



El progreso
es de todos

Mincomercio



DOCUMENTO TÉCNICO DEL PROCESO DE ALISTAMIENTO

**“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO Y COMERCIAL
DE INICIATIVAS ARTESANALES DE GRUPOS ÉTNICOS DE COLOMBIA.”**



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

Octubre de 2019



IVAN DUQUE MARQUEZ
Presidente de la República

JOSE MANUEL RESTREPO
*Ministro de Comercio Industria y
Turismo*

ANA MARÍA FRÍES MARTINEZ
*Gerente General Artesanías de
Colombia S.A.*

SAUL PINEDA HOYOS
*Viceministro de Desarrollo
Empresarial*

JIMENA PUYO POSADA
*Subgerente de Desarrollo y
Fortalecimiento del Sector
Artesanal*

JUAN CARLOS RONDON
Secretaria General

DIANA MARISOL PÉREZ ROZO
*Profesional de Gestión
Coordinadora técnica*

**SANDRA GISELLA ACERO
WALTEROS**
Directora de Mipymes

**GRUPO INTERDISCIPLINARIO
NACIONAL Y REGIONAL**
Artesanías de Colombia S.A

DORIS GONZALEZ
*Asesora Grupo Inclusión Social
Supervisora técnica del Programa*

EQUIPO TECNICO PROYECTO
Artesanías de Colombia S.A

**MINISTERIO DE COMERCIO,
INDUSTRIA Y TURISMO**

**ARTESANÍAS DE COLOMBIA
S.A.**





TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN..... | 8 |
| CAPITULO I..... | 9 |
| 1.1. MANUAL OPERATIVO..... | 9 |
| 1.2. Alistamiento..... | 9 |
| 1.3. Fase I: Apertura territorial - Focalización y acuerdos previos..... | 9 |
| 1.4. Fase II: Diagnóstico..... | 10 |
| 1.5. Fase III: Implementación..... | 11 |
| 1.6. Fase IV: Activación de mercados..... | 14 |
| 1.7. FASE V: Estrategias transversales..... | 15 |
| 2. CONTEXTO..... | 19 |
| 3. INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO..... | 22 |
| 3.1. Objetivo del Convenio..... | 22 |
| 3.2. Propósitos comunes entre las partes..... | 22 |
| 3.3. Objetivos Específicos..... | 23 |
| 3.4. Desarrollo del Programa..... | 23 |
| 3.5. Metas generales del programa..... | 24 |
| 3.6. Actividades Propuestas..... | 25 |
| CAPÍTULO II..... | 31 |
| 4. COMPONENTE DE DISEÑO Y PRODUCCIÓN..... | 31 |
| 4.1. Focalización y clasificación de los grupos artesanales..... | 32 |
| 4.2. Equipo de diseño y producción..... | 33 |
| 4.3. Objetivos e indicadores..... | 35 |
| 5. COMPONENTE SOCIO EMPRESARIAL..... | 36 |
| 5.1. Focalización y clasificación de los grupos artesanales..... | 37 |
| 5.2. Equipo del componente Socio-organizativo..... | 38 |
| 6. COMPONENTE COMERCIAL..... | 40 |
| 6.1. Estrategia de priorización y niveles de atención..... | 41 |
| 6.2. Estrategia comercial: planeación y proyección de espacios comerciales. 42 | |
| 6.3. Criterios de selección – Eventos regionales..... | 46 |
| 6.3.1. Cobertura..... | 46 |



| | |
|--|-----|
| 6.3.2. Ubicación Geográfica..... | 47 |
| 6.3.3. Apalancamiento a eventos:..... | 47 |
| 6.3.4. Análisis de Mercado:..... | 47 |
| 6.3.5. Percepción / Disposición de la plaza: | 48 |
| 6.4. Recomendaciones para participantes eventos regionales..... | 48 |
| CAPÍTULO III | 52 |
| 7. PERFILES INICIALES DE LOS PROCESOS ECONOMICOS ARTESANALES..... | 52 |
| 7.1. OBJETIVO DE LA IDENTIFICACIÓN PRELIMINAR | 52 |
| 7.2. REQUERIMIENTOS DE SELECCIÓN..... | 54 |
| 7.3. COBERTURA GEOGRAFICA..... | 56 |
| 8. GRUPOS ARTESANALES..... | 60 |
| 1 TALLERK..... | 60 |
| 2 IDÄ..... | 62 |
| 3 EPERARA POPAYAN | 64 |
| 4 MORICHITO | 66 |
| 5 MAMPUJAN..... | 69 |
| 6 NABERAJÚA | 72 |
| 7 ZIKUTA..... | 75 |
| 8 SANTA ROSA..... | 77 |
| 9 CONCORDÍA..... | 79 |
| 10 DEMÓ..... | 82 |
| 11 NARAKAJMANTA..... | 83 |
| 12 IPARU..... | 85 |
| 13 TETERA..... | 87 |
| 14 KURMA-KAI..... | 89 |
| 15 SIRINDANGO | 92 |
| 16 ASOPICUMBES | 95 |
| 17 ARTE-ZENU | 98 |
| 18 MARDUE | 101 |
| 19 ZARYCANHA..... | 104 |
| 20 CHILES..... | 107 |
| 21 PAIREPA | 109 |
| 22 YAJA..... | 112 |



| | |
|---|-----|
| 23 ESTRELLA | 115 |
| 24 ALPA-MAMA..... | 118 |
| 25 WARKHI | 120 |
| 26 MUTECYPA..... | 123 |
| 27 KANSUY | 126 |
| 28 GOLONDRINA..... | 128 |
| 29 VILLA-MARIA | 131 |
| 30 DAH-FIWI | 133 |
| 31 GUAYABO | 136 |
| 32 SHEMBASENG | 138 |
| 33 JAIPONO | 139 |
| 34 ESPIRAL-MISAK | 142 |
| 35 ARDEHIGUE | 145 |
| 36 WAJAPU..... | 148 |
| 37 KUNSAMU..... | 151 |
| 38 ASOARCHI | 154 |
| 39 DORIS-JAJOY | 156 |
| 40 CURARTE | 158 |
| 41 HAJSU..... | 161 |
| 42 OKAINA | 164 |
| CAPÍTULO IV | 167 |
| 9. ESTRATEGIA GENERAL DE EJECUCION DEL CONVENIO – DESDE AdC 167 | |
| 9.1. ESTRATEGIA METODOLOGICA..... | 167 |
| 9.3. <i>Componente de Socio Empresarial</i> | 169 |
| 9.4. <i>Componente de Diseño y Producción</i> | 170 |
| 9.4.1. <i>Diseño:</i> | 170 |
| 9.4.2. <i>Producción:</i> | 170 |
| 9.5. <i>Componente de Comercialización</i> | 170 |
| 9.5.1. <i>Lineamientos para la implementación del programa</i> | 171 |
| 10. ENFOQUE Y LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS PARA EL EQUIPO DE TRABAJO | 177 |
| 10.1. <i>ENFOQUE DE DISEÑO</i> | 177 |
| ANEXOS | 185 |





INTRODUCCIÓN

El presente documento da cuenta de las actividades de alistamiento realizadas desde Artesanías de Colombia S.A. para la ejecución de las actividades previstas en las diferentes fases del “Programa De Fortalecimiento Empresarial, Productivo Y Comercial De Iniciativas Artesanales De Grupos Étnicos De Colombia”; a realizarse en el marco del **Convenio No. 280 de 2019** suscrito entre Artesanías de Colombia S.A. y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

El documento de alistamiento se encuentra estructurado de la siguiente manera: En el primer apartado se hace una descripción general de la estructura metodológica del Programa con el fin de unificar conceptos señalando los compromisos por cada fase del convenio.

En el segundo apartado se presentan los adelantos y presentación los 3 componentes técnicos de ejecución del programa, así la preparación de los espacios comerciales, específicamente la planeación para la realización de regionales y Nacional al igual que la propuesta inicial para las actividades de internacionalización.

El tercer apartado, hace una descripción de los perfiles iniciales de las 42 unidades productivas artesanales por niveles de atención.

En el cuarto apartado se plantea la propuesta general de la estrategia del Programa.

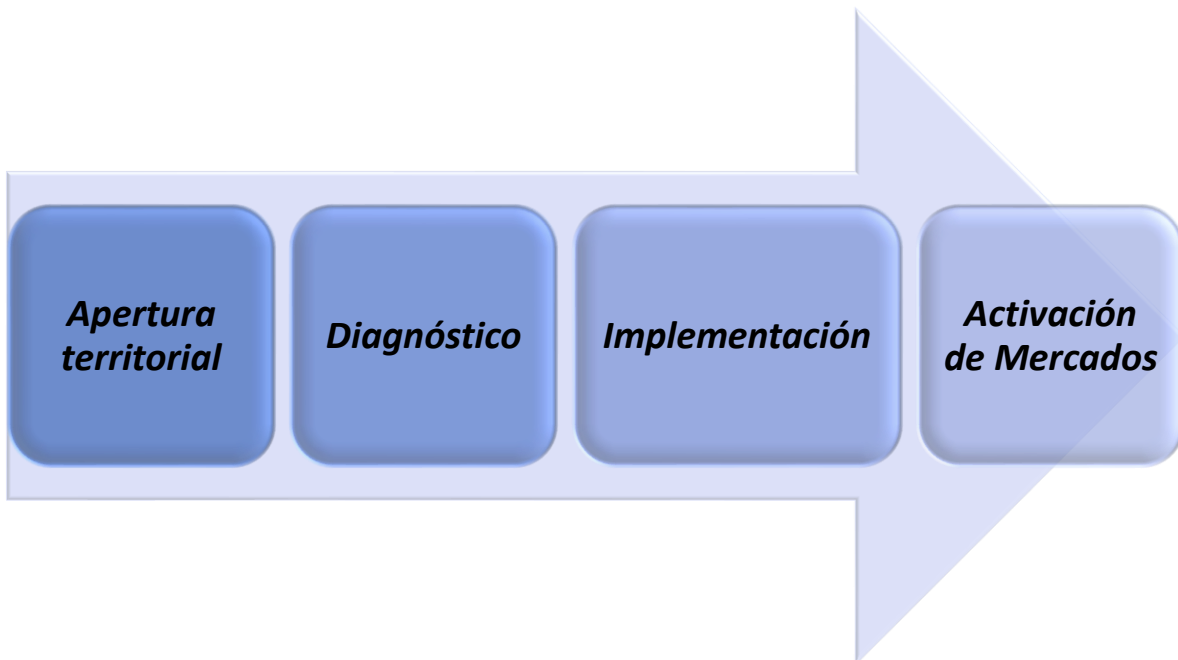
Como Anexo se entregan los formatos e instructivos que se manejaran para la ejecución de las actividades previstas en el marco del Programa, plan operativo y metodología general.



CAPITULO I

1.1. MANUAL OPERATIVO

Artesanías de Colombia S.A., presenta el contexto, información general del convenio, fases, actividades y estrategia metodológica para la ejecución de las actividades previstas en el desarrollo del Convenio interadministrativo N° 280 suscrito entre Artesanías de Colombia S.A y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo; el cual está enmarcado en cinco fases principales así:



1.2. Alistamiento

En el proceso de alistamiento se define la metodología a trabajar, se realiza la propuesta, estudios previos, se desarrolla el plan operativo del Programa, se define el cronograma de actividades, se tramitan las pólizas de cumplimiento y se perfecciona y legaliza el convenio.

1.3. Fase I: Apertura territorial - Focalización y acuerdos previos

Selección de las comunidades y realización de aperturas con las instancias de autoridad, con la vinculación de los artesanos interesados en participar en el Programa para socializar los objetivos, alcances y acordar con cada comunidad la



estrategia de trabajo.

- Presentación del programa
- Concertación con autoridades
- Acuerdo de compromisos mutuos

1.4. Fase II: Diagnóstico

Organizativo, técnico, productivo, comercial (incluye condiciones territoriales para la comercialización).

Con la aprobación de las autoridades y la presencia de los beneficiarios se realizan las actividades para la obtención del diagnóstico de cada comunidad en torno a la cadena de valor de la actividad artesanal. Con base en esta información se elabora de manera conjunta el alcance de las acciones a desarrollar en la presente vigencia, acordando las actividades específicas para el fortalecimiento del proceso productivo según el nivel identificado.

- Evaluación según nivel de maduración del proceso productivo
- Elaboración del diagnóstico con la información recopilada durante el proceso de apertura (en algunos casos se requiere continuar con talleres y entrevistas para complementar los datos), al igual que el acopio de información a través de investigación de fuentes primarias y secundarias según sea el caso. Estableciendo el acuerdo de las acciones a seguir priorizando el cierre de brechas para comercialización y las capacidades productivas por niveles de la cadena de valor:

Las acciones de implementación se establecen desde la situación identificada, objetivos y actividades.

Respecto al componente de diseño y producción los talleres responden al nivel de la comunidad y busca fortalecer las debilidades. Se establecen actividades paralelas como determinantes de Calidad, estándares, Taller de verificación de Simbología, transmisión de saberes, así como los talleres creativos con metodología co - diseño.

Diagnostico por comunidad. Caracterización de cada grupo artesanal beneficiario del Programa, consolidando las actividades propuestas por los 3 componentes.

Construcción del compendio de cultura material (elaboración o actualización)



Documentación del conjunto de objetos artesanales que se constituyen en evidencia de la cosmovisión de los pueblos o grupos étnicos. Se reconoce mediante esta herramienta, el significado, uso y función a nivel ritual o comercial. El compendio ubica ciertos objetos en referentes de diseño para la comunidad y el diseñador, y establece el primer acuerdo de trabajo al respecto de los objetos, que, a juicio de la comunidad, pueden tener modificaciones o ajustes para un mercado. Determinando cuales productos son comercializables desde su representación cultural y cuales no son permitidos desde la sacralidad.

Identificación y caracterización de iniciativas productivas de 9 Kumpanyas y 2 Organizaciones del Pueblo Rrom.

1.5. Fase III: Implementación

Con el equipo técnico interdisciplinario se realizarán las actividades acordadas con el grupo artesanal para el fortalecimiento desde el punto de vista:

- Socio Organizativo y Empresarial

Cada comunidad, según su contexto cultural, requiere un enfoque particular; para ello la metodología de acción participativa a través de un diálogo intercultural, se adapta a cada contexto aportando diversas herramientas de participación y fortalecimiento organizativo desde una lectura particular a cada caso.

Este trabajo prevé una colaboración constante entre el equipo técnico y los beneficiarios de las comunidades, en orden de generar procesos autónomos de cambio que impliquen un impacto en el fortalecimiento del tejido social. En este sentido las actividades tienen como ruta cumplir con los siguientes objetivos:

- ✓ Reconocer fortalezas y habilidades de artesanos.
- ✓ Construir y/o vigorizar la estrategia de organización.
- ✓ Establecer y/o reforzar roles para el desarrollo de las diferentes actividades organizativas y productivas.
- ✓ Fortalecer el reconocimiento y apropiación alrededor de sus referentes simbólicos empleados en la actividad artesanal.
- ✓ Propiciar y mantener el rescate de la cultura propia por medio de procesos permanentes de transmisión de saberes



- ✓ Establecer acuerdos y compromisos con los artesanos sobre su participación activa en el grupo artesanal.
- ✓ Analizar las proyecciones del grupo para construir los objetivos (plan de vida, entorno a la actividad artesanal).
- ✓ Incentivar y promover el desarrollo de capacidades de autogestión.
- ✓ Generar empoderamiento y liderazgo en cada una de las comunidades beneficiarias.
- ✓ Identificar las formas de asociatividad acordes al contexto de cada comunidad y acompañar en su apropiación.
- ✓ Reconocer que desde lo local se puede encontrar respuesta a las problemáticas y retos de un entorno con base en sus conocimientos propios.

Entregables:

1. *Bitácora de actividades.* Actividades desarrolladas por el componente en cada comunidad durante la presente vigencia.
2. *Sistematización de encuentros de saberes.* Se realiza un documento por cada encuentro de saberes desarrollado por el componente.

- *Diseño y producción*

A través de las siguientes actividades:

1. *Desarrollo de matriz diferencial de Diseño (una por programa)*

Con base a los referentes propios y atendiendo el direccionamiento de política de producto se realiza una matriz visual como guía en la orientación de líneas de producto

2. *Implementación técnica (documento general con avances)*

La bitácora de implementación es el documento mediante el cual se hace una descripción de los talleres impartidos y sus logros. Incluye un capítulo específico orientado al mejoramiento de la *productividad*, en el cual se realiza fortalecimiento en diseño y producción.

A partir del diagnóstico y la revisión de la cadena de valor, se establece el punto 0 que refiere a la capacidad productiva, en el momento de entrada a comunidad, sobre el cual se planifica la estrategia, mediante la cual se generará un aumento mínimo en 20%. Apunta a reducir tiempos en elaboración de productos, por medio de los siguientes aspectos: Fortalecimiento técnico en desarrollo de herramientas manuales que agilicen los procesos, mejora en el



aprovechamiento del recurso natural, implementación de nuevas técnicas dentro de los procesos productivos, y estandarización de medidas, entre otros.

3. *Diagnóstico de calidad*

Herramienta que da cuenta de los máximos determinantes de calidad relacionados desde el desarrollo técnico, como de los estándares funcionales del mercado objetivo.

El documento es dejado en comunidad para consulta, retroalimentación y apropiación y es compartido con los profesionales que hacen seguimiento a la comunidad.

4. *Propuestas de diseño y Desarrollo de producto*

Por cada comunidad beneficiaria se definirán conjuntamente dos líneas de producto y una pieza emblemática, como resultado del trabajo de co diseño, se acompañará todo el proceso productivo.

- Comercial:

Desde el componente se plantean 2 ejes, el de comercialización y mercadeo y gestión para la formalización empresarial, para dichos propósitos se realizan acciones de fortalecimiento en ventas, agenda de clientes, capacitación en divisas, posicionamiento de marca y redes sociales (canales de comercialización), registro contable, formalización empresarial, gestión y control de materia prima, inventarios, fondo comunitario, registro de marca, elaboración de estatutos y constitución legal y actualización de RUT. Para ello se prioriza:

1. *Eje de Comercialización y Mercadeo*

- ✓ Listados de precios. Costeo de cada producto realizado por cada comunidad.
- ✓ Plan de mercadeo. Estrategia comercial de cada comunidad, identificación de clientes e identificación del Marketing mix. (incluye identificación de canales electrónicos de comercialización)
- ✓ Estrategia Comercial del Programa (Por niveles de atención)
- ✓ Modelo CANVAS. (Modelo de negocio por comunidad artesanal).
- ✓ Identificación y gestión de alianzas con el sector moda.
- ✓ Construcción y validación de imagen y nombre comercial- 42 logos y nombre comercial
- ✓ Diseño, construcción y/o actualización de catálogos por comunidad del nivel 3- 10 Catálogos: Herramienta para desarrollo comercial



- ✓ Capacitación y asesoría en manejo y uso de redes sociales: 10 asesorías-10 aperturas y/o actualización de redes sociales.

2. Eje de Gestión para la formalización y emprendimiento

- ✓ Creación y/o actualización del RUT por cada comunidad.
- ✓ Diagnostico en registro de marca por cada comunidad beneficiaria que lo requiera.
- ✓ Promoción para constitución de Fondo Comunitario. Comunidades nivel 2 y nivel 3
- ✓ Asesoría en elaboración de estatutos y constitución legal. Comunidades nivel 2 y nivel 3

Bitácora de implementación Comercial (Comercialización y Mercado, Formalización Empresarial y Emprendimiento).

1.6. Fase IV: Activación de mercados

De acuerdo a los requerimientos comerciales se plantearán diferenciación en la determinación de las estrategias de posicionamiento comercial, es decir se ampliará la oferta a espacios como:

- Elaboración y participación en siete espacios regionales comerciales y un espacio nacional para los grupos artesanales étnicos vinculados al programa.
- Citas de negocios especializados, con un mayor seguimiento a las expectativas de ventas.
- Fortalecimiento de estrategias comerciales digitales (páginas web, catálogos).
- Fortalecimiento productivo y gestión comercial con enfoque de cierre de brechas para comercializar (clientes actuales y potenciales) por niveles de la cadena.
- Se plantea establecer como estrategia una orientación por tipo de producto con el fin de direccionar la definición del espacio comercial por tipo de producto o segmento de mercado.
- Se gestionará una mayor conexión con los canales de promoción y comercialización de Artesanías de Colombia.

Dado lo anterior se realiza:

- Identificación de mercado y cierre de brechas: identificación de compradores actuales y potenciales, identificación de necesidades para cerrar negocios e intervención puntual para cerrar la brecha



- **Eventos Comerciales**
 - 7 Espacios comerciales regionales: promedio 3 días de exhibición comercial y 1 día de actividad académica, orientada a encuentros de saberes y talleres de fortalecimiento comercial. (el número de días puede variar atendiendo el perfil de la plaza de exhibición seleccionada y/o la iniciativa comercial a la cual nos podríamos adicionar)
 - Citas de negocios especializadas
 - 2 Iniciativas o estrategias de Internacionalización.
 - 1 Evento comercial nacional
 - 8 Talleres de fortalecimiento en exhibición y vitrinismo comercial (Se realiza uno por cada espacio comercial realizado)
 - 8 Talleres de fortalecimiento de discurso en ventas (Se realiza uno por cada espacio comercial realizado)
 - 1 Base de datos de clientes potenciales
- **Selección Estratégica de Plazas Comerciales**
 - Disponibilidad de plaza / Espacio.
 - Cobertura e indicadores económicos.
 - Articulación a ferias y eventos.
 - Estudio de mercado, análisis del perfil del cliente, comportamiento de compra y segmento de mercado.
 - Registro de Ventas en eventos anteriores.

1.7. **FASE V: Estrategias transversales:**

- **Gestión y Articulación**
 - Acciones para facilitar la articulación nacional y/o territorial de las diferentes acciones en el marco del Programa
 - Socialización del Programa ante entidades del orden nacional y territorial según cobertura planteada
 - Reuniones con entidades específicas y acordar acciones en conjunto para fortalecer las actividades de desarrollo humano
- **Monitoreo y Seguimiento**
 - Reuniones periódicas para revisar avance de actividades y establecer conjuntamente estrategias para su desarrollo
 - Acciones para la socialización, acompañamiento y seguimiento de las actividades técnicas
 - Facilitar la sistematización de resultados y consolidar los soportes financieros



- *Comunicación y Divulgación del Programa*

Construcción y planeación de la estrategia de promoción y visibilización del programa y de los eventos comerciales desarrollados en el marco del Convenio.

1. *Estrategia de comunicación*- Documento de estrategia del Programa y las actividades a desarrollar para su cumplimiento.
2. *Diseño de piezas comunicativas*: Piezas graficas- visuales para la difusión de los eventos comerciales.

Ahora bien, una vez aclarado las fases y actividades a realizar en el marco del Programa, es importante resaltar Artesanías de Colombia ejecuta el Programa con el ánimo de promover el reconocimiento y fortalecimiento de las tradiciones culturales vinculadas a la actividad artesanal de los productos artesanales de las comunidades y/o grupos étnicos, dinamizándola como alternativa productiva, así como promocionando e impulsando sus actividades comerciales y generando la apertura de nuevos mercados.

Para Artesanías de Colombia, el objetivo fundamental de los procesos de acompañamiento a los grupos y comunidades Étnicas, es el dinamizar la actividad artesanal como alternativa productiva sostenible, promoviendo el fortalecimiento de las tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal. Estas actividades se realizan con base a su contexto sociocultural. Dado que los pueblos étnicos de Colombia son portadores de una diversidad de saberes asociados a la elaboración de su cultura material, esta diversidad también se refleja en una variedad de contextos y situaciones como: Pérdida de memoria de los oficios artesanales tradicionales., Desinterés por parte de los jóvenes en aprender los saberes asociados a los oficios artesanales y falta de motivación para practicar los oficios artesanales debido a falta de oportunidades comerciales, Dificultad de acceder a materia primas, Desplazamiento del territorio inicial, lo cual ha llevado a un desarraigo cultural por parte de algunas comunidades, Dificultad al interior de las comunidades para generar ingresos económicos.

Atendiendo esta diferenciación, en nuestra metodología predomina el enfoque participativo para la construcción colectiva de procesos según las necesidades locales, esto implica respetar los tiempos y ritmos locales, promover el ejercicio de la autonomía de los pueblos y cimentar las acciones en un ejercicio participativo basado en los conocimientos locales y tradicionales, a través de las siguientes estrategias:



- a) Respeto por los tiempos y procesos en correspondencia con las oportunidades de mercado y los avances requeridos para el cierre de brechas.
- b) Fomento de la autonomía y corresponsabilidad de los pueblos.
- c) Enfoque participativo basado en los conocimientos locales y tradicionales y aprovechamiento de oportunidades de mercado, a través de las siguientes estrategias:
 - Fortalecimiento de la transmisión de saberes, los procesos organizativos y las tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal.
 - Fortalecimiento de las capacidades socio organizativas y empresariales.
 - Rescate, mejoramiento, desarrollo y diversificación de productos con potencial productivo y comercial que exalten las técnicas tradicionales con identidad cultural propia.
 - Definición conjunta de la oferta de productos artesanales.
 - Mejoramiento productivo y técnico, aprovechamiento y sostenibilidad de materias primas y determinación conjunta de determinantes de calidad, a través del fortalecimiento técnico de los oficios.
 - Contribución en dinamización de economía local, promoviendo la actividad comercial artesanal a través de la identificación de oportunidades de mercado y acompañamiento en su ejecución.
 - Fortalecimiento de las cadenas de valor en las que participan las comunidades u organizaciones, impulsando las relaciones de activación comercial bajo criterios de comercio justo.

Adicional es importante resaltar que se priorizan las siguientes líneas estratégicas:

- a) Concebir el fortalecimiento del artesano y de sus competencias y habilidades productivas y técnicas como requisito fundamental para tener buenos resultados comerciales.
- b) Planear actividades para el fortalecimiento de la actividad artesanal atendiendo los niveles de clasificación de los grupos de beneficiarios de acuerdo a su madurez y potencial productivo y comercial, teniendo en cuenta sus necesidades para el cierre de brechas de comercialización; las metas, acciones, entregables y productos para cada nivel se diferencian. Es de señalar que las acciones corresponden al modelo integral de acompañamiento al sector artesanal de Artesanías de Colombia S.A. en el marco de las competencias del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y su enfoque estratégico.
- c) Cuando sea posible se articulará acciones por nivel con otras entidades de acuerdo con sus competencias y en pro del cumplimiento de las metas planteadas,



- d) Priorizar estrategias y acciones para lograr avances en formalización a partir de las realidades de los procesos productivos / organizaciones, el fortalecimiento empresarial para la sostenibilidad y la activación a mercados con los niveles más adelantados.
- e) Direccionar acciones para el cierre de brechas que les permitan mejorar su gestión comercial y potenciando las ventas con los grupos más robustos a nivel organizativo y madurez de producto.
- f) Establecer dentro del perfil de ingreso para todas las comunidades, criterios de vinculación al programa sobre la madurez, potencial productivo y comercial y organizativo que permita un buen desempeño y resultados dentro del alcance del programa.
- g) Optimizar la estrategia de encuentros regionales para lograr mayor impacto en resultados y cobertura. Se plantea, además, mercados especializados como moda, agro etc. (segmentando la oferta de producto).
- h) Visibilizar de manera protagónica, siempre al artesano productor como actor protagónico de la cadena de valor artesanal.
- i) Enfocar la selección de grupos hacia la región amazónica y de la Guajira, siempre y cuando cumplan con los perfiles de ingreso al programa. Apoyar la Feria Amazónica del mes de octubre, priorizándola para uno de los espacios comerciales.
- j) Mantener el incremento de la productividad como énfasis del programa y como base para lograr el fortalecimiento productivo, comercial la sostenibilidad del proceso.
- k) Vincular estrategias para la generación de alianzas entre comunidades y actores externos que puedan detonar la activación comercial (bajo experiencias similares al Programa de Maestros Artesanos)
- l) Optimizar la estrategia de seguimiento y acompañamiento para el cierre de negocios posterior a las ruedas de negocios.
- m) Explorar otros canales de comercialización, especialmente con plataformas de mercadeo electrónico
- n) Gestionar mayores conexiones comerciales con los canales de promoción y comercialización de Artesanías de Colombia y sus aliados.
- o) Fortalecer los encuentros de saberes en el marco de las políticas de circulación de las industrias creativas.
- p) Resaltar el papel de la mujer artesana como figura de empoderamiento y agente clave para el desarrollo local a través de la priorización de iniciativas productivas de mujeres indígenas.
- q) Fomentar la protección y respeto de los conocimientos tradicionales y propiedad intelectual de los pueblos y comunidades étnicos.
- r) Focalizar el programa a nivel nacional, teniendo en cuenta la atención brindada por Artesanías de Colombia a través de otros programas y proyectos para lograr una



mayor cobertura. Tener priorización de proyectos productivos a nivel Nacional de acuerdo a su potencial productivo y comercial.

2. CONTEXTO

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, dando cumplimiento a sus compromisos del Plan Nacional de Desarrollo frente a los grupos étnicos, a través del grupo de Inclusión Productiva de la Dirección de Mipymes del Viceministerio de Desarrollo Empresarial, ha consolidado el Programa De Fortalecimiento Productivo Y Empresarial Para Pueblos Indígenas Y Comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales Y Palenqueras- NARP En Colombia. Dado que la distribución de las economías propias se concentra en dos grandes actividades: Artesanal y Agroindustrial, el Ministerio, en atención a la flexibilización de su oferta programática y de atención diferencial contemplo en el marco del programa la vinculación de las dos líneas de acción: Línea Artesanal y Línea Agroindustrial cada una con pertinencia técnica y metodológica respectiva.

En la vigencia 2014 fueron fortalecidos en el marco del programa 20 procesos económicos propios que representaron la participación de 53 comunidades, ubicados en 23 Municipios de 14 Departamentos del país. Estos 20 procesos presentaron perfiles económicos de artesanías, agroindustria y otros de tipo agropecuarios. Su fortalecimiento obedeció al desarrollo de acciones conjuntas para mejorar sus procesos productivos, administrativos, financieros, organizativos y comerciales de acuerdo con sus necesidades.

Artesanías de Colombia, como entidad adscrita al Ministerio de Comercio Industria y Turismo, respeta y aplica toda la normatividad del sector, atendiendo de manera especial a los lineamientos y enfoques de atención diferencial con las comunidades étnicas y grupos vulnerables.

La entidad enfoca sus acciones con grupos y comunidades artesanales en el fortalecimiento integral de la cadena de valor del sector artesanal, desde el acceso competitivo a materias primas hasta la promoción y comercialización de los productos. Las actividades desarrolladas en comunidad como asesorías, seminarios, talleres de capacitación participativos, entre otros, involucran estrategias que permiten un mayor nivel de apropiación por parte de los participantes, tales como acciones de concertación con autoridades y grupo de



participantes, encuentro de saberes, intercambio de experiencias, visitas especializadas, entre otros.

Gracias a las lecciones aprendidas por la experiencia reciente de ejecución de convenios con Ecopetrol (2011-2014) y MinCIT (2015, 2016, 2017 y 2018), Artesanías de Colombia refuerza permanentemente su metodología de acompañamiento a comunidades étnicas. Con base en los principios metodológicos con los que Artesanías de Colombia trabaja en comunidad, el equipo técnico interdisciplinario de la línea Étnica ha promovió acuerdos en coherencia con los planes de vida de las comunidades para realizar las diferentes actividades que dan cuenta de las cuatro fases del Programa y acompañó la validación e implementación de Planes de mejora dirigidos a fortalecer sus capacidades colectivas en los procesos productivos de los pueblos indígenas vinculados a los programas.

Durante 2015, en el marco del convenio interadministrativo 271 con MinCIT, acompañó a 23 procesos económicos con 730 artesanos y artesanas beneficiarios directos del Programa, representantes de más de 28 pueblos indígenas en 17 departamentos del país. En la vigencia 2016, bajo el convenio interadministrativo 290 con MinCIT, se acompañó a 33 procesos productivos representantes de 25 pueblos indígenas en 20 departamentos del país con más de 1.000 artesanos y artesanas beneficiarios directos del Programa.

En la vigencia 2016, el Programa, en su línea de atención artesanal, orientó el acompañamiento y fortalecimiento de las actividades productivas desde los componentes de Desarrollo humano, Diseño e Innovación, Producción y Comercialización. Así mismo, lideramos la realización de los “Encuentros Regionales de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia” en las ciudades de Manizales, Mocoa, Inírida, Quibdó, Santa Marta y Pasto, en los cuales se fortalecieron los nichos de mercado regionales y se compartieron los saberes ancestrales y la cultura material de las comunidades indígenas. También se contó con la participación de 6 procesos económicos línea artesanal en la III Cumbre de la Mujer empresaria en la ciudad de Cali y la participación de dos procesos en L´Artigiano in Fiera.

Del mismo modo, el Programa llevó a cabo el “Tercer Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia” en el marco del evento ferial Expoartesanías 2016, cuyo objetivo fue la conformación de redes de experiencias, conocimientos y contactos entre los participantes, quienes tuvieron la oportunidad de dar a conocer sus productos, construyendo en este camino un



proyecto de autonomía económica, en el que se honra la identidad cultural y la herencia ancestral, además de un rueda de negocios y exhibición comercial, registrando ventas directas en los eventos comerciales por \$ 372.248.228, así: Total, ventas Encuentros Regionales de economías propias - Línea artesanal y agroindustrial en las ciudades de: Cali, Manizales, Mocoa, Puerto Inírida, Quibdó, Santa Marta y Pasto - Total \$ 112.966.128 y total, de ventas en Expoartesánías \$259.282.100 (línea artesanal: \$ 226.052.500 – 87% - línea agroindustrial: \$ 33.229.600 – 13%).

En la vigencia 2017, el Programa en la línea artesanal acompañó a 21 comunidades de seguimiento, 17 nuevas y 4 grupos de encadenamiento para fortalecer integralmente sus procesos productivos. Con el fin de afianzar su ejercicio comercial se lideró la elaboración de cinco “Encuentros Regionales de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia” en las ciudades de Cali, Yopal, Duitama, Cartagena y Mocoa; de igual manera se gestionó la participación de 6 grupos en dos iniciativas de internacionalización en México y Ecuador respectivamente, teniendo como resultado de ventas directas \$ 225.392.600. Completando la gestión comercial se lideró la elaboración del “Cuarto Encuentro Nacional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia” en el marco del evento ferial Expoartesánías 2017, evento que logro reportar ventas por \$390.226.000. Como resultado de la vigencia se obtuvieron más de 615 millones de pesos en ventas más la proyección de expectativas de negocios de cada uno de los eventos comerciales.

Visibilizando en enfoque metodológico de la línea Étnica de nuestra entidad, el cual se basa en el rescate y fortalecimiento de los valores identitarios como factor diferenciador de los productos artesanales, se consolidaron acciones conjuntas con APC Colombia y AECID para direccionar metodológicamente el primer COL COL Colombia Étnica que se llevó a cabo en la ciudad de Cartagena previo al Encuentro Regional de la ciudad.

En la vigencia 2018, se consolidó el Programa de “Fortalecimiento Productivo y Empresarial para Pueblos Indígenas, Negros, Afrocolombianos, Raizales y Palenqueros- NARP en Colombia”, generando acciones en más de 54 grupos artesanales (37 grupos indígenas y 17 NARP), mediante el fortalecimiento integral de las unidades productivas el programa desarrollo 7 Encuentros Regionales de Economías Propias en las ciudades de Pereira, Medellín, Cali, Neiva, Barranquilla, Bucaramanga y Cartagena, de igual manera se desarrolló la primera muestra comercial en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Bogotá, así como el Encuentro Nacional de Economías Propias en el marco de Expoartesánías 2018 y



3 iniciativas de internacionalización en Guatemala, Brasil y España; es importante mencionar que las acciones anteriores mencionadas dejaron como resultado comercial ventas por \$ 1.704.109.560 y atendiendo a 1.700 beneficiarios directos del Programa, siendo así el año más exitoso a nivel de ventas del Convenio, que a su vez logro por primera vez contar con presencia de grupos indígenas, NARP y Rrom en un mismo espacio de actividad académica y transmisión de saberes.

Atendiendo a los principios metodológicos con los que Artesanías de Colombia trabaja en comunidad, el equipo técnico promovió acuerdos en coherencia con los planes de vida de las comunidades para realizar las diferentes actividades que dan cuenta de las cuatro fases del Programa y acompañó la validación e implementación de Planes de mejora dirigidos a fortalecer capacidades colectivas en los procesos productivos de artesanos y artesanas de los pueblos indígenas.

3. INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO

El Programa que será ejecutado por Artesanías de Colombia S.A. es una iniciativa del grupo de Inclusión Productiva de la Dirección de Mipymes - Viceministerio de Desarrollo Empresarial. La Dirección de Mipymes encuentra la necesidad de celebrar un convenio para para aunar esfuerzos con el fin de desarrollar el Programa de fortalecimiento empresarial, productivo y comercial de iniciativas artesanales de grupos étnicos de Colombia, promoviendo la actividad artesanal, dinamizándola como alternativa productiva, así como promocionando e impulsando sus actividades comerciales y generando la apertura de nuevos mercados.

3.1. Objetivo del Convenio

Aunar esfuerzos para implementar el *PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE INICIATIVAS ARTESANALES DE GRUPOS ÉTNICOS DE COLOMBIA*.

3.2. Propósitos comunes entre las partes

- Desarrollar acciones que promuevan el fortalecimiento de la actividad artesanal, como una de las actividades características de las economías propias de los grupos étnicos.



- Brindar asistencia técnica especializada diferenciada y de acuerdo con las potencialidades productivas y comerciales de las iniciativas productivas artesanales de los grupos étnicos.
- Acompañar las iniciativas productivas de los grupos étnicos con el fin de fortalecer sus procesos, técnicas y aumentar su productividad.
- Promover, promocionar e impulsar las actividades comerciales y la apertura de nuevos mercados de los productos artesanales de los grupos étnicos del país.

3.3. Objetivos Específicos

- a) Fortalecer la actividad artesanal como alternativa productiva propia de los grupos étnicos de Colombia con base en sus expresiones culturales y su potencial productivo y comercial como actividad económica sostenible.
- b) Fortalecer los procesos productivos comunitarios o asociativos de Grupos Étnicos y sus relaciones comerciales a través del cierre de brechas, gestión de alianzas comerciales, establecimiento de nuevos mercados y/o el desarrollo de encadenamientos productivos.
- c) Diagnosticar el estado actual del proceso productivo de cada grupo, evaluando la viabilidad técnica y comercial de los productos, así como las brechas que impiden su comercialización (incluye identificación de activos productivos, herramientas, materiales e insumos).
- d) Adelantar acciones de asistencia técnica integral de acuerdo al potencial productivo y comercial de cada grupo (contempla entrega de insumos, herramientas y materia prima), promoviendo la educación financiera y los avances en formalización.

3.4. Desarrollo del Programa

A partir de los lineamientos técnicos suministrados por el Ministerio, se exponen las siguientes fases principales para la implementación del programa:

- I. Apertura territorial
- II. Diagnóstico
- III. Implementación
- IV. Activación de Mercados
- V. Estrategias Transversales

Las actividades a desarrollar responden a las fases estipuladas en el Programa y se enmarcan dentro del enfoque metodológico de Artesanías de Colombia, que



basa sus acciones con los grupos y comunidades artesanales en el fortalecimiento integral de la cadena de valor del sector artesanal; incluyendo desde la proveeduría de materias primas hasta la comercialización de los productos.

Para Artesanías de Colombia, el objetivo fundamental de los procesos de acompañamiento a los grupos y comunidades Étnicas, es el dinamizar la actividad artesanal como alternativa productiva sostenible y promover el fortalecimiento de las tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal. Estas actividades se realizan con base a su contexto sociocultural. Dado que los pueblos étnicos de Colombia son portadores de una diversidad de saberes asociados a la elaboración de su cultura material.

Presupuesto

La atención para 42 unidades productivas, **14 Nivel 1, 18 Nivel 2 y 10 Nivel 3** para la vigencia 2019 tiene un costo total de **\$2.885.000.000** de los cuales el Ministerio de Comercio Industria y Turismo aporta **\$2.060.000.000** en efectivo y Artesanías de Colombia aportará **\$825.000.000** en especie.

3.5. Metas generales del programa

- a) Ventas del programa de \$1.100 millones de pesos en los espacios comerciales o derivadas de ellos.
- b) 42 iniciativas artesanales fortalecidas
- c) Mínimo 466 unidades productivas caracterizadas en las 9 Kumpanyas y 2 Organizaciones de grupos pueblo Rrom
- d) 5 alianzas comerciales generadas¹.
- e) Dos líneas de producto por comunidad y desarrollo de un producto emblemático.
- f) Documentos por comunidad (diagnóstico, compendio de cultura material, plan de mercadeo, bitácoras temáticas)
- g) Incremento del 20% de productividad de cada unidad productiva.
- h) Acciones de fortalecimiento organizativo y empresarial.
- i) Marcas distintivas o sello de calidad – acorde a la potencialidad de los grupos focalizados
- j) Definición de canales de comercialización y participación en espacios comerciales acorde al nivel del producto artesanal.
- k) 8 Talleres de fortalecimiento en exhibición y vitrinismo comercial (Se realiza uno por cada espacio comercial realizado)

¹ Alianza comercial entendida como, gestión de acuerdos comerciales entre las comunidades beneficiarias y clientes potenciales.



- l) 8 Talleres de fortalecimiento de discurso en ventas (Se realiza uno por cada espacio comercial realizado)
- m) 1 Base de datos de clientes potenciales

3.6. Actividades Propuestas

Las actividades presentadas en la propuesta técnica desde AdC, se relacionan a continuación y en el Plan Operativo que se anexa al presente informe, contemplan la definición de actividades por cada una de las fases del convenio para los Programas: duración, responsables, medios de verificación, resultados, entregables e indicadores esperados

| FASES | ACTIVIDADES | INDICADORES ESPERADOS |
|---|--|--|
| I y II Apertura Territorial con las comunidades y sus Grupos Productivos Artesanales | Desarrollar la metodología para el fortalecimiento organizativo, productivo y comercial de los grupos productivos artesanales. | Un documento metodológico |
| | Identificar y focalizar los grupos productivos artesanales a beneficiar en el marco del programa. | 42 Actas de apertura realizadas con las comunidades |
| | Realizar un proceso de apertura territorial con los grupos productivos artesanales. | |
| | Realizar el diagnóstico del proceso productivo de los grupos artesanales que contenga: mapa de actores sociales, compendio de cultural material e inmaterial e identificación de oficios y técnicas como también el reconocimiento del papel que juega la actividad artesanal dentro del plan de vida de la comunidad o noción del buen vivir. | Documento de diagnóstico del proceso productivo de 42 comunidades |
| | Identificar y caracterizar las iniciativas productivas de las Kumpanyas y Organizaciones del Pueblo Rrom. | 466 unidades productivas caracterizadas de las 9 Kumpanyas y las 2 |



| FASES | ACTIVIDADES | INDICADORES ESPERADOS |
|---|--|---|
| | | Organizaciones del grupos pueblo Rrom |
| III y IV Proceso de implementación del fortalecimiento de Grupos Productivos Artesanales | Realizar fortalecimiento socio organizativo y empresarial mediante asesoría y promoción de avances en formalización | 42 grupos productivos artesanales fortalecidos en temas socio-organizativos y empresariales |
| | Desarrollar encuentros de saberes para generar fortalezas para el rescate cultural, el liderazgo, la productividad y las capacidades para la autonomía y la autogestión. | 8 encuentros de saberes desarrollados. |
| | Brindar asesoría especializada para el diseño y desarrollo de productos de las comunidades de acuerdo con niveles de los grupos productivos artesanales, incluyendo talleres para el mejoramiento de la técnica artesanal. | 42 grupos productivos artesanales fortalecidos mediante procesos de asistencia técnica especializada en oficios y/o técnicas artesanales |
| | Definir líneas de producto realizando las técnicas artesanales y los rasgos culturales propios. | Mínimo 84 líneas de producto diseñadas y desarrolladas (2 por comunidad) |
| | Desarrollar una colección nacional de piezas emblemáticas | 1 colección de piezas emblemáticas |
| | Realizar entrega de materia prima, insumos y/o herramientas para apoyar incrementos de productividad y/o avances en formalización en los grupos productivos artesanales. | Mínimo 32 grupos productivos artesanales acceden a materia prima, insumos y/o herramientas (Nivel 1 y 2). Incremento de mínimo el 20% en la productividad de 32 grupos productivos artesanales (Nivel 1 y 2). |



| FASES | ACTIVIDADES | INDICADORES ESPERADOS |
|-------|--|--|
| | Desarrollar una estrategia para impulsar la comercialización de los productos de los grupos productivos artesanales, incluyendo actividades de mercadeo electrónico. | Una estrategia comercial desarrollada e implementada. |
| | Identificar los canales para la comercialización de los productos de los grupos productivos artesanales. | Mínimo un canal de comercialización definido para cada proceso productivo. |
| | Diseñar, construir y/o actualizar el catálogo de productos de los grupos productivos artesanales (Nivel 3) | 10 Catálogos desarrollados |
| | Desarrollar un evento nacional para la comercialización de los productos artesanales | Ventas totales de mínimo \$1.100.000.000 como resultado de la participación de las comunidades en todos los eventos comerciales y seguimiento a los negocios cerrados. |
| | Realizar siete (7) espacios comerciales locales y/o regionales | 5 alianzas comerciales generadas. 8 Talleres de fortalecimiento en exhibición y vitrinismo comercial (Se realiza uno por cada espacio comercial realizado) 8 Talleres de fortalecimiento de discurso en ventas (Se realiza uno por cada espacio comercial realizado) |



| FASES | ACTIVIDADES | INDICADORES ESPERADOS |
|--|--|---|
| | | 1 Base de datos de clientes potenciales |
| | Preparar, acompañar y realizar seguimiento a la participación en espacios comerciales regionales y nacionales de los grupos productivos artesanales | Informe sobre el seguimiento a los eventos comerciales |
| | Participar en circuitos comerciales y capacitaciones con orientación a exportación o en eventos internacionales. | Participar en por lo menos 2 espacios o estrategias comerciales para la internacionalización. |
| | Gestionar alianzas con los sectores moda y/o turismo de acuerdo con los diagnósticos realizados, el nivel, interés y voluntad de los grupos productivos artesanales. | 1 informe de la gestión realizada con los sectores moda y/o turismo. |
| V Estrategias transversales | Desarrollar una estrategia de gestión y articulación para fortalecer los grupos productivos artesanales a nivel territorial. | 1. Documento de diseño e implementación de la estrategia de gestión y articulación |
| | Desarrollar una estrategia de monitoreo y seguimiento a la ejecución del programa. | 1 Documento de diseño e implementación de la estrategia de seguimiento y monitoreo. |
| | Desarrollar una estrategia de comunicación y divulgación del programa: incluye la compilación digital de las memorias de resultado de la ejecución del Programa. | 1 Documento sobre estrategia de promoción y visibilización para garantizar el posicionamiento y la divulgación del programa en la línea artesanal implementada. |
| | Implementar la estrategia de comunicación y divulgación del programa. | 1 Informe sobre la implementación de la estrategia de comunicación y divulgación del programa |



| FASES | ACTIVIDADES | INDICADORES ESPERADOS |
|-------|---|--|
| | Desarrollo de herramientas de imagen, material de divulgación y memorias del proceso implementado con los grupos productivos artesanales. | 1 Documento con piezas comunicativas diseñadas |





CAPÍTULO II

4. COMPONENTE DE DISEÑO Y PRODUCCIÓN

En el marco del Programa de “Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las comunidades o Grupos Étnicos, como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional” se plantea un fortalecimiento técnico de los grupos beneficiarios del programa desde el componente de diseño y producción. Este fortalecimiento se plantea con un enfoque diferencial que entienda y respete las características propias de cada una de las comunidades y unidades productivas, desde su contexto socio-cultural, como desde su contexto geográfico, ambiental y productivo. Esto con el fin de permitirle a los grupos artesanales fortalecer sus capacidades productivas desde el mejoramiento técnico de sus procesos, generando acciones de rescate de saberes y referentes culturales, al igual que promover dinámicas de innovación dentro de las comunidades que generen pertenencia e identidad que se vean materializadas en nuevas líneas de producto que logren posicionarse en un mercado contemporáneo que es cada vez más exigente en términos de calidad y oferta de producto y que a su vez responde a dinámicas y tendencias que son cambiantes.

El objetivo principal de este componente es lograr que el manejo técnico y el trabajo artesanal de cada uno de los grupos y que se ve reflejado en el desarrollo de objetos artesanales de los grupos étnicos, pueda ser elevado a un estado de “producto artesanal” por medio de la exaltación del manejo técnico y de los referentes culturales y formales que lo componen, respondiendo a criterios de calidad y de propiedades formales y funcionales que permitan garantizar la vida útil del producto y la satisfacción del cliente. Para lograr esto es indispensable generar unas acciones de diagnóstico del oficio y de la cultura material del grupo que permitan establecer una base sobre la cual se va a trabajar. De igual manera la implementación de talleres y acciones con la comunidad bajo un proceso de co-diseño es parte indispensable de la metodología de trabajo para poder garantizar que los productos que resulten de este ejercicio permitan narrar por medio de los materiales, las técnicas, las formas y las simbologías aquellos elementos de identidad que caracterizan a los artesanos y a su contexto socio-cultural.

Parte de las acciones que se plantean desde el componente de diseño y producción incluyen ejercicios de rescate de simbología y de referentes propios de cada grupo, talleres que permitan fortalecer el manejo del color y la composición formal y gráfica de los productos, la experimentación y la exploración por medio del oficio, la técnica



y los materiales, al igual que ejercicios enfocados a la definición de criterios de calidad, de estándares en formatos y dimensiones, la construcción en conjunto de muestras y prototipos, así como la exploración de soluciones técnicas que permitan fortalecer los procesos productivos y generar un aumento de la productividad en cada una de las unidades productivas.

4.1. Focalización y clasificación de los grupos artesanales

En el marco del programa se plantea la atención a 42 grupos étnicos a nivel nacional, por lo cual el primer ejercicio que desarrolla el equipo central consiste en la focalización e identificación de estos grupos. Para esto el componente de diseño establece unos criterios de curaduría que permiten filtrar desde el diseño y lo productivo las solicitudes de atención que recibe el programa. De igual manera para poder realizar dicha evaluación el componente de diseño y producción exige que se presenten imágenes de los productos que viene desarrollando cada uno de los grupos que se presenta, esto con el fin de poder evaluar sobre el estado actual de los productos y poder establecer el alcance de las acciones que se pueden o no tener sobre los procesos artesanales. Parte de la estrategia de trabajo que se plantea desde este componente es la clasificación por niveles de los grupos que se van a atender con el fin de poder enfocar las acciones de diseño. Es por este motivo que se plantean 3 niveles de atención.

-Un primer nivel básico que plantea comunidades cuyo proceso productivo no presenta aún unas líneas de producto claras y consolidadas y en donde los referentes culturales y formales aún no están definidos. El manejo del color y la composición gráfica de los productos no es equilibrado y no está definida. No se evidencian estándares de calidad, ni formatos o dimensiones establecidos entre los productos. De igual manera son grupos cuyo manejo técnico debe ser fortalecido y en donde los acabados aún no responden a las exigencias en calidad que plantea el mercado.

-El segundo nivel, que se plantea como intermedio, es un nivel en donde las comunidades ya tienen algunas líneas de productos establecidas, hay algunos elementos de estandarización en formatos y dimensiones y sobre todo los productos que se presentan ya evidencian elementos de identidad consolidados que dan cuenta de la identidad socio-cultural del grupo. Igualmente son procesos productivos en donde el manejo del color y la composición gráfica de los productos evidencia un equilibrio y una intención. Los grupos de nivel intermedio tienen ya establecidos criterios de calidad que pueden ser fortalecidos y en términos de



acabados de producto si bien se evidencia que hay elementos estandarizados, son grupos en los cuales aún hay que fortalecer en acabados y terminaciones de producto. Por otra parte, son procesos productivos en donde la organización productiva les permite empezar a tener dinámicas comerciales a nivel regional y nacional, sin embargo, son grupos cuyos volúmenes de producción siguen siendo bajos y en los cuales sigue siendo importante la implementación de herramientas y elementos que permitan seguir aumentando y fortaleciendo la productividad del grupo.

-El tercer nivel, se plantea como un nivel avanzado en donde los procesos productivos presentan unas líneas de producto claras y establecidas en el mercado. Estos grupos presentan productos cuyos referentes socio-culturales son claros y la composición gráfica y formal, al igual que el manejo del color son criterios que están integrados en sus propuestas. Los criterios de calidad al igual que los formatos y dimensiones han alcanzado un buen nivel de estandarización dentro de los productos desarrollados por los artesanos. Estos grupos presentan mayores posibilidades de innovación en el desarrollo de producto ya que generan acciones de innovación de manera autónoma y de manera acertada para el mercado. Si bien estos grupos aún son susceptibles de generar un fortalecimiento técnico de sus procesos y una mejora de la productividad, se trata de procesos productivos que han alcanzado un nivel de madurez y de organización en la manera como organizan sus dinámicas productivas y comerciales.

Es importante tener en cuenta que para la clasificación de los grupos en cada uno de estos niveles se estableció un cuadro de evaluación con los criterios que definen cada uno de los niveles y que se aplicó a todos los grupos que se presentaron con el fin de poder establecer los 42 grupos que se van a atender en el marco del programa. (Anexo se encuentra el cuadro de evaluación por parte del componente de diseño y producción).

4.2. Equipo de diseño y producción

Para la implementación de las acciones planteadas por parte del componente de diseño y producción se cuenta con un equipo de diseño central liderado por el diseñador de producto Iván Camilo Rodríguez, quien tiene a su cargo la formulación y el seguimiento de las acciones y metodologías de diseño que se plantean para el componente, al igual que liderar los procesos de curaduría y evaluación de diseño del programa. De igual manera el equipo central cuenta con la coordinación del diseñador Omar Martínez para la formulación de soluciones técnicas que permitan



fortalecer los procesos productivos a nivel nacional y generar acciones que permitan aumentar la productividad de los grupos artesanales beneficiarios del programa. Finalmente, el equipo central cuenta con el apoyo de la diseñadora Valentina Chaux, quien apoya de manera general al componente y de manera específica tiene a su cargo la formulación de implementaciones en herramientas, insumos y materias primas para cada uno de los grupos beneficiarios del programa.

Este equipo central tiene la misión de coordinar y liderar el trabajo desarrollado en el componente de diseño y producción, formulando los enfoques y lineamientos generales de diseño del programa al igual que las herramientas de trabajo a implementar con las comunidades artesanales.

Para las implementaciones y acciones en campo que se desarrollan con cada una de las comunidades el componente de diseño y producción contará con el apoyo de 7 diseñadores que estarán repartidos de la siguiente manera, según la focalización que se tiene adelantada:

| DISEÑADOR | DEPARTAMENTOS | PROCESOS PRODUCTIVOS |
|-------------|----------------------------|--|
| Diseñador 1 | Sucre, Bolívar y Magdalena | Arte Zenu/ Asoarhuaco Ardehigue/ Narakajmanta Mampujan |
| Diseñador 2 | Guajira y Cesar | Maima Jassay / La Estrella / Wayuu de Iparu / Asoarchi / Ingunu Ungawi |
| Diseñador 3 | Cauca y Risaralda | Espiral Misak / Kansuy // Jaipono / Kurma Kai |
| Diseñador 4 | Nariño | Hajsu / Mutecypa / Hilarte / Arte Ancestral |
| Diseñador 5 | Nariño y Putumayo | Chiles / Curarte / Arte Shembaseng / Alpa Mama / Sirindango |
| Diseñador 6 | Caqueta, Vaupes y Guaviare | Taller Koreguaje / Koreguaje Pairepa / Pto. Golondrina / Villa Maria / Nukak |



| | | |
|------------------------|---|---|
| Diseñador 7 | Bogotá, asesoría puntual RROM y Fortalecimiento técnico | Warkhi / Tetera / Union Romani / Prorrom |
| Iván Rodríguez | Amazonasy San Andres | Okaina / Pto. Guayabo/ Dah fiwi |
| Omar Martínez | Vichada y Guainía | Barrio Mateo / Chaquita / Porvenir/ Concordia |
| Valentina Chaux | Casanare y Arauca | Morichito / Mardue |

4.3. Objetivos e indicadores

Desde el componente de diseño y producción se presentan los siguientes objetivos e indicadores de medición:

- El levantamiento de 42 compendios de cultura material.
- El levantamiento de 42 diagnósticos diferenciales.
- La consolidación de 42 bitácoras de diseño con los registros de las implementaciones desarrolladas en cada comunidad.
- El diseño y desarrollo de 2 líneas de producto para cada una de las comunidades beneficiarias del programa. 84 líneas de producto diseñadas y desarrolladas para el programa, presentados en 42 documentos de fichas de boceto y 42 documentos de fichas de producto.
- El incremento del 20% de la productividad en cada uno de los procesos productivos beneficiarios del programa, reportado en 42 registros de implementación de mejora de la productividad.
- La formulación de un diagnóstico de calidad para cada una de las comunidades beneficiarias del programa con los criterios de calidad establecidos por cada una de las comunidades. 42 diagnósticos de calidad.



5. COMPONENTE SOCIO EMPRESARIAL

En el marco del Programa de “Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las comunidades o Grupos Étnicos, como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional” el componente Socio-organizativo fortalece a los grupos artesanales principalmente desde dos frentes diferentes: 1) la transmisión de los saberes propios de los pueblos étnicos a los que pertenecen—algunos de ellos relacionados particularmente con la actividad artesanal—; y 2) el desarrollo de dinámicas organizativas, entre ellas de liderazgo, repartición de tareas, autogestión, cooperación -entre otras- que garanticen la sostenibilidad de los grupos artesanales.

Respecto a la Transmisión de Saberes para la vigencia 2019 se define el apoyo particularmente a los procesos en grupos Nivel 1 y Nivel 2, pues son aquellos que han tenido mayores dificultades para recuperar saberes y prácticas propios de su etnia y/o que eventualmente han desarrollado actividades de transmisión de saberes, aunque estas dinámicas no se evidencian de manera cotidiana. Además, se contempla como necesario el desarrollo de un Plan de Inversión, que detalle la manera en que colectivamente el grupo artesanal decide invertir el rubro monetario destinado a la Transmisión de Saberes.

Por otro lado, se elabora una propuesta para los Encuentros de Saberes - vigencia 2019- en el marco de los eventos *Raíces, Encuentro de Relatos y Artesanías*, que parte de algunos de los objetivos de Desarrollo Sostenible, como la igualdad de género, la vida de ecosistemas terrestres, el trabajo decente y el crecimiento económico, entre otros. En la propuesta la reflexión alrededor de estos objetivos se realiza en mesas denominadas *Somos Mujeres, Somos Territorio, Somos Minga, Somos Saberes y Somos Memoria*, en donde la reflexión se moviliza a partir de una serie de relatos de la tradición oral de los pueblos étnicos.

Para lograr con los objetivos del fortaleciendo, se elabora en un primer lugar el documento *Diagnóstico Socio-organizativo* –base sobre la cual se orienta el trabajo con cada uno de los grupos-. Para el año 2019 este documento profundiza en la descripción de las dinámicas organizativas, enunciando aspectos como la toma de decisiones y la experiencia en manejo de fondos comunes. También registra las iniciativas desarrolladas por los grupos en torno al desarrollo de Escuelas Artesanales. Por otro lado, en el documento denominado *Bitácora* -elaborado para la presente vigencia- se consiga el avance de cada uno de los grupos artesanales, de manera más asequible visualmente, es decir, principalmente a través diagramas,



fotografías y textos cortos que consignen la información más relevante de los procesos.

5.1. Focalización y clasificación de los grupos artesanales

Con el fin de poder definir los 42 grupos étnicos que se verán fortalecidos en el marco del programa, el equipo central realiza una focalización. Para ello, el componente Socio-organizativo compila las solicitudes de acompañamiento enviadas por diferentes grupos artesanales, tanto al Ministerio de Comercio como a Artesanías de Colombia. Con un nombre de referencia y los datos de contacto mencionados en las solicitudes, elabora una tabla, en la que posteriormente se añaden las variables consideradas relevantes a evaluar por parte de los diferentes componentes que integran el Programa. Estas variables están redactadas a manera de pregunta. Desde el componente Socio-organizativo se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

- Número mínimo de integrantes del grupo artesanal.
- Frecuencia en la que se reúne el grupo.
- Trayectoria de conformación del grupo alrededor de la actividad artesanal.
- Acciones de trabajo colectivo que evidencien una estructura organizativa.
- Identidad cultural manifiesta en el uso de materias primas, oficio desarrollado o fuentes de inspiración para su actividad.
- Se evalúa aquellas comunidades víctimas de conflicto armado y desplazamiento forzado como factor a tener en cuenta en la priorización, sin ser un criterio crucial para la vinculación.

Posteriormente, cada uno de los asesores del Equipo Central se encarga de contactar por vía telefónica a grupos artesanales específicos y diligenciar la información requerida. Luego de que la información se encuentra consignada, por componentes -Diseño, Comercial y Socio-organizativo- se realiza una primera clasificación por niveles de los grupos. Desde el componente Socio-Organizativo fueron definidas las siguientes características de clasificación por niveles:

- **Nivel 1:** Grupos artesanales con poco conocimiento de su plan de vida y con dificultades para recuperar saberes y prácticas propios de su etnia; en las que uno o pocos líderes tienen una sobrecarga de labores que no están siendo distribuidas entre las demás personas del grupo, presentando bajos niveles de autogestión. Son comunidades con lazos sociales debilitados evidenciados en baja confianza entre sus integrantes.



- **Nivel 2:** Grupos artesanales en los que eventualmente se han fortalecido procesos de transmisión de saberes en torno a diferentes temáticas. Son grupos y en los que existe una apropiación de responsabilidades por parte de diferentes miembros de la organización, cuentan también con canales de comunicación efectivos, que inciden de manera positiva en los niveles de confianza entre los integrantes. No cuentan con un fondo común para solventar objetivos del grupo, pues conciben la actividad artesanal principalmente como un medio de sustento familiar.
- **Nivel 3:** Grupos artesanales en los que la transmisión de saberes alrededor de la actividad artesanal se evidencia de manera cotidiana. Adoptan un modelo organizativo formalizado que se caracteriza por cargos cuyos responsables tienen claras sus funciones y las desempeñan. Grupos que han desarrollado un proceso de toma de decisiones caracterizado por el consenso, con altos niveles de cooperación. Se caracterizan por llevar un registro del manejo de sus recursos sujeto a revisión por la comunidad.

Por último, se reúnen todos los asesores del equipo Central y desde cada componente se van mencionando a aquellos grupos artesanales que obtuvieron un puntaje satisfactorio en la mayor cantidad de variables. De esta manera se realiza un balance de cada uno de los grupos, a través de conocimientos interdisciplinarios, que permite seleccionar a los 42 grupos a fortalecer durante la actual vigencia y distribuirlos por niveles según sus oportunidades de mejora, conforme a la estrategia planteada para este año.

5.2. Equipo del componente Socio-organizativo

Para la implementación de las acciones planteadas por parte del componente socio-organizativo, se cuenta con un equipo central liderado por el antropólogo Ray Rodríguez, quien tiene a su cargo, entre otras labores, el seguimiento de los procesos que llevan a cabo los asesores regionales al interior de los grupos artesanales. De igual manera el equipo central cuenta con la antropóloga Laura Mendoza quien apoya las labores del líder del componente, en lo que respecta al diseño de metodología tanto para las implementaciones, como para los Encuentros de Saberes, y la elaboración de formatos de recolección de información. Una asesora adicional, a su vez, se encargará de la sistematización de las entrevistas aplicadas en zona y las reflexiones generadas en los Encuentros de Saberes, para su uso en las publicaciones del programa que dan cuenta del fortalecimiento durante la actual vigencia.



Para las implementaciones y acciones en campo que se desarrollan con cada uno de los grupos artesanales, el componente Socio-organizativo contará con el apoyo de 7 profesionales de las ciencias sociales que estarán repartidos de la siguiente manera, según la focalización que se tiene adelantada:

| | DEPARTAMENTOS | PROCESOS PRODUCTIVOS |
|----------------------|--|--|
| Profesional 1 | Putumayo y Caquetá | Curarte/ Alpa Mama Shembaseng /Taller Koreguaje/ Condagua/ Pairepa |
| Profesional 2 | Nariño | Chiles/ Pastos de Males/ Asopicumbes/Doris Jajoy/ Carlosama |
| Profesional 3 | Cauca y Risaralda | Epiral Misak/ Kansuy Yaja/Eperara Popayán Kurma Kai/Naberajúa/ Jaipono |
| Profesional 4 | Guajira y Cesar | Maima Jasay/ Wayuu Iparu/ La Estrella/ Santa Rosa/ Zikuta/ Asoarchi |
| Profesional 5 | Magdalena, Sucre, Bolivar. | Arte Zenu/ Asoarhuaco Ardehigue/ Narakajmanta Mampujan |
| Profesional 6 | Vaupes, Vichada y Guainia. | Zarycanah/ Demo Ida/ Puerto golondrina Villa maría |
| Profesional 7 | Bogotá, asesoría puntual RROM y Fortalecimiento técnico | Warkhi / Tetera |
| Ray Rodriguez | San Andrés y Providencia y seguimiento a grupos artesanales. | Dah Fiwi |
| Laura Mendoza | Casanare y Amazonas. | Puerto Guayabo/Morichito Mardue/Okaina Puerto Golondrina |



Entregables:

Desde el componente Socio-organizativo se establecen los siguientes entregables:

- 42 diagnósticos del componente Socio-organizativo.
- 42 Bitácoras.
- 42 registros de implementación de actividades desarrolladas por el componente.
- 7 Informes de Encuentros de Saberes Regionales
- Informe de ejecución de acciones realizadas por el componente.

6. COMPONENTE COMERCIAL

El presente informe sintetiza las acciones adelantadas desde el componente comercial en relación a sus ejes de comercialización, mercadeo y emprendimiento, formalización empresarial y apertura de mercados.

Es importante señalar que, para la presente vigencia, el programa tuvo una reestructuración metodológica en base a las lecciones aprendidas en años anteriores.

El componente comercial no fue ajeno a dicha reestructuración, dentro de sus nuevos contenidos metodológicos se encuentra el eje de emprendimiento. Otra de sus novedades es la clasificación de comunidades por niveles de atención o etapas de desarrollo.

Del mismo modo, a nivel de apertura de mercados se introdujeron mejoras para la realización de los eventos comerciales, entre las que se destaca la rigurosidad de los criterios de evaluación y selección de plazas comerciales, una estrategia de mayor impacto a nivel de promoción y exhibición comercial y la introducción del pitch comercial en la jornada académica previa a los eventos comerciales.

La adopción de estos nuevos contenidos busca desarrollar y fortalecer las capacidades de negociación de las comunidades beneficiarias del programa, para promover el acceso a mercados, aprovechar oportunidades comerciales y la apertura de nuevos canales de comercialización como las ferias y eventos comerciales, así como el cierre de expectativas de negocio.



6.1. Estrategia de priorización y niveles de atención

A continuación, se presenta la estrategia de niveles de atención y las actividades de fortalecimiento empresarial para las comunidades beneficiarias del programa diseñadas por el componente comercial.

| NIVEL 1 | NIVEL 2 | NIVEL 3 |
|---|--|--|
| TIZANDO SUEÑOS | HILANDO SABERES | TEJIENDO HISTORIAS |
| <ul style="list-style-type: none"> • Costeo y fijación de precios • Modelo Canvas • Alianzas comerciales • Capacidades de negociación módulo • Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 1 • Formalización empresarial • Plan de inversión apoyo logístico • Gestión y control de materia prima • Fondo auto sostenible • Inventario de producto | <ul style="list-style-type: none"> • Costeo y fijación de precios • Modelo Canvas • Alianzas comerciales • Capacidades de negociación módulo 2 • Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 2 • Apertura y dominio de canales de comercialización • Registro de marca individual o colectiva • Formalización empresarial • Plan de inversión apoyo logístico • Gestión y control de materia prima • Fondo auto sostenible • Inventario de producto | <ul style="list-style-type: none"> • Costeo y fijación de precios • Modelo Canvas • Alianzas comerciales • Capacidades de negociación módulo 3 • Apertura y dominio de canales de comercialización módulo 3 • Apertura y dominio de canales de comercialización • Registro de marca individual o colectiva y derechos de autor • Formalización empresarial • Plan de inversión apoyo logístico • Registro Contable |



| | | |
|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none">• Plan de inversión para participación en eventos comerciales• Registro Contable | <ul style="list-style-type: none">• Fondo auto sostenible• Inventario de producto |
|--|---|--|

El cuadro anterior sintetiza los talleres de implementación técnica que se realizarán en las 42 comunidades beneficiarias del programa.

Igualmente, se avanzó en el diseño y construcción de la guía metodológica del componente que contiene los lineamientos generales para la implementación técnica de los talleres. Además, se realizaron los formatos y entregables que deben ser diligenciados por los asesores al momento de su visita a campo.

Así mismo, se avanzó en la revisión de perfiles y requerimientos del equipo comercial a nivel regional. Durante la presente vigencia, se contará con el apoyo de 9 profesionales en administración, negocios internacionales y áreas afines que realizarán la asistencia técnica en campo y prestarán apoyo en la gestión de alianzas y circuitos comerciales dentro de los eventos comerciales proyectados.

6.2. Estrategia comercial: planeación y proyección de espacios comerciales.

Durante la presente vigencia, se participará en 7 espacios comerciales a nivel regional, así como en el encuentro nacional en el marco de Expoartesanías 2019.

Para evaluar la participación en tales eventos, se establecieron rigurosos criterios de selección de plazas comerciales, entre los que se encuentra:

- Número de visitantes
- Segmentación del comprador
- Ubicación (Zonas de influencia, accesibilidad)
- Consumo e ingreso per cápita
- Resultado histórico de ventas
- Facilidades de gestión
- Apalancamiento a eventos
- Potenciales clientes



Los criterios mencionados anteriormente, permitieron evaluar la potencialidad y expectativa del evento comercial con el propósito de definir las plazas y lugares con mayor viabilidad comercial. Cabe anotar que, de acuerdo a la evaluación realizada por el equipo técnico del programa, se definió que los espacios comerciales proyectados son:

| DEPARTAMENTO | CIUDAD | EVENTO | FECHA | LUGAR |
|------------------|-------------|--|---|----------------------------|
| Santander | Bucaramanga | Propio | Julio 17 al 22 del 2019 (Evento comercial Julio 19 al 21) | Centro Comercial Cacique |
| Antioquia | Medellín | Propio | Agosto 8 al 20 del 2019 (Evento comercial: Agosto 9 al 19) | Centro Comercial Oviedo |
| Cundinamarca | Bogotá | Propio | Agosto 19 al 26 del 2019 (Evento comercial Agosto 20 al 25) | Centro Comercial El Retiro |
| Cundinamarca | Bogotá | Denominación de origen - Complementario | Septiembre 18 al 23 de 2019 (Evento comercial Septiembre 19 al 22) | Claustro de las Aguas |
| Santander | Bucaramanga | Feria Bonita Complementario | Septiembre 12 al 16 del 2019 (Evento comercial Septiembre 13 al 15) | Por definir |
| MINCIT - MUESTRA | Bogotá | Complementario | Septiembre 16 al 18 del 2019 | Mincit |



| | | | | |
|-----------|--------------|-------------------------------------|--|---|
| | | | Evento Comercial: Septiembre 17 | |
| Risaralda | Pereira | Propio | Septiembre 18 al 23 del 2019 (Evento comercial Septiembre 20 al 22) | Centro Comercial Pereira Plaza |
| Boyacá | Duitama | Cacique Tundama - Propio | Octubre 9 al 14 del 2019 (Evento comercial Octubre 11 al 13) | Parque los libertadore s |
| Quindío | Quimbaya | Panacá - Propio | Octubre 5 al 13 del 2019 (Evento comercial: Octubre 6 al 12) | Panacá |
| Amazonía | Leticia | ADC - Compleme ntario | Octubre 7 al 14 del 2019 (Evento comercial Octubre 8 al 13) | Plaza central |
| Valle | Cali | Propio | 30 octubre al 4 de noviembre del 2019 (Evento comercial: Noviembre 1 al 3) | Centro Comercial Unicentro |
| Atlántico | Barranquilla | Estilo Caribe - Propio | Noviembre 20 al 25 del 2019 | Puerta de Oro |



| | | | | |
|---------------------------------|--------|-----------------------|---|-----------|
| | | | (Evento comercial Noviembre 21 al 24 2019) | |
| EXPOARTESANI AS 2019 | Bogotá | Encuentro Nacional | Diciembre 1 al 18 del 2019 Evento Comercial (Diciembre 4 al 17 del 2019) | Corferias |

Es importante mencionar que esta proyección está sujeta a modificaciones o cambios debido a los procesos de negociación que se están adelantando actualmente.

Así mismo, anexo al informe se adjunta la presentación de eventos comerciales, que contiene el análisis del mercado de las diferentes plazas comerciales y el formato del evento comercial.

Se vincularán tres componentes:

- Exhibición: Vitrina comercial para muestra de productos artesanales bajo esquema de stand por comunidad con el interés que cada delegado ejerza su rol y empoderamiento comercial.
- Circuito de negocios: Espacio entre compradores y delegados de cada comunidad para generar nuevos negocios y promover el intercambio comercial.
- Encuentro de Saberes e intercambio de Experiencias: Espacios abiertos para visibilizar la cultura indígena y compartir saberes respecto de las experiencias de economías propias de diferentes pueblos.

Son acciones de este evento, entre otras:

1. Procesos de preparación de delegados indígenas y sus productos para participar del evento comercial
2. Identificación de compradores regionales y nacionales
3. Proyección de agenda de citas de negocios



4. Gestión del lugar para el desarrollo del evento, definición de piezas de visibilización, así como estrategias de divulgación y promoción al igual de la logística necesaria.
5. Verificación de protocolos de seguridad, uso de espacios.
6. Identificación y gestión para poder contar con invitados internacionales y experiencias de buenas prácticas economías propias

Bajo mecanismos de coordinación y gestión local, se adelantará la ejecución de los eventos regionales, los cuales buscan promover el comercio justo, avanzar en procesos de promoción, visibilidad, generación de negocios, intercambios culturales y apertura de mercados a nivel local y regional.

Son acciones de estos eventos, entre otras:

1. Procesos de articulación institucional local.
2. Procesos de preparación de delegados indígenas y NARP y sus productos para participar del evento
3. Identificación de potenciales compradores regionales y locales.
4. Proyección de agenda de citas de negocios y cierre de negocios.
5. Curaduría de producto para feria.
6. Gestión del lugar para el desarrollo del evento, y definición de piezas de visibilización, así como estrategia de divulgación y promoción
7. Desarrollo de feria empresarial con todos sus componentes
8. Identificación y selección de orientadores del evento
9. Verificación de protocolos de seguridad, uso de espacios
10. Muestras culturales propias de las comunidades

6.3. Criterios de selección – Eventos regionales

Para la selección de las plazas comerciales para la realización de los eventos comerciales se han establecido los siguientes criterios para la selección del lugar idóneo para el desarrollo de la actividad comercial, buscando el cumplimiento de las metas de ventas establecidas para la vigencia actual. Los criterios son los siguientes:

6.3.1. Cobertura.

Hace referencia a la posibilidad de focalizar las plazas comerciales de acuerdo a su ubicación geográfica basada en el apoyo que se pueda generar



por los enlaces de Artesanías de Colombia y la posibilidad de minimizar los riesgos teniendo en cuenta el aprendizaje obtenido durante las vigencias anteriores.

6.3.2. Ubicación Geográfica

La localización geográfica está dada por los ejercicios comerciales en las vigencias pasadas, se tendrá en cuenta las ciudades en las cuales ya se han realizado eventos comerciales entre las vigencias de 2014- 2018 y que han generado un buen nivel de ventas.

Al referirnos de ubicación geográfica también nos referimos a la proximidad de las comunidades beneficiarias e invitadas a la plaza comercial, esto con el propósito de optimizar los recursos de transporte y logísticos de los encuentros.

6.3.3. Apalancamiento a eventos:

Para el estudio de selección de ferias se tendrá en cuenta los eventos culturales, sociales, deportivos o comerciales que se realicen en las plazas comerciales con el propósito de obtener y garantizar mayor visibilidad y afluencia de personas durante la actividad comercial. De igual forma el apalancamiento a eventos contribuye a la identificación de aliados estratégicos para el desarrollo de los encuentros.

6.3.4. Análisis de Mercado:

Se proyecta que los sitios a seleccionar, deben ser potenciales vitrinas comerciales en cada Región, para obtener buenos resultados comerciales se tendrán en cuenta elementos tales como: perfil de compradores para la selección de productos, capacidad económica, afluencia de personas y compradores potenciales, poder adquisitivo, nivel socioeconómico, clientes como industrias y empresas, comercio al por mayor y menor, distribuidores y comercializadores ; se plantea focalizar sitios con diferentes niveles para dinamizar los encadenamientos comerciales en cada región, ubicados estratégicamente de acuerdo a los procesos productivos de las comunidades y los sectores de influencia determinados por el estudio de mercado. De acuerdo a la cobertura geográfica de los procesos productivos beneficiarios de la vigencia 2019, se plantea el sitio para detonar redes comerciales y facilitar el intercambio de productos entre participantes.



6.3.5. Percepción / Disposición de la plaza:

Un elemento definitivo para la realización de los encuentros regionales es la facilidad de articulación con entidades regionales de carácter privado como público para el desarrollo ideal de las actividades pertinentes a los encuentros.

6.4. Recomendaciones para participantes eventos regionales

Las comunidades beneficiarias, deberán cumplir con los siguientes requisitos de participación en los Encuentros Comerciales:

- Llevar la cantidad necesaria de producto para la actividad comercial.
- Desarrollar productos de acuerdo a determinantes de calidad de mano de obra, uso de materiales y diseño.
- Designar una persona para asistir en compañía del Artesano líder de la comunidad.
- Deberán tener disponibilidad de viajar y participar activamente de la agenda planteada en las fechas señaladas.
- Remitir los documentos diligenciados en un máximo de 8 días después de recibida la información:
 - a. Acta de Inscripción previamente diligenciada
 - b. Ficha de los productos a exhibir en el circuito de negocios, que contenga las características básicas: material, color, tamaño, precio unitario y por volumen.
 - c. Si lo tienen, suministrar anticipadamente el Brochure o catálogo de los productos de la asociación o comunidad en medio magnético a Artesanías de Colombia
 - d. Carta de compromiso exoneración de responsabilidad diligenciada y firmada.
 - e. Registro de productos inventariados que se exhibirá en el espacio del evento ferial.
 - f. Los representantes delegados por comunidad deben llevar la carpeta comercial que corresponde a documentos mínimos como (Copia de la Cédula, Copia del RUT, Formato de Inventario diligenciado y demás que considere el asesor comercial)
 - g. Realizar registro y control diario de ventas durante el encuentro, suministrando la información del mismo.



- h. Nombre de dos participantes en el evento regional, seleccionados por la comunidad, con nombre, número de cédula, cargo en la comunidad o asociación, número de contacto y correo electrónico. (Tomar foto o fotocopia del documento de identificación)
 - i. Nombres completos de los expositores en la base de datos proyectos invitados.
 - j. Fotocopia de la Cedula de Ciudadanía de los participantes
 - k. Certificación de afiliación a EPS vigente de los participantes y fotocopia del Carnet
-
- Disponibilidad de realizar las actividades planeadas en el desarrollo del encuentro Comercial.
 - Disposición para brindar información que se requiera antes, durante y después de la implementación del Encuentro Comercial.
 - Diligenciar y suministrar toda la información solicitada para la participación en los circuitos de negocios realizados y el encuentro comercial, incluyendo el cumplimiento de compromisos adquiridos.
 - Disponibilidad para participar en las capacitaciones programadas
 - Portar la escarapela en todo el evento (Si esta se pierde o daña el artesano deberá responder por la misma)
 - No retirasen de los lugares ni de los hoteles sin autorización de los organizadores.
 - Disponibilidad y experiencia para control de inventarios, comercialización de sus productos incluyendo el manejo del dinero de sus ventas al ser responsabilidad de los representantes de las comunidades.
 - Por las características del evento, por los desplazamientos a otras ciudades y por seguridad, se solicita de manera explícita **NO asistir con menores de edad y niños de brazos al evento.**
 - Disponibilidad para rotarse, en la atención a la exhibición siempre debe permanecer mínimo una persona en el espacio designado, cuando se realice el circuito de negocios, siempre debe estar la otra persona en la atención de



stand para poder brindar oportuna y adecuadamente la información, por eso se debe contar con:

- a. Conocimiento del producto y su significado, como parte de una historia, de una etnia con su cosmovisión.
- b. Conocimiento de la capacidad exacta de producción y la frecuencia para atender a pedidos en un tiempo determinado.
- c. Conocimiento de la logística para enviar productos desde la región a las principales ciudades.
- d. Conocimiento del rango de precios según volumen de venta.
- e. Capacidad de atención al cliente: actitud y respuesta positiva ante las solicitudes y requerimientos.
- f. Comunicación clara y concisa
- g. Capacidad para negociar llegando a acuerdos favorables para la comunidad en cuanto a precios unitarios y por volumen.
- h. Responsabilidad para cumplir con los compromisos adquiridos con los clientes y/o compradores.

Capacidad de realizar seguimiento y monitorear sus propios resultados.





CAPÍTULO III

7. PERFILES INICIALES DE LOS PROCESOS ECONOMICOS ARTESANALES

En este capítulo, se esboza un perfil preliminar de las comunidades que conforman los **42** procesos económicos artesanales focalizados para implementar las actividades proyectadas en las fases del “PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE INICIATIVAS ARTESANALES DE GRUPOS ÉTNICOS DE COLOMBIA.”- vigencia 2019; iniciativa del grupo de Inclusión Productiva de la Dirección de Mipymes - Viceministerio de Desarrollo Empresarial.

7.1. OBJETIVO DE LA IDENTIFICACIÓN PRELIMINAR

Este primer acercamiento facilita la proyección y planteamiento del cronograma general de actividades y la definición de los perfiles específicos para el equipo técnico; así mismo la elaboración preliminar del listado de grupos étnicos, oficios y técnicas en las comunidades y grupos beneficiarios.; donde se plantea tener cobertura en el marco de la presente vigencia. Se programa en la Fase de Diagnóstico, poder precisar y ampliar la información por cada uno de los procesos económicos.

42 Procesos Económicos Artesanales

14 procesos del Nivel 1, 18 procesos de Nivel 2 y 10 procesos de Nivel 3.

Para la selección de los cuarenta y dos (**42**) procesos económicos artesanales indígenas y NARP, se cuenta con el direccionamiento del grupo de Inclusión Productiva de la Dirección de Mipymes - Viceministerio de Desarrollo Empresarial y con la evaluación desde Artesanías de Colombia para validar su perfil artesanal.

Se espera acompañar a comunidades y/o grupos con procesos económicos artesanales organizados y activos y con una especial atención para dar respuesta a algunas solicitudes relacionadas con los autos de Seguimiento de la Sentencia T-025 de 2004 proferidos por la Corte Constitucional.



Ahora bien, para esta vigencia el equipo técnico identifico criterios de atención por niveles, es decir se generó una clasificación de los grupos beneficiarios de acuerdo a sus necesidades específicas, para así generar unas rutas de trabajo con unidades productivas con un desarrollo básico, intermedio y avanzado.

Así las cosas, los criterios mínimos de clasificación por niveles son:

a) Primer grupo: NIVEL 1 (Básico)

- Grupo productivo empresarial no formalizado.
- Producto artesanal representativo de su cultura.
- Interés por realización de acciones de trasmisión de saberes.
- Actividad artesanal orientada en su plan de vida.
- Viabilidad para mantener comunicación (celular, correo electrónico, etc.).
- Poca participación en espacios comerciales.

b) Segundo grupo: NIVEL 2 (Intermedio)

- Grupos en proceso con avances para sostenibilidad de su actividad económica y necesidades de formalización.
- Identificación de roles y liderazgo de sus integrantes.
- Oferta de producto artesanal representativo de su patrimonio cultural y calidad acorde a mercados nacionales.
- Información de sus productos, capacidad productiva y potencial comercial.
- Acciones concretas de trasmisión de saberes.
- Experiencia en eventos comerciales locales y/o regionales.
- Viabilidad de mantener comunicación permanente.

c) Tercer grupo: NIVEL 3 (Avanzado)

- Líderes artesanales y roles definidos
- Oferta concreta de producto, expresando identidad étnica con referentes simbólicos, técnicos o de oficio particular.
- Materias primas representativas y/o asequibles para su proceso productivo.
- Grupo consolidado de artesanos y capacidad productiva.
- Alto potencial comercial (identificación inicial de compradores).
- Planteamiento de la relación de encadenamiento productivo (entre los tres niveles propuestos)
- Experiencia comercial nacional e internacional
- Acciones permanentes de trasmisión de saberes con el fin de mantener dinámico su proceso productivo artesanal.



- Disponibilidad de aportar a manera de especie o efectivo una contrapartida a las acciones a desarrollar (desplazamiento a los espacios comerciales, abastecimiento de materia prima para las líneas de producto que se planteen, logística de actividades entre otros).

Para este nivel de comunidades, se plantea la implementación de una estrategia desde un concepto de corresponsabilidad a través de *encadenamiento productivo y/o fortalecimiento de sus relaciones comerciales*, que busca potencializar la interacción entre estos grupos artesanales consolidados y grupos emergentes, con el fin de mejorar los canales de abastecimiento de materias primas e insumos, incrementar la capacidad de producción, establecer semejanza en los parámetros de calidad, fortalecer las buenas prácticas en los ejercicios de trasmisión de saberes y elaboración de producto. Además, se busca fortalecer capacidades de negociación, explorar nuevas líneas de producto, diversificar el portafolio de su oferta artesanal y detonar su comercialización a nivel nacional e internacional.

Bajo este concepto, se realizará una focalización e identificación de comunidades o grupos artesanales consolidados y otros procesos productivos emergentes, con los cuales se realizará un trabajo especial *en el fortalecimiento comercial, encadenamiento productivo y/o fortalecimiento de sus relaciones comerciales*.

Posteriormente, se establecerán canales de comunicación, reglas de juego y acciones puntuales de intervención.

Es importante mencionar que la mayoría de acciones estarán concentradas en el en la activación de mercados, a través de la participación en eventos comerciales, ruedas de negocio segmentando el tipo de producto, posicionamiento comercial y apertura de canales de comercialización alternativos. Así mismo, se trabajará en el seguimiento y fidelización de clientes.

Esta apuesta estratégica, se enmarca en el aprovechamiento de la experiencia adquirida de las comunidades artesanales consolidadas a nivel nacional, como factor catalizador de procesos activos y en crecimiento.

7.2. REQUERIMIENTOS DE SELECCIÓN

Cabe resaltar que de igual manera el Programa cuenta con criterios de selección generales para todo grupo que desee ser beneficiario. Se evaluarán las solicitudes



de atención recibidas por AdC y por MinCIT, realizando comités técnicos internos para evaluar las condiciones técnico-productivas, y su potencial comercial; partiendo de los conceptos metodológicos de Artesanías de Colombia, con los siguientes requerimientos:

- a) Definición e inclusión de criterios metodológicos adicionales que se consideren necesarios para fortalecer el diagnóstico desde potencial productivo y comercial y faciliten el desarrollo de encadenamientos productivos.
- b) Información clara de contactos de líderes artesanales y jerárquicos con el fin de establecer la comunicación inicial.
- c) Claridad en la oferta de producto de la comunidad, expresando identidad étnica con referentes simbólicos, técnicos o de oficio particular, como expresión de su cultura material e inmaterial.
- d) Uso de materias primas representativas de región o de contexto, asequibles para su proceso productivo.
- e) Información general para determinar de manera inicial el nivel de madurez de su proceso productivo, organización y capacidad productiva y relación del número de personas activas que ejercen el oficio.
- f) Potencial comercial (identificación inicial de compradores).
- g) Planteamiento de la relación de encadenamiento productivo (entre los tres niveles propuestos)
- h) Grupos mínimo de 25 beneficiarios
- i) Pertinencia normativa de atención bajo las sentencias Auto 092/08, Auto 004/09, Auto 005/09 y Plan de Salvaguarda, CONPES frontera, Decreto Ley de Víctimas. No. 4633 de 2011 y Plan Nacional de Desarrollo 2019-2022
- j) Viabilidad de entrada a territorio, seguridad en la zona y prioridad de ubicación en municipios ZOMAC (Zonas más afectadas por el conflicto).
- k) Procesos económicos artesanales activos (no emprendimientos) con potencial para generar procesos de encadenamientos efectivos y sostenibles.



7.3. COBERTURA GEOGRAFICA

Es menester mencionar, que los grupos mencionados hacen parte de un proceso preliminar, pero posterior a un proceso de concertación serán formalmente incluidos, por lo tanto, puede variar el escenario.

NIVEL 1

Doce (14) Unidades productivas artesanales

1. TALLER KOREGUAJE
2. POPAYÁN - EPERARA SIAPIDARA
3. RANCHERÍA SANTA ROSA
4. SHEMBASENG
5. RESGUARDO CONCORDIA - GUAINÍA
6. NARAKAJMANTA
7. ASOCIACIÓN NABERAJUA
8. BARRIO MATEO
9. WAYUU DE IPARU
10. Arhuaco Jewra // INGUNU UNGAWI
11. CHAQUITA
12. MAMPUJÁN
13. PASTOS DE MALES - HILARTE
14. MORICHITO

NIVEL 2

Veinte (18) Unidades productivas artesanales

1. EPERARA SIAPIDARA BOGOTÁ
2. CHILES
3. VILLA MARÍA
4. WARKHI
5. PUERTO LETICIA
6. ALPA MAMA
7. PAIREPA
8. ARTE ZENÚ
9. PUERTO GOLONDRINA

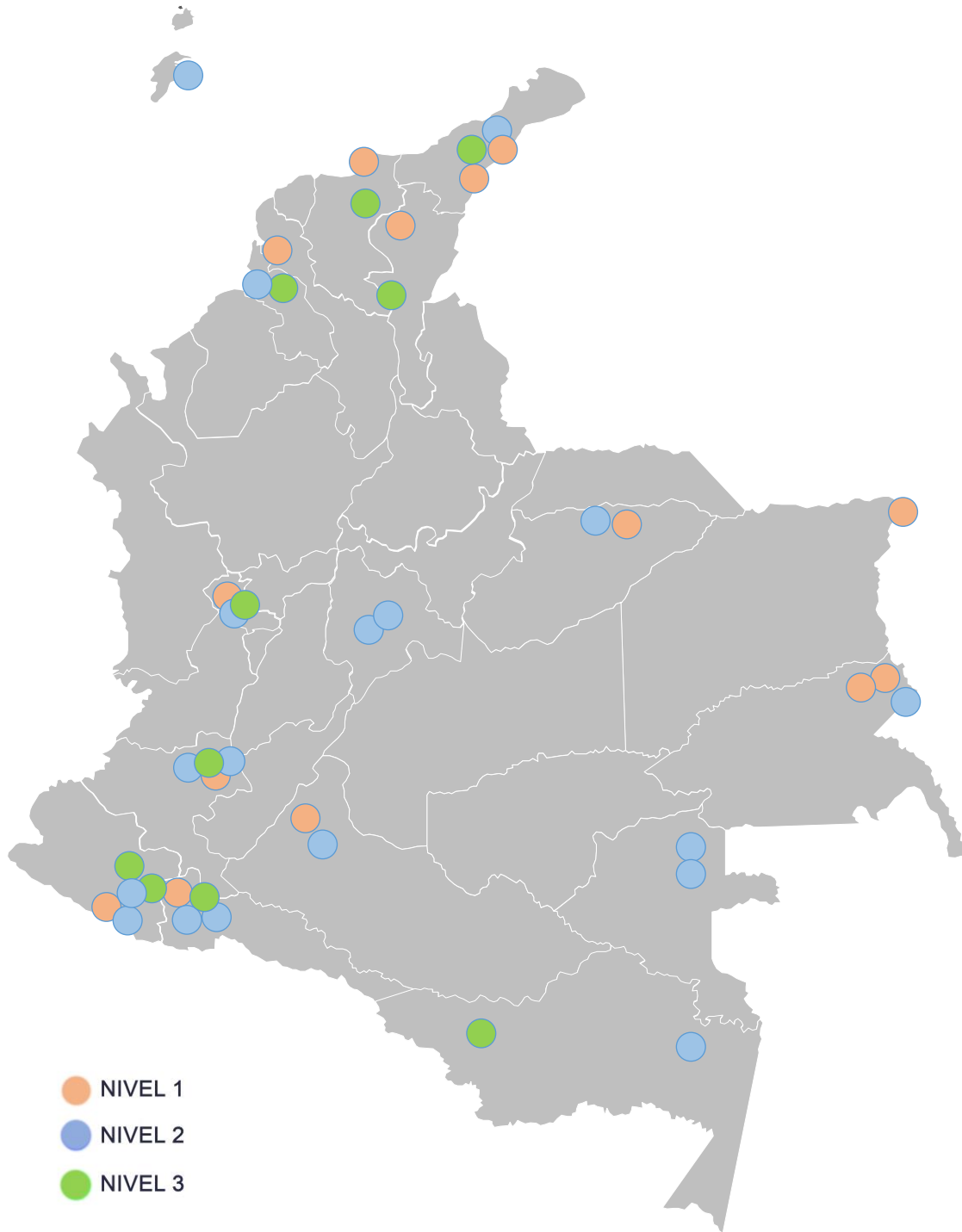


10. CONDAGUA
11. ZARYCANHA
12. MARDUE
13. TRANAL
14. ASOPICUMBES
15. PUERTO GUAYABO
16. LA ESTRELLA
17. YAJA
18. DAH FIWI MACHE

NIVEL 3

Diez (10) Unidades productivas artesanales

1. OKAINA
2. DORIS JAJAY -
3. JAIPONO
4. ARDEHIGUE
5. CARLOSAMA
6. CURARTE
7. ASOARHUACO
8. ESPIRAL MISAK
9. MAIMA JASAY
10. ASOARCHI





La cobertura de los 42 grupos artesanales se focaliza en 16 Departamentos y Bogotá Distrito Capital, en los que se encuentran los siguientes grupos étnicos: 3 grupos afrocolombianos, 1 raizal y 25 pueblos indígenas: Arhuaco, Camentsá, Cubeo, Cuiba Wamonae, Curripaco, Embera Chamí, Eperara Siapidara, Ette Enaka, Inga, Inga Camentsa, Koreguaje, Letuama, Matapí, Tanimuka, Yukuna, Misak, Nasa, Okaina, Pastos, Saliba, Siriano, Tukano, Wayuu, Wounaan, Zenu.

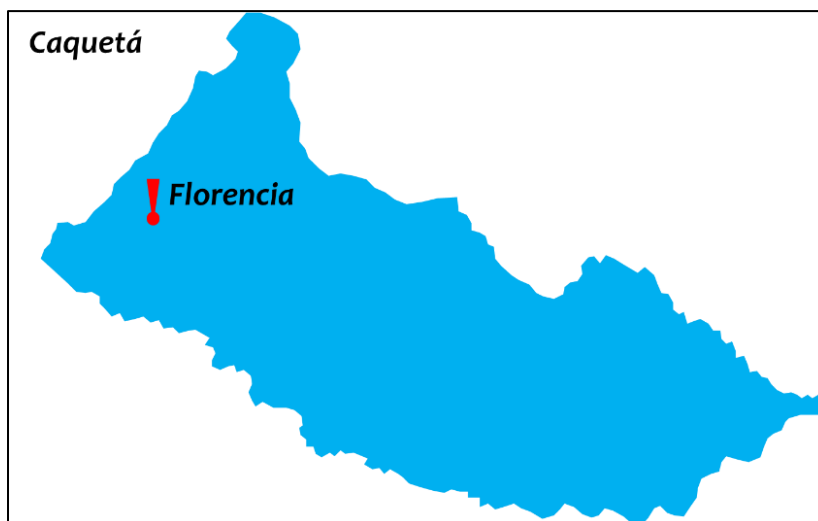




8. GRUPOS ARTESANALES

1 TALLERK

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-------------------------------|--|--------------------------------|--|--------------------------|-------------|
| Koreguaje | Taller Koreguaje | Caquetá/ Florencia | Bisutería y Tejeduría en Cumare, Técnica: Tejido Malla | 24 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Yinela Piranga Valencia | Líder Artesanal | 314 474 6697 | | Si | Nuevo |



El Yuruparí es el ritual de mayor relevancia de la etnia Coreguaje, ya que revive sus orígenes y resurgen su cosmovisión articulada al territorio y al uso de plantas sagradas que constituyen elementos fundamentales al interior de su organización política, cultural y social. Viven en malokas, construidos como espacios de vivienda comunitaria y para llevar a cabo sus rituales. Dentro de su sistema productivo cabe señalar que las mujeres tejen mochilas misirü con fibra de cumare, con la que los



hombres fabrican las hamacas hâurü y labran canoas yowü y remos yowati para navegar por los ríos; también elaboran objetos en barro como, por ejemplo: ollas *totoro* con la cual cocinan y tuestan la coca, los soportes *toasa* y el “*budare*” *sohkowa* para preparar el casabe de yuca. Por otro lado, en primer lugar, su organización socio-política tradicional se ha visto afectada por el impacto de la acción evangelizadora a principios del siglo XX y en segundo lugar, dentro de su territorio hay una preponderante presencia de cultivos ilícitos lo que afecta directamente su patrimonio cultural, por su vulnerabilidad de exhortación por parte de grupos ilegales para participar en esta actividad, teniendo en cuenta sus conocimientos que ellos poseen sobre la coca que nace naturalmente en esta región.

El grupo Ilego por solicitud directa al programa de Artesanías de Colombia S.A. Se realizó socialización del Programa el 14 de junio de 2019.

El grupo artesanal Taller Koreguaje ubicado en Florencia, Caquetá se encuentra en Nivel 1, los líderes del grupo cuentan con una trayectoria relevante de participación en ferias, manejo de cuentas e inventarios y han llevado a cabo procesos de rescate cultural y transmisión de saberes; sin embargo, no hay un compromiso similar por parte de los demás integrantes del grupo, por lo que para su sostenibilidad se considera importante desarrollar un mayor compromiso e implicación general. El grupo debe reforzar de manera considerable conceptos de diseño como combinación de color y calidad.





2 IDÄ

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-------------------|--|--------------------------------|--|------------------------------|-------------|
| Pluriétnico | Barrio Mateo | Vichada/Puerto Carreño | Cestería y tejeduría en Cumare y Guáramo | 33 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Gilma Guacarapare | Líder Artesanal | | | 50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |



El grupo llegó por solicitud directa al programa de Artesanías de Colombia S.A. Se realizó apertura territorial el 23 de junio de 2019.

El grupo artesanal pluri-étnico ubicado en el municipio de Puerto Carreño -Vichada- se clasificó en Nivel 1 debido a que no tiene una trayectoria organizativa relevante, lo que se evidencia en la no implementación de un registro de cuentas colectivo o



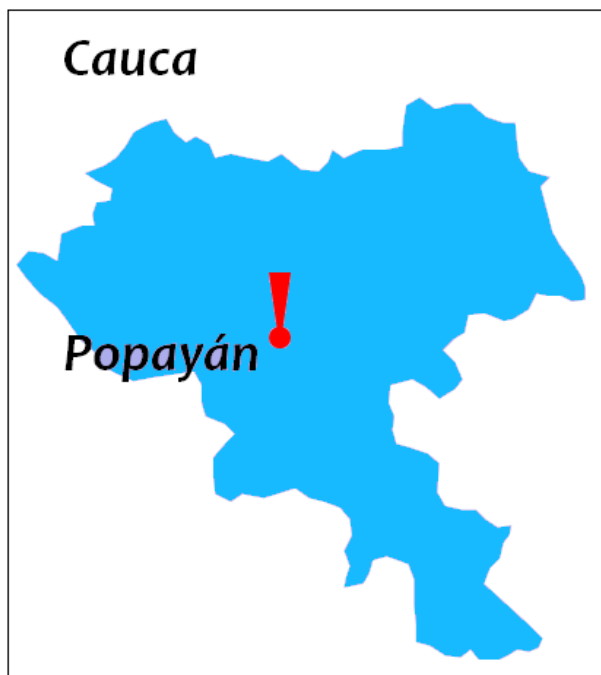
fondo comunitario. El grupo no maneja listas de precios, ni sus integrantes han recibido de manera previa formación o acompañamiento de otras entidades u organizaciones en torno al tema artesanal, comercial y/o socio- organizativo. Sin embargo, tienen experiencia de participación en ferias locales para las cuales han programado reuniones esporádicas. Debido a su ubicación en la capital del departamento se considera relevante durante la vigencia hacer énfasis en el fortalecimiento de la cultura propia.





3 EPERARA POPAYAN

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|----------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|-------------|
| Eperara Siapidara | Popayán – Eperara Siapidara | Cauca/Popayán | Cestería en Paja Tetera | 11 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Gabriela Pertiaga González | Líder Artesanal | 314 552 3587 | | 50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |

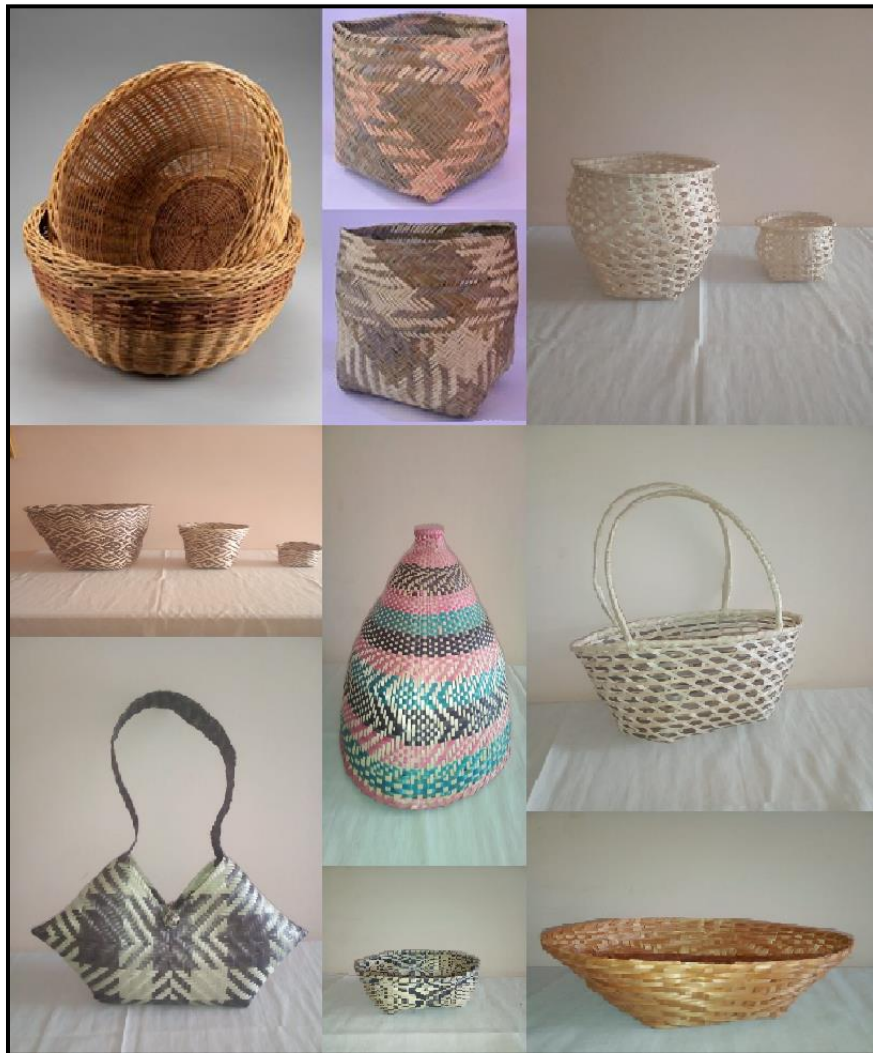


El grupo Eperara Popayan fue vinculado al programa bajo diferentes criterios, entre ellos, contar con un porcentaje significativo de víctimas en su composición grupal.



Actualmente el grupo vive en el casco urbano de Popayán, son población desplazada desde el municipio de Timbiquí. El grupo lo conforma una unidad familiar, encabezada por Gabriela Pertiaga, líder artesana y presidenta. Cuentan con una estructura organizativa incipiente, por tanto, se hace necesario replantear los roles dado que hoy en día no son asumidos por los responsables. Se plantea fortalecer el liderazgo para que asuman responsabilidades de manera equitativa. Es necesario realizar actividades de transmisión de saberes dado que, únicamente dos personas dominan el oficio y los saberes en torno a la actividad artesanal.

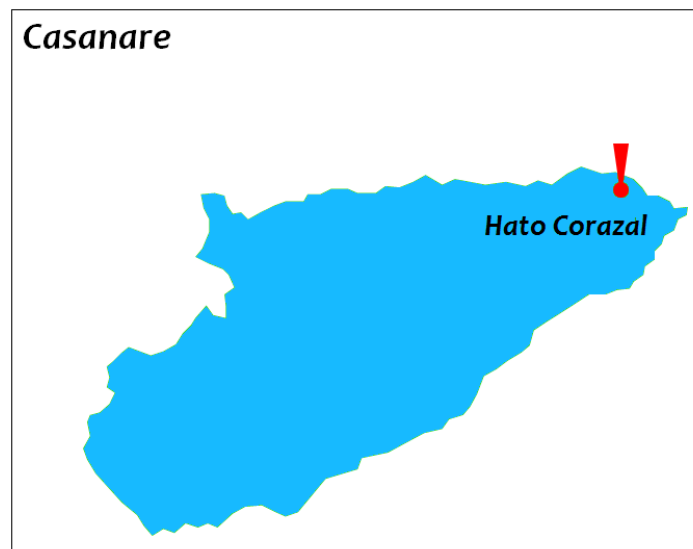
Su principal actividad artesanal es la Cestería en Paja Tetera, actualmente enfocan su actividad artesanal en la realización de canastos, bolsos y contenedores.





4 MORICHITO

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|------------------------------|--|---|--------------------------------------|--|-------------|
| Saliba | Resguardo Caño Mochuelo | Casanare/ Hato Corozal | Alfarería en barro y talla en madera | 13 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| José Gildardo Herrera García | Líder Artesanal | 3 22 6514375/3 20 941 8575 (WHATSAPP) | | Resolución Sujetos de Reparación Colectiva | 2 |



Morichito es una comunidad que consta de casas familiares, un colegio de educación primaria y superior, y varios conucos de quienes viven de la siembra de la yuca. Esta comunidad, aunque acogedora en su estadía, expresa que pasa por situaciones económicas complejas que dificultan el acceso de visitantes y foráneos. Por lo mismo, y por las condiciones geográficas del resguardo, la llegada hasta



Morichito suele verse retrasada aún con las mejores condiciones climáticas; pues coincidir con los buses que salen de los municipios, o con “los lecheros” como se les dice a las lanchas colectivas, es siempre una aventura relativa.

Las y los Sáliba conservan una arraigada cultura material aun cuando comparten territorio con otros pueblos indígenas. Comentan que varias relaciones sociales y afectivas se han visto tentadas a compartir con otros pueblos, pero que los Sáliba – siendo pocos a comparación de otras comunidades- perviven en sus historias, leyendas, narrativas y conocimientos propios.

Sus actividades económicas principales son la pesca, caza, recolección de frutos silvestres y la horticultura, siendo su principal cultivo la yuca amarga de donde se obtiene casabe y mañoco para el consumo y el intercambio (para la transformación de la yuca amarga la comunidad elabora objetos tejidos con fines domésticos y comerciales). También cultivan caña para la preparación del guarapo. La ganadería forma parte de su economía y también algunos cultivos menores de frutales como mango, piña, patilla, papaya, limón y mamey. Los hombres trabajan ocasionalmente como jornaleros en las haciendas circunvecinas.

Los oficios artesanales también hacen parte de la actividad económica de la comunidad, sin embargo, muchas personas con conocimiento en los diferentes oficios señalan que sus productos no son rentables, y por lo mismo han dejado de producirlos dedicándose a otras actividades.

En la actualidad comercializan sus productos con los colonos, dueños de almacenes y propietarios de bongos y falcas para su transporte fluvial. Utilizan el dinero, aunque todavía se acostumbra el trueque, antiguamente realizado a través de la quiripa elaborada con concha de caracol. Los productos rituales como el yopo, el capi, el tabaco, las resinas y colorantes, funcionan también como objetos para el intercambio.

El grupo de artesanos de Morichito perteneciente a la etnia Sáliba, se encuentra en Nivel 1. Durante el acompañamiento de Artesanías de Colombia del año pasado se realizó una recuperación de saberes en torno al oficio de la alfarería innovando en productos con alta demanda en el mercado actualmente, como lo son las materas pequeñas. También se realizaron asesorías en torno a la generación de un fondo común, iniciativa que no tuvo apropiación por parte del grupo artesanal, al igual que la de registro de inventarios; razón por la que se considera pertinente que permanezca en Nivel 1 para la actual vigencia, reforzando esos conocimientos y



habilidades.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 20%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas
comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Bucaramanga, Bogotá,
Muestra Comercial en MinCIT.

Beneficiarios atendidos: 31

Ventas: \$4.532.500

Esta será la segunda vigencia del grupo como beneficiario del programa y se espera realizar la apertura territorial del 6 al 16 de Julio.





5 MAMPUJAN

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|----------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------|
| Negros/ Afrocolombianos | Mujeres Tejedoras de Mampujan | Bolívar/ María la baja | Tejeduría de tela sobre tela | 21 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Gledis López Maza | Líder Artesanal | 313 688 6135 | | +50% de beneficiarios con RUV | Seguimiento |



De las tejedoras de Mampuján son 23 las beneficiadas, y 20 familias favorecidas. En términos de diseño, las tejedoras encuentran en su oficio una cualidad única, pues sus narrativas materializadas en las artesanías, son irrepetibles y emergen de



un proceso subjetivo y personal en constante transformación. El diseño es rico en contenido, se pueden encontrar tapices que narran vivencias, recuerdos, paisajes, costumbres, cotidianidades, entre otros; que hacen permanente alusión a las perspectivas y realidades que cada una vive. Sin embargo, existen fallas dentro del proceso de calidad y la técnica misma que no le hacen justicia al contenido mismo. Enaltecer dichas historias, a la par que se plantean nuevas ofertas, es la labor del co-diseño orientado a las tejedoras.

Las Tejedoras de Mampujan, tienen como materia prima principal la tela. Se proveen de las diversas telas con las que trabajan, a través de donaciones y almacenes de retazos de las ciudades más cercanas como Cartagena y Barranquilla, o directamente del municipio de María La Baja. En esta misma vía, los hilos, las agujas, otros insumos y herramientas, se consiguen en los mismos lugares.

Mampuján es un corregimiento ubicado en el municipio de María La Baja, en el departamento de Bolívar.

Para llegar al corregimiento desde el centro del país, es recomendable llegar a la ciudad de Cartagena, y tomar en el terminal un bus directo a María La Baja. De ahí, se toma una moto hasta Mampuján el nuevo, o Mampujancito, como es conocido ahora, que está a diez minutos de distancia del casco urbano.

Mampuján, como corregimiento, está asentado en predios sobre la carretera que comunica a Cartagena con los pueblos aledaños a la costa. Anteriormente se encontraba al interior de los ríos y frondosos paisajes que se perciben en dichos caminos propios de Bolívar, sin embargo, su historia de desplazamiento y violencia sistemática los y las llevó a buscar nuevos territorios para habitar; los cuales homenajean en su nombre a Mampuján (Mampujancito o Mampujan el Nuevo)

El grupo de artesanas de Mampuján inició su proceso con la línea Étnica de Artesanías de Colombia a mediados de la vigencia del año 2018. Continúa en Nivel 1 debido a que se considera necesario fortalecer una participación más democrática dentro del grupo a través del empoderamiento de nuevos líderes. El acompañamiento del año pasado se centró en la innovación de productos, transformando su formato y las historias narradas a través del mismo, para hacer un producto más atractivo a la venta. Sin embargo, desde el componente de diseño es importante durante esta vigencia hacer énfasis en las nociones de calidad y buenos acabados, aún no apropiados por las integrantes del grupo.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, presentan los resultados de la vigencia anterior:



Productividad: 60%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Cartagena, Barranquilla, Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 23

Ventas: \$2.995.000

En el 2019 será la segunda vigencia como beneficiarias del programa y se realizó una reunión de socialización el 11 de junio.





6 NABERAJÚA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------|
| Embera Chamí | Asociación Naberajúa | Risaralda/Pereira | Bisutería en chaquiras | 40 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Jesús Duarte Nacavera | Líder Artesanal | | Por definir | +50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |



La apariencia de los Embera es peculiar, su vestimenta es una construcción social que representa una posición social dentro de la comunidad, en específico sus accesorios que cuentan con un valor simbólico y también, son usados para llevar a cabo rituales. Hay objetos artesanales establecidos para el nacimiento, el matrimonio o la muerte. Por ejemplo, los jóvenes utilizan pulseras en el brazo derecho si están solteros y en el izquierdo si están comprometidos. Ellas son



elaboradas a mano, significado de la palabra Naberajúa. Para los Naberajúa, la artesanía no es un trabajo cualquiera, es un arte sin lugar a dudas y una de las múltiples maneras de mantener vivas sus tradiciones a través de la transmisión de saberes. Las madres tienen a cargo el rol de dicha función, enseñando a sus hijas de generación en generación, las técnicas de producción, el significado de los colores, de los signos y los dibujos, dejando a través del tejido el legado cultural de su cosmogonía. En antaño estos artefactos se fabricaban con dientes de monos, huesos y semillas, pero fueron reemplazados por chaquiras. En primer lugar, debido a que es un recurso económico para la comunidad y, en segundo lugar, por la imposibilidad de volver a sus territorios de origen, lugar en el cual se hallaban y obtenían estos materiales, pero fueron desplazados forzosamente por la violencia.

Los indígenas de los resguardos Santa Martha y Puerto Leticia, ubicados sobre el margen izquierdo del río San Juan, en Pueblo Rico (Risaralda), fueron desplazados por los hostigamientos de las Farc. Las familias eran obligadas a informar sobre los paramilitares y a entregar sus hijos al servicio de la guerrilla según cuenta Francisco Nacabera integrante de la comunidad, que tomó la decisión con sus compañeros de huir de la violencia con rumbo a la capital del Departamento de Risaralda. “Los indígenas somos artesanos desde siempre” asegura Nacabera, de esta forma tuvieron que aprender a vivir de lo mejor que saben hacer apenas llegaron a Risaralda: sus artesanías. Inicialmente vendían sus artesanías colgadas de una toalla en las calles de Pereira, lo que hacían les daba escasamente para darles de comer a sus hijos. Sin embargo, esta comunidad empezó a capitalizar sus conocimientos artesanales elaborando productos como collares denominados por ellos como “Okama” que significa: “camino que recorre el cuello” ollar que concede distinción a la mujer que lo porta, contando su historia y rol en la comunidad, también elaborando cinturones, aretes y pecheras, objetos muy llamativos debido a su inefable belleza.

Asegura que tuvieron que aprender a vender, ya que la única forma de comercialización que conocen es el trueque. Empezaron a tocar puertas institucionales y el resultado fue la gestión de nuevos mercados como expoartesanías donde han alcanzado un volumen de ventas de hasta 160 millones de pesos, lo que significa ingresos de 4 o 5 veces lo que podrían vender en la calle. Además, se está dignificando el oficio artesanal y una contundente repercusión en la calidad de vida de esta etnia, desplazada de sus tierras.

A nivel organizacional, la asociación está constituida legalmente desde el año 2013, la Cámara y Comercio de la misma está actualizada y los socios se reúnen dos



veces cada dos meses. Ellos cuentan con veinte artesanos expertos y cuarenta artesanos aprendices; Cada uno realiza sus propios diseños, actualmente hay cinco líneas de productos que desarrollan: Collares, aretes, okama, manillas y percheras. La asociación compra materia prima en Pereira o Bogotá y en promedio un artesano puede hacer 10 collares, 50 manillas, 100 pares de aretes.

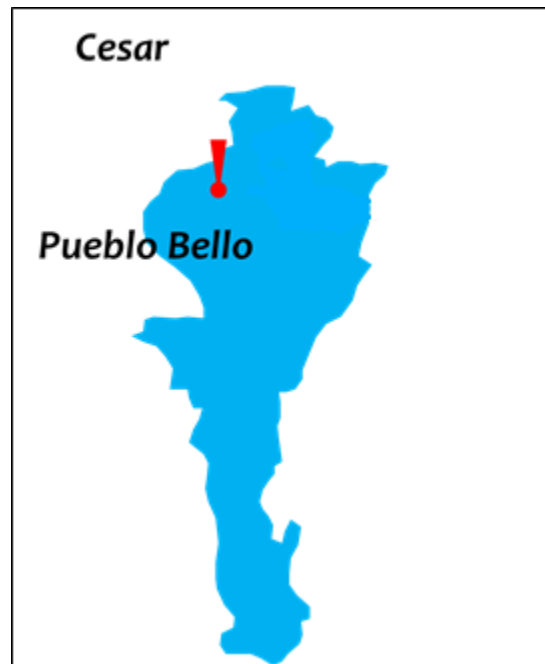
Han recibido talleres en diferentes temas como paleta de colores, manejo de diseño, medidas, aún no se han realizado talleres comerciales, ni talleres de liderazgo. Han participado en Expoartesano 2019 y Expoartesánías 2018, la asociación maneja lista de precios con catálogo de productos y en el año 2018, tuvieron ventas por \$8.000.000 millones de pesos. Finalmente, el valor de la asistencia técnica en formalización empresarial fue aproximadamente de \$130.000.000.





7 ZIKUTA

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|-------------------------------|--|--------------------------------|---|--------------------------|-------------|
| Arhuaco | INGUNU UNGAWI | Cesar/ Pueblo Bello | Tejeduría en Crochet, dos agujas a mano en lana | 9 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Euarda Elena García Izquierdo | Líder Artesanal | 317 269 8630 | Por definir | Auto 004 de 2019 | Nuevo |



El grupo llegó por solicitud directa al programa de Artesanías de Colombia S.A. Se realizó la apertura territorial el día 29 de junio de 2019.



El grupo de artesanas Ingunu Ungawi de la etnia Arhuaca, ubicado en Pueblo Bello, Cesar, se clasificó en Nivel 1. Sus integrantes se reúnen para definir aspectos organizativos relacionados con su participación en ferias. Aún no se encuentran asociados formalmente, aunque manejan inventario de productos y conocen cuánto han vendido de manera colectiva, desde el año anterior. La decisión de ubicar el grupo en Nivel 1 se basa principalmente en la necesidad de llegar a un mayor conocimiento del grupo artesanal, debido a su ingreso por primera vez al programa.





8 SANTA ROSA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------|
| Wayuu | Ranchería Santa Rosa | La Guajira/ Maicao | Tejeduría en Hilo Acrílico | 24 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Valeria Pushaina | Líder Artesanal | 3145516310/ 3 20 736 1433 | | +50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |





Ranchería Santa Rosa es una comunidad perteneciente a la etnia Wayuu. El hilado es una práctica milenaria que aprendieron de la araña y el comején les enseñó la forma de remendar sus telas. En antaño, esta pericia era efectuada por las mujeres Wayuu con lana de oveja o algodón salvaje. Como fibra utilizaron también el fique, la crin de caballo y el cuero de cabra. Las agujas eran de hueso. Teñían sus productos con raíces, cortezas, hojas y frutos. Es decir, anteriormente para elaborar y tinturar lo hilos de sus tejidos recurrían a los materiales naturales de sus entrono, así como para el resto de su variada producción artesanal. Existe una especialización, según el sexo, en la fabricación de los objetos tradicionales. El tejido, por ejemplo, está reservado especialmente para las mujeres. Ellas aprenden a tejer y hacer dibujos desde adolescentes cuando son sometidas al encierro, allí son preparadas para enfrentarse al matrimonio y la sociedad. Aprenden a tejer hamacas y chinchorros, telas funerarias, entre otros productos.

En el encierro ritual, que se prolonga por varios meses y hasta uno o dos años, de acuerdo a su rango social, puede confeccionar diversidad de productos, hasta la faja de su futuro marido. Una de las consignas rígidas de la cultura indígena es que “ser mujer es saber tejer”. Dentro del tejido, la hamaca y el chinchorro representan dos productos sobresalientes, por su belleza y alta calidad, tiene además un significado en la vida del Wayuu, pues allí nace, ama y muere. Poseer chinchorros y hamacas de fina calidad es símbolo de prestigio y poder. Para llegar al territorio en el cual se halla la comunidad, el tiempo estimado de llegada es de cuarenta minutos desde Maicao y la seguridad al interior de la zona es óptima.

El grupo está compuesto por miembros familiares que habitan en la misma ranchería, actualmente, hay líneas de producción: mochilas, chinchorros, collares, manillas, sombreros y tejidos en Crochet.



9 CONCORDÍA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------|--|--------------------------------|---|-------------------------------|-------------|
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Cubeos | Resguardo Concordia | Guainía/ Inírida | Cestería. Materia prima: Guarumo, Chocolatillo, Cumare y Chiquichiqui | 14 | |
| Francis Ramírez | Líder Artesanal | | | +50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |



El resguardo Concordia se ubica en el departamento de Vichada en el municipio de Inírida. Al interior del trabajo artesanal hay una especialización de funciones, por un lado, los hombres tejen cestas grandes, hechas especialmente para ser flexibles y por el otro lado, las mujeres elaboran las cestas más emblemáticas, utilizando el método de la bobina de hierba y frondas. También, ellas tejen las tradicionales de cestas planas en espiral de hierbas y hojas de palma hechas por varias tribus indígenas en la selva tropical.

Se encuentran ubicados a 10 minutos en bote o carretera aproximadamente, ya que varía según la estación. Desde el año pasado de martes a viernes, todas las tardes; se han venido organizado reuniones en malocas. La seguridad en la zona es buena, cada artesano extrae el material del río (Chiqui chiqui, cumare, frutas silvestres de región y semillas) y también, las cuentas son llevadas individualmente por cada artesano. Están organizados según las especializaciones en cada oficio, actualmente dentro de la organización de la comunidad hay cinco expertos (dos hombres y tres mujeres) y tres personas se encuentran perfeccionando la técnica. En el producto se evidencia un acentuado uso de la simbología, como los colores naturales; esto significa que hay un fuerte interés por el rescate cultural, como respuesta al desplazamiento forzado por el conflicto armado en el Departamento del Vaupés.

En el momento se desarrollan cinco líneas de productos que son: jarrones, canastos, llaveros, aretes y sombreros. Cada artesano produce aproximadamente



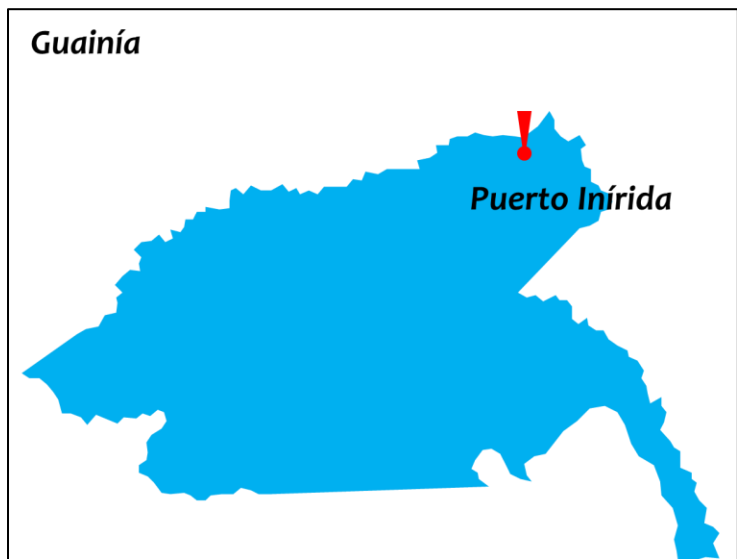
ocho canastos. Han participado en la feria del día del campesino, llevada a cabo en Julio de 2019 en Inírida. Como ya se había mencionado, cada artesano lleva sus propias cuentas; sin embargo, no se sabe cuántas fueron las ventas totales en el año 2018, lo que evidencia una debilidad al interior de las finanzas de la comunidad que limita la planeación y gestión de mercados potenciales. Finalmente, el contacto del grupo se generó a través de la fundación Mambe, ellos fortalecen a la comunidad desde varios frentes como la agricultura, el turismo, la educación y las artesanías. Alrededor del tema de artesanías trabajan la creación de productos, el fortalecimiento técnico, la generación de alianzas y la cofinanciación. Tienen un enfoque muy similar al de Artesanías de Colombia, de recuperación e innovación, están trabajando en perfeccionamiento de calidad y la innovación para finalmente hacer la introducción de los productos a diferentes mercados, empezando por el local. Se espera un trabajo conjunto con la entidad. Definen al grupo de artesanos en proceso de construcción y reconstrucción.





10 DEMÓ

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------------|--|--------------------------------|---------------------------------------|--------------------------|-------------|
| Curripaco | Chaquita | Guainía, Inírida | Cestería en Chiqui Chiqui en Rollo | 20 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| José Alfonso González | Líder Artesanal | | | NO | Nuevo |



El grupo llegó por solicitud directa al programa de Artesanías de Colombia S.A. Se realizó apertura territorial el día 6 de agosto.

Los artesanos de la comunidad Chaquita de Río Atabapo y de la etnia Curripaco, se encuentran en Nivel 1, ya que si bien los integrantes del grupo manejan cargos relacionados con la formalización -como el de presidente y secretario- están interesados en asociarse y sus productos conservan la identidad propia de la etnia; no conocen su capacidad de producción y no han tenido experiencia de ventas colectiva. Los artesanos ven al programa como una posibilidad de dar a conocer sus productos fuera de la región, teniendo esta poca competencia en el mercado de la línea étnica de Artesanías de Colombia, pues de los 42 grupos únicamente se cuenta con uno adicional de la misma etnia.



11 NARAKAJMANTA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------|
| Ette Ennaka | Narakajmanta-Bicrasappi | Magdalena/Santa Marta | Tejeduría en algodón | 16 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Por definir | Por definir | Por definir | Por definir | +50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |



Narakajmanta, se haya geográficamente en las estribaciones de la Sierra Nevada de Santa Martha en el departamento del Magdalena. Esta etnia tiene la peculiaridad de poseer población mestiza, debido a la migración desde sus territorios, uniéndose con personas de otras etnias, como afros y no-indígenas. El desplazamiento de su lugar aborigen ha generado desprendimiento cultural en aspectos como: mermación de la producción de bienes artesanales que sirven para el desarrollo de su vida política, social y económica; a raíz de su valor en uso, su valor simbólico y su valor en cambio que poseen estos objetos dentro de la vida cotidiana dentro de la comunidad. Estos oficios han desaparecido paulatinamente y otros se han permeado del capitalismo, la globalización y lógicas derivadas de este, afectando su cosmogonía transferida de generación en generación y su identidad cultural. Al interior de la etnia y de la comunidad, la tejeduría es el principal oficio artesanal.

Actualmente el mayor reconocimiento es el tejido de mochilas de algodón, el método se basa en el hilado de algodón criollo, pero también se trabajan técnicas modernas como: usos de tejidos en crochet y su principal materia prima es el hilo industrial.

Los tejidos son elaborados únicamente por las mujeres, la técnica utilizada exige un alto nivel de destreza artesanal ya que el trabajo exige un movimiento suave de las



manos para que el algodón no se rompa en el proceso de adelgazamiento y torsión de la materia prima; este saber es transmitido de madres a hijas, por lo que la artesanía en la comunidad adquiere un gran valor cultural, en el momento en el que las niñas expresan la voluntad de querer aprender las técnicas y económico, ya que representan un sustento para ellas.

Las comunidades en su experiencia en la actividad artesanal han subido de nivel en el compendio metodológico de orígenes por Artesanías de Colombia, pero aún requieren acompañamiento en uno o más temas de la cadena de valor como, por ejemplo, reforzar estrategias para negociar e impulsar la venta de sus productos manejan pocos clientes y no cuentan con espacios permanentes para la promoción y venta de productos.



12 IPARU

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------|--|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|-------------|
| WAYUU | Wayuu de Iparu | Guajira/ Barrancas | Tejeduría en Hilo Acrílico, Crichtet | 23 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Deyaneth Ipuana | Líder artesanal | 310 661 6251/ 322 699 6954/ | deyaneth72@gmail.com | NO | Nuevo |



El grupo llego por solicitud directa al programa de Artesanías de Colombia S.A.
Se estima realizar la apertura territorial en el mes de Julio de 2019.

El grupo de artesanas Wayuu de Iparu se clasificó en nivel 1, debido a que, si bien la líder del grupo tiene una conciencia de capacidad productiva grupal, carece de algunas dinámicas colectivas, por ejemplo, la participación en ferias se ha dado a manera personal y no grupal, y por ende no se ha adquirido la práctica de un registro de cuentas colectivo. El grupo carece de lista de precios y catálogo. La líder del grupo ha tenido experiencia cercana con el programa ya que fue la maestra artesana del grupo artesanal la Estrella en la vigencia 2018, por lo que se considera que puede influir de manera importante en las definiciones de calidad de su grupo.



13 TETERA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|------------------------|---|---------------------------------------|---|---------------------------------|--------------------|
| EPERARA SIAPIDARA | Bogotá D.C. | Bogotá D.C. | Cestería en Paja Tetera | 15 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Liliana Grueso | Líder Artesanal | 3232438561 | Lilianagrueso1991@gmail.com | +50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |



El grupo Ilego por solicitud directa al programa de Artesanías de Colombia S.A. Se realizó reunión de socialización del programa el día 10 de junio de 2019.

El grupo Tetera se clasificó en el nivel dos, dado que su fuerte es en el manejo en diseño. El grupo ha participado en varias ferias regionales y nacionales (4) obteniendo ganancias de ello, sin embargo, mencionan que no tienen un manejo contable, aunque saben cuánto vendieron globalmente, no cuentan con una organización legalmente constituida. La calidad en cuanto a diseño y acabados es notable, el grupo presenta un buen manejo de paleta de color y uso de simbología propia. En cuanto a este último apartado el grupo no tiene un claro discurso sobre el uso de la simbología, ni de las historias de origen o de contexto social propia del producto. Organizativamente el grupo cuenta con una líder que carga con la mayoría de responsabilidades de la acción en lo relacionado a la artesanía.



14 KURMA-KAI

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------|--|--------------------------------|--|-------------------------------|-----------------|
| Embera Chami | Puerto Leticia | Risaralda/ Pueblo Rico | Bisutería en Chaquira, Ensartado en chaquira | 30 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Romulo Hiupa | Líder artesanal | | | +50% de beneficiarios con RUV | 2 - Seguimiento |



La comunidad de puerto Leticia no se encuentra legalmente constituida, por el contrario, es conformada por miembros de una familia extensa y algunos vecinos que viven en la vereda. Es una comunidad que está iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y que requiere un acompañamiento en varios de los aspectos de la cadena de valor.

Es un grupo que ha desarrollado sus productos con fines utilitarios basados en sus técnicas tradicionales que carecen de calidad e innovación; comercializan sus productos en un mercado local, en algunos casos a bajos precios o los intercambian por víveres y la participación en ferias es casi nula; no cuentan con una política de precios clara, no cuentan con espacios propios para la promoción y venta de sus productos. No cuentan con herramientas o equipos suficientes y es necesaria su implementación para mejorar la productividad ni con puestos de trabajo definidos.

El grupo ha tenido acercamiento a la venta del producto artesanal que elabora, sin embargo, este no se ha hecho en espacios formales. Algunos de los artesanos deciden irse de manera independiente a otras ciudades a vender artesanías en las calles, es de este modo que en algunos casos la comercialización se hace de manera ambulante. Este hecho fue evidente en el momento de apertura ya que uno de los artesanos al finalizar se fue a la ciudad de Bucaramanga a vender las artesanías en las calles de esta ciudad.



El grupo Kurma Kai se clasificó en el nivel dos dado que el desarrollo que presentó durante la vigencia anterior permitió reconocer que el fuerte de este grupo es el diseño, manejo de paletas de color y acabados. Como avance importante del año anterior es la constitución legal del grupo artesanal, no obstante, queda por fortalecer la organización en su estructura y velar por el cumplimiento de las responsabilidades pactadas. Es necesario este año potenciar nuevos liderazgos dado que el líder artesano se encontrará ocupado durante la actual vigencia en asuntos personales sobre su crecimiento personal. A nivel comercial el grupo debe enfocar esfuerzos en incorporar de manera efectiva el manejo contable y de inventariado de sus artesanías, además de propiciar que si hay un nuevo artesano asista a eventos, se le instruya en manejo de clientes y habilidades en ventas.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

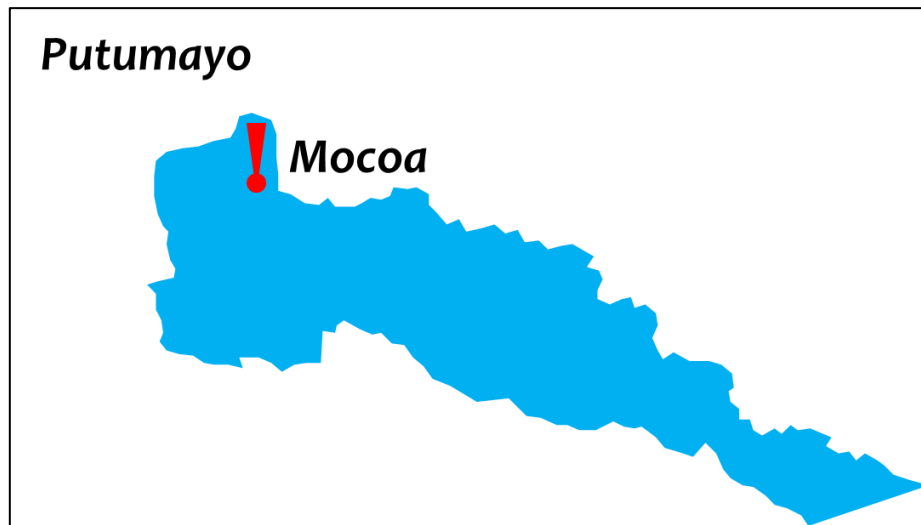
Productividad: 33.3%
Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas
comerciales y 1 línea emblemática.
Participación en eventos: Pereira, Neiva,
Bucaramanga y Bogotá.
Beneficiarios atendidos: 33
Ventas: \$22.057.000

Este será el segundo año en el que participara como beneficiario del Programa, se realizó una socialización del Programa en el mes de junio.



15 SIRINDANGO

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|------------------------|--|--------------------------------|---|---------------------------|-------------------|
| Inga | Condagua | Putumayo/ Mocoa | Bisutería en Chaquira y en semillas. Ensartado en chaquira, semillas y tejeduría | 31 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Ana Tulia Miticanoy | Líder Artesanal | 320 256 7966 | anatu75@hotmail.com | Auto 004 de 2019 | 3- Seguimiento |



En la comunidad Inga de Condagua pocos viven cerca del cabildo, generalmente los integrantes de este resguardo están dispersos a lo largo y ancho de sus territorios, algunos están tan alejados que llegan a cruzar el río Caquetá. Dentro del resguardo habitan alrededor de 202 familias compuestas por unos 720 integrantes. Las casas en la que viven por lo general están construidas en tablón con techo de zinc (o en ocasiones “eternit”) de dos aguas. Comúnmente los espacios de estas casas están separados en dos habitaciones, aunque esto depende también del tamaño de la familia, lo que puede aumentar el número de habitaciones de la vivienda.

La comunidad Condagua cuenta con grandes saberes botánicos y espirituales, los cuales cargan también con la importante tarea de difundir y preservar los conocimientos tradicionales de la etnia, estos conocimientos son tradicionalmente enseñados de manera oral, es por esto que se le da gran importancia a conservar la reunión de la comunidad alrededor del oficio artesanal, pues es aquí donde se transmite la técnica y los significados que vienen con ella.

Principalmente la transmisión de las tradiciones y de los oficios artesanales se llevan a cabo en casa, los abuelos o adultos mayores de la casa son los encargados de difundir las historias, el conocimiento y las costumbres en el ámbito del hogar. Son ellos mismo quienes en otros contextos cómo reuniones en la maloca, mingas o durante el trabajo en la chagra entregan su sabiduría. En el aspecto ceremonial, se puede decir que el más importante y recalado por los integrantes de la comunidad



son las ceremonias de yagé, en este espacio y contexto los mayores y el Taita, pilares del liderazgo y la tradición, orientan y aconsejan a la comunidad.

El oficio que tiene un lugar más fuerte dentro de la comunidad es el tejido, antes de que iniciara el proyecto, las labores de cestería y tallado se ejecutaban poco en la comunidad de artesanos, sin embargo, más que oficios adquiridos, hay que percibir estos oficios como rescatados pues están siendo enseñados por maestros de la comunidad que, aunque son pocos, conocen bien la tradición de los oficios. Se tiene entonces que hay 2 maestros de tejido, 2 de cestería y uno de talla. Es importante resaltar el hecho de que, aunque se tiene un oficio más sólido en su práctica que los otros, todos los integrantes del grupo de artesanos han manifestado interés por aprender todos los oficios que actualmente se están trabajando. Finalmente, es importante mencionar que para hacer parte de la asociación el único requisito es manifestar si interés a la directora, Ana Miticanoy, es ella quien define si la persona entra a integrar el grupo o no.

El grupo artesanal Sirindango se ubicó en el nivel de atención 2, dado que el grupo tiene fortalezas relacionadas a su proceso organizativo, consolidado y estable, ocasionando que los procesos de comercialización sean ordenados y fructíferos, permitiéndoles la participación en su primera feria internacional en Cuenca, Ecuador. Igualmente, los integrantes, con el acompañamiento de los asesores del Programa, fortalecieron sus conocimientos en libros contables para mejorar el seguimiento de los gastos y ventas de la Asociación. En este caso, la comercialización digital no se ha podido dar, debido a las fallas de conexión en la zona. Uno de los factores que en cierta medida llega a limitar el avance del grupo es la poca diversificación en producto, si bien su producto puede consolidarse en el mercado, es necesario explorar otras formas de expresión de su oficio en líneas de producto que den cuenta de ello.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 20%

Líneas de producto desarrolladas: 2

Participación en eventos: Cali, Bogotá y Cuenca (Ecuador)

Beneficiarios atendidos: 31

Ventas: \$19.249.000

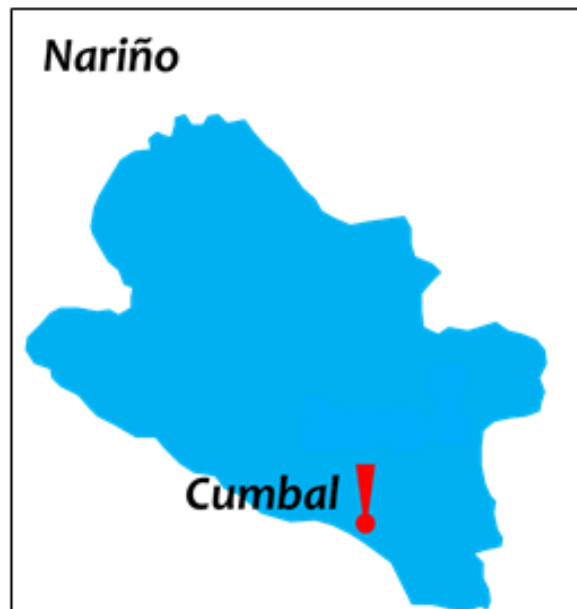


Este grupo ha tenido una gran evolución y este sería el tercer año de atención del Programa, se espera que suba de nivel rápidamente. La apertura se proyecta en el mes de Julio. Se realizó reunión de socialización el 10 de junio de 2019.



16 ASOPICUMBES

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|------------------------|--|--------------------------------|---|---------------------------------|----------------|
| Pastos | Asopicumbes | Nariño/ Cumbal | Tejeduría en hilo acrílico y lana. Tejeduría en Telar | 8 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Blanca Alicia Tarapues | Líder Artesanal | 3 21 636 8883 | tejidosmachines@hotmail.com | Sujetos de Reparación Colectiva | 2- Seguimiento |



El grupo de artesanos ubicados en la Vereda Tasmag, ha sido reconocido como Piedra Machines a lo largo de sus 20 años de ejercicio actividad artesanal, la asociación en los últimos años no ha efectuado los pagos relacionados con su matrícula mercantil, lo cual ha generado una multa que por el momento el grupo no puede subsanar. Paralelamente, el grupo tiene otra Asociación que recibe el nombre de Asopicumbes, cuyo objeto también adopta el manejo de cultivo de trucha, actividad que les ha fortalecido considerablemente.

El grupo de Cumbal en cuanto a la actividad artesanal en la etnia Los Pastos, son reflejados símbolos relacionados con la actividad agrícola, circunstancia que se fundamenta en el concepto de la fertilidad de la madre tierra, lenguaje que traduce en símbolos tejidos precisamente las mujeres artesanas. Dichos símbolos denotan la chagra, el entramado del sembradío, haciendo una alegoría a como se entreteje la vida social y el alimento. Así mismo se relacionan las figuras halladas en los petroglifos y algunos de índole animal propios de la cosmovisión andina.

La tejeduría en la Etnia Los Pastos es por lo general desarrollada por la mujer, las técnicas son la guanga y la tejeduría de punto-crochet. La técnica de la guanga ha sido relegada a las mujeres mayores, perdiéndose la habilidad para la tejeduría de referentes simbólicos propios de la cultura en las nuevas generaciones, En especial en el grupo de Asopicumbes antiguamente reconocido como Piedra Machines, aun se aplica el oficio de la tejeduría plana ejercido por los hombres del taller, en los tres



telares horizontales que posee la asociación en la casa artesanal, donde se llevan a cabo las labores referentes al oficio.

El grupo Asopicumbes se ubicó en nivel dos, dado que organizativamente ha presentado dificultades en el manejo de la asociación, nuestra labor ha estado orientada a dar a entender al grupo la importancia de respetar aquellos roles planteados para el correcto funcionamiento del grupo. Con relación al diseño, el uso de paletas de color ha sido adecuado y se ha respetado la simbología tradicional de los pastos. A nivel comercial falta que el grupo logre apropiarse de herramientas de comercialización online, que permita llegar a nuevos nichos de mercado en la web, aquí el obstáculo es el rango etéreo del grupo artesanal dado que la mayoría de personas son de edad avanzada con pocos conocimientos de manejo de celular Smartphone.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 30%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Bucaramanga, Bogotá, Muestra Comercial en MinCIT.

Beneficiarios atendidos: 13

Ventas: \$15.777.0000

Esta será la segunda vigencia como beneficiarios del programa, se espera que su evolución le permita terminar como grupo de tercer nivel. La apertura territorial está proyectada en el mes de Julio, de igual manera ya se adelantó una jornada de socialización el 15 de junio.



17 ARTE-ZENU

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|-----------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|--------------------------|----------------|
| Zenu | Arte Zenu | Sucre/ San Antonio de Palmito | Tejeduría en caña flecha | 26 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Mary Isabel Roqueme Ciprian | Líder Artesanal | 3 22 532 2016 | Por definir | Auto 004 de 2019 | 2- Seguimiento |



La comunidad indígena que se encuentra en San Antonio de Palmito pertenece a la etnia Zenú. Estos indígenas están localizados en distintos resguardos, uno de ellos es el de San Andrés de Sotavento, que centra su población en el departamento de Córdoba; por otro lado, se encuentra el Resguardo El Volao en el Urabá; y, por último, el Resguardo del Alto de San Jorge en el departamento de Sucre.

Para el pueblo Zenú la elaboración de esta artesanía involucra a toda la familia, desde el más pequeño hasta el más anciano tiene un papel importante en su construcción. El Congreso de Colombia, mediante la ley 908 de 2004, declaró el sombrero vultiao Zenú como “Símbolo Cultural de la Nación”.

En este sentido el sombrero vultiao significa para los Zenúes no solo una buena fuente de ingresos, su elaboración carga consigo una simbología y un trabajo minucioso que lo convierte en una obra de arte. Este producto ha sido elaborado desde hace más de 300 años, y antes de que se conocieran las tinturas con las que se hacen las denominadas “pintas”, su diseño era en el color natural de la caña flecha. Hoy en día esas “pintas” tienen la forma de distintos animales que rodean la zona y también narran sus actividades cotidianas. Los sombreros más populares son los quinceanos, que poseen 15 pares de tiritas y son de una calidad menor; le sigue el diecinueve, que es elaborado con fibras más finas y su hechura puede llevar una semana; el veintiuno tiene trenzas de 21 pares de tiras, es el más fino de los que se comercializan, hacerlo puede tomar entre 10 a 15 días, es el más costoso porque puede doblarse y llevarse en un bolsillo sin que se dañe su forma ni tamaño.



A los anteriores le siguen el veintitrés que se realiza con trenzas de hilo de fibra de palma y el veintisiete, que es el más fino de los sombreros y el que menos se comercializa, su hechura puede demorarse hasta un mes.

El grupo Arte Zenú se ubicó en nivel de atención 2, dado que, si bien el grupo cuenta con una clara capacidad de respuesta en volumen de producción, a nivel de organización el grupo mantiene una estructura organizativa planteada pero que no se refleja en la práctica. Las responsabilidades vienen recayendo en la líder de grupo, sin embargo, la expectativa para este año es que se incentiven unos nuevos liderazgos lo cual podría permitir al grupo. Estos factores hacen que pese a tener un excelente manejo de tinturas y propuestas de diseño con acabados notables y ventas significativas, el grupo no alcance el siguiente nivel con relación a otras comunidades que participarán en el programa.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 50%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Barranquilla, Bogotá, Tenerife (España).

Beneficiarios atendidos: 21

Ventas: \$21.870.600

Así las cosas, este grupo será beneficiado por segundo año consecutivo, ya se realizó una visita de socialización del Programa del 2 al 4 de junio de 2019.



18 MARDUE

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|---------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|-------------------|
| CUIBA WAMONAE | Caño Mochuelo | Casanare/ Hato Corozal | Cestería en rollo en Moriche | 28 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Tsenwa Maidy Xometo | Líder Artesanal | 317 5847201 | Por definir | Sujetos de Reparación Colectiva | 4- Seguimiento |



Casanare



El grupo Mardue es un pueblo originalmente de vida nómada. Luego de ser reconocido parte del territorio tradicional de estos pueblos como Reserva Indígena de Caño Mochuelo empiezan un proceso de adaptación a la de vida estática, como cazadores-recolectores se movilizan estacionalmente, de acuerdo con el régimen de lluvias y los recursos locales, acampando por breves temporadas. Construyen refugios (bouto) con cuatro postes y techo de hojas de palma con un solo declive, de 2 a 3 m de largo por 1,5 a 2 m de ancho, donde cuelga sus hamacas. Son expertos, utilizan arco y flecha tanto para la pesca como para la caza de venados, soches, chigüiros, pecarís y lapas.

La comunidad de Mardue se encuentra entre el río Casanare y el Ariporo, en el extremo occidental del resguardo dentro del municipio de Hato Corozal. En ella habitan aproximadamente 39 familias indígenas de las 385 del pueblo Wamonae al que pertenece. (Corredores culturales de conservación para la pervivencia de los pueblos indígenas de Caño Mochuelo, Cartilla Caño Mochuelo, 2016)

Hay un aspecto importante respecto a esta comunidad y es la dificultad del acceso. Para llegar hay que hacerlo desde Cravo Norte. Por agua en época de lluvia y por tierra desde el Hato Corozal en época secas. Esto ha hecho que las intervenciones e interacciones de la Alcaldía de Hato Corozal y la Gobernación del Casanare con la comunidad sean escasas. Los habitantes manifiestan un sentimiento de ausencia por parte de la Alcaldía y la Gobernación.



El aislamiento y las dificultades de acceso a la comunidad hacen que se presenten problemas de infraestructura, no se cuenta con una fuente de energía para todos, aunque algunas familias tienen plantas que usan en las noches. Hay un total de 15 casas, 39 familias y en total son 152 personas. La mayoría de las casas cuentan con techos cubiertos por palma de moriche (están más cercanos del moriche que la comunidad de Mochuelo), otras cuentan con zinc, las fachadas se encuentran cubiertas con plástico, otras con lonas o totalmente descubiertas, están provistas de fogones de leña y carbón, y duermen sobre chinchorros cubiertos por mosquiteros. Cada hogar está conformado por familias extensivas que involucran entre 3 o 5 familias en una misma casa. No cuentan con centro educativo ni centro de salud cercano para que los atienda.

La comunidad de artesanas de Mardue (trece mujeres y dos hombres) hacen esta labor de una manera tradicional, es decir, es parte de su cultura elaborar este tipo de elementos (aunque los canastos empezaron a hacerlos desde el año 2000). Para ellas es muy importante el valor, el respeto y la grandeza que imprimen en las artesanías, pues como mujeres transmiten sus sentimientos y conocimientos a las demás personas de la comunidad.

Cada una de las mujeres artesanas trabaja de manera individual en su casa y no hay una división del trabajo de producción. Ellas manejan todo el proceso, aunque lo único en lo que participan otras personas es en la recolección del cogollo del moriche pues lo hacen en familia

El grupo artesanal Mardúe se encuentra en el nivel 2, dado que si bien el grupo ha tenido avances a nivel técnico para la mejora de la productividad y los talleres de co-diseño que dieron como resultado líneas de productos contemporáneas. El mejoramiento permitió que el canasto ganara volumen y estructura rápidamente y fuera más fácil su manejo al momento de construirlo. A través de estos nuevos aprendizajes, el grupo artesanal pudo reducir tanto los tiempos de elaboración a una tercera parte, como la cantidad de materia prima empleada. No obstante, la dificultad de acceso a comunidad hace que la comercialización de su producto sea limitada, pese a tener una capacidad de respuesta productiva importante, esta limitante se considera un factor a tener en cuenta a la hora de clasificar e grupo.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 20%

Líneas de producto desarrolladas: 3



Participación en eventos: Yopal y Bogotá

Beneficiarios atendidos: 15

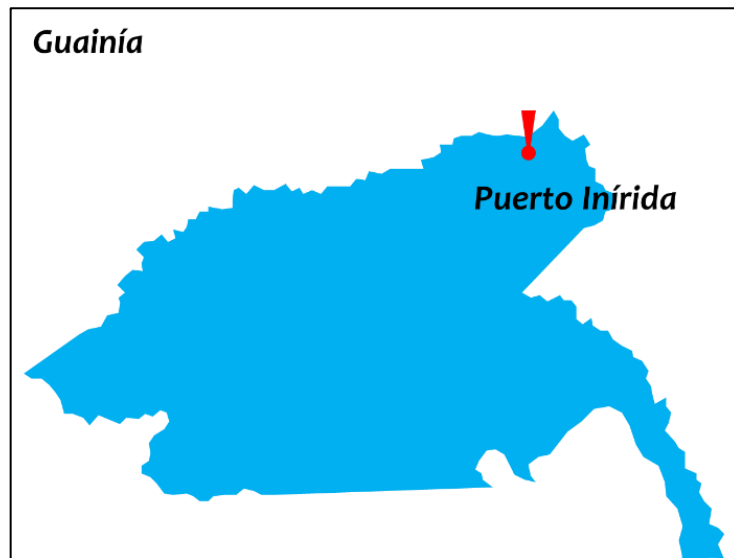
Ventas: \$9´716.000

Se ha trabajado con la comunidad de Mochuelo- Cuiba durante otras fases del proyecto en el 2016. Durante el 2017 el programa focalizo la comunidad Mardue del mismo pueblo Wamonae, de igual manera hay que resaltar que del mismo resguardo en 2018 se trabajó con Morichito y en esta vigencia se trabajara con los dos, la apertura territorial está proyectada del 6 al 16 de Julio.



19 ZARYCANHA

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|------------------------------------|--|--------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------|
| Curripaco | Zarycanha | Guainía/ Inírida | Cestería en rollo en Chiqui Chiqui | 20 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Ana Gladys Aponte Garrido | Líder Artesanal | 3 13 868 1211 | Por definir | +50% de beneficiarios con RUV | 2- Seguimiento |



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 Paujil, al igual de los estrechos lazos que se establecen dentro de estas comunidades indígenas, por ser provenientes de grupos amazónicos.

La comunidad de Porvenir, hace parte del Resguardo Indígena Paujil (Resolución número 081 de 1989), junto con las comunidades del Limonar y Paujil, ubicadas en el margen occidental de la ciudad de Puerto Inírida, capital del departamento del Guaviare, colindado con la cabecera municipal. El Resguardo hace parte de la región de la Guyana Occidental, conocida en Colombia como Escudo Guyanés, en la que hacen parte los departamentos de Guainía, Vichada, Vaupés, Guaviare y Caquetá.

El Resguardo de Paujil, se encuentra conformado por los grupos étnicos de Puinave, Curripaco, Piapocos, Sikuaní, Yeral, Cubeo, Piratapuyo, Guanano, Tuyuca, Siriano, Tucano, Bare y Piaroa, grupos amazónicos que conviven y se mezclan en las diferentes familias de la comunidad.

El grupo de artesanos es relativamente nuevo, se encuentran integrantes de procesos anteriores prestados en la zona por el Programa; pero en su mayoría lo



conforman mujeres y hombres que inician un proceso en la artesanía, como una alternativa de desarrollo económico para sus hogares.

Actualmente en el grupo se identifica principalmente el oficio artesanal de cestería en rollo en chiquichiqui, y unos oficios secundarios como son los tejidos en cumare, moriche y trabajo en talla en madera.

El grupo artesanal Zarycanha se ubica en este año en el nivel 2 de atención, dado que el grupo buscó generar una semilla de emprendimiento para su producción artesanal, teniendo como objetivos el mejoramiento de sus parámetros de calidad y el fortalecimiento de su identidad cultural, como claves para el desarrollo creativo y de innovación de diversos productos. Pese a esto el grupo aún cuenta con limitaciones relacionadas a la obtención de materia prima, hecho por el cual se hizo necesario fortalecer los conocimientos con relación a la extracción ancestral y sostenible del bejuco. Pese al buen trabajo en grupo, el proceso aún no se encuentra en el punto de madurez para afrontar las responsabilidades de la constitución legal.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 70%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Bogotá, Muestra Comercial en MinCIT.

Beneficiarios atendidos: 19

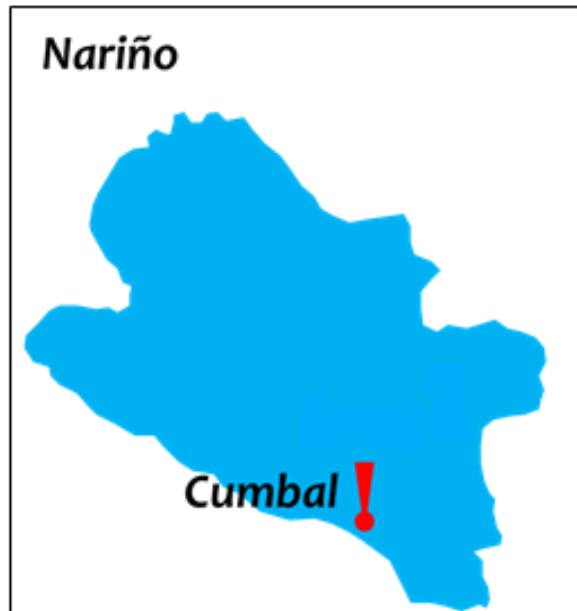
Ventas: \$14.341.000;

El grupo mostro en la vigencia 2018 un gran potencial, por lo cual será atendida en la presente vigencia, ya se realizó una visita de socialización el día 11 de junio.



20 CHILES

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|------------------------|---|---------------------------------------|---|---------------------------------|--------------------|
| Pastos | Chiles | Nariño/Cumbal | Talla en Piedra Jade y Cuarzo | 21 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Bertario Paspuezan | Líder Artesanal | 318 720 0006 | bertariopaspuezan@gmail.com | NO | Nuevo |



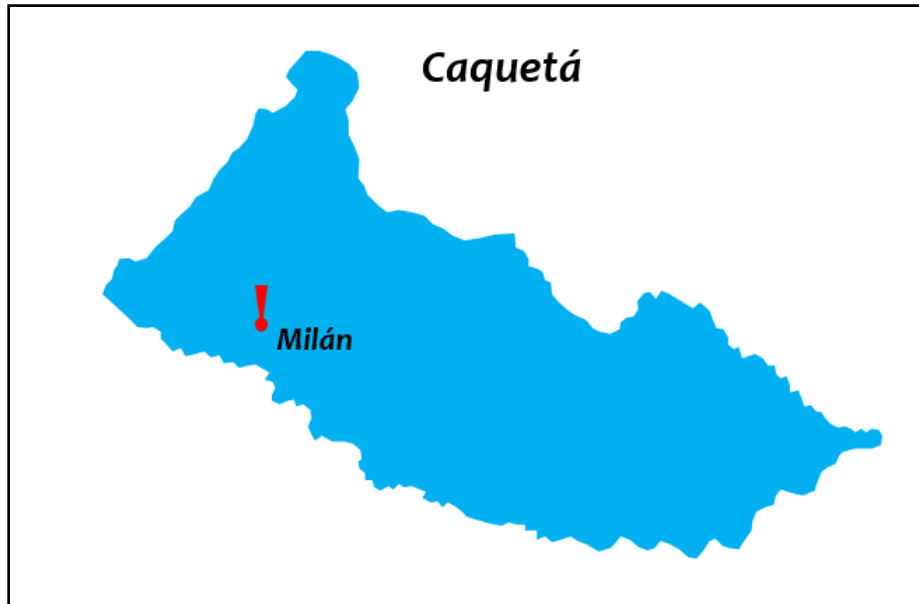
El grupo realizó solicitud directa a Artesanías de Colombia, para lo cual se proyecta atenderla en la presente vigencia. Ya se realizó la apertura territorial el día 22 de junio de 2019.

El grupo artesanal de Chiles se ubica en el nivel 2, dado que es un proceso artesanal de talla en piedra que se reúne hace 5 años. Los artesanos se congregan cada fin de mes para evaluar el trabajo, la meta será cohesionar el grupo para que trabaje unido de manera más constante y regular. Entre las artesanías que realizan se encuentra la piedra de moler el ají y el morocho. Es necesario fortalecer los referentes identitarios y tradicionales de la etnia a la que pertenecen. El grupo hace uso de materia prima Piedra Jade y Cuarzo. Pese a tener un trabajo organizativo estable, hace falta que la comunidad apropie su producción en cuanto a la comprensión de líneas de producto y en un nivel más formal es necesario dar acompañamiento al grupo en su intención de formalizar y legalizar la constitución del grupo. El grupo ha tenido unas aproximaciones importantes a escenarios comerciales y mantienen un catálogo que necesita ser ajustado para esta vigencia.



21 PAIREPA

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|--------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------|
| Koreguajes | Paiparepa | Caquetá/Milán | Tejido en Malla, en Cumare | 36 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Leónidas Gutiérrez | Líder Artesanal | 314 373 7118 | misionleonidas@hotmail.com | +50% de beneficiarios con RUV | 2- Seguimiento |



La focalización del grupo de artesanos del municipio de Milán con los cuales se va a trabajar a lo largo del programa presenta ciertas características que son importantes de tener en cuenta a la hora de programar los talleres y las visitas a la zona. Es importante tener en cuenta que los artesanos con los que se va a trabajar pertenecen y viven en diferentes comunidades y resguardos del pueblo Koreguaje y que hacen parte del municipio, los cuales se encuentran retirados los unos de los otros, en algunos casos a varias horas en lancha.

Los oficios artesanales de las mujeres y hombres se materializan en la elaboración de ollas de barro, collares con semillas, plumas, huesos y dientes de animales de la zona, mochilas, hamacas y canastos tejidos con fibra de cumare, arcos y arpones, los cuales son comercializados a pequeña escala entre las comunidades y fuera de ellas. Las labores están distribuidas en su mayoría por sexos, siendo las mujeres las encargadas de la siembra, la recolección en la selva, el procesamiento del cumare y la alfarería; los hombres se dedican a tallar la madera, a preparar la hoja de coca para la elaboración del mambe y también tejen hamacas y cestas.

Para que los artesanos se puedan desplazar a las actividades que se programen en el marco del programa se logró establecer un acuerdo con la alcaldesa del municipio, la señora Dolly Aguirre, en el cual la alcaldía se comprometió a dar apoyo en combustible a los artesanos para el desarrollo de las diferentes actividades del programa.



Por otro lado, dado que se trabaja con artesanos de varios resguardos y comunidades, es importante tener en cuenta que el tema de liderazgo y autoridad local reposa en este caso sobre el artesano líder quien tiene el compromiso de articularse con las autoridades de cada resguardo de manera a poder informar y transmitir el alcance y los resultados de lo trabajado con el grupo.

El grupo artesanal Pairepa se ubica en el nivel 2, dado que las limitaciones a nivel geográfico no permiten al grupo tener una dinámica de trabajo mucho más cohesionada. Esta limitante se da, debido a que las artesanas que componen el grupo artesanal viven distanciadas unas de otras, eso es un factor a tener en cuenta dado que ocasiona dificultades en la forma de organización y distribución de las artesanías. Sin embargo, el grupo presenta un buen manejo de acabados y la diversificación en los productos ha representado un factor diferencial dada la variada oferta que puede presentar el grupo.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 20%

Líneas de producto desarrolladas:

2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Pereira,

Medellín, Neiva, Bogotá, Muestra

Comercial en MinCIT.

Beneficiarios atendidos: 44

Ventas: \$36.444.600

Esta será la segunda vigencia en la cual el grupo será beneficiario del Programa, para lo cual se programó la apertura territorial para el mes de Julio. Se realizó una visita de socialización del Programa el día 17 de junio.



22 YAJA

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|-----------------|--|--------------------------------|----------------------------------|---------------------------|-------------------|
| Nasa | Yaja | Cauca/Páez | Tejido de punto en lana | 9 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Florinda Chavez | Líder artesanal | 312 328 3223/ 320 279 1492 | Por definir | Auto 004 de 2019 | 2- Seguimiento |



El grupo Nasa, Yaja, el cual quiere decir Jigra en Naya Yuwe, surge tras la iniciativa de la líder artesana Florinda Chávez, quien al ver que muchas mujeres de su comunidad, como ella, tejen, las convoca y decide conformar un grupo que represente a la cuna del pueblo Nasa, Paéz; el nombre Yaja surge con un simbolismo bastante interesante, ya que la jigra para la mujer Nasa, denota el útero femenino, el cual se va expandiendo con una gestión pero vuelve a un estado comprimido, como ocurre con las jigras, especie de mochilas que las usan de manera tradicional para llevar los alimentos de las huertas, o como ellas llama El Revuelto. La jigra originariamente es de cabuya, y viene con forma alargada.

El grupo está conformado como ya se mencionó, por mujeres indígenas Nasa, no obstante, el esposo de la líder artesana, es clave para el proceso, ya que es el único que sabe elaborar el sombrero nasa. Las integrantes del grupo y don Adriano son de diferentes edades, viven en las zonas aledañas a Belalcázar, pueblo por el que se pasa para llegar la plata Huila. En los alrededores están los resguardos de Cuetando, Chicaquiu, la muralla, entre otros, que se encuentran hacia la zona montañosa, por lo que deben tener horarios de desplazamientos si no poseen transporte propio. En su gran mayoría, se comprometieron con el programa y se apasionan por el tema de representar su cultura, por eso la presentación del grupo se hace con la explicación del significado de este, lo cual denota que ellas por medio del tejido quieren fortalecer las tradiciones, por ellas son tradición, aprendieron en su gran mayoría desde pequeñas y tienen muchas destrezas en los tejidos en red, la Cuetandera es su mochila clave, la cual lleva colores que tradicionalmente hacen



referencia a la tradición nasa: combinación del arco iris, hijo que según una leyenda nace de UMA y TAI. Los Nasa con los hijos del arco iris. La Cuetandera lleva colores tierra, ya que los Nasa de inspiran en el territorio en su contemplación para crear. Les gusta que respeten sus tradiciones, son un pueblo indígena fuerte y conocido como bélico por tradición, son familias de guerreros.

El grupo artesanal Yaja se ubica en el nivel 2 dado que presentó un avance importante en la vigencia del año 2019. La recuperación y exaltación de las artesanías tradicionales propias del pueblo nasa implicó un ejercicio sumamente importante para el fortalecimiento del grupo. Pese a tener una organización, esta necesita consolidar su estructura a la vez que generar una apropiación de los roles que se han venido asignando. Frente al diseño, fue visible el impacto de la estandarización y la calidad de los productos; pues el grupo mostraba algunas fallas en estos ejercicios. De igual manera, se indagó junto al componente de Desarrollo humano, sobre la simbología y las representaciones ancestrales de la historia Nasa que abundan en el territorio. Y la comercialización, siendo el más grande de los retos dentro del grupo, ha nacido desde la concientización del valor de cada cuetandera, hasta el precio justo del trabajo y el esfuerzo individual y grupal.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 25%
Líneas de producto desarrolladas:
2 líneas comerciales y 1 línea
emblemática.
Participación en eventos: Pereira,
Medellín, Bogotá.
Beneficiarios atendidos: 35
Ventas: \$19.046.000

Esta será la segunda vigencia del grupo como beneficiario del programa, se realizó una jornada de socialización del programa el día 12 de junio y se espera formalizar la apertura de este grupo en las siguientes semanas.



23 ESTRELLA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-------------------|--|--------------------------------|--|---------------------------|-------------------|
| Wayúu | La estrella | La Guajira/ Maicao | Tejido de punto en crochet en hilo acrílico | 21 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Adeinis Boscan | Contacto | 310 661 6251 | adeinisboscan@gmail.com | Auto 004 de 2019 | 2- Seguimiento |



El grupo de mujeres artesanas es aproximadamente de 30 personas entre ellos 4 hombres, las artesanas se dedican a cuidar a sus hijos, atender a sus esposos brindándoles comida, aseo del hogar y en sus tiempos libres aproximadamente de 4 horas diarias se dedican a elaborar mochilas, mantas y chinchorros. Los hombres de la ranchería se dedican a la cría de ovejas y chivos, a la siembra de maíz, algunos de ellos realizan waireñas.

La ranchería la Estrella se encuentra ubicada a media hora vía Maicao- Riohacha, esta ranchería hace parte de los límites con Maicao, actualmente no se encuentra localizada en mapas de Colombia.

La Estrella es una ranchería de pocos habitantes, este tipo de asentamientos se caracterizan ser un Sitio en donde reside y permanece la familia completa, por línea matriarcal, compuesta por un conjunto de viviendas que deben estar cercanas a elementos necesarios a la subsistencia del clan.

Esta ranchería queda aproximadamente a media hora de Maicao por lo que este considera el municipio más cercano; se cuentan con una escuela para los niños siendo el lugar central de la comunidad y a 30 minutos vive la familia más lejana a la escuela o sitio de las reuniones.

El grupo artesanal Estrella Einalli se ubica en el nivel 2, dado que ha incorporado mucho de las herramientas que se han brindado por parte del programa. Las



mejoras en acabado y manejo de paletas de color ha sido un factor importante en el avance del componente de diseño. A nivel comercial el grupo requiere fortalecer su organización para tener una capacidad productiva de mayor volúmen, pese a esto el grupo ha tenido muy buena respuesta en los eventos a los que ha participar.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 37%

Líneas de producto desarrolladas:

2 líneas comerciales y 1 línea
emblemática.

Participación en eventos: Neiva y
Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 37

Ventas: \$13.418.000

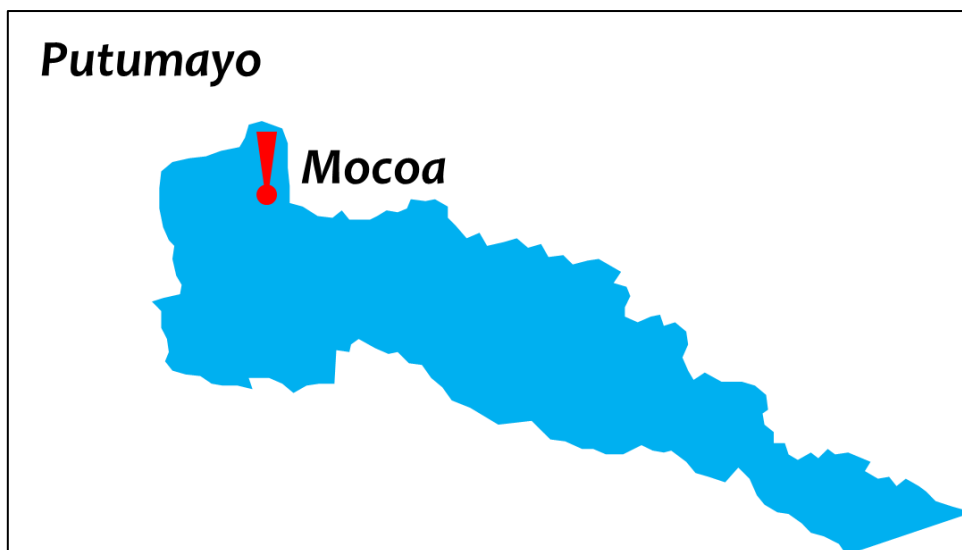
Este grupo tuvo en la vigencia 2018 un gran avance, se espera fortalecer su costeo y proceso de comercialización para la vigencia 2019. La apertura territorial se formalizará en el mes de agosto o ultimas semanas de Julio.





24 ALPA-MAMA

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|-----------------------|--|--------------------------------|--|-------------------------------|----------------|
| Inga Camentsa | Alpa Mama | Putumayo/ Mocoa | Bisutería y tejeduría ensartada en Chaquira. | 16 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Jésus Alfonso Imbachi | Líder Artesanal | 321 501 8518 | Por definir | +50% de beneficiarios con RUV | 3- Seguimiento |



La actividad artesanal del grupo Kamëntšá Inga de Mocoa se ha desarrollado de forma independiente, puesto que la preparación y compra de la materia prima, así como su producción, pueden ser realizadas por una sola persona. Este grupo fue conformado gracias a la convocatoria del cabildo y al interés por fortalecer las tradiciones artesanales.



El Cabildo Camëntsó Inga se encuentra ubicado en el barrio Olímpico, casco urbano del Municipio de Mocoa. Su territorio de resguardo está conformado por cuatro terrenos localizados en la zona rural, en las veredas del Pepino, Rumiyocho, las Planadas y Belén del Palmar, juntos conforman un área de 330 hectáreas. El cabildo está integrado por los pueblos Inga y Kamëntsó provenientes del Alto Putumayo que por cientos de años han compartido territorio, tradición y conocimientos en el Valle de Sibundoy. Hoy retoman esta unión en el Municipio de Mocoa, donde se han radicado como grupo en la búsqueda de oportunidades de trabajo.

A raíz de la avalancha sucedida en la Ciudad de Mocoa el 31 de marzo del 2017, se priorizó la participación de la Comunidad Inga –Kamëntsó en el Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para Pueblos Indígenas en Colombia 2017, se focalizó el grupo de 19 artesanos que residen en la Vereda Planadas, con quienes se adelantaron acciones de fortalecimiento en el componente social, comercial, diseño y producción. La artesana Paola Chindoy asumió el rol de líder, constituyéndose en la persona quien solidificó la participación del grupo en el Programa.

El grupo artesanal Alpa Mama se ubica en el nivel 2, dado que si bien socio organizativamente el grupo se ha consolidado y ha incorporado muchas de las herramientas a nivel de diseño que se le ha brindado. Queda pendiente mejorar en aspectos tales como, el buen manejo de registro contable y el inventario de los productos para la participación en feria.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 43.7%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Neiva, Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 21

Ventas: \$10.377.000

Este será el tercer año como beneficiarios del programa. De igual manera se ha fortalecido la actividad comercial y el diseño de productos con su propia simbología, este grupo se proyecta apertura en el mes de Julio. Se realizó reunión de socialización con el grupo en el mes de junio.



25 WARKHI

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|--------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------|
| Wounaan | Warkhi | Bogotá D.C. | Cestería en Rollo, en Werregue | 39 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Arcenio Moya Ortiz | Líder Artesanal | 313 4820739 | ortizmoyarce2@gmail.com | +50% de beneficiarios con RUV | 2- Seguimiento |



La comunidad Wounaan Nonam se encuentra desplazada por el conflicto armado que por décadas ha desencadenado pobreza y masacre en el departamento del Chocó. Son más de 13 años perviviendo al sur de Bogotá en la localidad de Ciudad Bolívar en el barrio Vista Hermosa. La comunidad está compuesta por más de 100 familias, las mujeres con una fuerte vocación artesanal tejen y ayudan al proceso de alistamiento de la palma de wérregue mientras los hombres tallan la madera y comercializan los productos. Algunas mujeres aún no tienen un completo dominio del español.

Se ha identificado que, en la ciudad, las mujeres Wounaan se dedican a la elaboración de cántaros en wérregue y a las labores del hogar; mientras que los hombres son las figuras más visibles de la comercialización. Es importante continuar indagando por este componente.

Si bien la artesanía es una fuente importante de ingresos para las familias Wounaan en el contexto de la ciudad, la comunidad se siente muy animada al hablar y compartir los referentes de su cultura que están plasmados en sus cántaros (por esta razón puede considerarse una herramienta que les permite mantener sus raíces). A su vez el grupo manifiesta un fuerte deseo de innovar y actualmente están respondiendo a pedidos de diferentes productos no tradicionales, elaborados en wérregue, en los que no están imprimiendo su simbología.



En un inicio se identifica que la mayoría de mujeres del grupo no tiene unas fuertes habilidades en la escritura y en las cuentas -a algunas de ellas se les dificulta el español hablado-, por lo que durante la vigencia fue difícil lograr que se apropiaran de tareas que se considera relevante distribuir. Por esta razón el líder, Arcenio Moya, asumía gran cantidad de responsabilidades.

El grupo artesanal Warkhi se ubica en el nivel 2. Este grupo tuvo un excelente comportamiento a nivel de ventas durante la vigencia 2018. Sin embargo, organizativamente hace falta tener un control más claro de las ventas que el grupo genera, la necesidad que se presenta ahora es generar una estructura organizativa que permita al líder de grupo delegar responsabilidades que ha venido asumiendo el solo. A nivel de diseño el grupo se destacó por las propuestas con identidad que desarrollaron el año pasado, aunque estas han presentado épocas en las que tienen buenos acabado y en otras regulares. Queda por fortalecer un calendario productivo que garantice la calidad del producto elaborado.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 70%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Pereira, Medellín, Neiva, Bucaramanga, Bogotá, Muestra Comercial en MinCIT.

Beneficiarios atendidos: 31

Ventas: \$64.056.810

Así las cosas, Arcenio se constituye como líder y es la persona que asiste a los eventos comerciales, en los cuales en la vigencia 2018 el grupo fue exitoso, por esta razón el grupo viene en crecimiento para esta vigencia. El grupo está en constante comunicación con el programa.



26 MUTECYPA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------|--|--------------------------------|---|-------------------------------|----------------|
| Pastos | Pastos de Males | Nariño/ Córdoba | Tejeduría de punto y telar en lana e hilo acrílico. | 15 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Claudia Ramírez | Líder Artesanal | 310 433 8510 | marlenyrami15@gmail.com | +50% de beneficiarios con RUV | 3- Seguimiento |



Los Pastos son una comunidad indígena con usos y costumbres que se sostienen en un entendimiento del mundo de los seres humanos como parte del mundo de arriba y de abajo, regido por la Pacha Mama. Esta figura dual del mundo es un rasgo distintivo del mundo andino y recorre todos los Andes del continente.

A través del tiempo, esta etnia y su grupo artesanal han perdido gran parte de las características propias de su cultura. De aquí que la pérdida de la lengua, el traje típico y tradiciones propias de los Pastos, afecte la perdurabilidad de los saberes artesanales. Aun así, siendo que el oficio artesanal está relacionado con el rol de la mujer, es costumbre que esta siga ocupándose de realizar piezas de vestido para sus hijos y por tanto vea en este una posibilidad de sustento económico. El oficio de la tejeduría específicamente se trasmite de generación en generación en los núcleos familiares y, aunque ahora hay participación de los hombres, el oficio ha sido en mayor parte liderado por las mujeres.

Las artesanías son realizadas para comercializar localmente, generalmente con clientes cercanos a la artesana. Esto impide que esta actividad se convierta en un sustento sostenible, por lo que se ven obligados a buscar empleos o trabajos en la agricultura.

El grupo artesanal Mutectypa se ubica en el nivel 2, dado que ha logrado apropiarse de los espacios de transmisión de saberes e incorporarlos al desarrollo de nuevas líneas de producto. El grupo ha llegado a indagar sobre los alimentos tradicionales



para posicionar representaciones culturales que se conversan alrededor de la tulpa. En diseño, se ha propendido por llevar la simetría y la estandarización de calidad de los productos. En el componente social, se ha unificado a la comunidad mediante el diálogo, la reflexión y la pedagogía comunitaria. Y las estrategias comerciales, se han encaminado en valorar el trabajo artesanal de cada integrante, permitiendo una mejora en el control de ventas que debe seguir fortaleciéndose durante esta vigencia.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 40%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Pereira, Bucaramanga, Bogotá

Beneficiarios atendidos: 20

Ventas: \$19.004.000

Este grupo ha mostrado avances y este será el tercer año consecutivo de atención. Ya se realizó una reunión de socialización el 10 de junio de 2019 y se proyectar apertura en las siguientes semanas.





27 KANSUY

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|----------------------------------|--|--------------------------------|--|---------------------------------|----------------|
| Misak | El Tranal | Cauca/ Silvia | Tejeduría de punto en Lana y Alfarería en torno | 14 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Alba Jeny Calamba Sussa | Líder artesanal | 313 502 2687 | Jeny18.calambas@gmail.com | Sujetos de Reparación Colectiva | 2- Seguimiento |



El Cabildo de Guambía hace parte del Resguardo ancestral de Guambia, en la región centro oriental del departamento del Cauca, sobre el flanco occidental de la cordillera central, y a una altura de 2.527 m.s.n.m. Silvia se encuentra a 50 km al



noriente de la ciudad de Popayán y se comunica a través de la carretera pavimentada y en buen estado, pasando por la cabecera municipal de Piendamó.

En materia de artesanías, Artes Tranara de la vereda El Tranal, ha avanzado sustancialmente en los diseños propios, esos sacados de la inspiración en los petroglifos; sin embargo, la organización puede mejorarse con asesoramientos. De igual manera la comunidad pide incluir a los mayores, pero la relación con ellos es más limitada porque no todos hablan español y suelen ser muy reservados con sus conocimientos y saberes. También es necesario intervenir la calidad de los productos, pues si bien el trabajo es pulcro, podría ser mejor en términos productivos y de innovación. Finalmente, hay un grupo grande de ceramistas que quisieran incluir el arte de la cerámica guambiana como parte del grupo artesanal, el cual tiene bastante potencial.

El grupo artesanal Kansuy se ubica en el nivel 2. El grupo artesanal Kansuy, de la etnia Misak, ubicado en el resguardo indígena de Guambía, en Silvia, Cauca, con apoyo de los asesores de Artesanías de Colombia, durante el 2018 se fortaleció en el oficio de la alfarería a manera de rescate; aumentó su productividad; escogió la asociación como figura de formalización más acorde a sus necesidades, posibilidades y condiciones; definió el objeto de su asociación y su nombre comercial; elaboró un borrador de sus estatutos; diseñó su propio logo; identificó más de 30 simbologías utilizadas por la etnia con posibilidades de ser plasmadas en sus artesanías; empezó a definir una estrategia de elaboración de video publicitario para llamar la atención de clientes potenciales y encontrar fuentes de financiamiento; entre otros avances. Kansuy se clasifica para 2019 en Nivel 2, dada la necesidad de seguir fortaleciendo el liderazgo de las mujeres del grupo y sus habilidades en ventas; así como también de seguir incentivando la apropiación de habilidades en torno al costeo de productos, registro de inventarios y establecimiento de fondo común.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 27.7%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Pereira, Bucaramanga, Bogotá, Muestra Comercial en MinCIT.

Beneficiarios atendidos: 29

Ventas: \$14.156.500

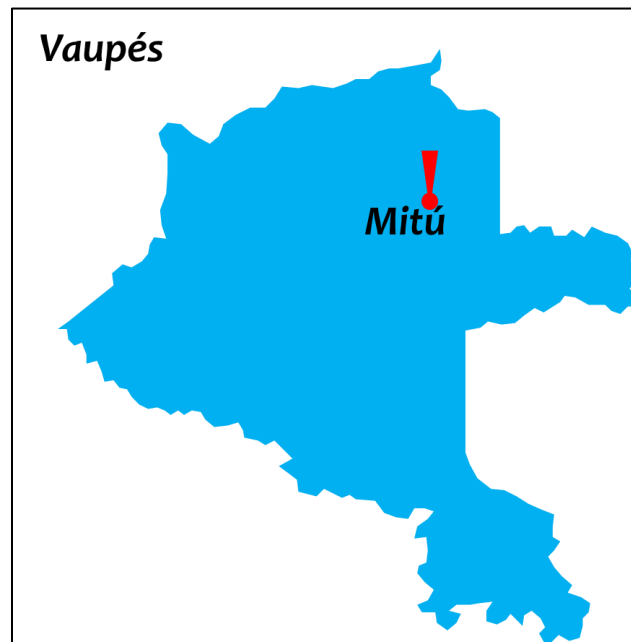


Sera el segundo año de atención por el programa, se proyecta realizar apertura en las primeras semanas de agosto. Ya se realizó una reunión de socialización del Programa el 15 de junio.



28 GOLONDRINA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|------------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|--------------------------|----------------|
| Cubeo | Puerto Golondrina | Vaupés/ Mitú | Alfarería en rollo en arcilla | 17 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Gaudencio Martínez Gutiérrez | Líder Artesanal | 311 287 74 65 | Por definir | NO | 3- Seguimiento |



El grupo de artesanos de Puerto Golondrina no se encuentra formalizado como tal, lo único que tienen es el trabajo de un logo que representa a la comunidad más no al oficio artesanal más representativo como tal, en este caso la alfarería. El trabajo se realiza por núcleos familiares, no hay una división del proceso como tal, sino que todos son partícipes de los procesos que comprende este oficio; desde la obtención de la materia prima hasta el proceso de quema de los objetos fabricados por ellos. El grupo manifestó a lo largo de la apertura del programa en el 2018 su interés en querer formalizarse legalmente lo antes posible de manera a poder apoyar por medio de esta formalización su proyecto de Etno-turismo.

La comunidad del Pueblo Cubeo o Pamíva, denominada Puerto Golondrina quienes se encuentran organizados bajo la figura de Resguardo ASOUDIC (Asociación Unión Indígena Cuduyarí), se sitúan aproximadamente a 25 minutos en lancha de Mitú tomando el río Vaupés hacia el noreste y desviando hacia el río Cuduyarí hasta encontrar una cachivera –denominación de la región para un sector de playa con grandes piedras–, donde se encuentra la comunidad de Santa Marta.

La comunidad se encuentra en Nivel 2: comunidades que están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y que requieren un acompañamiento en varios de los aspectos de la cadena de valor. Son grupos que tienen algunas de las siguientes características: han desarrollado sus productos con fines utilitarios basados en sus técnicas tradicionales que carecen de calidad e innovación;



comercializan sus productos en un mercado local, en algunos casos a bajos precios o los intercambian por víveres y la participación en ferias es casi nula; por lo general no cuentan con una política de precios clara, no cuentan con espacios propios para la promoción y venta de sus productos. Los artesanos tienen conocimiento de la técnica, pero no la dominan, requieren seguimiento y aplicación de determinantes de calidad. Pueden tener dificultades en el acceso a las materias primas. No cuentan con herramientas o equipos suficientes y es necesaria su implementación para mejorar la productividad ni con puestos de trabajo definidos. En algunos casos son grupos que se encuentran en proceso de crecimiento o búsqueda de identidad.

El grupo artesanal Puerto Golondrina se ubica en el nivel 2, debido a que, a pesar de tener un producto definido y con unos muy buenos acabados, la comercialización de los mismo se ve obstaculizada por las barreras de accesos a la zona donde habitan. Los costos y la logística de salida de los productos artesanales han devenido en un limitante para contemplar mayores ventas. A pesar de ello el grupo mantiene la actividad artesanal y la transmisión de saberes como una labor constante para la pervivencia del oficio.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 27.7%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Pereira, Bucaramanga, Bogotá, Muestra Comercial en MinCIT.

Beneficiarios atendidos: 29

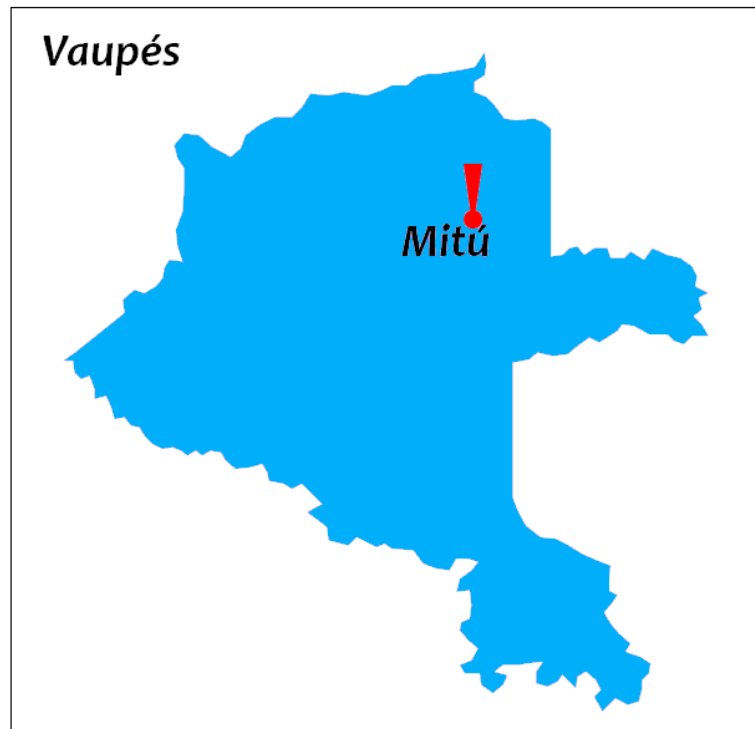
Ventas: \$14.156.500

En esta vigencia se espera fortalecer al grupo en temas de formalización. Ya se realizó el proceso de apertura territorial en los días del 19 al 23 de junio.



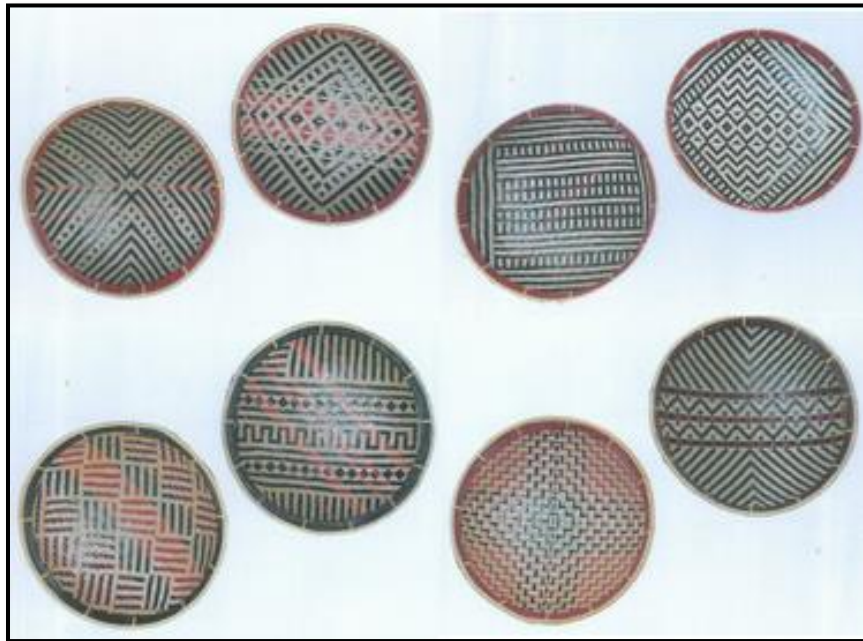
29 VILLA-MARIA

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-------------------------|---|---------------------------------------|---|---------------------------------|--------------------|
| Cubeo, Siriano, Tukano | Villa maría | Vaupés/ Mitú | Cestería en chocolatillo | 22 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Luis Lisandro Rodríguez | Líder Artesanal | 321 405 8678 | luislisandrorodriguez@gmail.com | NO | Nuevo |



Este grupo llegó por solicitud directa al programa. Ya se realizó el proceso de apertura territorial en los días del 23 al 24 de junio.

El grupo de artesanos del municipio de Villa María, etnia Cubeo, ubicado en el Vaupés, fue clasificado en Nivel 2 debido a que durante entre el 2012 y el 2014 recibió acompañamiento desde el proyecto Orígenes de Artesanías de Colombia. Los productos del grupo artesanal tienen un estándar amplio de calidad y buena producción artesanal, manejando estándares de calidad óptimos de un producto elaborado y certificado con el Sello Hecho a Mano por Artesanías de Colombia e Icontec; participaron de la feria Folkart en 2016; tienen una lista de precios básica y llevan la contabilidad de los eventos comerciales en los que participan. No han tenido ventas durante 2019 y se espera durante la vigencia seguir generando espacios para la comercialización de sus productos.



30 DAH-FIWI

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|---------------------------|--|---|----------------------------------|--------------------------|----------------|
| Raizal | Dah fiwi mache | San Andrés y Providencia/ San Andrés | Trabajo con Papel Mache | 19 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Martha Lucía Forbes Parra | Líder Artesanal | 317 780 9823 | Por definir | NO | 2- Seguimiento |



La comunidad Raizal entendida como etnia anglo africana que se ha asentado tradicionalmente en San Andrés islas, Providencia y Santa Catalina, con lengua, cultura e historia propia. Se reconoce culturalmente, porque sus pobladores de origen no fueron aborígenes de la isla sino de diferentes partes del mundo que llegaron entre las décadas de conquista y apropiación de la isla, los viajeros que diversificaron la cultura de la isla dejaron la las comunidades la tenencia de los apellidos de origen inglés, francés y holandés como: Archbold, Williams, Howard, Peterson, O'Neill, Smith, Davis, Corpus, Brown entre otros, así como la propia cosmovisión que hoy caracteriza a los nativos de isla, identificados por sí mismo como Raizales, se aclara que el pueblo Raizal se diferencia así mismo de los continentales (personas que viven en la isla pero que son del interior del país).

Algunas personas del grupo Da fiwi mache tienen identificados los referentes culturales que hacen parte de las representaciones de sus conocimientos ancestrales, su cosmovisión y sus relaciones con el territorio que habitan. Durante la vigencia 2018 fue sugerido el sumar nuevos referentes para crear una mayor diversidad de figuras en papel maché que hagan alusión a la cultura raizal, sin embargo, se considera importante, en primer lugar, continuar con el proceso de la transmisión de saberes alrededor del oficio, con los respectivos lineamientos del asesor de diseño sobre el mejoramiento de la técnica utilizada. Esto debido a que



en un inicio únicamente 5 personas conocían el proceso de elaboración de figuras en papel maché -el resto ha debido aprender el oficio desde lo más básico- y finalizada la vigencia aún necesitan del reforzamiento de varios aspectos. Esta es la razón por la que las personas con un mayor dominio de la técnica, han debido trabajar de manera doble, en la etapa final del programa, tanto en la elaboración de productos como en la corrección de los imperfectos de las diferentes fases del proceso de elaboración de las figuras de los demás compañeros.

Se considera que el grupo se encuentra en nivel 2 debido a que tiene las siguientes características: los artesanos tienen conocimiento de la técnica, pero no la dominan, requieren seguimiento y aplicación de determinantes de calidad, no cuentan con una política de precios clara, su participación en ferias es casi nula, no cuentan con espacios propios para la promoción y venta de sus productos. Por lo tanto, requieren intervención en diferentes eslabones de la cadena de valor.

El grupo artesanal Dah Fiwi se ubica en el nivel 2 dado que la mayor dificultad que tienen es la comercialización de sus productos. El mercado local está caracterizado por la compra de arte manual que es vendida en las calles. El grupo reconoce que en la experiencia adquirida en los eventos comerciales que apalancó el programa fueron significativos dado que les permitió vender su producto al interior del país. A nivel de diseño el grupo presentó un avance notable, consolidando una línea de producto con una identidad definida, y unos buenos acabados. Es necesario impulsar la consolidación de la organización e impulsar la consolidación de clientes al interior que dinamicen las ventas con pedidos regulares.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 35%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Cartagena, Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 25

Ventas: \$5.029.000

Ya se realizó el proceso de apertura territorial el 21 de junio.



31 GUAYABO

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|------------------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|-------------|
| Yukuna, Tanimuka, Letuama y Matapi | Puerto Guayabo | Amazonas/la Pedrera | Alfarería en arcilla | 45 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Por definir | Por definir | Por definir | Por definir | Sujetos de Reparación Colectiva | Seguimiento |



Este grupo llego por solicitud directa al programa. Se estima realizar apertura en el mes de agosto.

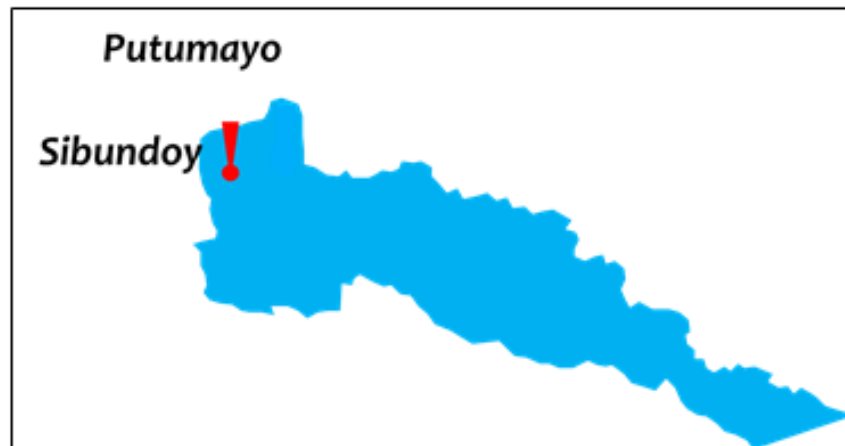
El grupo artesanal Puerto Guayabo se ubica en el nivel 2 dada la dificultad que presenta para la comercialización de sus productos. El acceso a la comunidad es complicado y así mismo sucede con la salida de producto. Pese a tener un producto de excelente calidad y acabados, las oportunidades comerciales se ven limitadas por las dificultades de transporte y los costos de envío. A nivel organizativo es un grupo que ha mantenido varios años organizado alrededor de la artesanía.





32 SHEMBASENG

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|-------------------------------|--|--------------------------------|---|---------------------------|-------------|
| Camentsá | Shembaseng | Putumayo/ Sibundoy | Bisuteria ensartado en Chaquira. Tejeduría en lana. Talla en Madera | 14 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Ligia Martina Juajibioy | Líder Artesanal | 314 266 7864 | ligiajuajibioy@hotmail.com | Auto 004 de 2019 | Nuevo |



Se focalizo el grupo mediante el enlace Ángela Jaramillo. Ya se realizó Apertura territorial el 19 de junio.

El grupo artesanal ARTE SHEMBASENG se ubica en el nivel 2 dado que, si bien presenta un producto con una calidad e identidad definida, aún es necesario fortalecer las capacidades y nociones comerciales. El grupo ha tenido una participación comercial reducida, cuenta con poca experiencia en este sector, sin embargo, presenta un grupo que organizacionalmente puede dar respuesta a las exigencias del programa a nivel productivo.



33 JAIPONO

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|---------------------------|--|--------------------------------|--|-------------------------------|----------------|
| Embera Chami | Jaipono | Risaralda/ Pereira | Bisutería y tejeduría en Chaquira. Ensartado en Chaquira | 14 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Edilson Tanigama Nacavera | Líder Artesanal | 313 400 3964 | asociacionjaipono@hotmail.com | +50% de beneficiarios con RUV | 3- Seguimiento |



En la Asociación Jaipono la composición de las asociaciones de artesanos es de origen familiar, sus miembros son padres, abuelos, hijos, primos, tíos, etc... El núcleo familiar es numeroso, cada mujer en promedio tiene tres hijos, y a partir de la familiar se forma la unidad de producción, ya que a los niños desde pequeños se les enseña el oficio artesanal, del cual dependen económicamente todas las familias.

La comunidad Emberá Chamí Jaipono conserva su lengua materna, practican el jaibanismo, asisten con sus hierbateros y parteras, y conservan el vestido, la música tradicional y las danzas.

La comunidad pertenece al Cabildo Urbano Kurmado de Pereira, filial del Consejo Regional Indígena de Risaralda CRIR y filial de la Organización Nacional Indígena de Colombia ONIC. Los artesanos participan activamente de reuniones y asambleas que realiza el Cabildo Indígena.

La principal actividad económica de la comunidad es el trabajo artesanal en chaquira checa; se elaboran pulseras, aretes, correas, balacas, pinzas, okamas. Cada artesano dispone de su tiempo para trabajar en su casa según sea el pedido solicitado y las fechas de la entrega.



El tejido en chaquira es la principal actividad artesanal de la asociación Jaipono. Es un oficio que se ha moldeado a través de los años a los intereses del mercado.

En la comunidad, tanto mujeres y hombre se dedican al tejido en chaquira. Cada familia teje sus productos y los vende, la mayoría de veces, ofreciéndolos a sus conocidos y clientes que han contactado en ferias. También se utilizan medios virtuales para contactar a clientes como son las redes sociales Facebook e Instagram.

El grupo artesanal Jaipono, se encuentra en el nivel 3 de atención, hacen parte de la comunidad Embera Chami de Pereira. Han logrado posicionarse en el tercer nivel gracias al avance que han tenido a nivel comercial, con participaciones en eventos internacionales, lo que ha generado que no solo tenga gran impacto en mercado nacional e internacional. Su desarrollo en redes sociales ha sido muy importante logrando ganar premios internacionales. Se encuentran legalmente constituidos e internamente cada integrante respeta y sabe cuál es su posición. Han alcanzado un nivel de altos estándares de calidad, ofreciendo productos llamativos y con excelentes terminados.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 30%

Líneas de producto desarrolladas: 2

Participación en eventos:

Cali, Yopal, Duitama, Cartagena, Bogotá y Cuenca (Ecuador)

Beneficiarios atendidos: 11

Ventas: Jaipono: \$43´706.900

Actualmente desde Artesanías se realiza seguimiento a cierres de negocios del grupo, generados en el marco de la ejecución del Programa. Ya se realizó una visita de socialización.



34 ESPIRAL-MISAK

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|---------------------------------------|--|--------------------------------|--|---------------------------------------|-------------------|
| Misak | Espiral Misak | Cauca/ Silvia | Tejeduría de punto en lana. Bisutería en Chaquira | 20 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Enith Patricia Hurtado Tombe | Líder Artesanal | 310 467 51113 | epartohurtado22@gmail.com | Sujetos de Reparación Colectiva | 5- Seguimiento |



El Cabildo de Guambía hace parte del Resguardo ancestral de Guambia, en la región centro oriental del departamento del Cauca, sobre el flanco occidental de la cordillera central, y a una altura de 2.527 m.s.n.m. Silvia se encuentra a 50 km al nororiente de la ciudad de Popayán y se comunica a través de la carretera pavimentada y en buen estado, pasando por la cabecera municipal de Piendamó.

El lugar principal para el desarrollo de los talleres y asesorías, es la Casa Cabildo Sierra Morena, ubicada en la vereda Sierra Morena. Esta casa anteriormente era la casa de huéspedes de la hacienda La Merced. En este espacio, la comunidad ha logrado un proceso de recuperación de sus tierras y expresiones culturales, ya que, en la misma, además de sitio de reuniones, funciona una “farmacia” tradicional, se está construyendo una casa de partería, y se construyó una casa representación de la cosmovisión Misak.

Para la vigencia 2019, el grupo Kisrep-Pichip Arte del Resguardo Guambia Misak se encuentra plenamente organizado en torno a la actividad artesanal. Su avance es notorio tanto en la organización interna como en sus productos artesanales. Las mujeres de la comunidad se sienten motivadas por los programas artesanales que incentivan su quehacer de forma integral. Ellas afirman que el grupo se encuentra



consolidado y cada vez toma mayor fuerza, es por ello que el número de beneficiarias ha aumentado cuantitativa y cualitativamente.

En comparación con vigencias anteriores, el proceso económico tiene un avance más que satisfactorio. La comunidad se siente preparada para salir a encuentros comerciales tanto de carácter nacional como internacional, es el ejemplo de la feria Las Manos del Mundo realizada en México, donde obtuvieron unas ganancias de 8.000.000 de pesos colombianos aproximadamente, o la feria más grande del país realizada en Bogotá: Expoartesánías. La calidad de sus productos se ve reflejada en sus ventas, y en la organización del grupo.

El grupo artesanal Espiral Misak, se encuentra en el nivel 3 de atención, está ubicada en el Cauca y son de la etnia Misak. Han alcanzado el nivel 3 gracias a la diversificación en sus productos cuidando siempre sus tradiciones por medio de en accesorios y mochilas haciendo una recuperación de saberes ancestrales. Gracias a los altos estándares de calidad que manejan han participado en ferias internacionales creando importantes lazos comerciales. Se encuentran constituidos legalmente, ofreciendo seguridad a la hora de hacer transacciones con sus diferentes clientes.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 25%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Neiva, Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 33

Ventas: \$37.979.000

Es así como se espera que este grupo tenga grandes resultados para la presente vigencia. Ya se realizó una visita de socialización del Programa el día 16 de junio.



35 ARDEHIGUE

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|----------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------|
| Negros/ Afrocolombianos | Ardehigue | Sucre/ San Onofre | Talla en madera oquendo | 19 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Carmelo Castillo Díaz | Líder Artesanal | 314 681 7176 | carmelocastilloruiz@gmail.com | +50% de beneficiarios con RUV | 2- Seguimiento |



El corregimiento el Higuerón hace parte de la denominada zona de playa del municipio, en esta zona el sistema productivo se basa en la pesca artesanal, la piscicultura y agricultura. Además, en la comercialización de cultivos como: Maíz, Yuca, Arroz, Plátano y la Ganadería extensiva; finalmente, el turismo (complejo Babilla y Sanguaré).

El ordenamiento productivo y social de la propiedad en el corregimiento de Higuerón es muy particular, puesto que a raíz del desplazamiento forzado muchos habitantes del sector se vieron obligados a vender sus tierras a precios muy bajos, quedándose sin vivienda ni oportunidades de seguir construyendo su futuro. Toda esta problemática llevó a que disminuyera en gran medida la producción agropecuaria, y lo que es peor, a que los nuevos propietarios explotaran la zona de playa para atraer el turismo de tal forma que destruyeran parte de los manglares para las construcciones de los inmuebles y desviarán el cauce del arroyo San Juan.

Las principales actividades económicas y de sustento de la comunidad están basada en la elaboración de artesanías con madera y tejido en iraca o sepa de plátano. Según un informe de violencia sociopolítica en Rincón del Mar, Berrugas, Higuerón y Sincelejito, realizado por la Corporación Universitaria del Caribe – CECAR, los artesanos del Higuerón son unos de los mayores ponentes en ferias artesanales a nivel nacional en ciudades como Medellín y Bogotá.



El rol que cumple la artesanía dentro de la comunidad es altamente comercial, no obstante, los artesanos ven en el rescate cultural, una fuente importante de revitalización social e histórica. Por esta razón la artesanía cumple con múltiples funciones, de una parte, aporta a la generación de empleo e ingresos que contribuye al bienestar de la comunidad y a la construcción de tejido social; por otro lado, el desarrollo de esta actividad aporta de manera significativa al rescate y enriquecimiento de la cultura, a la afirmación de la identidad de las comunidades, de las regiones y de la nación.

El grupo artesanal Ardehigue, se encuentra en el nivel 3 de atención, se encuentra en el municipio de Higuerón, Sucre, hace parte de la comunidad afrocolombianos y gracias al manejo de referentes de su entorno han alcanzado altos niveles de calidad en sus productos, logrando una organización interna impecable donde logran satisfacer la alta demanda del mercado. La comunidad se encuentra legalmente constituida, fortaleciendo de esta manera su comercialización.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 25%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Cartagena, Barranquilla, Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 23

Ventas: \$38.259.000

Este grupo Afro tiene gran reconocimiento en la zona y se espera su consolidación en esta vigencia.

Ya se realizó una visita de socialización del Programa el 1ro de junio de 2019.



36 WAJAPU

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-----------------|--|--------------------------------|---|---------------------------|-------------------|
| Wayúu | Maima Jasay | La Guajira/ Maicao | Tejeduría de punto crochet en hilo acrílico | 15 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Yudelis Sapuana | Líder Artesanal | 311 780 4422 | yudelissapuana@gmail.com | Auto 004 de 2019 | 3- Seguimiento |



La comunidad de Maima Jasay nombre en Wayuunaiki que define “muchas arena fina” ese territorio ancestral de la Etnia Wayuu, cuenta con un total de sesenta familias de este pueblo y dista del casco urbano de Maicao 45 km en moto. Está localizada en zona fronteriza y su economía se basa en cultivos de frijol, patilla, ahuyama, yuca para lo cual se aprovecha la época de lluvia.

La comunidad de Maima Jasay se encuentra organizada en núcleos familiares dispersos, y aun no se encuentran cobijados por ningún resguardo o cabildo. Cuentan con una autoridad propia que ayuda a la consecución de recursos y a la organización interna, sin embargo, no tienen ningún tipo de organización como tal.

A la fecha la comunidad Maima Jasay es reconocida en las plataformas que han participado en tan solo un año con el programa, es una comunidad que gracias a su compromiso y dedicación ha logrado superar las expectativas en diseño, producción y comercio, es un grupo que goza reunirse y demuestran una actitud positiva en todo momento.

Gracias a las plazas a las que han sido invitados han logrado el contacto con diferentes compradores los cuales se muestran firmes en el proceso por un largo tiempo, vende la artesanía a precios justos y sacan ganancia de esto. Su producción cada día es más grande, se exigen y el mercado también lo hace, pero lo positivo es que han podido salir victoriosos hasta el momento.



El grupo artesanal Wajapu, se encuentra en el nivel 3 de atención, es una comunidad Wayuu que se encuentra en Maicao, la Guajira, la comunidad ha alcanzado este nivel gracias a la autonomía que han adquirido para crecer y mejorar, internamente han logrado organizarse para hacer trasmisión de saberes, logrando rescatar técnicas, ofreciendo productos de alta calidad generando así un reconocimiento a nivel nacional logrando participar en Eventos Internacionales con sus productos. Esta comunidad se encuentra legalmente constituida, fortaleciendo negociaciones a nivel internacional.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 34%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Bogotá y Tenerife (España).

Beneficiarios atendidos: 35

Ventas: \$102.309.920

Para este año se estima crecer aún más de lo que ya lo han logrado, siguen con el compromiso y esperan seguir aprendiendo y aportando como comunidad.

Se espera realizar la apertura territorial en el mes de agosto.





37 KUNSAMU

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|----------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------|
| Arhuaco | Asoarhuaco | Magdalena/ Fundación | Tejeduría de punto en lana | 7 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Judith Marina Torres | Líder Artesanal | 316 327 5135 | seyrkundiwa@gmail.com | Sujetos de Reparación Colectiva | 4- Seguimiento |



La comunidad Arhuaco se auto identifica como *iku*, denominación que en lengua Ika significa Gente. Esta población indígena es una de las más reconocidas dentro del territorio nacional, debido a elementos de su identidad, cultura, la lucha por el reconocimiento de sus derechos, y vestidos o artesanías tradicionales, dentro de las cuales se declaró símbolo cultural de la nación a la mochila arhuaca.



Los indígenas Iku o Arhuacos se encuentran localizados en los resguardos o territorios colectivos que se ubican dentro de la Sierra Nevada de Santa Marta, especialmente el Kogui-Malayo-Arhuaco (Compartido con otras dos comunidades indígenas: Wiwa y Kogui) y el Businchama (localizado en Pueblo Bello, Cesar). Dentro de su organización social este pueblo está representado por la Confederación Indígena Tayrona, creada en el año de 1983 y encargada de defender y proteger el territorio, la identidad y la unión de los Arhuacos y los demás pueblos indígenas de la Sierra.

Asoarhuaco se ubica en la parte suroccidental de la Sierra Nevada, a una distancia de seis horas, en moto y burro, del municipio de Fundación y a dos horas en moto, por camino de herradura, de la capital indígena de Nabusimake. Por esta razón las rutas de acceso se encuentran en las ciudades de Fundación (Magdalena) y desde el Municipio de Pueblo Bello (Cesar).

La actividad artesanal cumple un papel fundamental dentro del pensamiento y vida de las sociedades indígenas de la Sierra Nevada, no obstante, es importante advertir que no todos los objetos o tejidos que se manufacturan en este lugar son vistos como artesanía, debido a que el concepto al ser de origen occidental, depende de la función y la demanda que desde las sociedades no indígenas se les da a dichos objetos, atendiendo o no a la función que cumplen en las comunidades de origen.

Por ejemplo, los hombres también tejen mochilas o mochilonas en fique, que son utilizados para el transporte de alimentos o herramientas dentro del oficio de la agricultura, sin embargo, para ellos estos objetos no son artesanía, ya que su función está relacionada a las labores del campo. Así mismo el valor cultural y la importancia dentro de las formas de pensamiento, de los objetos que se elaboran como artesanía, no cumplen a totalidad con las funciones o intenciones para las que son creados dentro de las comunidades. Un ejemplo desde la cultura arhuaca serían las mochilas tejidas por las mujeres, quienes diferencian la intención y la finalidad con la que se elabora estos objetos, pues una es cosa tejer una mochila para el esposo, el padre, los hijos, que tejerla para venderla comercialmente.

La comunidad de Kunsamu, se encuentra en el nivel 3 de atención, es una comunidad arhuaca ubicada en Fundación Magdalena. Está en el tercer nivel de atención gracias al trabajo en fortalecimiento de simbología que han estado trabajando, lo que ha generado que sean invitados a encuentros internacionales logrando un reconocimiento a nivel internacional de su cultura ancestral, tradiciones,



simbología. Esta legalmente constituida, lo que garantiza una organización interna, donde se consigue un rescate cultural mientras se abre paso en diferentes mercados nacionales e internacionales.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 30%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Neiva, Barranquilla, Bogotá y Antigua (Guatemala).

Beneficiarios atendidos: 22

Ventas: \$37.075.840

Este grupo tiene una gran consolidación en sus años como beneficiario del Programa, es un caso exitoso en su actividad comercial y de desarrollo de producto. Se realizó apertura territorial del 20 al 25 de junio.





38 ASOARCHI

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-------------------------|--|--------------------------------|--|--------------------------|----------------|
| Negros/ afrocolombianos | Asoarchi | Cesar/ Chimichagua | Tejeduría vertical en palma de estera | 12 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Juana de Dios Diaz | Líder Artesanal | 323 515 6767 | juanadediosdiazvega5@gmail.com | NO | 2- Seguimiento |



En la actualidad el grupo de Asoarchi, ha trabajado por más de 10 años en el sector artesanal con la producción de productos derivados de la palma de estera, usan en este proceso el telar vertical realizado manualmente con palos de madera y cabuya en el que soportan la palma para el diseño y producción de sus principales productos. La comunidad utiliza semillas de achote, bija, dividivi, sangre gao como fuente natural para el tinturado de sus productos, además de los tintes industriales.



Sus artesanías se caracterizan por sus colores vivos y porque en su mayoría son productos artesanales para el hogar.

Por otra parte, la estructura organizacional está determinada por un grupo de 40 mujeres artesanas que trabajan la palma de estera, en su mayoría viven en el casco urbano de Chimichagua, así como en el corregimiento de Candelaria.

Esta comunidad representa en sus artesanías las historias, mitos y leyendas que caracterizan el territorio de Chimichagua como la Ciénaga de la Zapatosa, El Poso de Higuera, la piragua, el ejercicio de la pesca, Candelaria, entre otros ejercicios históricos representativos.

La comunidad cuenta con canales de comercialización de sus productos como la página de Facebook de Asoarchi, así como con un amplio portafolio de clientes resultado de la participación de eventos feriales regionales y Expoartesanías.

La comunidad de Asoarchi se encuentra en el tercer nivel de atención, está ubicada en Chimichagua Cesar, tiene una gran capacidad productiva, lo que la ha ayudado a participar en eventos comerciales de talla internacional, adicional con su participación en eventos nacionales ha logrado que sus productos y tradiciones sean reconocidos en diferentes regiones en el país. Con la transmisión de saberes en la extracción de materia prima y su transformación han logrado el rescate de diferentes técnicas alrededor de la tejeduría en palma estera. La comunidad se encuentra constituida legalmente.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 29%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Medellín, Barranquilla, Cartagena, Bogotá, Muestra Comercial en MinCIT, Pernambuco (Brasil).

Beneficiarios atendidos: 47

Ventas: \$21.271.850

Esta será la segunda vigencia consecutiva en la cual será beneficiario este grupo, en la primera vigencia mostro un progreso muy notable respecto a su compromiso con el programa y en su actividad comercial.



Se realizó apertura territorial el 25 de junio.



39 DORIS-JAJOY

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|------------------------|---|---------------------------------------|---|---------------------------------|--------------------|
| Camentsá | Doris Jajoy | Nariño/Pasto | Bisutería en ensartado con chaquira. Tejeduría en hilo acrílico | 6 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Doris del Carmen Jajoy | Artesana Líder | 320 954 0341 | arteancestralsibundoy@gmail.com | +50% de beneficiarios con RUV | Nuevo |



Las empresas Arte Mutumbajoy y Arte Ancestral son dirigidas por Carlos Mutumbajoy y Doris Jajoy respectivamente. Ambas están localizadas en el municipio de San Juan de Pasto, corregimiento de Jamondino, vereda Santa Elena, Finca Paraíso. Para llegar al corregimiento de Jamondino hay varias alternativas desde la terminal de transportes de Pasto, de estas, la ruta más corta toma alrededor de 15 minutos en carro. El que la finca se encuentre tan cerca de San Juan de Pasto representa una gran ventaja para los integrantes de las fundaciones, pues la mayoría de estos no residen en el predio o en la vereda donde este se encuentra ubicado, muchos vienen de los alrededores del corregimiento, de San Juan de Pasto y de municipios tan lejanos cómo la vereda San Andrés en el municipio de Santiago – Putumayo, el municipio de Sibundoy – Putumayo, e incluso desde San Francisco – Putumayo.

El grupo artesanal Taller Doris-Jajoy se encuentra ubicada en el tercer nivel de atención, es comunidad cametsá y se encuentra ubicada en Pasto, Nariño. Esta comunidad ha logrado un importante espacio en el sector de la moda, diseñando accesorios exclusivos manejando una paleta de colores definida y propia. Han logrado hacer un trabajo impecable para la recuperación de su simbología y transmisión de saberes, generando un uso adecuado de los mismos. Con su participación en eventos regionales y nacionales han logrado un posicionamiento resaltado en el sector.



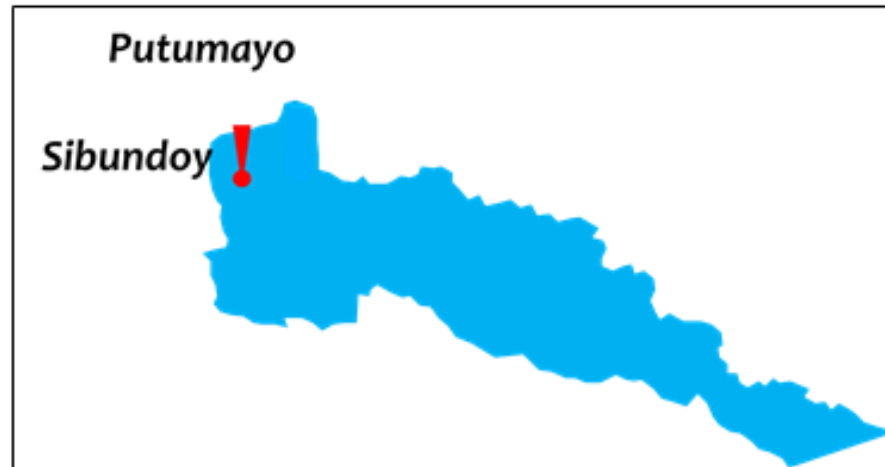
El grupo de Doris Jajoy surgió a través del acompañamiento brindado al grupo de Carlos Mutumbajoy en el año 2017. Por medio del grupo familiar se demostró la habilidad de Doris Jajoy en bisutería en chaquira, por lo cual se consolidó el grupo Arte Ancestral.

Se realizó apertura territorial del 19 al 22 de junio.



40 CURARTE

| <i>Etnia</i> | <i>Comunidad, Resguardo o Asociación</i> | <i>Departamento /Municipio</i> | <i>Oficio/técnica /Productos</i> | <i>No. Beneficiarios</i> | |
|-------------------------|--|--------------------------------|--|--------------------------|-------------------|
| Camentsá | Curarte | Putumayo/ Sibundoy | Bisutería ensartada en chaquira. Tejeduría en lana e hilo acrílico. Trabajo en madera. | 16 | |
| <i>Contacto</i> | <i>Rol</i> | <i>Teléfonos</i> | <i>Correo</i> | <i>RUV</i> | <i>Años</i> |
| Eisen Hower Ramos | Lider Artesanal | 316 450 9584 | curartesibundoy@gmail.com | Auto 004 | 2- Seguimiento |



Los artesanos de Curarte, han trabajado varios oficios considerados como tradicionales dentro del mapa artesanal colombiano. En el pasado, los objetos culturales eran empleados exclusivamente para beneficio propio, uso diario e intercambios dentro de la comunidad. La tejeduría en guanga es uno de los oficios más representativos y mantiene un lugar importante como referente cultural, esto se puede notar en la tejeduría en chaquiras que se emplea la simbología propia de la tejeduría en guanga.

Anteriormente el quehacer artesanal hacia parte de la elaboración de productos que no se comercializaban por costos, sino que se intercambiaban por el sistema de intercambio trueque, los artesanos tejían fajas, canastos, jigras, sundoruch o faja tradicional del hombre, cusmas, sayos de materiales de lana natural, collares de colores estos siempre inspirados en leguajes que le dan simbología y una literatura propia.

El artesano partiendo de figuras geométricas dibuja en la faja el vientre materno, el camino corto y camino largo, el canasto, los elementos de la naturaleza, el agua, el sol, el oso, dando una lectura simbólica que parte de plasmar en los tejidos el Juabn o pensamiento, Memoria es decir origen, historia e identidad y Biyan partiendo los lenguajes simbólicos de las labores.

La comunidad Curarte, se encuentra ubicada en el tercer nivel de atención, es



comunidad camentsá y se encuentra ubicada en Sibundoy, Putumayo. La comunidad ha logrado diversificación de sus productos gracias al excelente trabajo de transmisión saberes apropiados, tienen una fuerte fortaleza en sus ventas logrando dar a conocer no solamente sus productos si no su cultura y tradiciones.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 35%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales
y 1 línea emblemática.

Participación en eventos: Neiva, Bucaramanga,
Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 26

Ventas: \$39.024.000

El grupo CURARTE participo como beneficiario en la vigencia 2018 y tuvo una gran respuesta al trabajo planteado desde el Programa, su evolución fue muy avanzada y por ello su enfoque en el 2019 será de apertura comercial. Se realizó socialización del 15 al 16 de junio.





41 HAJSU

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|----------------------------------|--|--------------------------------|---|--------------------------|----------------|
| Pastos | Carlosama | Nariño/ Cuaspud | Tejeduría en Telar en hilo acrílico y lana. | 24 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Flor del Carmen Imbacuan Pantoja | Líder Artesanal | 321 721 2545 | hilando-tejiendo@hotmail.com | NO | 3- Seguimiento |





La Fundación Hilando y Tejiendo Sueños se conforma de un grupo de mujeres artesanas del Cabildo Carlosama, ubicado en el municipio de Cuaspud-Carlosama, al sur del departamento de Nariño. La comunidad de Carlosama queda a 118 km de la capital departamental San Juan de Pasto y alrededor de 10 km de Ipiales, ciudad fronteriza con Ecuador. Según la Fundación Hilando y Tejiendo Sueños (s.f.), la población indígena de Carlosama son 6948 personas del pueblo Pastos, un 84.41% del total de la población del municipio.

El resguardo se asienta en el altiplano de Tuquerres-Ipiales, a 3500-3800 metros de altura sobre el nivel del mar y su temperatura promedio es de 10° C, clima característico del ecosistema de alta montaña y páramo. A su vez, esta región es de rocas volcánicas, representativo de los Andes de Nariño (Nudo de los Pastos), lo cual hace de esta tierra muy fértil y apta para el rendimiento agrícola (Cabildo de Pastos, s.f.). Esto ha determinado también la tradición agrícola del pueblo de los Pastos, que ha combinado la explotación lechera y la cría de especies menores (cuy, gallinas, conejos) con el cuidado y manejo de los cultivos, que se divide en la producción de chagra familiar y los alimentos que se comercializan regionalmente. Los Pastos han logrado articular su economía propia al mercado moderno, principalmente con sus productos agropecuarios y el comercio de la leche.

El oficio Artesanal en la comunidad de Carlosama se transmite generacionalmente. En época de las abuelas, eran ellas, quienes enseñaban a sus hijas y nietas. Niñas que de tanto ver a su abuela y madre tejer, decidieron sentarse y hacer lo propio. Los productos han sido siempre ruanas y cobijas. La materia prima era lana de oveja, cuyo proceso se realizaba en sus pañosropios territorios y fincas. Ya tenían claro que sería un oficio que les ayudaría en la vida para ser mujeres de bien, para tal fin la chonta con las que les castigaban era indispensable.

La comercialización de la Fundación de las Artesanas de Carlosama, es en la actualidad el eje que requiere de mayor profundización, ya que es el motor de las artesanas para continuar día a día su oficio. Las oportunidades de negocios se dan por espontáneos que llegan a Carlosama, contacto de la página web, eventos como macro ruedas y ferias que han de seleccionar muy bien con base en el perfil del cliente. Plazas como Medellín con Expoartesano y Pájaros y Flores, han sido de utilidad, apuntando siempre a Expoartesánías, donde cabe la revisión de la exhibición para el ajuste con el valor percibido del producto.

La comunidad Hajsu se encuentra ubicada en el tercer nivel de atención, hace parte de la etnia de Pastos y se encuentra en este nivel gracias a la apropiado que han adquirido con el registro de clientes, ya que hacen un cuidadoso seguimiento a sus



clientes y sus ventas. Conservando sus tradiciones han innovado en sus diseños logrando un reconocimiento en el sector de la moda. Se encuentra legalizada, lo que ayuda para que su una organización interna se resalta. Actualmente se encuentran en un crecimiento comercial en el ámbito a nivel digital, incursionando en redes sociales como Instagram.

Este grupo se vincula en calidad de seguimiento. A continuación, se presentan los resultados de la vigencia anterior:

Productividad: 25%

Líneas de producto desarrolladas: 2 líneas comerciales.

Participación en eventos: Pasto, Bogotá.

Beneficiarios atendidos: 25

Ventas: \$43.395.000

El grupo presenta un esquema consolidado de comercialización, pero es importante fortalecer la búsqueda de clientes en términos de ingreso frecuente. Se realizó socialización del programa el 13 de junio.





42 OKAINA

| Etnia | Comunidad, Resguardo o Asociación | Departamento /Municipio | Oficio/técnica /Productos | No. Beneficiarios | |
|--------------------|--|--------------------------------|---|---------------------------------|-------------|
| Okaina | Okaina | Amazonas/La Chorrera | Cestería en Rollo en Yare, Bejuco, Boa, Cumare y Guáramo. | 36 | |
| Contacto | Rol | Teléfonos | Correo | RUV | Años |
| Jose Pablo Neikase | Líder Artesanal | 321 357 3067 | jpneicase@gmail.com | Sujetos de Reparación Colectiva | Nuevo |



El cabildo Okaina se encuentra ubicado dentro del resguardo indígena Predio putumayo. Partiendo de La Chorrera, bajando por el río Igará Paraná a tres horas en canoa se encuentra ubicado el Cabildo Okaina. Allí viven familias mezcladas

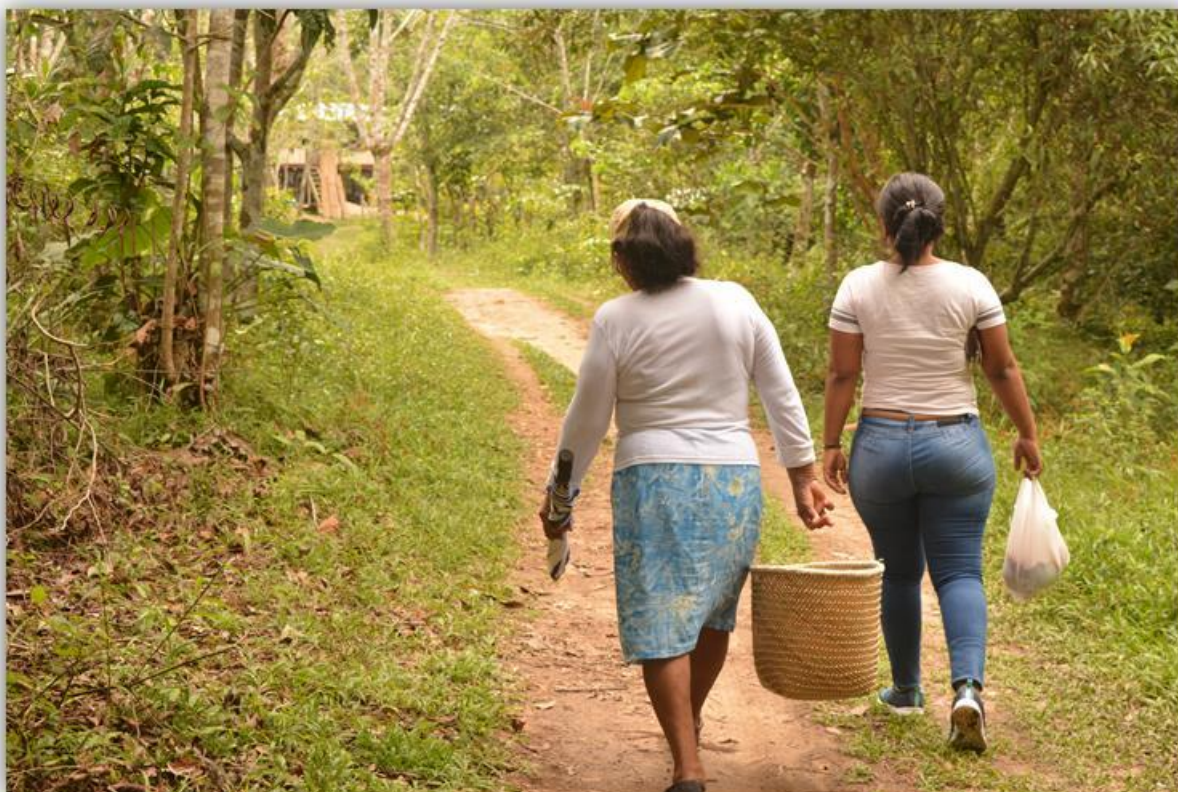


entre etnias Okainas, Boras y Uitotos, y con estas familias de conforma el grupo de artesanos Yaré Okaina. Se espera realizar la apertura territorial en el mes de Julio.

La comunidad Okaina se encuentra en el tercer nivel de atención, de la etnia Okaina y están ubicados en La Chorrera Amazonas. Internamente los artesanos tienen definidos sus papeles lo que ayuda a tener un nivel de producción articulado y organizado. Se encuentran legalmente constituidos y pese a las barreras por el acceso a su territorio, han logrado su participación en eventos regionales y nacionales logrando una importante comercialización.







CAPÍTULO IV

9. ESTRATEGIA GENERAL DE EJECUCION DEL CONVENIO – DESDE AdC

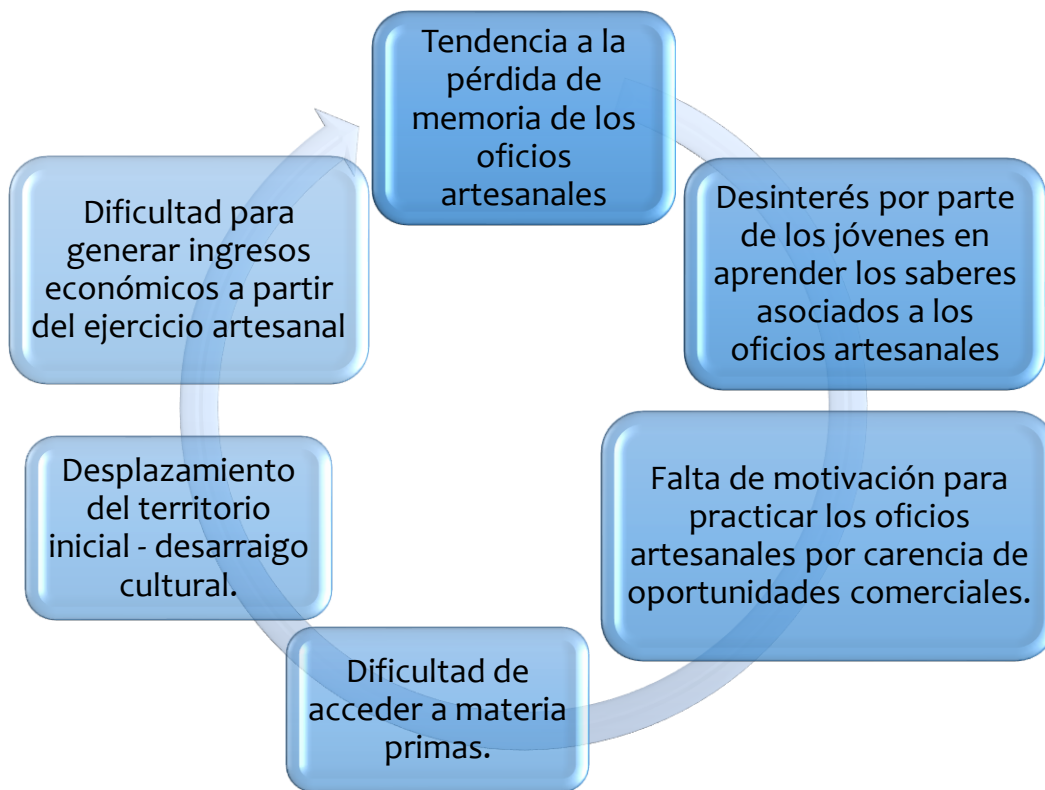
9.1. ESTRATEGIA METODOLOGICA

El desarrollo de las actividades se dará de acuerdo al enfoque metodológico de Artesanías de Colombia, afirmando sus acciones con los grupos y comunidades artesanales en el fortalecimiento integral de la cadena de valor del sector artesanal; tomando como partida la proveeduría de materias primas hasta la comercialización de los productos. Desde Artesanías de Colombia, el objetivo fundamental de los procesos de acompañamiento a los grupos y comunidades Étnicas, es el dinamizar

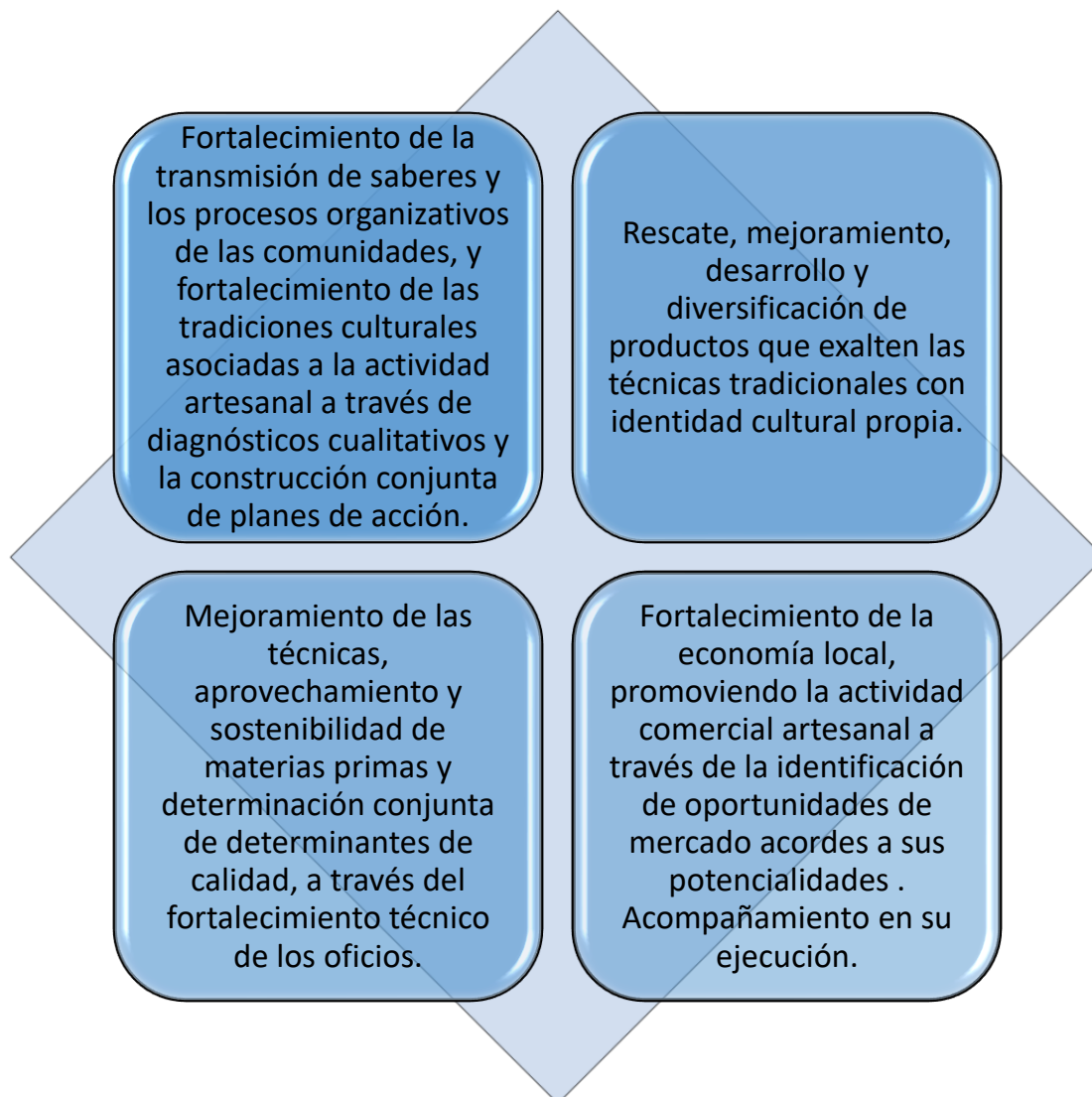


la actividad artesanal como alternativa productiva y promover el fortalecimiento de las tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal.

Estas actividades se realizan con base a su contexto socio-cultural. Dado que los pueblos étnicos de Colombia son portadores de una diversidad de saberes asociados a la elaboración de su cultura material, esta diversidad también se refleja en una variedad de contextos y situaciones como:



Atendiendo esta diferenciación, el programa plantea una metodología con enfoque participativo permitiendo la construcción colectiva de los procesos según las necesidades locales, esto implica respetar los tiempos y ritmos locales, promover el ejercicio de la autonomía de los pueblos y cimentar las acciones en un ejercicio participativo basado en los conocimientos locales y tradicionales, a través de las siguientes actividades generales:



Estas acciones se realizan atendiendo las actividades de los componentes principales de la metodología de Artesanías de Colombia así;

9.3. Componente de Socio Empresarial

Objetivo: Acompañar y promover dinámicas propias para la transmisión de saberes y los procesos organizativos de las comunidades, al igual que la identificación conjunta y afianzamiento en sus tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal desde el marco de las caracterizaciones y construcción de planes de acción acorde a sus necesidades particulares. El resultado es la actualización o realización del Diagnostico cualitativo por comunidad en torno a los diferentes



eslabones de la cadena de valor del sector artesanal; enfatizando en el levantamiento conjunto del compendio de cultura material e inmaterial y elaboración conjunta del Plan de Mejora.

Técnicas: Talleres participativos, Grupo focales, entrevistas individuales semi estructuradas.

9.4. Componente de Diseño y Producción

9.4.1. Diseño:

Objetivo: Acompañar los procesos y promover dinámicas propias para el rescate, mejoramiento, desarrollo y diversificación de productos que exalten técnicas tradicionales e identidad cultural propia, acorde con las expectativas de cada comunidad y viabilidad comercial. Como resultado se obtienen líneas de producto consolidadas de manera conjunta con cada comunidad y acorde a mercado identificado según sus capacidades técnicas-productivas.

Técnicas: Talleres participativos, asesoría y capacitación.

9.4.2. Producción:

Objetivo: Acompañar los procesos para la apropiación y el fortalecimiento de los oficios artesanales mediante la recuperación y/o mejoramiento de las técnicas, aprovechamiento y sostenibilidad de materias primas e identificación y aplicación de determinantes de calidad. Se realizan registros de la implementación de las actividades realizadas para el fortalecimiento técnico, con documentos mapa de oficio artesanal y diagnóstico de calidad.

Técnicas: Asistencia técnica, Talleres de capacitación y asesoría en mejoramiento de procesos, transmisión de saberes (maestros locales).

9.5. Componente de Comercialización

Objetivo: Fortalecer los procesos encaminados para dinamizar la economía local, promoviendo la actividad comercial artesanal a través de la identificación de oportunidades de mercado y acompañamiento en su ejecución y el fortalecimiento de las capacidades empresariales, organizativas y comerciales. Se generan diagnósticos comerciales por comunidad, identificación de mercados potenciales y registro de la participación de la comunidad en un espacio comercial. Registro de



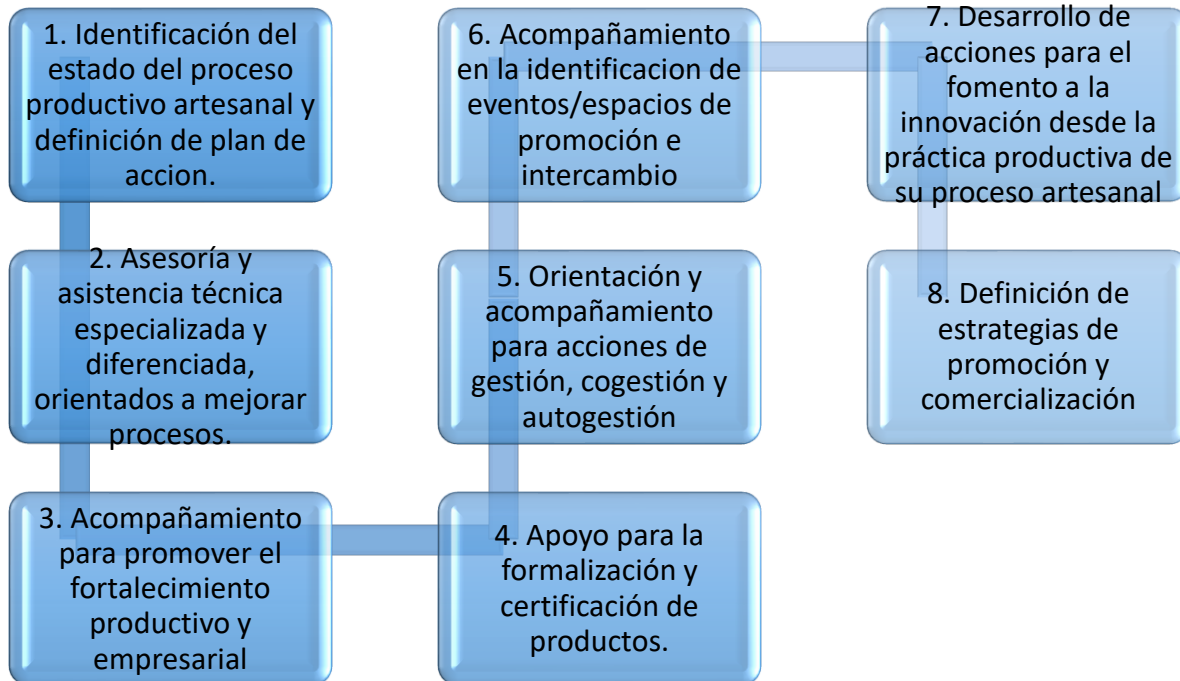
los talleres realizados para fortalecer las capacidades empresariales, organizativas y comerciales.

Técnicas: Talleres participativos, capacitación y asesoría.

9.5.1. Lineamientos para la implementación del programa

Teniendo el grupo identificado previo proceso de concertación y validación por parte de las autoridades respectivas, se realiza una presentación del programa (objetivos, enfoque metodológico, tiempos y resultados esperados del programa).

El trabajo en comunidad, tiene como punto de partida el análisis de la cadena de valor del sector artesanal y la definición conjunta de los planes de acción. La metodología incluye, además de los cuatro módulos descritos, los procesos de seguimiento, monitoreo, y evaluación de actividades que nos permite revisar y actualizar permanentemente el modelo de acompañamiento, con los siguientes lineamientos:



Para Artesanías de Colombia, el objetivo fundamental de los procesos de acompañamiento a los grupos y comunidades Étnicas, es el dinamizar la actividad artesanal como alternativa productiva sostenible y promover el fortalecimiento de las tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal. Estas actividades se realizan con base a su contexto sociocultural. Dado que los pueblos étnicos de Colombia son portadores de una diversidad de saberes asociados a la elaboración de su cultura material, esta diversidad también se refleja en una variedad de contextos y situaciones como:

- Pérdida de memoria de los oficios artesanales tradicionales.
- Desinterés por parte de los jóvenes en aprender los saberes asociados a los oficios artesanales y falta de motivación para practicar los oficios artesanales debido a falta de oportunidades comerciales.
- Dificultad de acceder a materia primas.



- Desplazamiento del territorio inicial, lo cual ha llevado a un desarraigo cultural por parte de algunas comunidades.
- Dificultad al interior de las comunidades para generar ingresos económicos.

Atendiendo esta diferenciación, en nuestra metodología predomina el enfoque participativo para la construcción colectiva de procesos según las necesidades locales, esto implica respetar los tiempos y ritmos locales, promover el ejercicio de la autonomía de los pueblos y cimentar las acciones en un ejercicio participativo basado en los conocimientos locales y tradicionales, a través de las siguientes estrategias:

- Fortalecimiento de la transmisión de saberes y los procesos organizativos de las comunidades, al igual que el fortalecimiento de las tradiciones culturales asociadas a la actividad artesanal.
- Rescate, mejoramiento, desarrollo y diversificación de productos que exalten las técnicas tradicionales con identidad cultural propia.
- Mejoramiento de las técnicas, aprovechamiento y sostenibilidad de materias primas y determinación conjunta de determinantes de calidad, a través del fortalecimiento técnico de los oficios.
- Dinamizar la economía local, promoviendo la actividad comercial artesanal a través de la identificación de oportunidades de mercado y acompañamiento en su ejecución

Este planteamiento metodológico nos permite responder eficientemente a las anteriores fases del Programa y las siguientes líneas de trabajo planteadas:

- 1) *Identificación del estado de los procesos productivos y definición de planes de mejora en cada una de sus áreas funcionales, en el marco de la cadena de valor.*

Esta actividad es equivalente al desarrollo del plan de acción que cubre los componentes transversales e involucra los eslabones de la cadena de valor del sector artesanal (contempla: identificación de la problemática, objetivo, estrategia, actividades, tiempo y responsables). Se realiza de manera concertada y participativa con el grupo de participantes y priorizando la ejecución de actividades en pro del fortalecimiento del proceso económico identificado. Es realizada por un equipo interdisciplinario.



- 2) *Procesos de asesoría y asistencia técnica especializada y diferenciada para el fomento al desarrollo empresarial orientados a mejorar procesos de producción, transformación, administración financiera, mercadeo y distribución, así como procesos organizativos de las economías propias.*

Artesanías de Colombia, se ha consolidado como modelo en Diseño para la Artesanía a través de su estrategia de trabajo diferenciado con cada perfil de grupos artesanales (Indígena, tradicional y contemporánea), a través de la definición conjunta de líneas de producto acorde a los mercados identificados. También aborda el fortalecimiento técnico, mejoramiento en sus procesos productivos y definición conjunta de lineamientos de calidad. Este enfoque se demostró en la ejecución durante 2015, 2016, 2017 y 2018, ya que los procesos artesanales evidenciaron avance en su desarrollo de productos.

Con las comunidades étnicas, la estrategia de acompañamiento se enfoca al rescate, mejoramiento y diversificación de los objetos que hacen parte de su cultura material y que cumplen con requerimientos técnicos y productivos para adelantar procesos de comercialización.

De acuerdo con las dinámicas organizativas y nivel de desarrollo de producto, hemos identificado cuatro niveles de acompañamiento, los cuales presentan diferencia en la frecuencia, enfoque y profundidad de actividades; todas enmarcadas en el fortalecimiento de la cadena de valor. (Esta clasificación tiene como fin priorizar las actividades, los componentes son transversales). De acuerdo con los niveles se establece la ruta de acompañamiento así:

- Nivel 1: 9
- Nivel 2: 6
- Nivel 3: 3

- 3) *Promover el fortalecimiento productivo y empresarial de economías propias liderado por mujeres.*

De acuerdo con nuestra experiencia en el sector, la figura femenina en las comunidades artesanales es fundamental en todas las actividades de recuperación, transmisión y fortalecimiento de los procesos culturales asociados a la dinámica artesanal. La mujer en gran número de las comunidades es la encargada de preservar el legado cultural de generación en generación. Nuestro enfoque metodológico se adapta a las necesidades particulares que presenten estos grupos de mujeres indígenas para el fortalecimiento de sus procesos económicos.



4) *Apoyo para la formalización y certificación de productos y servicios de las economías propias de los grupos étnicos*

Artesanías de Colombia, con el objetivo principal de salvaguardar los derechos y la protección legal sobre las artesanías colombianas, las cuales hacen parte de nuestro patrimonio cultural, lidera desde 2008 el “Programa para la protección de la propiedad intelectual de las Artesanías”, este trabajo se orienta a la protección y promoción de las expresiones culturales tradicionales de las comunidades artesanas, mediante la información, asesoría y acompañamiento a los grupos artesanales, de manera que les permita comprender y asumir las herramientas necesarias para la implementación y uso de marcas individuales y colectivas, certificaciones y denominaciones de origen. Se establece conjuntamente la estrategia más indicada en cada comunidad dado que son procesos de mediano plazo y se requiere contar con la representatividad y aprobación del colectivo interesado. Esa línea de trabajo se realiza conjuntamente con la Superintendencia de Industria y Comercio.

Adicionalmente Artesanías de Colombia lidera el programa de “Sello de Calidad Hecho a Mano” el cual conduce a la certificación de productos artesanales elaborados a mano, ajustados a parámetros de calidad y tradición permitiendo diferenciarlos de otros productos elaborados industrialmente y reconociendo su valor como expresión de identidad y cultura. Las certificaciones les permiten a las comunidades tener una ventaja competitiva en los mercados, garantizando calidad y diferenciación. Además, se acompañará a las comunidades en los procesos para la formalización empresarial tales como cámara de comercio, revisión de estatutos entre otros.

5) *Desarrollar acciones de gestión cogestión y autogestión que promuevan o fortalezcan capacidades instaladas para el desarrollo productivo y empresarial de los grupos étnicos.*

Las actividades se orientan al fortalecimiento de capacidades humanas y habilidades gerenciales, organizacionales y de mentalidad empresarial de los participantes; promoviendo así los procesos de autonomía.

6) *Desarrollar eventos comerciales locales, regionales y nacionales de promoción e intercambio de las economías propias de los Grupos étnicos, promoviendo comercio justo y de oportunidad para mejorar la competitividad.*

Dada la importancia de consolidar salidas comerciales a los productos artesanales, se facilitará la participación en los escenarios comerciales de los espacios



comerciales, capacitando y acompañando a los beneficiarios en las siguientes actividades organizadas por la línea general del programa.

- Exhibición comercial
- Circuitos de negocios
- Encuentro de saberes

En la realización de los Encuentros comerciales, se aclara que, desde el recurso del Convenio se cubrirá los gastos de Alojamiento, transporte terrestre y aéreo sólo a los beneficiarios directos de la línea artesanal. Se facilitará a través de los contratos de Logística el beneficio del espacio de exhibición general para todos los demás participantes de la línea agroindustrial.

7) Desarrollo de acciones para el fomento a la innovación desde la práctica productiva de las economías propias.

Como empresa vinculada al MinCIT, tenemos un compromiso con el sector artesanal para dinamizar y fortalecer los procesos propios de cada comunidad, nuestras acciones están encaminadas a consolidar la actividad artesanal como una posibilidad económica, social y ambientalmente sostenible. Estamos en disponibilidad en trabajar conjuntamente y de manera articulada con las entidades que tengan presencia en las zonas de cobertura del proyecto; como también en la articulación interinstitucional para el desarrollo de todas las actividades.

8) Definición de estrategias de promoción y comercialización de productos desde la apertura de mercados locales, participación en eventos comerciales, establecimiento de procesos de encadenamientos sostenibles y la internacionalización de productos, de acuerdo con su potencial productivo y organizativo.

De acuerdo con el nivel de los productos, resultado del acompañamiento a los diferentes procesos económicos; planteamos realizar un portafolio de productos y servicios dirigido a los mercados seleccionados.

Además de los escenarios comerciales que definirá el Programa y con el fin de fortalecer la estrategia comercial y de divulgación resultados del proyecto, AdC, pone a disposición del programa (según viabilidad presupuesta) Expoartesánías 2019 en la ciudad de Bogotá. Para complementar la propuesta de esta vigencia, planteamos la participación de algunas comunidades artesanales beneficiarias del programa en eventos de orden nacional e internacional liderados por Artesánías de Colombia, atendiendo viabilidad presupuestal y de acuerdo con la madurez y potencialidad del proceso económico.



10. ENFOQUE Y LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS PARA EL EQUIPO DE TRABAJO

Los “Lineamientos para el acompañamiento al fortalecimiento de los procesos productivos Étnicos” establecen que; Artesanías de Colombia, debe actuar como una entidad que facilita procesos para el fortalecimiento de la actividad artesanal y respeta la autonomía de los pueblos. De la mano con esto se obtienen los siguientes lineamientos:

- Construir los procesos de manera colectiva: Tener en cuenta los planes de vida y las necesidades sentidas por cada grupo o comunidad para así formular de manera conjunta los Planes de Acción.
- Tener en cuenta que el conocimiento tradicional hace parte de una realidad local y es de vital importancia darle visibilidad.
- Contemplar un diagnóstico inter-disciplinario que permita abordar y aproximándose a la comunidad desde diferentes miradas, entendiendo la diversidad biológica y cultural en la que está inmersa la cultura material.
- Abordar la artesanía como un lenguaje simbólico que dialoga con elementos del pasado al presente con el fin de incentivar la memoria viva y la identidad cultural de diferentes maneras.

10.1. ENFOQUE DE DISEÑO

- Entender el diseño como herramienta, que permite mediar con el comprador la utilidad, estética y el simbolismo de los objetos artesanales como expresión de su propia identidad cultural.
- A partir de las características del objeto artesanal y su relación con el contexto cultural y en consulta con la comunidad establecer qué tan pertinente es transformar y/o innovar el objeto. Priorizar las acciones en la preservación de las técnicas y diseños propios.
- El modo de pensar de cada comunidad, identificando la historia y simbología detrás de cada objeto define el acompañamiento en diseño.
- A partir de la estética del simbolismo y los significados culturales de cada cultura examinar la manera de comunicar el objeto al comprador.
- A partir del sentir de la comunidad, los productos acordados para comercializar deben ser consecuentes y respetuosos con los tiempos, materias primas, capacidades, procesos, tecnologías y técnicas productivas propias de la comunidad.



10.2. ENFOQUE CARACTERIZACIÓN

La ejecución de los diferentes componentes del programa, debe estar fundamentada en los resultados de la fase de diagnóstico y basada en un método analítico, permanente y participativo. La aproximación a las comunidades Étnicas, debe hacerse de acuerdo a unos lineamientos metodológicos establecidos a continuación y a los instrumentos específicos que requiera cada comunidad.

11. DIRECCIONAMIENTO ANTES DEL TRABAJO DE CAMPO:

- Realizar un diagnóstico que incluya:
 - Contextualización de la actividad artesanal como parte del tejido socio-cultural: organización social, cosmología, creencias y costumbres, fiestas tradicionales, cambio cultural, ciclos de vida entre otros.
 - Las acciones que Artesanías de Colombia y/o cualquier otra entidad pública o privada hayan realizado en la zona involucrándose de algún amañera con el grupo o comunidad.
- Definir el diseño de la investigación de campo: categorías analíticas, objetivos, alcances, aspectos éticos, instrumentos metodológicos y cronograma tentativo (adaptar de acuerdo a la agenda de la comunidad).
- Definir las estrategias menos intrusivas de aproximación a la comunidad: Consultar con las autoridades locales, artesanos y otras entidades presentes en la zona. Introducir el programa a la comunidad, a través de las autoridades locales, artesanos y otros actores pertinentes en la zona; entender cuáles son los actores locales que deben ser consultados, dentro del contexto de la realidad actual.

12. DIRECCIONAMIENTO DURANTE EL TRABAJO DE CAMPO:

- Analizar estado actual de las comunidades.
- Consultar y concertar con la comunidad. Llevar actas de acuerdo.
- Identificar actores sociales relacionados con la actividad artesanal, los depositarios del conocimiento ancestral y del quehacer artesanal.
- Analizar los diferentes eslabones de la cadena productiva con el fin de concertar los planes de acción para cada comunidad.
- Respetar la noción de “buen vivir” de cada comunidad.
- Identificar la disponibilidad, métodos de extracción, uso y manejo de las materias primas implicadas en la actividad artesanal para evitar impactos sociales y ambientales negativos y hacer de esta actividad algo sostenible en el tiempo.



- Identificar la gramática propia del objeto artesanal: simbología y mitología asociada desde las categorías locales para definir el alcance de la intervención al producto.
- Tener en cuenta cambios en el uso, la técnica y la elaboración de los objetos artesanales a partir de la o intervención que se haga del mismo.
- Validar con la comunidad los resultados de la intervención en diseño al objeto.
- Tener en cuenta las interacciones de la comunidad artesana con otros actores locales y regionales.
- Identificar si existen espacios en los que se transmitan los saberes asociados a la actividad artesanal

13. ESTRATEGIAS TRANSVERSALES DE TRABAJO CON COMUNIDAD

Para planificar los viajes, se debe tener en cuenta el parte de seguridad de la zona, estado actual del clima y los calendarios de actividades propias de las comunidades y de lo acordado en la reunión de apertura.

- Si es la primera vez que el asesor va a una comunidad, debe saber de antemano como es el desplazamiento, cuánto tiempo se demora el envío de materiales y herramientas (si es necesario) y los itinerarios de vuelos o transporte.
- Llamar previamente artesano líder en la zona para solicitar la convocatoria de los artesanos, planeando que cuenten con los insumos o materiales necesarios para las actividades (ejemplo: materia prima).
- Organice el grupo de modo que mantenga contacto visual sobre todos los integrantes. Cuando el grupo está integrado por 40 beneficiarios o más, se hace necesario dividir el grupo para realizar las actividades es dos jornadas para facilitar el trabajo.
- Expóngales la justificación del ejercicio, haciéndoles comprender la importancia del mismo y porque es necesario que se realice de forma adecuada contando con lo mejor de ellos en su ejecución.
- Reciba las preguntas del grupo sin permitir que estas acaparen la mayoría del tiempo. Dígales que primero dará las explicaciones pertinentes y que luego de estas pueden exponer las dudas que posean referentes a las explicaciones y el proceso.
- Al explicar el ejercicio, procure realizar una muestra de lo que debería suceder en caso de que el ejercicio sea de ejecución exitosa



- No permita que la interrumpan mientras este explicando por el bien de un entendimiento claro y completo de lo que está diciendo.
- Al empezar, enuncie el ejercicio y explique las generalidades básicas antes de comenzar el trabajo práctico.
- Si lo explicado posee divisiones o categorías, expóngalas después de la explicación inicial en la cual es necesario que enumere o nombre dichas categorías para conocimiento del grupo. Divida la información en bloques de contenidos. No introduzca mucha información por bloque.
- Cuando exponga, haga énfasis en las ventajas que les traerá a su proceso artesanal el comprender y aplicar el tema. Utilice términos como: Esto es importante, necesario, vital, les va a otorgar resultados excelentes, sirve para, mejor sus productos en, les da mejores opciones, etc. Así mismo, maneje con el grupo lenguaje positivo independiente del estado de la comunidad colocando frente a ellos un panorama esperanzador donde ellos pueden y con ellos se pueden lograr grandes cosas.
- Haga sentir importante a los artesanos, así como el trabajo que realizan. Busque que se sientan indispensable la realización de su trabajo; esto ayudara a que se involucren más en el oficio o ejercicio y sean un poco más proactivos.
- Antes de comenzar con el ejercicio, plantee las reglas básicas para la ejecución del mismo: Disposición y organización del grupo, comportamiento esperado, etc. Sea claro en los tiempos que va a establecer dentro del ejercicio y procure respetarlos
- Realice una pregunta al azar para corroborar que los conceptos si están siendo comprendidos. Este tipo de preguntas sirve para mantener la atención del grupo despierta y garantizar que el tema se está interiorizando de manera correcta. Responda las preguntas que la gente tenga antes de pasar al siguiente punto.
- Nunca deje el ejercicio sin evaluar y sin socializar. La evaluación ayuda a medir la comprensión del tema de forma:
 - Interpretativa: La comunidad sabe el conocimiento impartido
 - Argumentativa: La comunidad puede replicar el conocimiento aprendido
 - Propositivo: La comunidad realiza una aplicación práctica del conocimiento impartido
- La socialización ayuda medir el éxito del ejercicio en términos de ejecución, estrategias pedagógicas y su implementación dentro del ejercicio, metodología aplicada, tiempos de realización, etc.



- Ayude técnicamente en los procesos y casos que encuentre necesarios. Sin embargo, procure que sea el artesano quien realice los procesos. No realice los procesos por el artesano.
- En caso de encontrarse con un proceso errado, explíquelo al artesano de nuevo y solicítele que realice el mismo el proceso determinando corrigiendo los errores previos. Aunque el artesano se equivoque constantemente, déjelo que lo intente buscando que aprenda de su propia experiencia.
- Exponga las deficiencias del producto o trabajo realizado sin utilizar un lenguaje negativo, independientemente de que el trabajo se deba repetir.
- Hable con ejemplos cercanos al artesano y su cotidianidad, o con cosas que sepa que el total de artesanos o en su defecto la mayoría conozcan.
- Después o dentro de todo lo que exponga o explique, pregunte si todo está claro. No pregunte si le entendieron sino “Si usted se hizo entender”.
- Explique con terminología de fácil comprensión; sin embargo, no deje de lado los términos técnicos que el artesano debe conocer. Estos términos contextualícelos y explíquelos. Exponga la importancia de que la comunidad conozca dicho lenguaje, buscando que esa terminología comience a hacer parte de la cotidianidad lingüística del artesano
- Todo termino que utilice que corresponda a un concepto explíquelo y si es necesario profundice en el de modo que a la comunidad le quede claro.
- Trabaje porque todos los artesanos participen del ejercicio, propongan y se involucren de manera activa.
- Procure no dar la espalda al grupo
- No permita que el grupo se duerma, se aburra o se disperse. Varíe la entonación, la postura y los movimientos frente al grupo para no aburrirlos y mantenerlos atentos.
- No hable muy rápido
- Si la comunidad no habla español es necesario tener traductor
- Sea concreto y céntrese en lo más importante. Identifique la información que el grupo debe saber obligatoriamente.
- Sea didáctico y busque que el grupo se involucre en el proceso y las explicaciones.

14. ASPECTOS GENERALES A TENER EN CUENTA

- Desarrollar procesos pertinentes e innovadores de asistencia técnica especializada, desde el enfoque de atención diferencial, que permita diagnosticar el estado de sus procesos productivos y empresariales, y defina planes de acciones en busca de la mejora de sus capacidades, productivas, sociales y empresariales.



- Cada proceso económico tendrá durante toda su ejecución un líder local de proyecto miembro de comunidad quien además de recibir transferencia metodológica será el gestor, facilitador e interlocutor directo con los participantes del Programa.
- Desarrollar acciones de coordinación y articulación territorial.
- Desarrollar proyectos que, bajo mecanismos de articulación interinstitucional, permita procesos de fortalecimiento integrales, es así como en el marco de la gestión y articulación, es necesario promover acciones de formalización, certificación, educación financiera, capacitación y asistencia técnica especializada.
- Fomentar capacidad Instalada en cada una de las comunidades intervenidas, que permitan el fortalecimiento de sus dinámicas productivas, basados en el reconocimiento cultural y el respeto por sus tradiciones e identidad.
- Proporcionar los materiales necesarios para el desarrollo de las actividades y material POP, así como gestionar recursos para suministro de activos, de acuerdo a las necesidades identificadas, para la mejora de procesos productivos.
- El material POP con sus contenidos, metodológicamente han de favorecer procesos de fortalecimiento en las prácticas empresariales de manejo de clientes, proveedores y promoción de productos y servicios.

Promover la gestión del conocimiento, frente a reconocimiento e incentivo a las mejores prácticas, casos exitosos, experiencias de articulación hacia la integralidad del proceso.

ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA Y OPERATIVA

A partir de los lineamientos del Programa y con base a las lecciones aprendidas durante la ejecución del Programa - línea artesanal en 2015, 2016, 2017 y 2018, se ha revisado nuestra estructura logística y administrativa permitiéndonos dar respuesta efectiva a la ejecución de las actividades descritas en el Programa, optimizando los procedimientos para los procesos de contratación, reconocimientos, compra de insumos y materiales requeridos.

Para responder integralmente a las obligaciones que se adquieran en el marco del Convenio, para Artesanías de Colombia es fundamental trabajar articuladamente con la estrategia de gestión y atención territorial de la Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal, la cual está basada en 8 regiones culturales, cada una de las cuales agrupa entre 2 y 4 departamentos. En cada departamento tendremos operando los Laboratorios de Diseño e Innovación en cabeza de



articuladores, enlaces, gestores departamentales y diseñadores líderes, así como coordinadores de programas especiales. De esta manera, el programa de Etnias se verá enriquecido por el conocimiento colectivo que se encontrará en los Laboratorios donde tiene presencia el programa.

Reforzando nuestra estrategia de mejoramiento continuo y con el fin de fortalecer los procesos de ejecución administrativa y financiera del Convenio, se continua con la estrategia de dos frentes de trabajo desde el nivel central: uno, para la coordinación y gestión de las actividades administrativas, financieras, operativas, logísticas y otro, para la coordinación técnica integral del proceso de tal forma que se garantice la calidad del acompañamiento a las comunidades atendidas, ésta coordinación tendrá a cargo el direccionamiento social, técnico, comercial, monitoreo y seguimiento al igual de comunicación del convenio.

En el nivel central, se conformará un equipo de profesionales de base con exclusividad para el Convenio, cada uno con un perfil diferenciado que atienda las fases de implementación del Programa. Este equipo será el asignado para interactuar con el equipo técnico del Ministerio y dar cuenta de los avances, así mismo será el encargado de la comunicación directa con los equipos regionales bajo la orientación de los profesionales de la subgerencia de desarrollo.

Así mismo, y con el fin de garantizar la operación adecuada del convenio con el Ministerio, Artesanías de Colombia ubicará los equipos interdisciplinarios de profesionales que se consideren necesarios en las regiones que tenga cobertura el Programa, en las siguientes especialidades: Desarrollo Humano y Empresarial, Diseño, Producción y Comercialización.

Dando cuenta de los compromisos en cada fase del Convenio, los profesionales velarán por el oportuno y adecuado monitoreo y seguimiento permanente a la ejecución del Programa, garantizando una respuesta eficiente para la realización y oportuna entrega de la información y documentación de los procesos que permitan la gestión de todas las actividades previstas tanto desde el nivel central como en zona.

Lo anterior nos permite respaldar la siguiente propuesta de ejecución del Programa en la línea artesanal; respondiendo al enfoque metodológico, requerimientos técnicos planteados, contratación del equipo técnico y demás gastos necesarios para acompañar el fortalecimiento de los 42 procesos económicos para la vigencia 2019.



Adicional se cuenta con un profesional de seguimiento y monitoreo que realiza el control y seguimiento a cada una de las actividades realizadas en el marco de la ejecución del convenio, mediante el registro de cada uno de los avances realizados.

Para la ejecución de actividades descritas en la presente vigencia del Programa en la línea artesanal, proyectamos el siguiente equipo base central, conformado por:

| | |
|--|-----------------------|
| (1) Coordinador Técnico del Convenio - Profesional de planta de Artesanías de Colombia | Duración del Convenio |
| 1) Profesional Administrativo– Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Líder Social - Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Líder Comercial - Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Líder Diseño Programa - Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Diseñador Senior - Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Líder Comunicación y Divulgación - Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Eventos - Logístico - Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Monitoreo y Seguimiento - Contratista | Duración del Convenio |
| (5) Apoyos profesionales: Administrativos, Social, Comercial, Diseño, Comunicación - Contratista | Duración del Convenio |
| (1) Profesional Gestión y Articulación Etnias | Duración del Convenio |
| (3) Equipos regionales. Un equipo Social, un equipo de diseño y un equipo comercial | Duración del Convenio |
| Según focalización, se contará con el apoyo parcial del profesional Enlace Regional y/o Gestor Regional, de acuerdo con la presencia el “Laboratorio de Diseño e Innovación de Artesanías de Colombia” | Duración del Convenio |

Se anexan los formatos de control y seguimiento de actividades



ANEXOS

1. Anexo 1: Plan Operativo 2019.
2. Anexo 2: Documento Metodológico 2019, con los siguientes anexos:
 - Criterios Focalización General
 - Criterios Focalización Social
 - Criterios Focalización Comercial
 - Criterios Focalización Diseño
 - Formatos Articulación
 - Formatos Comercial
 - Formatos Social
 - Formatos Diseño
 - Formatos Comunicación
 - Formatos Seguimiento y Monitoreo
3. Anexo 3: Documento de alistamiento, con los siguientes anexos:
 - 10 compendios cultura material
 - 10 diagnósticos
 - Estrategia levantamiento línea base Rrom
 - Presentación de avances en la planeación de los eventos comerciales
 - Listado de grupos artesanales
 - Presentación de avances de la estrategia de comunicación y divulgación
4. Anexo 4: Presentación general del Convenio.