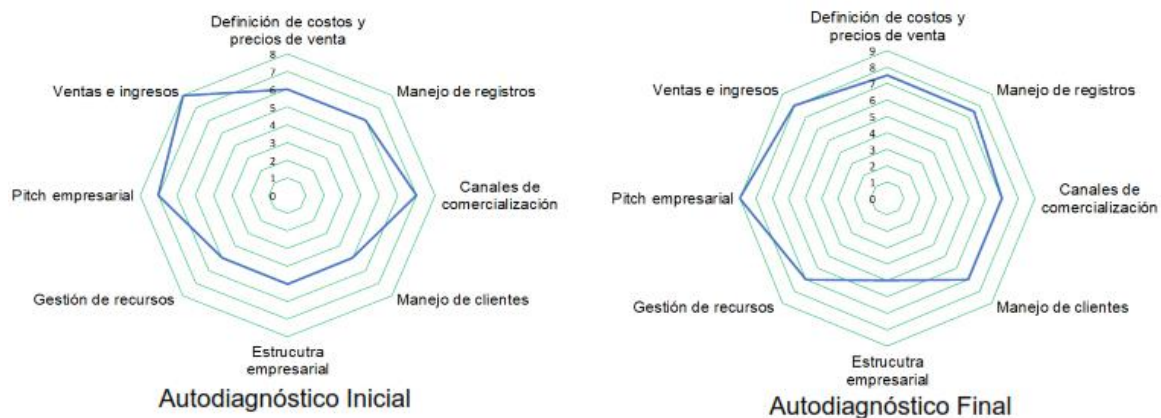
NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
2	Taller autodiagnóstico	1
	Taller capacidades de negociación modulo 3	1
	Taller discurso comercial	1
	Taller costeo y fijación de precios	1
	Taller modelo CANVAS	1
	Taller ConnectAmericas	1
	Taller formalización empresarial	1
	Taller fondo de ahorro	1
	Taller registro contable	1
	Taller registro inventario	1
	Taller régimen tributario	1
	Taller alianzas comerciales	1
	Taller canales de comercialización modulo 3	1
	Taller plan de inversión	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		14



Como acciones de mejora era necesario actualizar los respectivos estatutos así como los registros de inventario, contable y el control de materia prima, otra actividad de mejora identificada fue la actualización de las estrategias comerciales a aplicar por los artesanos en distintos aspectos comerciales, se vio la necesidad de fortalecer el modelo de negocio mediante la implementación del modelo CANVAS, así mismo también fue necesario informar mediante taller a la comunidad del respectivo registro y sistema de régimen tributario colombiano, continuando con el proceso de fortalecimiento se identificó la necesidad de actualizar ciertos atributos del discurso comercial manejado por el grupo artesano basado en la metodología discurso del elevador.

40.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

- Como logros a resaltar, se puede identificar la actualización del estatuto del grupo, así como la construcción de la misión y visión del mismo, se actualizó la estructura de costos y precios de los productos artesanales para un mercado aún más competitivo, continuamente también se actualizaron las estrategias comerciales del grupo. Como objetivo logrado a resaltar se formuló una estrategia de ahorro acorde al fondo de ahorro autosostenible que maneja el grupo artesano y para finalizar se contextualizó la importancia y necesidad de formalizarse ante cámara de comercio y como este proceso podría influir en su participación ante el sistema del régimen tributario colombiano.
- A continuación, se presentará una relación de avance por parte del grupo artesanos durante la vigencia 2019.



Como se puede observar el grupo de artesanos durante la vigencia tuvo un crecimiento casi homogéneo lo que le permitió estabilizar varios aspectos de su modelo de negocios, un claro ejemplo de este proceso fue la evolución de su



estructura de costos y fijación de precios, los cuales obtuvieron aún buen crecimiento en los distintos espacios comerciales en los que participaron, quizá el que afecta este crecimiento es el eje de estructura empresarial, esta puntuación no está en cero porque a pesar de no estar registrados formalmente bajo una figura asociativa, la unidad productiva ya cuenta con todos los requisitos para realizar este procedimiento en el momento que ellos consideren indicado.

- Participación en eventos comerciales y ventas.

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano	Medellín	\$22.814.000
Centro comercial Cacique	Bucaramanga evento propio	\$16.759.000
El retiro	Bogotá	\$15.877.000
Centro comercial Unicentro	Cali	\$ 5.079.000
VENTAS TOTALES		\$59.899.000

40.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Criticos A Resolver En Un Futuro

Es necesario llegar a un mutuo acuerdo con la comunidad para la proyección de los respectivos procesos de formalización empresarial, así como el respectivo registro de marca colectiva, por otra parte el grupo deberá ajustar de manera constante sus respectivas estrategias comerciales con el fin de seguir con el proceso de fortalecimiento de su modelo de negocio; de esta manera estas observaciones están encaminadas a ser recordatorios de actualización para el grupo, puesto que este cuenta con la madurez comercial para continuar en el programa bajo el nivel de atención avanzado.

41. GRUPO ARTESANAL HAJSU

41.1. COMPONENTE SOCIAL:

La Fundación de Hajsu “Hilando y Tejiendo Sueños” se encuentra ubicada en el municipio de Carlosama en el departamento de Nariño, esta habita y opera en su territorio ancestral del pueblo de los Pastos en el Resguardo de Carlosama, también llamado Cuaspud. El taller de Hajsu se ubica en la sede del Cabildo Indígena de Carlosama, gracias a un convenio de cooperación. Este grupo está conformado por 22 artesanas dentro de las cuales hay un hombre, una mejor de edad y dos mujeres mayores de 60 años.



La comunidad se dedica exclusivamente al oficio de la tejeduría de lana e hilo dentro de la fundación, siendo esta labor su único ingreso económico, sin embargo, se debe considerar que la mayoría de las mujeres también son amas de casa. En cuanto a su estructura organizativa cuentan con una líderes y gestora artesanal y dentro del grupo se tienen comités que varían de acuerdo con las aptitudes de cada integrante así, algunas mujeres tejen las ruanas o las fajas y otras se concentran en los acabados o empacados.

41.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
23/10/2019 – 24/10/2019	Expectativas y metas Autodiagnóstico Mapa de Actores Revisión de Roles Resolución de Conflictos Capacidades Asociatividad Fortalecimiento Organizativo	7
06/11/2019 – 08/11/2019	Compilación de simbología Formulación de Proyectos Investigación Propia Diagnóstico Social Levantamiento de Testimonios	5
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		12

Teniendo en cuenta el cuadro anterior, los talleres desarrollados contribuyeron al fortalecimiento organizativo del grupo y se presentaron acciones de mejora. Es así como mediante el taller de Mapa de Actores, la comunidad fue más allá, planteando con que entidades desean trabajar a futuro y la que necesidad específica pueden



solventar con esa entidad, así, desde ya se inicia el ejercicio de formular proyectos concretos. Con el taller brindado en Fomento a la Investigación propia por el cual, la comunidad tomó la iniciativa de investigar, por medio de sus mayores, sabedores y abuelas, temas asociados a la guana o simbología lo cual es destacable considerando que se integraron aquellas artesanas que solo manejaban un oficio o conocimiento y que no mostraban interés por involucrarse en actividades de transmisión de saberes. Esto se relaciona directamente con el taller de Revisión de Roles, en donde aquellas artesanas que no desempeñaban ninguna función, en adición a la producción, se incentivaron en ser más participativas en otro tipo de actividades. De igual manera, a partir de los talleres de Capacidades de asociatividad y resolución de conflictos, fue posible fortalecer la unión del grupo y fomentar el dialogo entre las mayores las jóvenes, y todas las artesanas del grupo.

41.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

A partir del trabajo realizado en la vigencia se tuvieron logros importantes para el fortalecimiento del grupo artesanal, así, se destacan logros como la reactivación del ahorro comunitario, situación que mejora el manejo de los bienes y los fondos colectivos. En cuanto a las capacidades socio organizativas, el logro más relevante fue en la estructura de liderazgo, permitiendo reequilibrar las responsabilidades del grupo, dejando claras las funciones y compromisos de cada miembro dentro de la fundación y, además, rescatando los estatutos, los cuales se encontraban olvidados. Así mismo, se considera un logro muy importante que aquellas artesanas que eran poco participativas, se encuentren hoy empoderadas de sus oficios y su cultura. Por último, se destacan logros importantes con respecto a los temas asociados a la simbología lo que permitió un rescate importante de su cultura y una apropiación y valoración de la simbología dentro de sus productos artesanales.

En cuanto a los indicadores consignados en el Autodiagnóstico se evidencia los progresos en cada una de las temáticas evaluadas que ha tenido la comunidad con el apoyo de los diversos programas de Artesanías de Colombia a lo largo de los años. En ese sentido, dentro de los 8 indicadores, ningún elemento se encuentra por debajo de una calificación de 5 sobre 10, lo cual también demuestra que es grupo nivel 3. El indicador más bajo es el de transmisión de saberes (puntuación 7), por lo cual se considera como una oportunidad de mejora para una próxima vigencia el fomentar este tipo de actividades.

Se debe rescatar, que ha sido gracias a la buena respuesta de la comunidad que se han tenido logros considerables a lo largo de los años y que es mediante su convicción de la responsabilidad y el trabajo en equipo que han crecido como y se



han posicionado como líderes en artesanías de la etnia de los Pastos. Así, mismo la comunidad mostró compromiso en continuar reforzando cada uno de los indicadores.

41.1.3. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Cómo recomendación general para el proceso que ha venido desarrollando el grupo y con el fin de continuar su fortalecimiento, es importante profundizar en actividades de transmisión de saberes que permitan ampliar el conocimiento que tienen sobre su cultura. También se recomienda el trabajo en formulación y gestión de proyectos pues si bien, tienen conocimiento al respecto, capacitarse en estas áreas puede ser muy beneficioso para el logro de sus objetivos tanto organizativos como comerciales. Para finalizar, este grupo se mantiene en un **Nivel 3** en cuanto a su organización dado que adoptan un modelo organizativo formalizado que se caracteriza por cargos cuyos responsables tienen claras sus funciones y las desempeñan. Así mismo, es un grupo que ha desarrollado un proceso de toma de decisiones caracterizado por el consenso, mediante reuniones de asamblea, con altos niveles de cooperación. Se caracterizan por llevar un registro del manejo de sus recursos sujeto a revisión por la comunidad en dónde se tiene claridad no solo de los gastos sino también de los ingresos y los recursos que le corresponden a cada artesana.

41.2. COMPONENTE DISEÑO:

El oficio principal en este grupo es la tejeduría en guanga. La Paleta de color cálida y amplia, hace parte de la identidad de este taller, ya que estos surgen de la inspiración y el manejo amplio de la Whipala, bandera cuadrangular de siete colores que caracteriza a las etnias de la cordillera de los Andes, considerada un símbolo patriótico.

41.2.1. Situaciones identificadas

La líder del grupo Flor Imbacúan posee conocimientos de corte y confección, lo que facilita a la comunidad a desarrollar y generar innovación en la elaboración de productos, exaltando en ellos la técnica prehispánica del telar de Guanga. Ella es la encargada de organizar el proceso de diseño, seleccionar colores y materiales, esta Información se entrega a las maestras artesanas que viven en su mayoría a lugares distanciados de Carlosama.



41.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
Visita No: 1 Fecha de entrada: 17/08/2019 Fecha de salida: 17/08/2019	- Seguimiento a producción MAZ.	0
Visita No: 2 Fecha de entrada: 21/09/2019 Fecha de salida: 21/09/2019	- Taller de validación de propuestas de diseño.	1
Visita No: 3 Fecha de entrada: 05/10/2019 Fecha de salida: 06/10/2019	- Taller de Color - Taller de Tendencias - Taller de Simbología - Taller de Prototipado de alta, baja y media resolución	4
Visita No: 4 Fecha de entrada: 01/11/2019 Fecha de salida: 02/11/2019	Taller Etapas de Diseño para Producto Especializado Costeo de producto Taller Plan de Producción Expoartesanías Taller de Simbología Taller Simbología en la artesanía	5
Visita No: 5 Fecha de entrada: 17/11/2019 Fecha de salida: 19/11/2019	Taller de Espacios Comerciales Taller de Vitrinismo Taller de Ventas Taller de registro fotográfico de producto	4



NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD	14

41.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Desarrollo de patronaje para el desarrollo de bolsos y faldas	Actualmente a la semana se realiza en corte y confección sin patronaje y estandarización de tamaños 10 prendas.	Mediante el uso de patronaje, se aumentará en la semana una producción de 4 prendas con el empleo de moldería.	Aumento de la productividad 28.5%	

41.2.4. Propuestas de diseño:

Línea 1: Robozos

Se desarrollaron con la comunidad paños elaborados en telar horizontal, para combinarlos con los tejidos en telar de guanga y de esta forma agilizar tiempos de producción, dividiendo a los miembros del grupo por diferentes actividades dentro de los planes de producción para las dos nuevas líneas de productos y el producto emblemático.



Línea 2: chalecos con forro y moldería:



Pieza emblemática:

Se desarrolla una propuesta de ruana con y sin capota, de la cual se desarrollan los dos productos en prototipos.





41.2.5. Logros

Se logra generar en la comunidad la importancia de elaborar productos que posean una carga simbólica fuerte y que cada uno de los miembros involucrados en el proceso conozcan el significado o historia detrás de la iconografía de Los Pastos plasmada en sus tejidos. Así mismo, se logra generar piezas basadas en patronaje geométrico que busca generar menos desperdicios, además de unir lo prehispánico a lo académico mediante el montaje de las piezas rectangulares y cuadradas sobre maniquí de confección.

41.2.6. Materia prima, insumos y herramientas

DE	Valor
HERRAMIENTAS	\$ 636.250
VITRINISMO	\$ 1.469.500
Total	\$ 2.105.750

41.2.7. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

se visualiza que solo una persona se dedica al proceso de diseño y dos al proceso de corte y confección, lo que origina poco involucramiento creativo en la idealización de colecciones o nuevos diseños por parte del grupo. Se debe reforzar mucho la simbología, ya que se evidencia falencias en las mismas y esto repercute en el área de diseño y ventas, siendo este un punto muy importante para rescatar y, además, es diferenciador de las etnias a nivel comercial. Para Hajsu es importante hacer posicionamiento de marca, lo cual no se ve reflejado en las colaboraciones con marcas de moda, lo cual no es viable para la mayoría de los miembros de la fundación. Se logró desarrollar nuevos diseños basados en figuras geométricas, lo que permite menos desperdicio de materia prima. Además, se evidenció en el seguimiento a producción, nuevas piezas elaboradas por la comunidad basadas con el mismo esquema de confección.

41.3. COMPONENTE COMERCIAL:

41.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia:

Partiendo del diagnóstico inicial que se realizó con el grupo, se observó que existían tareas como el manejo de registros que recaía sobre una sola persona y algunos



registros como el manejo del registro de ingresos y gastos (registro contable) no se centralizaba en un solo instrumento si no en varios. Así mismo, se observa que en tareas operativas como la compra y entrega de materias primas tampoco había personal de apoyo. Por otro lado, aunque no se viene manejando un fondo de aportes, para los gastos del grupo, anteriormente si se venía manejando y junto con un capital adicional que recibieron, compraron un lote para la futura construcción de la planta física

El componente comercial del grupo no está nada desbalanceado. Aunque no poseen un local comercial o tienda física actualmente, su taller de producción ha servido como ese lugar no solo de producción sino de ventas, puesto que allí acuden tanto clientes locales como visitantes a realizar sus respectivas compras, así mismo poseen una presencia digital notable, en espacios como Instagram, Facebook, Twitter y su propia página web. Sumado al hecho de que su abanico de clientes está muy bien cuidado y su estructura de costos está bien definida.

41.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
5	Diagnostico Comercial	1
	Modelo Canvas	1
	Gestión y Control de Materia Prima	1
	Fondo Autosostenible	1
	Formalización Empresarial	1
	Manejo de Inventarios	1
	Canales de Comercialización	1
	Pitch Comercial	1
	Costeo y Fijación de Precios	2
	Registro Contable	1
	Capacidades de Negociación	3
	Plataformas Comerciales	2
	Alianzas Comerciales	1
	Acuerdos de Negociación	1
	Medios Alternativos de Pago	1
Exhibición Comercial	1	
TOTAL, TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		20



41.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Dentro de los logros obtenidos con el grupo tenemos el mejoramiento de los registros tanto de inventarios, como de materias primas y registro contable, la creación de un perfil empresarial en la plataforma Connect Américas, la comprensión del modelo de negocio del grupo, la ampliación de cobertura comercial del grupo, la ampliación de los medios de pago del grupo y el seguimiento de ventas, clientes potenciales y clientes fieles y el fortalecimiento de las habilidades comerciales de varias artesanas del grupo que han empezado a participar en los diferentes espacios comerciales a los que es invitado el grupo

Lo anterior se puede evidenciar con a través de mejoras como la inclusión de medios de pago como el datafono y el código QR a las opciones de pago que maneja el grupo, el buen desempeño comercial y el mejoramiento de los estándares de atención por parte de los artesanos en las ferias, la apropiación de los diferentes roles en las labores operativas y administrativas del grupo, mayor comprensión y habilidad de los artesanos para definir los precios de los productos, entre otros.

En contraste con lo anterior, se enlistará a continuación, el resumen de la participación del grupo en los diferentes espacios comerciales para el año 2019

EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano 2019	Medellín	\$7.358.000
El Retiro	Bogotá	\$8.120.000
El Claustro de Las Aguas	Bogotá	\$9.750.000
Encuentro de Relatos y Artesanías	Pereira	\$2.825.000
Encuentro de Relatos y Artesanías	Duitama	\$2.755.000
Encuentro de Relatos y Artesanías	Cali	\$3.090.000
VENTAS TOTALES		\$33.898.000

41.3.4. recomendaciones generales / tareas / puntos críticos a resolver en un futuro

Como recomendaciones puntuales para el proceso de crecimiento del grupo, se encuentran el fortalecimiento de las actividades asociativas buscando generar un equilibrio en las cargas y una mejor distribución del trabajo.



Así mismo, se hace necesario la ampliación de la nómina o grupo de trabajo, puesto que la capacidad de producción está al 100% y cada vez se hace más complejo responder con los diferentes pedidos que se adquieren. Así mismo, se esperaría que, para el desarrollo administrativo y comercial del grupo, se sigan haciendo uso de las herramientas trabajadas en la asistencia técnica y ampliando los espacios de participación comercial

En términos generales, el grupo se encuentra en el nivel 3 y debería continuar en este nivel gracias a su gran desarrollo comercial y a los procesos de innovación y altos estándares de calidad que manejan en sus productos.

42. GRUPO ARTESANAL YARÉ OKAINA

42.1. COMPONENTE SOCIAL:

Yare Okaina es un grupo ubicado en el corregimiento de la Chorrera Amazonas. Los integrantes del grupo artesanal viven en 3 puertos diferentes -Esquina, Hormiga y Oriente- que se encuentran a algunos kilómetros de distancia por vía fluvial. Desde el trabajo con la fundación Etnollano (2016) se identificaron unas figuras de liderazgo por puerto, quienes se comprometieron a conformar un engranaje con el artesano gestor con el fin de la repartición de responsabilidades. El funcionamiento de este modelo es clave, debido a que no existe posibilidad alguna de comunicación telefónica entre puertos.

El grupo Yaré tiene bastantes dificultades de acceso a la zona, debido a que los vuelos de carga que transportan tanto a la mercancía como a los habitantes de la Chorrera, a municipios como Leticia y Villavicencio, no son vuelos fijos y pueden cambiar con pocos días de anterioridad. Dada esta particularidad, los representantes de Yaré Okaina en ferias, generalmente deben pasar días antes de los eventos comerciales, en las ciudades en donde estos tendrán lugar, por lo que, a diferencia de otros grupos fortalecidos por el programa, deben asumir con gastos de alojamiento y alimentación por varios días.

42.1.1. Actividades Realizadas

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
6 de julio al 18 de julio	Autodiagnóstico Metas y expectativas	6



	Fortalecimiento organizativo Revisión de roles -Transmisión de saberes -Mapeo de actores -Asociatividad	
NUMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		6

En el grupo Yare se identifica principalmente que el líder que está en el corregimiento de la Chorrera es quien tiene la mayor cantidad de responsabilidades a su cargo -realiza inventario, es el principal representante en ferias, realiza el manejo del dinero del grupo, hace autogestión, entre otras responsabilidades-. Durante la visita se hizo una revisión de las labores realizadas por los líderes de puerto (3), pues en trabajos previos como grupo artesanal con anteriores entidades –como Etnollano en 2016- se habían establecido estos cargos a manera de engranaje con el artesano gestor, como una manera de distribuir responsabilidades.

Durante la visita se establece el compromiso, por parte del gestor artesano, de fortalecer a los líderes de puerto -en 2 sesiones diferentes con fechas específicas- en las temáticas de elaboración de inventario, establecimiento de precios finales de los productos, logística necesaria para ferias, entre otras- previo a la asesoría del componente comercial-; debido a su dominio del tema y experiencia en eventos comerciales; en pro de una mayor apropiación de los líderes de sus labores de engranaje y participación en ferias.

Para el fortalecimiento de los saberes propios alrededor a la labor artesanal se delegaron maestros en torno a las temáticas de canasto gañora -2 maestros, 3 sesiones cada uno- y simbología tradicional -5 maestros, 1 sesión entre todos en la maloca-.

42.1.2. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Se creó una misión y visión del grupo artesanal, teniendo en cuenta los objetivos de Yare Okaina a mediano y largo plazo –en torno a la parte cultural, social, económica y ambiental.

Se renovaron compromisos de los líderes de puerto y se nombró un apoyo para el líder de Puerto Oriente, con el fin de que el trabajo de liderazgo en dupla generara



una mayor confianza al interior del puerto y facilitara la repartición de responsabilidades.

Se llegaron a acuerdos en torno al uso del fondo común y a la manera en que deben socializarse los valores de este a los artesanos, así como los resultados en ferias.

Es importante mencionar que el grupo no respondió a las tareas dejadas por el componente durante la vigencia. El gestor artesano argumenta la no realización de las actividades planeadas debido a la participación de los integrantes en programas con otras entidades como el Instituto Sinchi y el Sistema General de Participación – que estaban directamente en el territorio-. También afirma que los integrantes del grupo se desmotivaron con su no participación en el evento comercial de Duitama –como se había establecido en el cronograma elaborado en la visita a campo-, hecho ocurrido por el incumplimiento de los vuelos de carga en el territorio, eventualidad que se sale totalmente de las manos de la entidad.

Respecto a lo correspondiente a la distribución de responsabilidades, se identifica que, si bien a los líderes de puerto les cuesta adquirir los conocimientos relacionados a sus funciones, el artesano gestor no ha destinado el tiempo acordado -durante la única visita del componente- para llevar a cabo fortalecimiento de estos, en las temáticas que son de su dominio.

Es importante mencionar que el grupo Yare Okaina realizó su autodiagnóstico final social en la visita de los asesores del componente de comunicaciones y comercial; y si bien, se percibe una mejoría en varios de los ejes, no se considera que corresponda a la realidad del grupo, por lo que es importante en una próxima vigencia, realizar un ejercicio reflexivo sobre su calificación y la importancia de una autoevaluación justa que permita identificar los aspectos a fortalecer al interior del grupo.

42.1.3. Recomendaciones Generales Y Tareas A Futuro

En Expoartesanías 2019 se elabora nuevamente un cronograma de las actividades de transmisión de saberes, a realizarse el mes de enero de 2020, con las mismas temáticas a trabajar definidas desde la primera visita a campo. El artesano gestor se compromete a hacer envío del registro de las actividades a través de listas de asistencia, fotografías y un informe general.

Durante la vigencia se reconoce que algunos de los líderes de puerto, si bien tienen habilidades particulares que fortalecen al grupo, estas no están relacionadas –en su mayoría- con las funciones con las que han venido comprometiéndose con las instituciones de fomento artesanal (Etnollano y Artesanías de Colombia 2019). Se



hace indispensable, por lo tanto, establecer nuevos cargos al interior de los puertos que suplan estas necesidades¹. También se considera pertinente definir las labores exactas que van a desempeñar los líderes de puerto –ya sea en cuanto a convocatoria del grupo, seguimiento a la producción, apoyo en resolución de conflictos, entre otras.

Si bien durante la visita se establecieron unas normas en torno al uso de los recursos del fondo común, se encuentra un vacío entre aquello que se acuerda y las formas en que se maneja de manera cotidiana. Respecto a lo anterior es clave trabajar de la mano del asesor comercial para entender las pautas del funcionamiento del fondo común, y la manera en que se emplean los recursos de este, generando una estrategia más pertinente para el grupo.

Los integrantes del grupo Yaré Okaina han acordado que sus productos vayan a ferias acompañados de otros que no son elaborados por ellos mismos, sino por otras personas de la zona. Es importante reflexionar en torno a esta figura de comercialización, pues si bien puede ser un apoyo en torno al tema de producción, también puede hacer que la atención del grupo Yaré Okaina se centre en la venta de productos, más que en la formación y fortalecimiento de las personas que los elaboran, como busca el programa.

Si bien el grupo inició la vigencia en Nivel 3 se considera que organizativamente no se encuentra en tal, pues a pesar de que Yaré Okaina participa de manera anual en Expoartesanías, es un grupo en el que existe una muy baja distribución de responsabilidades y nivel de compromiso -característica relacionada también con la distribución de los artesanos en 3 puertos diferentes y sin posibilidades de comunicación telefónica entre sí- por lo que se considera pertinente que descendan a un **Nivel 2**, para un mayor fortalecimiento.

42.2. COMPONENTE DISEÑO:

Este grupo del Amazonas está conformado por cerca de 20 artesanos que trabajan el oficio de la cestería con diferentes técnicas de tejido tradicionales de la comunidad combinando el uso de bejuco yaré, bejuco boa, cumare y guarumo en la elaboración de sus productos.

¹ Posterior a la visita comercial y junto con el artesano gestor se propone a las siguientes personas: Giovanni Kueconamui -de Puerto Hormiga-, Diomedes Viguídima y Zapdiel Siake -de Puerto Esquina- y Vitilio Iyokina –de Puerto Oriente-.



42.2.1. Situaciones identificadas

La actividad artesanal del grupo de artesanos Yaré Okaina se viene dando desde varios años y han recibido fortalecimiento en su proceso por parte diferentes entidades. Dentro de la evolución que ha venido teniendo el grupo se evidencia que ya hay unas líneas de producto establecidas, sin embargo, el grupo ha tenido dificultades en generar diversificación en sus productos y en darle diferentes lenguajes por medio del manejo del color, la composición gráfica o la simbología. Si bien el grupo posee saberes en tintes naturales que les ofrecen una variedad en gamas de color se identifica que suelen limitar su oferta de producto en tonos crudos. Por otro lado, se evidencia que el grupo no es suficientemente homogéneo en el manejo de formatos y dimensiones, al igual que en el manejo de la técnica.

42.2.2. Talleres desarrollados

FECHAS DE CADA UNA DE LAS VISITAS A COMUNIDAD	LISTA DE TALLERES DESARROLLADOS EN CADA VISITA	NÚMERO DE TALLERES POR VIAJE
9/7/2019 – 17/7/2019	<ul style="list-style-type: none">-Espacios comerciales-Líneas de producto y referentes-Identidad y matriz de diseño-Co-diseño-Formatos y dimensiones-Desarrollo de prototipos-Diagnóstico del estado actual del oficio-Plan de producción-Organización y liderazgo-Asesoría puntual Chorrera:<ul style="list-style-type: none">-Fortalecimiento organizativo-Calidad y criterios de calidad-Manejo del color-Co-diseño-Costos y definición de precios.	14
NÚMERO TOTAL DE TALLERES EN LA COMUNIDAD		14



Es importante tener en cuenta que el grupo Yaré Okaina se apoya en sus procesos productivos con artesanos ubicados en la Chorrera los cuales tenían anteriormente una organización que no está funcionando activamente por lo cual los mismos artesanos del grupo Yaré Okaina solicitaron que se realizara unos talleres de fortalecimiento a modo de asesoría puntual a los artesanos de la Chorrera con el fin de poder fortalecer su estructura y así fortalecer el proceso de encadenamiento que vienen teniendo.

42.2.3. Mejora de la productividad:

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Productividad Final	Observaciones
Se realiza la implementación de mejora en el proceso de tinturado del bejuco el cual hace parte de la fase de alistamiento de la materia prima.	Los artesanos utilizan ollas volumen pequeño que impiden que varios bejucos sean tinturados a la vez, inicialmente los artesanos logran tinturar 3 rollos en una olla. Estos 3 rollos se ven apretados y el color no penetra de manera adecuada por toda la fibra.	Se plantea la implementación de ollas de mayor formato y volumen que permitan tinturar más cantidad de fibra y sin que esta quede tan apretada con el fin de permitirle al tinte penetrar por toda la fibra y dejar un color homogéneo.	La implementación de las ollas permite que en cada olla se pueda tinturar 5 rollos de bejuco a la vez. Es decir que la mejora de la productividad en esta etapa del proceso es del 40%	Se recomienda que se siga fortaleciendo esta actividad para lograr que el grupo mejore sus estándares de calidad en procesos de tinturado.



42.2.4. Propuestas de diseño

La línea de producto desarrolladas con el grupo de artesanos de Yaré Okaina se basaron en la exaltación del manejo del color.

Línea 1: Tompi, bombonera y bowl

Línea que descompone y diversifica el tompi en productos derivados (El tompi es uno de los productos tradicionales de la comunidad y que evoca la olla en la que se cierne el mambe).



Línea 2: mesa

para la mesa en técnica de rollo.



Pieza emblemática: “Resistencia Okaina”



El desarrollo de la pieza emblemática del grupo se centró en el desarrollo de una línea de canastos tradicionales con exaltación de simbología ritual y facial aplicados sobre el canasto con cintas de yanchama.



42.2.5. Asesoría puntual Chorrera

Con los artesanos de la Chorrera se trabajó en el desarrollo de 3 líneas de producto. 2 líneas enfocadas en bolsos y accesorios de mano y 1 línea enfocada en contenedores organizadores.



42.2.6. Logros

El grupo de artesanos Yaré Okaina ha logrado consolidar unas líneas de producto que los posicionan e identifican en el mercado. Este grupo tiene un manejo técnico que lo destaca y la implementación en color que se logró este año por medio del ejercicio de co-diseño y el fortalecimiento técnico les permite diferenciarse.

42.2.7. Materia prima, insumos y herramientas

Ítems	Valor
-------	-------



Herramientas	\$2.346.428
Materia Prima en zona	\$1.300.000
Adición Herramientas	\$2.218.820
Total	\$5.865.248

42.2.8. Recomendaciones Generales y Tareas A Futuro

Se evidencia que el manejo técnico del grupo puede ser mejorado y es importante en que se siga trabajando en procesos de transmisión de saberes que le permitan al grupo generar un lenguaje más homogéneo dentro de la misma comunidad en cuanto al manejo técnico. Por otro lado, se identifica que uno de los cuellos de botella frente a la productividad del grupo y la comercialización de los productos son las dificultades de comunicación y de transporte para salir de la Chorrera. Se recomienda seguir trabajando con el grupo para encontrar salidas a esta situación y dar apoyo mientras que estas se logran. Desde el componente de diseño se considera que el grupo se puede mantener en un nivel 3 pero debe seguir recibiendo fortalecimiento con el fin de terminar de consolidar saberes y competencias propias del componente de diseño y producción.

42.3. COMPONENTE COMERCIAL:

42.3.1. Situaciones Identificadas Durante La Vigencia

En la visita de implementación técnica, se realizó el diagnóstico comercial identificando que el grupo Yare- Okaina tienen un alto potencial y experiencia en la participación de espacios comerciales financiados y/o auto financiados (según sea el caso). El grupo cuenta con un catálogo de producto, un manejo de inventarios, lista de precios 2018-2019, y un fondo auto sostenible.

Los artesanos desde el 2017 han acordado algunos precios para la compra de materia prima en zona como el yare, yare boa y cumare que les ha facilitado la fijación de los precios, sin embargo, se identificó que no tienen claro el proceso de fijación de precios y estaban ofreciendo productos con precios 2017-2018.

Se identifica que no están claros los roles y responsabilidades de los artesanos dentro de las actividades administrativas del proyecto, quedando la responsabilidad únicamente en el artesano gestor, igualmente se observa que no hay reuniones de empalme sobre los pedidos y ventas en ferias.



Por, ultimo el grupo artesanal ha tenido asesorías en los procesos de diseño y elaboración de producto lo que hace más atractiva la oferta comercial; por la ubicación del resguardo se presentan dificultades de acceso al territorio y deficiencias en señal móvil.

42.3.2. Actividades Realizadas

NÚMERO DE VISITAS	NOMBRE DEL TALLER	NÚMERO DE TALLERES
1	Diagnóstico comercial	1
	Capacidades de negociación	1
	Apertura y dominio de canales de comercialización	1
	Fondo Autosostenible	1
	Plan de inversión apoyo logístico	1
	Modelo Canvas	1
	Alianzas Comerciales	1
	Inventario de producto	1
	Costeo y fijación de precios	1
	Plataformas comerciales E-commerce	1
TOTAL TALLERES REALIZADOS EN TODA LA VIGENCIA		10

42.3.3. Logros Y Aspectos Destacables Durante La Vigencia

Con la visita de implementación se logró ajustar los acuerdos del manejo del fondo auto sostenible, así como socializar con los artesanos el estado (a mes de noviembre) del stock de producto y flujo de efectivo del mismo. También, se crearon y actualizaron referencias de producto, los artesanos registran en un cuaderno las ventas obtenidas y los clientes contactados en espacios comerciales, como proyección de pedidos según sea el caso.

El grupo creó en junio la cuenta de Instagram como @yareokaina para ofrecer los productos, se realizó un plan de contenido en apoyo con el equipo de comunicaciones ampliar el nicho comercial.

Por último, se definió el modelo de negocio de los artesanos con la proyección de formalizarse como empresa para el 2020.

Participación en eventos comerciales y ventas:



EVENTO COMERCIAL	LUGAR	VENTAS
Expoartesano	Medellin	\$ 5.510.000
Raíces “Encuentro de relatos e historias”	Bogotá. Claustro	\$ 2.626.000
Raíces “Encuentro de relatos e historias”	Pereira	\$ 2.082.400
VENTAS TOTALES		\$ 10.218.400

42.3.4. Recomendaciones Generales / Tareas / Puntos Críticos A Resolver En Un Futuro

El grupo artesanal cuenta con una experiencia comercial sólida, con más de tres (3) años de participación en espacios comerciales en ciudades como Medellín, Bogotá y/o envío de pedidos con clientes contactados, sin embargo, la comercialización de los productos ha recaído únicamente en la gestión del artesano gestor que tiene a su cargo la participación en eventos comerciales, manejo de dinero interno, seguimiento a pedidos, convocatoria de artesanos a espacios; evidenciándose que el grupo no tiene una estructura de roles y responsabilidades clara, lo que ha desligado en su mayoría la responsabilidad de los artesanos. Muchos de ellos, solo envía productos para la venta, pero están desligados de la actividad artesanal, manifestando desconocimiento sobre el manejo de información.

Igualmente, se evidenció que el artesano gestor no cuenta con el tiempo para hacerse cargo de las actividades relacionadas con el proyecto dificultando las asesorías del programa.

Dentro de los acuerdos con el grupo, está la socialización mensual del manejo del fondo auto sostenible y reuniones post- feria para compartir con los artesanos la experiencia y las expectativas generadas de los espacios de feria comercial. Se recomienda hacer seguimiento al manejo y socialización de información contable y financiera del grupo artesanal.

Igualmente, se considera necesario la definición de roles dentro del grupo para que los artesanos participen activamente en los espacios comerciales, permitiendo una rotación entre las salidas de territorio y el aprendizaje a los líderes comerciales según las habilidades identificadas en los artesanos.

Se recomienda hacer seguimiento y acompañamiento al proceso de formalización empresarial 2020 del grupo artesanal, con la definición de roles y responsabilidades.



Aunque el grupo artesanal cuenta con experiencia comercial se recomienda bajar del nivel 3 de atención al nivel 2, dado que aun requieren del fortalecimiento comercial, administrativo y de formalización empresarial.

2. REPORTE DE ACTIVIDADES ASESORÍA PUNTUAL

GRUPO ARTESANAL MAKANIA – SAN BASILIO DE PUNTUAL

Nombre del grupo artesanal: Makania

Consejo comunitario: Makankamaná

Municipio: San Basilio de palenque-Mahates

Etnia(s): Palenqueros

Oficio: Lutería, talla de madera, tejeduría de fibras naturales, totumo, Barro

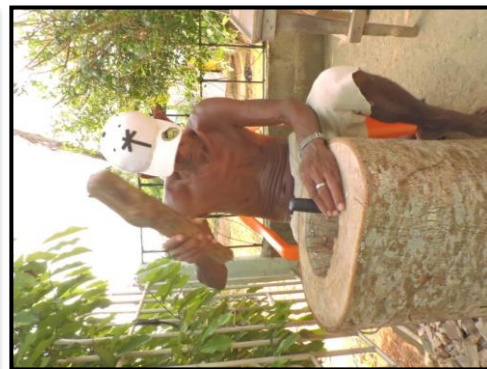
Asesor(a): Laura Méndez

Artesano gestor: Donicel Palomino

Número de artesanos: 12

Técnicas presentes: Lutheria Y Talla De Madera

Es una de las actividades principales del grupo, siendo un oficio que conserva la tradición musical del pueblo de Palenque. Se fabrican todo tipo de tambores, entre alegres, llamadores y tamboras, también marimbulas (o bajo tradicional) el instrumento tradicional del pueblo siendo una de las herencias africanas más latentes. A pesar de su importancia solo dos miembros activos del grupo se dedican a la fabricación de los instrumentos. Además de hacer estos dedican algún tiempo a la fabricación de artesanías talladas, como representaciones a escala de objetos de la comunidad como canoas, benkos biohó, tambores y también platos y bandejas.





Artesanía en totumo

Las mujeres del grupo se dedican al trabajo de piezas utilizando como materia prima el totumo. Trabajan aretes y collares, copas, platos, fruteros, maracas, etc.

Esta actividad reúne a la mayor parte del grupo siendo 9 mujeres las que se dedican a su fabricación. El totumo se siembra en los patios del pueblo y lo recolectan, lavan, pulen y cortan. Hace falta mucho trabajo para pulir las piezas pues no han tenido gran asesoría y no tienen buenas combinaciones del color. Hace falta mucho trabajo de diseño.





Barro:

Un solo artesano del grupo se dedica al trabajo en barro. Este joven es la única persona de la comunidad que ha rescatado este oficio pues anteriormente había mujeres y hombres dedicados a la fabricación de tinajas y utensilios de barro cocido. Actualmente se están haciendo pruebas de cocción con un horno artesanal ubicado en el patio del artesano, pero por ahora las piezas no se están quemando uniformemente.



Tejido en fibras naturales:



Otro artesano del grupo recolecta iraca y teje esteras, abanicos, escobas, etc. Además, se tejen mochilas en fibra de majagua. Sólo una persona se dedica a esto y es una de las actividades que solventa los gastos familiares.



Estado actual y diagnóstico:

El grupo cuenta con 12 artesanos que trabajan de forma regular en sus oficios, y algunos aprendices que participan en la fabricación de los objetos de forma esporádica. A pesar de ser un número reducido de personas los oficios que se practican hacen parte del patrimonio cultural del pueblo palenquero y tienen una gran tradición. La materia prima se recolecta dentro del mismo territorio y todo proviene de la naturaleza.

El grupo sigue trabajando y reuniéndose, está constituida la junta directiva y tienen un buen manejo de los recursos.

Comercialización:

Actualmente los productos artesanales están pasando por una crisis pues lo púnico que tiene ventas fijas en ciertas épocas del año como el festival de tambores de octubre son los instrumentos musicales que los turistas llegan a buscar. En las tiendas y lugares de exhibición ubicados en las plazas no se ofrecen todos los productos y se venden muchos objetos traídos desde Cartagena que no tienen ningún sello de identidad de la comunidad palenquera y tampoco representan ningún beneficio para la asociación. Incluso los tambores que se venden en lugares importantes para el comercio como el parador turístico ubicado en la vía han sido denunciados por traer tambores de otros lugares de país causando un daño a los artesanos locales. Las ferias del programa de artesanías de Colombia ha sido una excelente plataforma para conseguir nuevos clientes y ser nuevas vitrinas de venta.



3. RECOMENDACIONES PARA VIGENCIAS FUTURAS

Recomendaciones- Componente Diseño:

Desde el componente de diseño y producción se recomienda que se revisen los tiempos de ejecución del programa y el alcance que se puede tener en territorio por parte de cada uno de los asesores y el número de grupos que atiende. Algunos de los asesores se vieron limitado en el tiempo de trabajo con los grupos asesorados y los resultados e impactos podrían ser mayores si el tiempo de acción en campo fuera un poco mayor.

Por otro lado, se recomienda que se revisen las normativas que enmarcan el programa con mayor tiempo y con claridad en los lineamientos planteados ya que los cambios en la normatividad y el enfoque que se le da al programa pueden generar dificultades en la ejecución de las acciones de campo. Es importante tener en cuenta que, si bien el programa plantea unos enfoques especiales sobre la atención estos no están necesariamente alineados con las metas y objetivos buscados en términos de calidad, desarrollo de producto, producción y resultados comerciales que se plantean en el programa.



Finalmente se recomienda que los procesos administrativos y burocráticos sean fortalecidos con el objetivo de poder hacerlos más eficientes y dinámicos. Los procesos de contratación o de aprobación de etapas del desarrollo del programa pueden limitar las acciones en campo si no son lo suficientemente rápidas y por consecuencia limitar el alcance de los resultados que se quiere tener con las comunidades.

Recomendaciones- Componente Comercial:

Desde el componente comercial, se sugieren algunas recomendaciones de cara a las futuras vigencias del programa.

- 1) Se requiere un acompañamiento más fuerte por parte del Ministerio en relación a la gestión de compradores nacionales e internacionales para llevar a cabo el circuito de negocios en los eventos regionales.
- 2) Se necesita una mayor articulación institucional con entidades como iNNpulsa y Procolombia, para jalonar la actividad comercial de los grupos artesanales y ofrecerles asesoría especializada, especialmente con grupos nivel 3.
- 3) De cara a los resultados comerciales, gestión de negocios facilitados y programación de eventos comerciales, se requiere que el convenio inicie en los primeros 3 meses del año, ya que iniciar a la mitad del año incide negativamente en la actividad comercial de los grupos artesanales así mismo, la programación con nuestros aliados en región (centros comerciales) se dificulta, ya que su programación de eventos culturales y comerciales inicia en Enero de cada año y al momento en que inicia el convenio, es muy complejo encontrar el espacio.

Recomendaciones- Componente Social:

Desde el componente de fortalecimiento socio organizativo se recomienda que se llegue a un acuerdo claro de los criterios de focalización de las comunidades a fortalecer, la dificultad que presentó consolidar la parrilla de comunidades generó un atraso en el tiempo de ejecución en comunidad, generando un detrimento en el acompañamiento proyectado para los grupos. Es necesario de parte de ADC replantear la cantidad de comunidades asignadas a los asesores en campo para que la carga de grupos sea equitativa.