



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

**SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO**

<b>Nombre Del Asesor</b>	<b>Nicolás Escobar</b>			
<b>Fecha De Realización</b>	<b>7 de Julio</b>	<b>Duración de la actividad</b>	<b>2 horas</b>	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	<b>Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”</b>			
<b>Actividad De Implementación</b>	<b>Presentación y resolución de conflictos</b>			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9</b>

**INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD**

**1. Planeación De La Actividad**

- a. Objetivo:** Presentar el programa de Artesanías de Colombia para desarrollar a partir de la presentación los puntos más importantes para la primera visita.

Resolver dudas, inconformidades y preguntas alrededor del programa y sus beneficios. (Espacio pedido expresamente por los artesanos).

**b. Metodología:**

**INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD**

**2. Desarrollo:**

Acordamos junto a los compañeros de trabajo (asesor comercial y de diseño) salir a las 8 de la mañana, buscando estar en el corregimiento de Barú antes del mediodía. Lamentablemente decidimos irnos por tierra, pensando en la seguridad de los equipos electrónicos y en la facilidad a la hora de tomar este transporte, sin embargo no contamos



con la hora de salida de los jeep, lo que ocasionó que saliéramos de la ciudad después de las once y que arribáramos a la comunidad después de la una de la tarde.

Para próximas visitas se hace necesario tomar la ruta por mar, aprovechando que el líder conoce a un lanchero de confianza y que antes de las diez de la mañana deben salir todas las embarcaciones del muelle de Bazurto.

Debido a la demora en nuestra salida de Cartagena, los artesanos junto al líder decidieron posponer la reunión de la mañana para las seis de la tarde, aspecto que perjudicó el aprovechamiento de la tarde para reunirnos con los artesanos, pero que facilitó el tiempo para presentarnos antes varios representantes del Consejo Comunitario y arreglar todo lo relacionado a la logística.

El líder de la asociación es el señor Federman Palomino, quien desde el año 2009, ha participado activamente en los procesos de la asociación de artesanos y del consejo comunitario. La asociación agrupa a tres oficios tradicionales del corregimiento:

- Artesanía en madera.
- Confección de collares y bisutería.
- Dulces tradicionales.

La labor económica del líder está enfocada en la actividad turística, que es la fuente principal del sustento monetario de muchos baruleros, sin embargo el oficio artesanal le permite ejercer su creatividad y conseguir algo más de dinero entre los meses de Diciembre-Enero, Semana Santa y Junio-Julio, temporadas de un alto índice en la movilidad de turistas hacia el Caribe. Según sus propias palabras hay meses enteros en los que deja de crear y transformar con sus herramientas la madera, debido a la poca salida de los productos y a las posibilidades de comprar materia prima.

La asociación inició hacia el año 2006, impulsada por la fundación Alas de la vida que venía acompañando Juan Manuel Echavarría. Cuando empezaron las primeras reuniones y capacitaciones en los temas de formalización y creación de una asociación, el señor Federman recuerda un quorum de cerca de cien personas, no obstante al pasar las semanas y acercarse el fin del proyecto el número descendió considerablemente hasta ser conformado aproximadamente por veinte o treinta personas.

Ante el requerimiento de realizar entrevistas, tomar fotos y hacer las reuniones con los artesanos en la Casa de la Cultura, el señor Federman nos aconseja que lo mejor para realizar este proceso es hablar primero con el Consejo Comunitario, sin embargo al no poder convocarlos a todos, logramos hablar y dar a conocer el proyecto a miembros de la junta principal, que dieron el aval para continuar con las actividades.

Con esto en mente esperamos que llegara la hora indicada por el líder y la comunidad, para dar inicio a las actividades que cada uno de los asesores traía para apoyar los tres componentes. Lastimosamente no se presentó un gran número de artesanos, debido al día de la reunión y a la poca receptividad que algunos miembros de la asociación tienen



sobre estos programas, debido a que no sienten una participación real en ellos, ni una transformación en las condiciones de su oficio.

A las seis de la tarde muy pocas personas habían cumplido con la cita acordada, comenzando la sesión con siete personas. El grupo se percibía descontento y con muy poco interés de participación, por lo que decidimos darle la palabra al artesano líder, con el objetivo de escuchar el descontento y las inconformidades con el programa y Artesanías de Colombia.

La molestia de los artesanos se fundamentaba en que no fueron tenidos en cuenta para la participación de la Feria que se llevaba a cabo en Medellín, diciendo que la compañera que había estado guiando el proceso antes de nosotros les había afirmado que participarían en ella. Además aclaraban que ellos se habían puesto a trabajar para llegar con muchos productos a dicha feria y que toda esa artesanía estaba varada en sus casas.

Los comentarios también afirmaban que el Joven que había hecho la introducción y presentación del programa a la comunidad (Ray), había prometido ciertas cosas que no se estaban cumpliendo. La discusión paso de esto a la mala escogencia de la fecha para iniciar con los talleres, ya que los fines de semana son los días en que tanto hombres como mujeres aprovechan para trabajar en las Isla con los turistas que vienen a la zona.

Fue necesario dejar que el líder terminara de hablar y dar su opinión, para que junto con los otros asesores se desarrollaran una serie de recomendaciones y aclaraciones respecto a los temas tratados por él. Se pidió en primero lugar que se buscaran soluciones más que problemas, entendiendo que este proyecto beneficia directamente a la asociación. Así mismo se le recordó al señor Federman que junto a él se había concretado las fechas de visita y en el momento de la confirmación se habían aceptado esos días. Además se hizo mucho hincapié en la necesidad de mejorar los medios en que se lograba establecer comunicación con él, debido a que su celular no sirve de la mejor manera, limitándose su comunicación con los asesores al Whatsapp.

Se vio la necesidad también de aclarar la razón por la cual la comunidad de Barú no estuvo invitada a la Feria de Medellín, mostrando que esta estaba enfocada hacia los grupos Indígenas y dejando claro que ellos tendrían la oportunidad de participar en la Feria que se desarrollará en el mes de Noviembre en la ciudad de Cartagena. Fue importante acordar que desde nuestra labor se buscaría una mejor manera de transmitir la información a la comunidad, con claridad y fluidez para evitar nuevos malentendidos.

Pasado este momento invitamos a los artesanos a realizar la presentación del programa, con el objetivo de que se informaran sobre cada uno de los puntos y fases que se desarrollarían a lo largo de las cinco visitas. Esto permitió, además, aclarar otras dudas con relación a la ejecución y función de cada componente, así como a la entrega de dineros destinados a los talleres-actividades sobre transmisión de saberes, los viáticos para las dos personas escogidos para presentarse en la Feria y el pago por el acompañamiento realizado al artesano Líder.



Una vez explicado el programa en su totalidad, la actitud cambió y comportamiento de los artesanos se tornó más participativa y amigable, quedando en la sesión un atmosfera de confianza y claridad.

Entre los puntos que se trataron después de este momento, se destacan la petición de asesorías sobre la normativa vigente en el tema de artesanías y artesanos, buscando conocer derechos, deberes y normas de protección sobre los objetos artesanales y derechos de autor.

De igual modo la búsqueda en conjunto con Artesanías de Colombia, de una manera de evitar el plagio de sus artesanías, aspecto que permitió hablar sobre la asesoría en temas de diseño, creación de marca y creación de un objeto emblemático.

Finalmente se cerró la sesión con los acuerdos sobre la hora de inicio para el otro día y la hora en que se desarrollarían los talleres durante la tarde.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

Los artesanos que deben trabajar en el sector del turismo, se comprometieron a asistir a por lo menos uno de los dos horarios establecidos (7 a.m. y 6 p.m.).

### **4. Logros durante el taller:**

Resolución de los conflictos de la comunidad de artesanos con Artesanías de Colombia en relación con las Ferias, rubros de apoyo económico y fases del programa.



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

### SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO

<b>Nombre Del Asesor</b>	<b>Nicolás Escobar</b>			
<b>Fecha De Realización</b>	<b>8 de Julio</b>	<b>Duración de la actividad</b>	<b>1 hora 30 min</b>	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	<b>Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”</b>			
<b>Actividad De Implementación</b>	<b>Taller de levantamiento del compendio cultural (En compañía con el asesor de diseño)</b>			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 1. Planeación De La Actividad

- a. **Objetivo:** Identificar junto con los artesanos los objetos que hagan parte de la cultura material de la comunidad.
- b. **Metodología:**

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 2. Desarrollo:

La sesión se inició con puntualidad a las siete de la mañana, a pesar de que dentro de la Casa de la Cultura solo habían llegado cuatro personas. Por disposición del Líder Ferderman, comenzamos el taller para realizar el levantamiento del compendio cultural de la comunidad de Barú.

El asesor de diseño aprovecho un videobeam que nos había prestado la Casa de la Cultura para explicar en detalle su acompañamiento en el proyecto y las exigencias que se tendrían en relación a la calidad de los objetos, los detalles, las decoraciones y

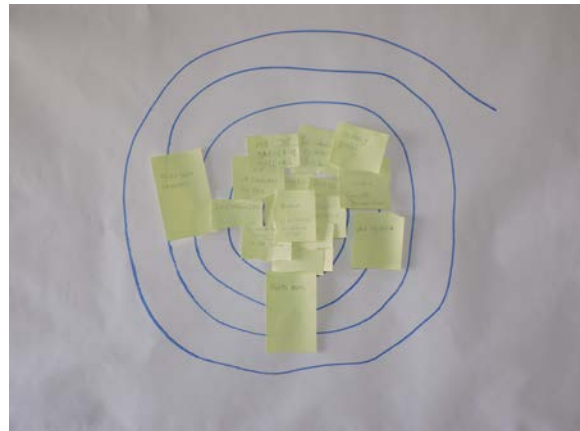
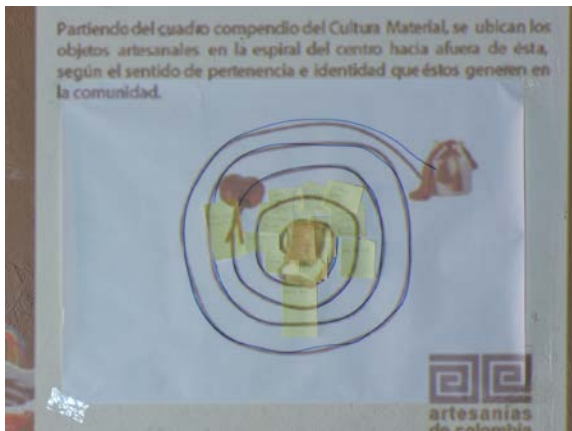
acabados. Pasada esta explicación comenzamos por explicar el objetivo del taller y la importancia de realizar esta actividad, con miras a conocer que objetos no son comerciables para los baruleros y cuales tienen una importancia capital por su relación con las visiones y formas de entender el mundo, la historia y la idiosincrasia de las personas que viven en la comunidad.

A partir de esta explicación se les hizo entrega a cada artesano de tres fichas bibliográficas en las cuales se debían consignar aquellas cosas que para ellos fueran representativo de Barú, ya fuera materiales, naturales o inmateriales (fiestas, prácticas, saberes). Con el propósito de ayudar gráficamente al ejercicio y a los asistentes, se puso en el videobeam una imagen en donde se describía de nuevo la intención de la actividad y se hacía una pequeña gráfica donde se dispondrían todas las respuestas.

Durante un periodo de 10 o 15 minutos los artesanos participantes, pensaron que elementos serían más representativos de su comunidad y discutían entre ellos para evitar la repetición de alguno en las fichas. Fue necesario dar una ronda más de fichas para que se lograran consignar en la cartulina central todas las opiniones dadas.

Una vez los artesanos aceptaron que ya tenían una cantidad considerable de elementos, se empezó a posicionar cada uno en la espiral de pertinencia e identidad. Esta parte fue bastante provechosa para los asesores, ya que se discutían la cercanía o distancia al centro que debían tener cada elemento.

Paralelamente se pedía a cada artesano que de manera muy breve describiera el objeto, fiesta, ritual o animal propuesto, con miras a contextualizar un poco mejor su uso y valor dentro de la comunidad. El resultado fue el siguiente:



Entre los elementos se ubicaron más cerca al centro de la espiral se encuentran:

- El 3 de Mayo (Fiestas de la Cruz de Mayo).
- El 24 de Junio (Día del Pescador).



- La Matámba (planta con la que antiguamente se hacían tejidos y objetos de pesca).
- La Maríamulata y las aves marinas.
- La Lancha.
- El pez Ronco.

En el medio del gráfico se ubican:

- El 16 de Julio (Fiestas de la Virgen del Carmen).
- Los Móviles realizados por los artesanos.
- Las Chalupas de vela.
- Las peleas de gallos.
- La iguana.
- El burro (medio de transporte primario).
- Las antiguas casas de madera y bahareque.
- Las celosías o trabajos de calados en madera para las casas.

En la periferia por su parte están:

- Los peces para nevera hechos por los artesanos.
- Los portallaves.
- Los perros y gatos.

Al finalizar este ejercicio se invitó a los artesanos a asistir a la sesión de la tarde y se dio por finalizado el taller.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

Se hace necesario profundizar más el compendio, debido a que el taller se realizó con pocos asistentes.

### **4. Logros durante el taller:**

Primera parte del levantamiento del compendio cultural de Barú.



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”

Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

**SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO**

<b>Nombre Del Asesor</b>	Nicolás Escobar			
<b>Fecha De Realización</b>	8 de Julio	<b>Duración de la actividad</b>	2 horas 30 min	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”			
<b>Actividad De Implementación</b>	Taller de proyección sobre el programa			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	5	1	0	6

**INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD**

**1. Planeación De La Actividad**

- a. **Objetivo:** Evidenciar que posibilidades ven los artesanos en el mejoramiento de su oficio al participar en el programa y este como puede potenciar al grupo de artesanos.
- b. **Metodología:**

**INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD**

**2. Desarrollo:**

La sesión inició con la llegada del grupo de artesanos a la Casa de la Cultura, donde ya se encontraba todo dispuesto para empezar con el taller de proyección, sin embargo se dio un tiempo para que la asesora comercial tratara la temática de legalización y explicara al grupo la importancia de tener los documentos en regla para el proyecto.

Se expuso el taller y su objetivo buscando que el grupo entendiera por que se realizaba el ejercicio y cuál era su finalidad, de esta manera se logró enfocar a todos en la actividad y en el desarrollo de ella.

Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018

Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A





Primero se dibujó sobre la cartelera una línea azul que plasmaría la discusión sobre el pasado y el presente de la asociación, escribiendo en la parte inferior lo referente a la conformación del grupo y las problemáticas más importantes que han enfrentado hasta el momento. En el centro, justo sobre el borde de la línea, se dispusieron dos fichas en las que estaba escrito el nombre de la agrupación y el de Artesanías de Colombia. Lo que se buscaba era que el grupo de artesanos pudiera hacer una proyección sobre las posibilidades y oportunidades que ofrecía este programa para el oficio artesanal en Barú y para la asociación.

Buscando que cada asistente pudiera participar activamente en la sesión, se repartió a cada uno fichas nemotécnicas, en las que podían escribir las dificultades o aciertos que la asociación había enfrentado en el pasado. Realizado esto, se pasó a leerlas en voz alta y a invitar a la persona que había propuesto la idea a desarrollarla un poco más para el grupo.

Así se pudieron conocer los siguientes temas:

- Poco mercado y disminución de ventas.
- Desvalorización de las artesanías.
- Separación de los lugares de trabajo de cada artesano.
- Falta de compromiso y responsabilidad con las actividades de la asociación.
- Venta ambulante de las artesanías, falta de un local.

Sobre el primer ítem se desarrolló una discusión que resumía la situación en que se encontraba desde hace algunos años la asociación. La falta de un plan de comercialización concertado entre todos los artesanos, la ausencia de mercados estables y constantes para la venta de los objetos y la división entre los lugares de venta de cada persona, hace que las oportunidades de venta de los productos, en temporada baja por ejemplo, se disminuyan considerablemente.

Esto se encadena con el segundo problema propuesto en el taller, que fue enfocado hacia la problemática que se tiene con las personas que son artesanas pero no se encuentran dentro de la asociación. Para la señora Delfina la dificultad más seria está en que muchas de estas personas venden las mariamulatas, la bisutería o lo diversos objetos tallados en madera a precios con los que no pueden competir los asociados. El señor Federman comenta, además, que en varias oportunidades se ha intentado adherirlos al grupo pero que nunca ha sido posible llegar a un acuerdo.

Lo anterior problematiza varios aspectos, que los asistentes tienen claro y desean tomar algunas acciones al respecto. La primera es la estandarización de precios, según el señor Bonifacio, no es posible que la necesidad económica obligue al artesano a vender regalado su producto. Así mismo todos los asistentes coincidieron en que esto afecta también la calidad de las artesanías, ya que se piensa menos en los detalles y acabados de los objetos, priorizando la rapidez en la elaboración para sacar la mayor cantidad de artesanías para la venta.



Esto produce que al existir poca demanda, mucho inventario y competencia, los precios de venta deban reducirse afectando la ganancia para el artesano y la posibilidad de inversión en materia prima o herramientas.

El tercer ítem se centró en la separación de los lugares de trabajo de cada artesano, que se caracterizan por estar en las casas de cada uno. Son pocas las personas que se reúnen para trabajar de manera conjunta en un solo lugar, aspecto que afecta la comunicación y la división de labores, no solo en la producción sino también en la administración de la asociación. El señor Federman comenta que solo en los casos en que los pedidos sean numerosos, se han llegado a reunir cuatro o cinco de ellos, pero en el día a día cada uno trabaja de manera independiente.

Sobre este punto también se logró conocer que en situaciones como la descrita en el párrafo anterior, muchas veces se acude a los artesanos que no están asociados, para que vendan las mariamulatas que tengan sin acabados ni terminaciones finales, que más adelante realizaran las personas que se encuentra en la asociación.

Sobre el cuarto punto la señora Delfina comentó que al inicio de la asociación había cerca de cincuenta personas, pero que a medida que las dificultades e inconveniente llegaron, muchas prefirieron salirse quedando un total de veinte o treinta. No obstante a las reuniones o proyectos, como el realizado por Artesanías de Colombia, solo asiste el mismo grupo comprometido con la asociación, que lo conforman unos cinco u ocho sujetos.

*-No hay compromiso ni responsabilidad con la asociación, algunos vienen solo cuando hay plata de por medio o se aparecen justo cuando el proyecto está funcionando, si no es así nunca los ve uno sentados aquí discutiendo-* afirma Doña Delfina.

El señor Federman y el señor Henry comentan que en varias oportunidades se han realizado acciones para buscar comprometer más a los asociados, pero ni con penalidades, multas o avisos de retiro se ha logrado. En el pasado se reunían de forma permanente, pero al advertir la poca afluencia a las asambleas, prefirieron empezar a comunicarse entre ellos y transmitir la información voz a voz.

El quinto punto sirve como lugar de encuentro para todas las problemáticas tratadas en esta parte del taller, ya que al no haber una tienda o lugar permanente de reunión y creación, se dificulta la resolución de los conflictos y la llegada a acuerdos sobre e trabajo. Según los artesanos asistentes ni la buena comunicación, ni los acuerdos entre los valores, ni el trabajo mancomunado, ni la división de labores tanto artesanales como administrativas, ni el compromiso y responsabilidad, se solucionarían sin un punto de reunión del oficio y la venta del mismo.

Para ellos una tienda permitiría darle solución a varios de los puntos discutidos en la reunión, ya que al existir un espacio propio de la asociación, este podría adecuarse para servir al mismo tiempo como lugar de venta y producción de los objetos artesanales,



permitiendo la división de labores y la ampliación de un mercado común, que llevaría a la estandarización de los precios y por lo tanto al mejoramiento en la calidad.

Realizada esta primera parte se pasó a desarrollar un ejercicio imaginativo en el que cada artesano proyectara las posibilidades y oportunidades que ofrece para la asociación el proyecto con Artesanías de Colombia. A partir de esto cada uno dio su opinión entablando cinco metas, que a su parecer serían viables de realizar gracias a este programa.

1. Apertura de nuevos mercado: Iniciar la comercialización con Artesanías de Colombia, que a través de las ferias permite no solo la venta de productos sino el encuentro de campos y compradores potenciales.
2. Mejoramiento de la calidad e innovación: A partir de la escogencia del producto emblemático y los talleres de codiseño, se podría mejorar la calidad del producto y buscar la innovación.
3. División de labores: Gracias al desarrollo de las ferias y la compra por parte de Artesanías de Colombia de algunos de los objetos producidos por los artesanos, se podrían fijar acuerdos en relación al pago de un salario común en los meses de producción y se dividirían las tareas de creación en pasos que puedan desarrollarse en cadena. Esto deberá ir aunado con el mejoramiento de la comunicación entre el grupo y la toma de responsabilidades y compromisos.
4. Acuerdos: Buscar generar canales de comunicación efectiva con los artesanos que no se encuentran asociados, para poder fijar precios y estándares de calidad junto a ellos.
5. Local: Por último la asesoría por parte del área comercial y social sobre la adquisición de un local, en el que pueda construirse la tienda y el taller. Durante la discusión de este punto, los artesanos afirmaron que el Consejo Comunitario les había otorgado un apoyo económico de veinte millones de pesos para lograr esta meta.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

### **4. Logros durante el taller:**

La elaboración de unos planes o metas proyectadas para ejecutarse durante el acompañamiento a la asociación de Barú, realizado por Artesanías de Colombia.



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

### SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO

<b>Nombre Del Asesor</b>	<b>Nicolás Escobar</b>			
<b>Fecha De Realización</b>	<b>22 de Agosto</b>	<b>Duración de la actividad</b>	<b>3 horas 40 min</b>	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	<b>Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”</b>			
<b>Actividad De Implementación</b>	Resolución de conflictos y transmisión de saberes			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>9</b>

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 1. Planeación De La Actividad

###### a. Objetivo:

Brindar herramientas a las comunidades para la resolución de conflictos, el afianzamiento de liderazgo, la toma de decisiones al interior del grupo.

###### b. Metodología:

La metodología utilizada como fundamento e implementación de las actividades es el constructivismo, enfocado en la participación activa de los participantes para generar espacios de aprendizaje significativo, en donde se privilegie el aprendizaje basado en problemas, el intercambio de experiencias, la construcción colectiva de conocimiento y la experimentación como herramientas de trabajo. Aquí tanto el asesor como el artesano son aprendices y maestros.

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 2. Desarrollo:

La reunión había sido patada con el líder artesano Federman Vargas a las cinco de la tarde, sin embargo a la hora estipulada no había llegado aún nadie a la Casa de la Cultura



de Barú. Pasados treinta minutos llegaron el Sr. Henry y el Sr Federman, al observar que el espacio cultural había sido ocupado por otro grupo tomaron la decisión de trasladar la reunión a la casa de la señora Cruz María, quien desde hace años cumple la función de secretaria de la asociación.

Hacia las seis de la tarde solo nos encontrábamos en la terraza de la casa de la Sra. Cruz María cuatro personas, la noche empezaba a caer y ante la inminencia de un mal tiempo el Sr. Federman tomó su bicicleta y salió a buscar a los artesanos. Durante una hora estuvo yendo y viniendo, hasta completar un quorum de nueve personas, que aunque no eran suficientes por lo menos daban razón de ser a la reunión.

La primera parte que se desarrollo fue una charla respetuosa con todos los artesanos asistentes y en especial con el líder, debido a que es su principal responsabilidad hacer una buena convocatoria para los talleres. Se hizo particular hincapié en las problemáticas que se producían si la asistencia al programa continuaba de esa manera, además de hablar de la importancia del compromiso no solo con Artesanías de Colombia, sino también con la asociación que estaban representando.

Sobre este punto los asistentes estuvieron de acuerdo en el poco interés y compromiso que muchos artesanos tenían con esta clase de programas, además de que aquellos que realizaban su oficio artesanal en la bisutería no se sentían representados ni invitados en las ferias, por lo que preferían no ir a las reuniones ni hacer parte del programa y sus actividades.

Es preocupante la forma en que se lleva hasta el momento el programa en esta comunidad, no existe ni división de labores, ni cadena de valor, ni una ruta comunicativa entre los asociados, cada quien trabaja para su beneficio económico diario y se enfoca en la venta de sus productos en la playa o los hoteles de la zona. Así mismo se hace algo evidente que los beneficios que Artesanía de Colombia ofrece en este programa no termina siendo atractivos para ellos, en el sentido en que el rubro de materia prima y herramientas, es la ganancia que en aproximadamente dos meses puede hacerse un grupo de artesanos que tenga su local en las islas u hoteles como el de Jean Claude Bessudo.

Dentro de esta charla también se conoció uno de los problemas actuales de la asociación, el cual está centrado en la compra de un lote para poder construir el taller y la tienda de exhibición de las artesanías en Barú. Este inconveniente se trata de que desde la consulta previa realizada por el Consejo Comunitario se desarrolló una estrategia de fortalecimiento al grupo artesanal de la comunidad, otorgándole un beneficio de veinte millones de pesos, no obstante este dinero solo puede gastarse en la adquisición del lote y los materiales de construcción del taller, pero haciendo las cuentas el monto no alcanza para ambas inversiones y los lotes en el corregimientos están a un precio mucho más elevado.

**Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018**

**Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A**



Finalmente se preguntó cuántos artesanos talladores de madera había en la asociación, a lo que todos los asistentes respondieron que aproximadamente unos ocho. Al cuestionar por qué no se encontraban con nosotros los demás, el Sr. Federman repitió que debido a la falta de interés en estos programas, los artesanos preferían no venir a estas reuniones, antes de comprometerse.

Es fundamental realizar algún tipo de acciones que nos permitan resolver o darle un mejor manejo a esta problemática, que puede afectar seriamente el buen desarrollo del programa en la comunidad.

Una vez se trabajaron estos temas, se dio paso a los aspectos que tienen relación con las actividades de transmisión de saberes, ya que desde hace unas seis semanas que la comunidad debió haber entregado la documentación del maestro artesanos y hasta ese día no había adelantado ningún trámite. Ante mi evidente molestia, el Sr. Federman me comentó que salir de la isla para ir al banco en Cartagena, salía muy costoso para la persona que cumpliría ese papel en la comunidad. Ante la anterior respuesta me limite a mostrarles que otras asociaciones con problemas mucho más grandes en tema de movilidad y desplazamiento desde sus comunidades hasta grande ciudades, ya habían entregado la documentación. Fue necesario ser enfático en este punto, argumentando que el programa no podía esperar más tiempo esa información y que a más tardar el día Lunes 27 de Agosto se debía haber resuelto este inconveniente con el programa.

Ante esta situación el Sr. Federman me comentó que la persona que se había escogido como maestro artesano en la primera visita, ahora no podría desarrollar este papel, por lo que era necesario escoger a otra persona. Evidentemente no podía escogerse a alguien que n estuviera dentro de la reunión con nosotros en ese momento, por lo que los asistentes decidieron escoger a el señor Valentín Camargo.

Aprovechando esta situación se invitó a los asistentes a colaborarle como asociación al Sr. Valentín con algo de dinero para pagar los pasajes hasta Cartagena y las busetas para poder movilizarse en dicha ciudad. Al principio hubo mucha resistencia, pero al final se acordó que al siguiente día se debían dar por artesano diez mil pesos.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

Se acordó apoyar al señor Valentín con diez mil pesos por artesano para que él pueda gestionar todos los documentos necesarios para ser Maestro Artesano.

### **4. Logros durante el taller:**

- Elección del Maestro Artesano.
- Puntualización de los compromisos con el programa por parte de la asociación, especialmente sus derechos y sus deberes.



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

### SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO

<b>Nombre Del Asesor</b>	<b>Nicolás Escobar</b>			
<b>Fecha De Realización</b>	<b>23 de Agosto</b>	<b>Duración de la actividad</b>	<b>3 horas</b>	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	<b>Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”</b>			
<b>Actividad De Implementación</b>	Taller de simbología y referentes culturales			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	9	3	0	12

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 1. Planeación De La Actividad

- a. **Objetivo:** Continuar con los procesos de apropiación de simbología, cultura material y otros elementos propios de la tradición cultural, con el fin de aplicarlos en la artesanía.
- b. **Metodología:**

La metodología utilizada como fundamento e implementación de las actividades es el constructivismo, enfocado en la participación activa de los participantes para generar espacios de aprendizaje significativo, en donde se privilegie el aprendizaje basado en problemas, el intercambio de experiencias, la construcción colectiva de conocimiento y la experimentación como herramientas de trabajo. Aquí tanto el asesor como el artesano son aprendices y maestros.

Mapeo Agit-pop, es una herramienta que se desarrolla y utiliza de manera colectiva, especialmente en grupos focales o en eventos que permitan la participación activa y general de un grupo. Esta herramienta busca generar a través de la cartografía, mapas



que ayuden a abordar y problematizar los entornos sociales y las formas en que las poblaciones observan y entienden su propio territorio.

## INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

### 2. Desarrollo:

La sesión se pactó para las cinco de la tarde, no obstante casi a la hora de nuestro encuentro la lluvia empezó a caer en Barú y toda la calle quedó desierta por unos quince minutos. Al pasar lo peor, junto con el asesor en diseño salimos para la Casa de la Cultura, lugar de encuentro y desarrollo de las actividades del día.

Al llegar nos percatamos que el espacio, de nuevo, estaba ocupado por otras personas por lo que debimos esperar a fuera a que llegara el señor Henry, primer artesano en llegar a la reunión. A los diez minutos llegó el Sr. Federman en la bicicleta, estaba llamando e invitando a todos los artesanos a la reunión, no obstante ni el clima ni las condiciones actuales de la asociación ayudaban a que en esta sesión se cumpliera la meta estipulada de quince asistentes.

Hacia las seis y media nos desplazamos hacia la casa de la Sra. Cruz María, quien de nuevo amablemente nos había prestado el espacio de su casa para llevar a cabo la reunión. Allí debimos esperar unos cuarenta minutos más a que llegaran más artesanos y a que el tema de los hoteles, lo rentable que eran las ventas en las islas y los compromisos con el Sr. Jean Claude Bessudo, llegaran a su fin para poder iniciar con los talleres.

A las 7:30 p.m. aproximadamente dimos inicio a las actividades, el Sr. Federman había logrado conseguir el videobeam prestado de la Casa de la Cultura y con esta ayuda podríamos hacer más fácil la presentación de las categorías que trabajaríamos en el taller de referentes culturales. En compañía con el asesor en diseño explicamos cada uno de las partes y los términos para que todos los que estábamos en la reunión entiéramos que estábamos buscando que este ejercicio y porqué era importante.

Cuando terminamos de mostrar los ejemplos y las alusiones al potencial que tenía este ejercicio para el desarrollo de nuevos productos y la creatividad en los diseños, se les pidió a los asistentes reunirse en la mesa de la sala de la Sra. Cruz María y desarrollar allí el mapa agit-pop. Se les explicó cómo lo íbamos a ir realizando y se hizo entrega de los materiales para que cada uno pudiera participar de esta actividad.





Por periodo de una hora estuvimos dibujando y recordando junto con los artesanos asistentes cada uno de los objetos materiales o inmateriales que podían ir en el mapa, esto creo un clima de trabajo agradable y ameno, que además ayudo a la consecución de la actividad de forma ágil y efectiva. No obstante no todos los artesanos quisieron participar y al final el ejercicio finalizó más pronto de lo que se esperaba.

Pasado el taller y las actividades del componente de diseño, se retomó la charla sobre transmisión de saberes con el objetivo de observar si los compromisos del día anterior habían sido cumplidos. El balance fue agrídulce, ya que el Sr. Valentín cumplió con sus tareas, trayendo la fotocopia de su cedula y la cotización de los materiales necesarios para las actividades de transmisión, sin embargo el señor Federman no acordó con el Sr. Antonio su compromiso de invitar al artesano en bisutería que está pensado para legar y enseñar este conocimiento a los jóvenes del colegio del corregimiento. Gracias a lo anterior fue imposible dejar confirmada la alianza con el colegio, pues no se puede realizar la carta formal en que se especificaba cada parte de los talleres para los aprendices.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

- Asistencia mínima de quince artesanos para la próxima visita.
- Entrega de la documentación del maestro artesano para el lunes 27 de agosto.

### **4. Logros durante el taller:**



-Levantamiento de los referentes culturales más importantes para los artesanos.



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

### SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO

<b>Nombre Del Asesor</b>	<b>Nicolás Escobar</b>			
<b>Fecha De Realización</b>	<b>17 de Septiembre</b>	<b>Duración de la actividad</b>	<b>3 horas</b>	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	<b>Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”</b>			
<b>Actividad De Implementación</b>	Taller Censo de problemas/Taller de autodiagnóstico			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	7	2	0	9

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 1. Planeación De La Actividad

- a. **Objetivo:** Desarrollar un censo de problemas que faciliten el análisis de las problemáticas entre los artesanos, entre los artesanos y la comunidad y entre los compradores o clientes y los artesanos.

- Analizar junto con los artesanos las dinámicas de organización propias, con el fin de identificar elementos que se puedan mejorar o corregir.

##### b. Metodología:

La metodología utilizada como fundamento e implementación de las actividades es el constructivismo, enfocado en la participación activa de los participantes para generar espacios de aprendizaje significativo, en donde se privilegie el aprendizaje basado en problemas, el intercambio de experiencias, la construcción colectiva de conocimiento y la experimentación como herramientas de trabajo. Aquí tanto el asesor como el artesano son aprendices y maestros.



## INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

### 2. Desarrollo:

La sesión se inició hacia las siete de la noche, a pesar de que se había pactado la llegada de los artesanos a las seis de la tarde. Esta no fue la única dificultad que se debió afrontar, ya que en la noche de este día se presentaba uno de los pick up más reconocidos en la costa caribe “El Imperio”. El desarrollo del evento aseguraba que el quorum que se tendría en la reunión sería bastante reducido.

Durante la hora que se esperó a los artesanos, se aprovechó el tiempo para sacar la cita del señor Valentin con la Dian, diligencia de suprema importancia para el programa y la comunidad. Así mismo se le hizo entrega de una hoja que describía con detalle lo que debía realizar para la actualización del rut. Gracias a esta labor, pudimos colaborarle al señor Henry con la misma gestión ante la Dian, apartando una cita para la actualización de los datos y dejándole plasmado en una hoja los pasos, papeles e información que debía dar a los funcionarios.

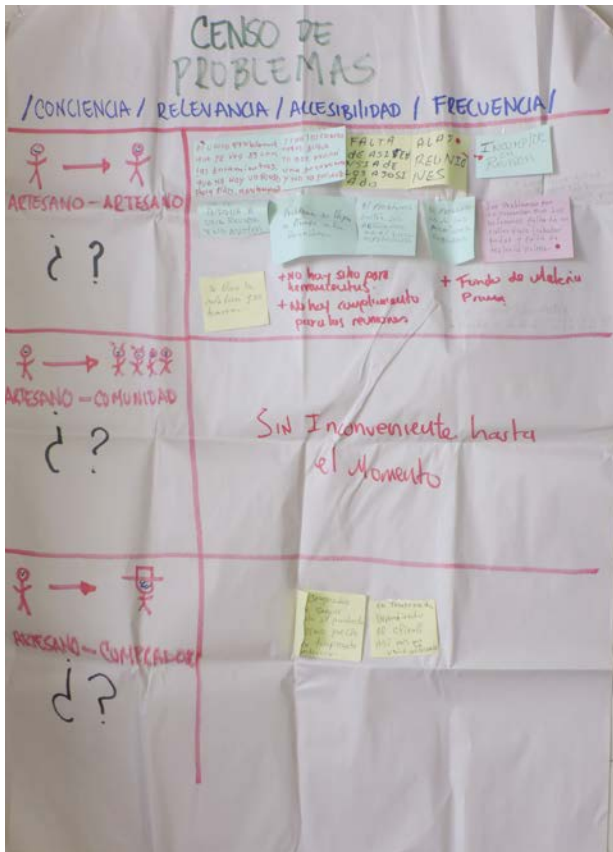
Una vez estuvieron reunidos los artesanos que habían ido llegando, se los invito a pasar a la dala de la casa de la Sra. Cruz Marina, debido a que el volumen del pick up no nos permitiría hablar y entendernos con claridad en la terraza de la casa. Al ingresar dos de las nueve personas se habían ido para su casa o la fiesta, quedando solo siete, no obstante debido a la premira del tiempo y a lo atrasada que se encuentra esta comunidad con el plan de mejora, se prefirió realizar algunos talleres con la población de artesanos presente.

En este sentido se empezó la reunión con el taller sobre censo de problemas, enfocado a describir y delimitar los problemas de la asociación, según los actores o grupos que los protagonizan. En otras se buscaba segmentar estas problemáticas entre tres grandes grupos: Artesanos-Artesanos; Artesanos-Comunidad; Artesanos-Clientes o compradores.

El ejercicio consistía en que cada asistente consignaba en una pequeña ficha bibliográfica algún problema que conociera y le parecía de urgente resolución, para enfocar las acciones de la asociación en esto.

En la sección sobre problemas entre Artesano-Artesano, las mayores dificultades que se encontraron están englobadas en las siguientes categorías:

- I. Compromiso de los artesanos con la asociación.
- II. Falta de un taller comunal.
- III. Materia prima.



Con relación al numeral I de la anterior lista, los artesanos afirman que dentro de la asociación no se tiene compromiso con los talleres y actividades del grupo, hecho que se evidencia en el incumplimiento de la asistencia a las reuniones o a los procesos propios de los artesanos.

Esto es preocupante, debido a que muchos de los artesanos más talentosos, han decidido salirse del grupo e iniciar procesos particulares. Las razones expuestas por estos artesanos es que se cansaron de la falta de compromiso y la forma en que se desarrollaban las actividades económicas y administrativas, en

sus palabras no hay forma de que ellos retornen a la dinámica de la asociación.

Para el señor Federman los inconvenientes han sido en su mayoría monetarios y personales, cuestiones que han ido alejando a los artesanos de la asociación. Entre uno de los problemas económicos más importantes, se halla la deuda que tienen muchos asociados con la asociación, debido a préstamos que esta realizó hace aproximadamente seis años. Muy pocos han sido los que han retornado el dinero y aquellos que deben prefieren no asistir a las reuniones por miedo o molestia de que les cobren el dinero o les recriminen la falta de seriedad con los pagos.

Estas situaciones generan unas condiciones sociales difíciles de resolver en la inmediatez del programa, por lo que deberán enmarcarse las acciones hacia la resolución de conflictos entre los asociados y en la búsqueda de acercamientos positivos entre todos. De igual forma es fundamental iniciar el proceso de cobro de las deudas adquiridas, creando posibilidades de pago que sean fáciles y atractivas para los deudores.

Finalmente se trató el tema sobre la falta de un espacio en el que poder depositar o desarrollar un fondo común de materia prima, pensando sobretodo en la llegada de estos insumos para la producción de las artesanías con el programa.



Sobre el segundo segmento, los artesanos presentes aseguraron que en todos los años que llevaban constituidos, ni la asociación, ni artesanos de forma particular habían tenido problemas o conflictos con la comunidad, de tal forma que el oficio era reconocido de manera positiva entre los habitantes de Barú y el Consejo Comunitario, a tal punto que se busca ayudar al grupo con un capital para la compra de los terrenos del nuevo taller-tienda.

En el último segmento Artesanos-Clientes, los asistentes solo reconocieron una dificultad localizada en la variación que cada comprador hacía sobre el precio de las artesanías. Especialmente se refirieron a que muchos visitantes pensaban que los productos artesanales valían lo mismo que hace dos o tres años, desconociendo el incremento de valor en la materia prima, las herramientas y la mano de obra.

Lo anterior produce la competencia desleal entre los artesanos, quienes compiten con otros grupos en la venta de artesanías de Barú, conflicto que se evidencia en la variación dramática de precios, donde una María mulata que vale 70.000 mil, es vendida por otros grupos de artesanos en 30.000 o menos, según la necesidad del momento.

Sobre el anterior punto se les propuso a los asociados asistentes la posibilidad de crear dos líneas de productos, que pudieran apuntar a diversos sectores económico, dependiendo del bolsillo y las posibilidades monetarias de cada uno. En ese sentido se buscaba poder llegar no solo a los compradores de las grandes cadenas de hoteles cinco estrellas, sino al mismo tiempo crear una línea más económica que permitiera captar a los turistas y visitantes nacionales de clase media o baja.

La propuesta fue discutida, hablándose de que lo que se debía buscar era el ahorro del tiempo de producción de estas piezas y el aprovechamiento de materia prima e insumos al máximo. Claro que de una u otra manera se afectaría la calidad, pero lo que se intentaba era poder ofrecer a este mercado una artesanía de calidad a un precio accesible. Luego de mucho debatirlo, los artesanos decidieron que esto no les convenía y que tal vez a propuesta en vez de hacerlos evolucionar, los llevaba hacia atrás.

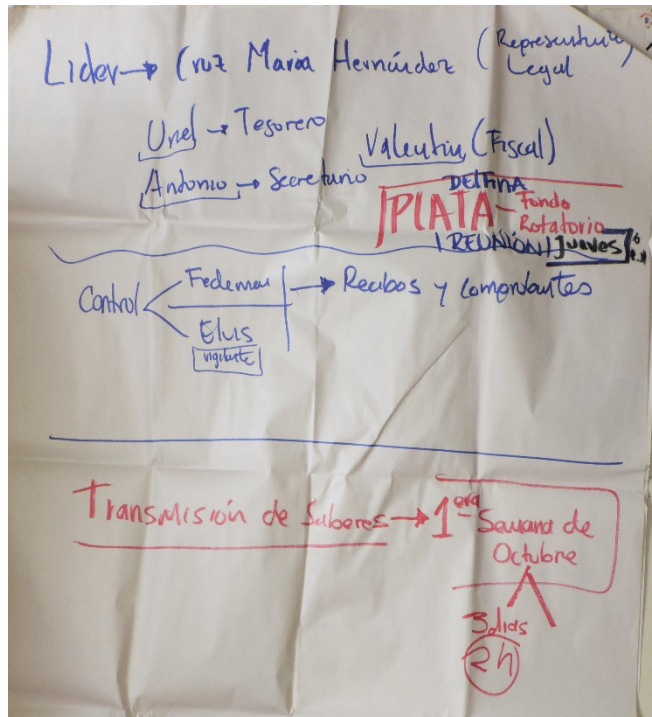
Una vez terminado este taller, se dio paso a un ejercicio rápido sobre autodiagnóstico en el cual se charlaron de temas relevantes sobre el organigrama de la asociación y los deberes y derechos de los asociados.

En primer lugar se discutió sobre las formas de organización que tiene la asociación actualmente, encontrando que de los 32 inscritos al grupo, 10 son artesanos de madera, 5 representan un grupo de dulceros y 17 pertenecen al grupo de bisutería. De todos ellos la señora Cruz Marina y el señor Federman, afirman que existen por lo menos unos seis que llevan años sin asistir a una reunión ni compromiso con la asociación, por lo que desde hace algún tiempo se está buscando su retiro.



Frente a este problema, la asesora comercial les recomendó desde la visita del mes de Agosto formalizar el retiro de estas personas con una carta firmada por ellos, en donde se diga que de manera libre deciden apartarse de los beneficios y obligaciones del grupo dejando de pertenecer a ella. Lamentablemente no se ha iniciado ninguna acción al respecto.

Así mismo y aprovechando las visitas particulares a los asociados se les invito a los asistentes a iniciar el proceso de resolución del conflicto monetario con los asociados que accedieron a los préstamos del fondo rotatorio. Lamentablemente la iniciativa que se observa para la realización de esto es muy reducida.



Por último se habló de la importancia de encontrar nuevos canales de mercado y publicidad, debido a que hasta el momento los clientes potenciales son aquellos que viajan hacia la isla, perdiendo al grupo de clientes que sin necesidad de realizar el viaje pueden estar interesados en la compra de las artesanías. Sobre esto se reconoció que nunca habían tenido Facebook ni instagram, así como no se habían creado nunca un portafolio y catálogo de productos

Debido a las problemáticas encontradas durante el desarrollo los talleres, se decidieron iniciar las siguientes acciones:

- 1) Inventario de las herramientas de la asociación (21 en total), especificando que tipo de herramienta es, quién la tiene y en qué condiciones se encuentra.
- 2) Marcar las herramientas encontradas en el inventario con el logo o nombre de la asociación, buscando así su fácil reconocimiento.
- 3) Acercamiento a través de una carta con el Consejo Comunitario de Barú, para el préstamo de un pequeño espacio del patio de la Casa de la Cultura, donde se pueda guardar la materia prima del fondo.
- 4) Iniciar la creación de las páginas de Facebook de la asociación, así como del portafolio o catálogo de productos.
- 5) Decantación de los asociados que no están cumpliendo con las condiciones mínimas de consideración con el grupo de artesanos, buscando que de manera escrita se formalice su salida del grupo.



Por último se trabajaron algunos temas generales del programa, entre ellos las actividades sobre transmisión de saberes, sin embargo el grupo no se está comprometiendo de la manera debida con la ejecución de estos talleres, por lo que ni se tienen fechas claras, ni se ha consolidado con el colegio la comunicación que se inició en la visita del mes de Agosto.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

- Inventario de las herramientas de la asociación (21 en total), especificando que tipo de herramienta es, quién la tiene y en qué condiciones se encuentra.
- Marcar las herramientas encontradas en el inventario con el logo o nombre de la asociación, buscando así su fácil reconocimiento.
- Acercamiento a través de una carta con el Consejo Comunitario de Barú, para el préstamo de un pequeño espacio del patio de la Casa de la Cultura, donde se pueda guardar la materia prima del fondo.
- Iniciar la creación de las páginas de Facebook de la asociación, así como del portafolio o catálogo de productos.
- Decantación de los asociados que no están cumpliendo con las condiciones mínimas de consideración con el grupo de artesanos, buscando que de manera escrita se formalice su salida del grupo.

### **4. Logros durante el taller:**

No aplica.





“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

### SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO

<b>Nombre Del Asesor</b>	<b>Nicolás Escobar</b>			
<b>Fecha De Realización</b>	<b>11 de Octubre</b>	<b>Duración de la actividad</b>	<b>3 horas</b>	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	<b>Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”</b>			
<b>Actividad De Implementación</b>	Revisión de compromisos, flujograma de actividades, feria noviembre, transmisión de saberes			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	7	3	0	10

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 1. Planeación De La Actividad

- a. **Objetivo:** Representar en forma esquemática el flujo de eventos y decisiones necesario para llevar a cabo una actividad productiva determinada.

Mostrar la importancia del trabajo colectivo, la planificación y la dirección del trabajo.

b. **Metodología:**

La metodología utilizada como fundamento e implementación de las actividades es el constructivismo, enfocado en la participación activa de los participantes para generar espacios de aprendizaje significativo, en donde se privilegie el aprendizaje basado en problemas, el intercambio de experiencias, la construcción colectiva de conocimiento y la experimentación como herramientas de trabajo. Aquí tanto el asesor como el artesano son aprendices y maestros.

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD



## 2. Desarrollo:

La sesión se inició alrededor de la seis de la tarde en la casa de la Sra. Cruz María Hernández, que desde hace algunas visitas viene prestando este espacio para desarrollar allí los talleres y las actividades del componente social. Como viene siendo costumbre ya entre los artesanos de este grupo, la sesión se demora unos minutos en iniciar, debido a que se necesita convocar a las personas hasta en el último momento, a pesar de haberlos invitado desde el día anterior.

Para darle celeridad a la reunión y no terminar tan tarde se hace un repaso de los compromisos que se habían desarrollado en la visita anterior, sin embargo de los cinco puntos, ninguno fue realizado. Las herramientas siguen sin ser catalogadas para valorar su estado, no se marcaron ni se hizo el debido inventario de ellas; no se entregó la carta al consejo comunitario para el préstamo del espacio para almacenar la materia prima; no se hizo la gestión en el colegio para dar inicio a las actividades de transmisión de saberes; no se hizo apertura ni se creó la página de Facebook de la asociación.

Debido a lo anterior se preguntaron las razones para que ninguno de los compromisos se realizara, a lo que el Sr. Federman contestó:

- I. La carta al consejo comunitario no es necesaria, debido a la cercanía que tiene el grupo con los principales funcionarios. Es por esto que creemos que con la imple petición verbal el espacio será facilitado.
- II. No hubo tiempo para hablar con el rector de la Institución Educativa, debido a los diversos compromisos que tienen los artesanos del grupo.
- III. Las herramientas no se han marcado ni inventariado, porque se pensó que era responsabilidad del asesor social desarrollar esta parte de los compromisos.
- IV. El Facebook y las redes no se crearon por que el Sr. Federman tienen dificultades con el acceso a internet de su computador.

En estas circunstancias se les preguntó qué actividades había desarrollado la asociación durante el mes, respondiendo que se habían comprometido a reunirse todos los viernes, y que dentro de estas reuniones se había acordado crear un fondo con aportes de 3000 mil pesos por reunión por cada artesano.

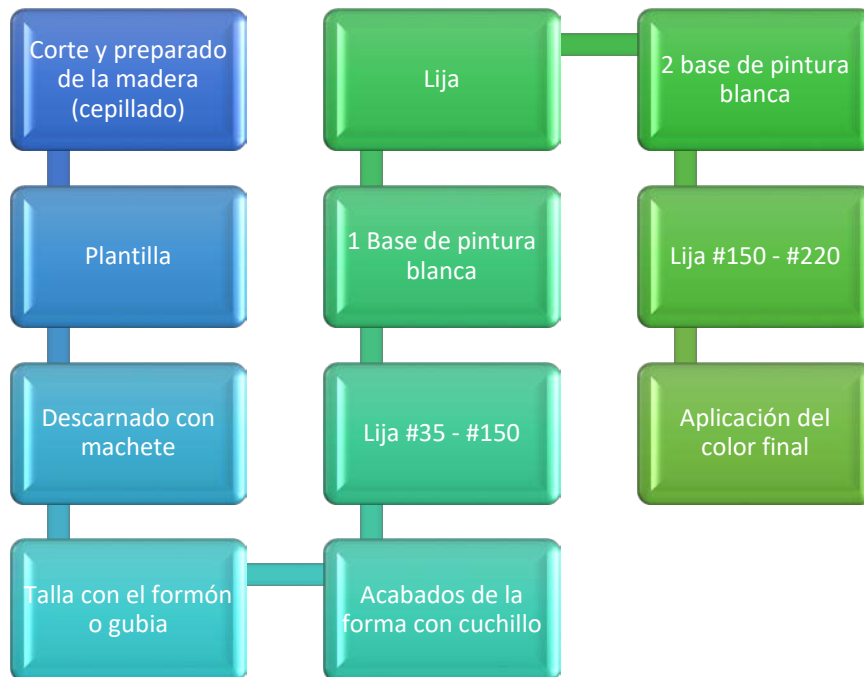
Debido a la falta de responsabilidad sobre los compromisos con el programa, se inició una charla con los artesanos asistentes, que buscaba conocer las razones por las que deseaban estar dentro del programa. Algunos de ellos frimaban que era una buena oportunidad para renacer como asociación, pero que lo que ocurría era que el Sr Federman no había desarrollado las actividades necesarias para cumplir con lo acordado.

Fue necesario calmar al grupo, ya que la discusión se tomó la sesión y una vez se retornó a la calma se explicó que la responsabilidad de los compromisos no era solo del señor Federman, sino de toda la asociación. Es muy difícil que los artesanos esperen que el líder por su cuenta y sin ninguna ayuda logre dar solución a los diversos inconvenientes que van saliendo en el camino, realizando al mismo tiempo la gestión que necesite la asociación y además produciendo las artesanías que son llevadas a las ferias.

Este punto fue especialmente comentado, debido a que se comentó que no todos disponían del mismo tiempo que el Sr. Federman y el Sr Henry para elaborar los productos artesanales, no obstante se les hizo observar que ese punto no era ningún tipo de aspecto negativo, solo era una evidencia de la necesidad de estructurar de mejor manera el tiempo que cada artesanos podía invertirle al oficio.

De este manera se replantearon los tiempos de entrega de los compromisos, acordando que al siguiente día se iniciaría la marcación de las herramientas de la asociación, se iniciaría la gestión para dar comienzo a las actividades de transmisión de saberes y se intentaría arreglar los problemas de conectividad a internet para adelantar la creación del Facebook y las redes del grupo.

Para poder avanzar en los temas referentes a la feria de Noviembre en Cartagena, se les invitó a los artesanos que estaban en la reunión a desarrollar entre todos un flujograma de la artesanía que fuera más vendida, para este caso se escogió la Maríamulata. El flujograma de actividades resultante es el siguiente:





Una vez que se terminó esta parte se les recordó a los artesanos que para la primera semana del mes de Noviembre, se tendría una feria en la ciudad de Cartagena a la que ellos estaban invitados. Por esta razón se les quería proponer que para este evento se pensara en dejar algo de las ventas para el fondo común, en donde cada uno de los asistentes aportara un porcentaje.

La solución que se encontró, entonces, para desarrollar esta propuesta, fue que de las artesanías que cada artesano enviaría a la feria, se dejaría un pequeño porcentaje que se utilizarían para crear un fondo de materia prima, que es uno de los problemas más importantes de la asociación, debido a que los artesanos se ven obligados a comprar la madera a muy alto costo. Frente a esta propuesta todos estuvieron de acuerdo.

Aprovechando la coyuntura, se preguntó si ya se había decidido que personas irían a la feria, encontrando que la asociación ya había elegido a los señores: Henry Vargas y José Julio.

En este momento los mismos artesanos quisieron decidir de qué manera se iban a repartir las ganancias de lo que se vendiera, por lo que el Sr. Federman propuso que se repartieran las ganancias totales de las ventas por igual entre los que enviaran artesanías al evento y que a ese monto se le restaban los gastos en materia prima de cada uno de los asociados. Frente a esta propuesta todos los asistentes estuvieron de acuerdo.

Para finalizar la sesión se propuso enfocar la charla sobre los talleres de transmisión de saberes, ya que la comunidad se encuentra atrasada con el inicio de estas actividades. Aprovechando la presencia del maestro artesano Valentín Camargo, se les pidió a él y a todos los artesanos estar pendientes de la realización de estos talleres, por lo que invitó a concretar fechas y horarios.

El resultado de este dialogo fue que para el martes 16 y el viernes 19 en las horas de la tarde, se desarrollarían estas actividades con el colegio del Barú, mientras el martes 23 se abriría un espacio para que los niños de la modalidad propia (5 años), pudieran tener un acercamiento con el oficio a partir de un pequeño taller.

Así mismo se planteó un cambio de planes, debido a la falta de interés del grupo de bisutería, de invitar a las personas que trabajaban la artesanía en matámba, para que se realizara un taller a los jóvenes del colegio que sirviera de rescate de esta práctica tan importante para Barú.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

Entrega de un pequeño porcentaje de las ventas de las artesanías de cada artesano para la apertura del fondo común en materia prima.



**4. Logros durante el taller:**

No aplica.



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

### SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO

<b>Nombre Del Asesor</b>	Nicolás Escobar			
<b>Fecha De Realización</b>	12 de Octubre	<b>Duración de la actividad</b>	3 horas	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”			
<b>Actividad De Implementación</b>	Matriz plan de acción, inventario de herramientas, plan de etnodesarrollo			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	7	2	0	9

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 1. Planeación De La Actividad

**Objetivo:** Movilizar las capacidades de los artesanos para diseñar un plan de acción correspondiente al flujo de actividades.

Identificar junto con los artesanos las herramientas que hacen parte del patrimonio material de la asociación, para marcarlas con el logo del grupo y la numeración correspondiente.

##### a. Metodología:

La metodología utilizada como fundamento e implementación de las actividades es el constructivismo, enfocado en la participación activa de los participantes para generar espacios de aprendizaje significativo, en donde se privilegie el aprendizaje basado en problemas, el intercambio de experiencias, la construcción colectiva de conocimiento y la experimentación como herramientas de trabajo. Aquí tanto el asesor como el artesano son aprendices y maestros.

#### INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 2. Desarrollo:

Sin mayor demora se abre la sesión del día, invitando a los pocos asistentes que hay en ese momento a iniciar la elaboración de la matriz de plan de acción. Para que el taller tenga un objetivo claro se explica a los asistentes que esta matriz, intentan ordenar por fase, responsable y tiempo las actividades que deben realizarse dentro de la producción de un objeto artesanal. Se les recuerda que ellos mismo ya desarrollan cronogramas parecidos en su mente, ordenando tiempo, materiales y necesidades.

De esta manera la matriz de plan de acción se dividió en tres, debido a que solo estaban presentes Jony, Valentín y Henry.

ACTIVIDAD	SUBACTIVIDAD	RESPONSABLE	OCTUBRE											
			13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
6 productos artesanales: Jony	1. CORTE Y PREPARADO DE LA MADERA	Cada Artesano												
	2. PLANTILLA Y DESCARNADO	Cada Artesano												
	3. TALLA, CUCHILLO, LIJA	Cada Artesano												
	4. ACABADOS (Base de pintura,lija y color)	Cada Artesano												

ACTIVIDAD	SUBACTIVIDAD	RESPONSABLE	OCTUBRE											
			13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
5 productos artesanales: Henry	1. CORTE Y PREPARADO DE LA MADERA	Cada Artesano												
	2. PLANTILLA Y DESCARNADO	Cada Artesano												
	3. TALLA, CUCHILLO, LIJA	Cada Artesano												
	4. ACABADOS (Base de pintura,lija y color)	Cada Artesano												

ACTIVIDAD	SUBACTIVIDAD	RESPONSABLE	OCTUBRE											
			13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
3 productos artesanales: Valentín	1. CORTE Y PREPARADO DE LA MADERA	Cada Artesano												
	2. PLANTILLA Y DESCARNADO	Cada Artesano												
	3. TALLA, CUCHILLO, LIJA	Cada Artesano												

4. ACABADOS (Base de pintura,lija y color)	Cada Artesano							
--	---------------	--	--	--	--	--	--	--



Una vez terminado el taller de matriz, se dio paso a marcar las herramientas que habían llevado los artesanos, para eso se facilitó unos stickers numerados del 1 al 21 y con el logo de la asociación Barú “Ronco”. Durante este actividad se alcanzaron a marcar alrededor de siete maquinas, pero los artesanos se comprometieron a terminar este proceso para la próxima visita, entregando además el inventario.

Para terminar y con el ánimo de actualizar el diagnóstico diferencial, en el tema referente a etnodesarrollo, se les pidió a los artesanos asistentes que nos comentaran como fue el proceso para poder participar como beneficiario por el Consejo Comunitario de la consulta previa con la Empresa El Cayao.

En el año 2016 la Empresa El Cayao compró unos terrenos en Barú, con la intención de poder construir allí una fabrica. Debido a que estos predios se encontraban dentro de la zona del territorio afrodescendiente, El Cayao tuvo que realizar una consulta previa acompañada del Consejo Comunitario de Barú, para informar y desarrollar un diagnóstico sobre las afectaciones a la población, el territorio y las costumbres. Como resultado de este proceso, el Consejo Comunitario nominó a la Asociación de Artesanos de Barú “Ronco”, como uno de los beneficiados de esta consulta, al otorgárseles un beeficio económico para la compra de un lote en el corregimiento, que sirviera como tienda y taller de la asociación.

Para poder acceder a este beneficio, los asociados debían encontrar una persona que les vendiera un lote cerca de la carretera principal del pueblo y, además, que no





sobrepasara los veinticinco millones de pesos. Desde el 2016 hasta la fecha la asociación buscó una persona que quisiera vender un lote por ese precio, hasta que en el mes de Setiembre, la señora Elaini decidió vender un terreno de 7 mts de frente x 13 o 15 de fondo a la asociación en una ubicación estratégica.

Para hacer que el dinero sea entregado, la asociación, el Consejo Comunitario y la Vendedora deben cumplir con la entrega a la empresa El Cayao, de una serie de documentos que permiten sustentar la compra y el fin de esta. Entre estos papeles se encuentra: Escritura original autenticada, legalización del lote, Informe del corregidor de la inspección de policía que contenga las medidas y el desgloce del predio a comprar.

Una vez e tenga la documentación, la asociación hace entrega de estos al Consejo Comunitario, quienes en reunión con la empresa El Cayao deciden la forma de pago.

### **3. Compromisos/ Observaciones:**

No aplica

### **4. Logros durante el taller:**

Inicio del inventario y marca de las herramientas de la asociación.



“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”  
Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

**SEGUIMIENTO DE IMPLEMENTACIONES DEL EQUIPO DE DESARROLLO HUMANO**

<b>Nombre Del Asesor</b>	<b>Nicolás Escobar</b>			
<b>Fecha De Realización</b>	<b>15 de Noviembre</b>	<b>Duración de la actividad</b>	<b>3 Horas</b>	
<b>Comunidad Beneficiaria</b>	<b>Asociación de Artesanos Unidos de Barú “Ronco”</b>			
<b>Actividad De Implementación</b>	Compromisos, asociatividad, resolución de conflictos, transmisión de saberes.			
<b>No. De Participantes</b>	<b>No. Hombres</b>	<b>No. Mujeres</b>	<b>No. Niños</b>	<b>TOTAL</b>
	7	3	0	10

**INFORMACIÓN CONSIGNADA ANTES DE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD**

**1. Planeación De La Actividad**

**Objetivo:** Reconocimiento del papel y función que cada artesano tiene dentro de la asociación, para advertir la importancia de la unión como grupo, pues esta es la base principal de la asociación.

-Identificar, junto n el grupo de artesanos, los elementos que caracterizan la división de labores al interior del grupo, las dificultades y logros que estos puedan tener.

--Realizar seguimiento a las actividades de transmisión de saberes, para poder llevar un control sobre los talleres, la gestión y la manera en que se está invirtiendo el rubro.

**a. Metodología:**

La metodología utilizada como fundamento e implementación de las actividades es el constructivismo, enfocado en la participación activa de los participantes para generar espacios de aprendizaje significativo, en donde se privilegie el aprendizaje basado en problemas, el intercambio de experiencias, la construcción colectiva de conocimiento y la experimentación como herramientas de trabajo. Aquí tanto el asesor como el artesano son aprendices y maestros.

## INFORMACIÓN CONSIGNADA DURANTE LA REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD

### 2. Desarrollo:

Como se vino desarrollando a lo largo de los meses de acompañamiento del programa en esta comunidad, la reunión se inicia a las siete de la noche, con el componente comercial y de diseño. Hacia las ocho y media de la noche se da paso al área social, que concentra la atención de la sesión en la revisión de los compromisos que se hicieron en la anterior visita.

- I. Creación del Facebook e Instagram.
- II. Realización de la transmisión de saberes.
- III. Inventario y marcado de las herramientas.
- IV. Resultados de Feria artesanal en Cartagena – Fondo de materia prima.

Con relación al primer punto, ni el Facebook ni el Instagram tenían una cuenta creada hasta ese momento, por lo que el señor Federman se dio a la tarea de abrirlo mientras se daba desarrollo a la sesión.

El inventario de herramientas ya se realizó, solo faltan marcar con los adhesivos algunas de estas máquinas que se encuentran fuera de Barú, por el momento.



A la fecha no se había realizado una retroalimentación de los resultados de la Feria Artesanal en Cartagena, tampoco se había hecho una reunión donde se pudiera mostrar las ventas que se tuvieron y la forma en que se repartirían las ganancias dentro de los



que enviaron productos. El Señor Federman y Henry se comprometieron a desarrollar esta actividad en los próximos días.

Debido a lo anterior no se ha realizado la apertura del fondo común en materia prima, ni se tiene la seguridad de que se va a realizar, pues los artesanos aseguraron que en este momento necesitaban el dinero de las ventas en Cartagena.

Sobre la transmisión de saberes, esta comunidad no ha sabido gestionar ni los tiempos, ni los materiales para llevar a cabo estas actividades. Hasta la fecha no se ha desarrollado ni un solo taller, a pesar de haber comprometido en varias ocasiones al maestro artesano y al líder del grupo a comenzar con este importante proceso. Finalmente la asociación se compromete a dar inicio a la transmisión el sábado 17 de Noviembre.

Una vez que se revisaron todos los compromisos, se dio paso a las actividades que se traían para realizar con la asociación. La primera que llevamos a cabo fue la actividad de *La Torre*, ejercicio que nos permite observar el trabajo en equipo, la búsqueda de asociatividad y la comunicación entre los artesanos.



Lo primero que se hizo fue pedirles a los asistentes que se dividieran en dos grupos, una vez hecho esto se entregaron cartulinas a cada grupo, un rollo de cinta y varios palitos de paleta. La única instrucción que se dio fue que debían construir con esos materiales la torre más alta que se pudiera, sobre todo más alta que la del grupo rival.



Inmediatamente ambos equipos se dieron a la tarea de construir sus torres, haciendo rollos, cortando las cartulinas, utilizando la cinta para pegar al suelo la base de su edificio. Ninguna acción se tomó como trampa, ya que la premisa era hacer la torre más alta. A los diez minutos se detuvo la actividad y se le pidió a uno de los artesanos, que se acercara a las dos torres y las intentara derribar soplando sobre ellas. Ambas torres cayeron con mucha facilidad, aspecto que nos permitió hablar de las características que debe tener la asociación. La discusión se centró en la importancia de crear buenas bases al interior del grupo, fortaleciendo de manera constante los pilares que sostienen al grupo y que son enriquecidos por el trabajo de cada asociado.

Pasada esta parte se les pidió que se unieran los dos grupos y juntos desarmaran sus torres, para esta vez intentar hacerla alta, pero al mismo tiempo fuerte en sus bases. Mujeres y hombres se tomaron en serio la actividad, ya que se puso especial atención en las bases, construyéndolas, esta vez, mucho más gruesas y resistentes. A la hora de probar su calidad, la asesora comercial soplo la torre pero en esta ocasión no pudo derribarla, por lo que todos los artesanos celebraron.

Sentados en círculo se discutió la importancia de crear una asociación fuerte, pendiente siempre a su mejoramiento y buen ambiente interior. Se invitó a los artesanos a observar la necesidad de mejorar el trabajo en equipo, sobre todo la comunicación y escucha que hay entre ellos. Así mismo se les advirtió que la asociación solo se sostiene con el trabajo mancomunado y en equipo, una sola persona no mantiene una asociación, esta requiere de múltiples brazos y diversas ideas para seguir en pie.

Para finalizar las actividades se les invitó a los artesanos a desarrollar la última actividad, llamada *La Telaraña*. Esta actividad estaba enfocada sobre todo a la creación de una experiencia positiva que sirva como actividad de cierre en el trabajo con los asesores. Por esta razón se buscaba que a medida que cada persona tenga el ovillo de lana en la mano, conteste alguna pregunta relacionada con la asociación y su experiencia dentro de ella. Estas preguntas iban desde aspectos positivos hasta negativos, evidenciando que los procesos asociativos siempre van a tener vaivenes. Muchos pudieron expresar el agradecimiento hacia sus compañeros, por mantenerse firmes y unidos después de tantos años y tantos problemas. De igual forma fue posible que los artesanos expresaran su profundo cariño por la asociación y su alegría de estar participando en el programa.

Esta clase de ejercicios son fundamentales para esta asociación, debido a que es muy poca la comunicación interna que tienen. Sobre este punto se les pidió que continuaran desarrollando actividades como las trabajadas esta noche, para poder generar buenos canales de comunicación y discusión de los aspectos relacionados con la asociación, así como generar lugares o espacios de encuentro donde se puedan realizar



autodiagnósticos o revisiones a las formas en que se llevan a cabo los procesos en el grupo.

**3. Compromisos/ Observaciones:**

Realización de las actividades de transmisión de saberes.

**4. Logros durante el taller:**

No aplica.