



“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**

Nombre Del Asesor	Carlos Cruz			
Fecha De Realización	12 de Septiembre	Duración de la actividad	4h	
Comunidad Beneficiaria	Oquegua			
Actividad De Implementación	Reunión institucional			
No. De Participantes	No. Hombres	No. Mujeres	No. Niños	TOTAL
	4	3		7

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

**1. Planeación De La Actividad**

**a. Objetivo:**

- Socializar las percepciones del grupo sobre su participación en las dos ferias a las que han asistido.
- Socializar en qué consiste la figura del maestro artesano y definir con el grupo hacia qué actividades de transmisión de saberes podrían orientarse con ayuda del rubro y según las necesidades del oficio y el contexto.

**b. Metodología:** Grupo focal

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

**2. Desarrollo:**

El asesor afirma que el grupo se encuentra fuerte en diseño, que son muy reconocidos por su producto dentro de Artesanías de Colombia, pero que, sin embargo, les hace falta fortalecerse organizativa y comercialmente.

Respecto a las dos ferias a las que han asistido (Barranquilla, Cali), el grupo se siente desanimado porque no ha vendido lo esperado. El asesor, para animar al grupo, describe casos exitosos de otros grupos artesanales y de artesanos como Carlos Mutumbajoy, Jaipono, Condagua, que han podido participar de ferias internacionales.



Un participante del grupo afirma que los diseños sugeridos por el asesor del componente no pegaron en las ferias (puede ser porque no hubo aceptación del producto o la plaza no es tan buena) y tampoco tienen acogida localmente. La misma persona asevera que sus circunstancias no les permiten “comer hoy y dejar para mañana” es decir, que ellos pretenden trabajar aquello se venda. También afirma que, por ejemplo, sobre la propuesta de elaboración de una bandeja con 3 colas de ballena, el tiempo de elaboración hace que el producto sea muy costoso y que por ende no tenga una salida fácil.

El asesor afirma que, entonces, es importante identificar lo que más se ha vendido en ferias (bisutería en madera) y fortalecerse en el ejercicio de la venta (pues esta puede ser una razón por la que los productos no estén saliendo).

Otro participante afirma que es importante que les sigan sugiriendo nuevos productos, a petición del turista y también para no seguir haciendo lo mismo de siempre.

El asesor incentiva al grupo a reunirse, a trabajar desde casa pero también a hacerlo de manera grupal.

Posteriormente, se le socializa al grupo en qué consiste la figura de maestro artesano, sus compromisos y responsabilidades (preservación de saberes de generaciones antiguas, enseñar sobre ciertas técnicas, reforzar la historia detrás del producto, vinculación de nuevas generaciones en el aprendizaje, entre otros).

Don Eriberto, señala que:

Los muchachos de antes acudían al taller, los de ahora se olvidan. Se van a hacer otra cosa, al río, a jugar fútbol y así se pasan el tiempo. Hace como 2 semanas estoy con ellos, me va 1, 2, 3 y así. He estado molestando con eso a ver si puedo ver un resultado, así sea de colas de ballena Cuando ellos comienzan a hacerla. Yo se la marco. Cuando yo veo que la quieren como dañar, entonces yo se las voy corrigiendo y así. Para que ellos vayan pensando en hacer cosas buenas.

También señala que hay una persona que recibe el dinero, al contar con todos los documentos, pero se reparte por taller dictado.

Del grupo sale la propuesta de Gilberto de trabajar la transmisión de saberes en alianza con la educación formal. Expresa: *“No es de convocar, sino de sensibilizar a los niños. Hay que ir al colegio, hacer convenios con los profesores, con los educadores para que vinculen a los niños en esos procesos”*

El asesor propone que la persona que sugiere la propuesta se va a encargar de hacer la búsqueda de los enlaces en las instituciones.

Los mismos integrantes del grupo incita a establecer ese compromiso con las nuevas generaciones: *“Yo si quisiera que dentro del grupo hubiera más participación en cuanto a esa necesidad que llevamos encima, de sacar adelante el proceso. No podemos pensar solamente en nosotros, debemos pensar en los jóvenes porque cuando yo empecé inicié como joven, de pelao, tenía como 11 o 13 años”*



El asesor señala que entonces, no solo el maestro artesano recibiría el dinero sino también aquellos que se encarguen de gestionar los grupos de niños y jóvenes a los que se les va a hacer la transmisión de ese conocimiento. También se sugiere hacer la transmisión de saberes dentro del mismo grupo, para nivelar las habilidades y saberes de todos.

Durante la sesión también se le propone al grupo que piensen en un producto nuevo que puedan elaborar basándose en sus referentes culturales, es decir, en objetos, seres, lugares (...) que sientan que pertenecen al territorio y tengan un valor importante para ellos. Basado en estas ideas se le puede plantear una propuesta al asesor de diseño.

El grupo afirma que hay objetos y/o productos que se hacían antes y que han desaparecido, no se han vuelto a hacer (por ejemplo la figura del cachalote y del alacrán en tagua o madera). El asesor sugiere la posibilidad de enfocar también la transmisión de saberes en el fortalecimiento de esos referentes, para que no se pierdan.

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

- El grupo se compromete a, para la próxima sesión, traer ideas sobre un producto nuevo que puedan elaborar basándose en sus referentes culturales, es decir, en objetos, seres, lugares (...) que sientan que pertenecen al territorio y tengan un valor importante para ellos. También en productos que se hacían antes y que han ido desapareciendo, para tener en cuenta dentro del proceso la recuperación de referentes.
- Se establecen compromisos con Gilberto respecto a la generación de lazos con colegios para que se pueda hacer en las instituciones formales las actividades de transmisión de saberes, con los niños y jóvenes más interesados.

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

- Se llegaron a acuerdos en torno al compromiso con las nuevas generaciones para realizar los talleres de transmisión de saberes.



“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**

Nombre Del Asesor	Carlos Cruz			
Fecha De Realización	13 de Septiembre	Duración de la actividad	4.5 horas	
Comunidad Beneficiaria	Bahía Solano			
Actividad De Implementación	Fortalecimiento de liderazgo			
No. De Participantes	No. Hombres	No. Mujeres	No. Niños	TOTAL
	2	5		7

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

**1. Planeación De La Actividad**

**a. Objetivo:**

- Proponer una herramienta que facilite la división de labores a partir de la identificación de habilidades diferenciales.

**b. Metodología:**

Árbol de talentos.

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

**2. Desarrollo:**

Para el fortalecimiento del liderazgo se le pregunta a cada uno de los integrantes en qué se considera bueno o cuál sería la habilidad que podría aportar al grupo (tallar, hablar, convocar, vender, comunicar. dar ideas).

- Eriberto: talla madera, tagua, todo, concha de coco...



Se considera que las habilidades de Don Eriberto se encuentran en la raíz, pues son la base del grupo.

- Nubia: el oficio de la tejeduría<sup>1</sup>.
- Gilberto: ventas (también la tallo pero considera que su fuerte son las ventas, pues es lo que me gusta)

Gilberto estaría en los frutos del árbol (pues su habilidad está relacionada con el producto terminado).

- Luis: talla (no se considera bueno en las ventas, se le sugiere a Gilberto que lo fortalezca).
- María: lijar

Sobre el ejercicio de lijar afirma un integrante del grupo *“El lijador es el que le da el poder de calidad a la obra, también es artesano”*, aunque otro opina que es importante que el lijador se proyecte también a tallar.

- Tomás: un poco de tallar, de lijar y de vender.
- Orlanda: ensamblar, lijar, elaborar aretes.

El asesor afirma que Orlanda y María estarían ubicadas en el tronco, pues son el tránsito hacia el producto terminado. Sin embargo, en esta parte del árbol es donde se encuentran las falencias del grupo, debido a que la manera de unir los productos con las ventas, es a través de la convocatoria, y la organización y no hay ninguna persona que se sienta con habilidades en ese aspecto. Sin organización el producto se va a quedar, por eso es importante ser un artesano a nivel integral.

Uno de los integrantes del grupo también identifica como falencia que tampoco hay a quien le guste buscar material.

El asesor propone unir las habilidades, por ejemplo, de Eriberto y de Luis, con las de María y Orlanda con el fin de agilizar el proceso productivo (y mejorar en la productividad).

Como opciones para fortalecer la unidad y la convocatoria del grupo, el asesor sugiere hacer almuerzos comunitarios y mezclar estas actividades con el ejercicio de control sobre el proceso que se lleva con Artesanías de Colombia, a reunirse de manera periódica. Como aún no ha llegado el dinero de logística quien preste, anota su nombre y la suma total en el libro contable para que al final se le devuelva a través de un recibo de caja.

De los participantes surgen algunas ideas en torno a las reflexiones del asesor, como que sería importante tener las artesanías del grupo en un lugar específico y que alguien se encargara de la venta. El asesor retoma la idea afirmando que se le podría hacer un reconocimiento a la persona que se encargaría de esta labor. Esto para su posicionamiento local, que luego podría convertirse en regional.

El asesor también sugiere hacerle un seguimiento a los clientes, darles los datos de la organización, posicionar la marca del grupo, no el nombre de cada artesano, llamar a los clientes para preguntarle por su satisfacción respecto al producto y la disponibilidad del grupo para el recibimiento de otros pedidos, etc.; establecer alianzas también con los conductores de las

---

<sup>1</sup> A Nubia se le sugiere experimente con nuevos materiales no reciclados y a los otros integrantes del grupo a darle ideas para mejorar sus productos.



lanchas, para que promocionen la marca de los artesanos o agreguen a su recorrido la visita al lugar de ventas (que tendrá a futuro Oquegua).

El grupo a manera de autoevaluación identifica su falta compromiso e iniciativa, responsabilidad, decisión y respeto por el trabajo de los demás; y como estrategias para tener una mayor organización establecen reunirse 1 vez cada semana o 1 cada quince días (anteriormente se hacía de esta manera pero hubo una desmotivación debido a la poca gente que se congregaba); se afirma que al reunirse de manera más frecuente hay un mayor control sobre el grupo, pero que a la vez la reunidera puede también ser una desmotivación.

El asesor señala que la tarea del grupo es apropiarse de su proceso, debido a que si no logran organizarse Artesanías de Colombia, a futuro, preferirá fortalecer a otra comunidad.

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

- La comunidad se comprometió a empoderarse a través de una participación activa en reuniones grupales en donde podrán hacerle un seguimiento al proceso.

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

- Los integrantes reconocieron sus habilidades diferenciales y las de los demás participantes, así como la manera en que estas pueden complementarse con el fin de alcanzar diferentes objetivos (como el de agilizar el proceso productivo del grupo o avanzar en sus saberes y habilidades en torno a los oficios por los que se caracteriza la zona).
- El grupo identificó tanto sus debilidades como algunas estrategias a través de las cuales pueden fortalecerse tanto social como comercialmente (por ejemplo a través de las reuniones periódicas y las ventas locales grupales antes que individuales).



“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

Nombre Del Asesor	Carlos Cruz			
Fecha De Realización	13 de Septiembre	Duración de la actividad	3.5 h	
Comunidad Beneficiaria	Oquegua			
Actividad De Implementación	Autodiagnóstico sobre organización y liderazgo			
No. De Participantes	No. Hombres	No. Mujeres	No. Niños	TOTAL
	2			2

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

##### 1. Planeación De La Actividad

###### a. Objetivo:

- Hacer junto con el líder del grupo un autodiagnóstico sobre organización y liderazgo, identificando los puntos fuertes y débiles del emprendimiento.

###### b. Metodología: Entrevista

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

##### 2. Desarrollo:

Con el fin de hacer un autodiagnóstico del grupo, el asesor realiza una entrevista al líder artesano.

Luis señala que los artesanos llevan más de 20 años algunos trabajando, aunque como asociación se empezó entre enero y febrero de 2017. “Yo aprendí en el 98. Muchos aprendieron en esa época. Artesanías de Colombia estuvo aquí varias veces”.



El líder comenta que la problemática del grupo y de la zona, es que todos trabajan individualmente: “Cada cual jala por su lado” “Cada uno quiere echar es pa su bolsillo”, hay mucha envidia (no se muestran las cosas que se hacen entre sí para que no haya copias), etc.

Esto se ve reflejado, por ejemplo, en la venta debido a que cada persona que elabora artesanías, de la zona, se va para la playa y allá se compite con los precios más bajos; la consecución de la materia prima también se hace de manera individual (porque es escasa):

Digamos, yo voy a la selva, ando por ahí, me encuentro con el árbol ahí caído, hasta que no me cargo el último pedazo del palo solo... como él es tan escaso, como no es tan común, uno puede caminar 2 o 4 hectáreas de bosque virgen y no consiguen ni uno.

El líder afirma que debido a que a las personas no les gusta asistir a reuniones, ni estar pendiente de cómo va el proceso de manera grupal, en una propuesta realizada por WWF (entidad extranjera que apoya procesos de conservación) para dotación de herramientas, se cambió el favorecimiento a grupos, por el favorecimiento a familias para que trabajen en sus casas.

Con este proyecto se ganaron 40 millones, que se repartieron entre 7 familias, para conseguir herramientas que agilizaran el trabajo (la entidad pidió soportes para verificar el buen uso del recurso).

Los argumentos de la gente habían sido siempre el no tener herramienta, ni plazas para vender. Sin embargo, con el proyecto de Wwf y Artesanías de Colombia se están satisfaciendo estas dos necesidades y aun así no se evidencia el trabajo.

El líder también se refiere a la relación entre las ventas y los productos que se elaboran. Por ejemplo, afirma que a pesar de que se identifique que hay unas cosas que se venden siempre (colitas de ballena, collares), también hay que apuntarle a hacer otras más representativas que por lo menos no se vendan pero que nos representen bien, que llamen la atención del cliente. Es importante como artesanos no quedarse en las mismas cosas, y ser facilistas, sino buscar nuevos retos:

Mi aspiración es hacer piezas únicas. Encontrar una satisfacción personal, así no se venda (...) Me costó trabajo, salió. Hasta ahí llego. Yo cojo el tronco y ya quiero hacer otra cosa. Mi estado de esfuerzo, mi creatividad ha cumplido. Necesito algo que sea más difícil (...) Me da pereza sentarme a hacer una y otra u otra y otra. Mi reto es que cada artesanía tenga su estilo (...) Yo no me vinculo mucho por la producción en serie, sino, por artesanía selectiva y mejor paga.

Luis señala que todo el Pacífico trabaja el Oquendo, que es importante buscar algo que identifique la artesanía del grupo como tal.

Sobre la materia prima Luis menciona que, debido a la escasez del Oquendo, la solución estaría variar la madera -pues hay otras que aunque no tienen un atractivo visual también son muy finas (como el guayacán)-, el problema está en que a los clientes les llama más la atención la veta que tiene el Oquendo.

Respecto a la transmisión de saberes, afirma que, en su tiempo, Eriberto dio algunas clases, apoyó en la enseñanza de la tagua y estaba apoyado con el programa de Artesanías de Colombia. En este momento quién podría enseñar sería Luis, sin embargo, afirma, las personas creen que el maestro



es quién tiene que buscarlos para enseñarles “Yo no voy a enseñar a la casa de otro porque yo no aprendí así, yo iba donde estaba el taller del maestro”.

Luis afirma que debido a que no había oportunidades con la artesanía en la zona (los productos debían venderse muy baratos, porque no eran apreciados) se dedicó al turismo (aunque los extranjeros, afirma, solo buscan marihuana, cocaína, cerveza).

Otras de las organización con las que han trabajado con Codechoco (sobre productos verdes) y Bioinova, vinculados con WWF.

**3. Compromisos/ Observaciones:**

- No se llegan a compromisos específicos durante la reunión.

**4. Logros durante el taller:**

- Junto con el líder se identificaron las falencias del grupo en cuanto a organización (que se evidencian en su baja asistencia a las reuniones con los asesores); las entidades con las que han trabajado los artesanos de Bahía Solano y sus relaciones con las mismas; y su visión de lo que debe ser un emprendimiento artesanal (no producción en serie, sino producción de piezas únicas en las que se referencia la identidad y que implique un mejoramiento constante en habilidades).



“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

Nombre Del Asesor	Carlos Cruz			
Fecha De Realización	17 de Septiembre	Duración de la actividad	6 h	
Comunidad Beneficiaria	Bahía Solano			
Actividad De Implementación	Asociatividad			
No. De Participantes	No. Hombres	No. Mujeres	No. Niños	TOTAL
	3	4		7

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

##### 1. Planeación De La Actividad

###### a. Objetivo:

- Incentivar y comprometer al grupo a reunirse sin la necesidad de la presencia del asesor, con el fin de evaluar el proceso que llevan (tanto en transmisión de saberes como en elaboración de productos para feria) y tomar las medidas respectivas para lograr el cumplimiento de las metas propuestas.

###### b. Metodología:

Grupo focal

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

##### 2. Desarrollo:

En la sesión se motiva al grupo a reunirse de manera previa a la próxima visita del asesor para que cada persona lleve su inventario personal de productos en los que haya avanzado para llevar a feria. A partir de la socialización de inventarios, el grupo identificará de qué productos tienen suficiente cantidad y aquellos de los que carece, para disponerse a realizar más de estos últimos y tener variedad para el cliente en



feria. En la misma reunión podrían socializar también un ejercicio de precios personal e identificar los precios grupales a usar (que posteriormente será revisado por el asesor en campo). Además entre ellos mismos, como grupo, revisarán qué se ha hecho de transmisión de saberes, e identificarán por dónde se debe seguir.

La reunión se programa para el 10 de octubre, a las 5:00 pm, aproximadamente 2 semanas antes de la próxima visita del asesor, para tener los resultados esperados. En la próxima visita se revisarán cómo van las metas de producto y se planearán estrategias para llegar a unos mínimos cercanos si esta no llegara a alcanzarse.

Se promueve generar la idea de asociatividad al motivar al grupo a reunirse de manera autónoma para seguir ejerciendo control y monitoreo sobre ellos mismos. Se hace una reflexión alrededor de lo que puede llegar a considerarse como pérdida e inversión del tiempo, debido a que es probable que la falta de asistencia se deba a que no se están percibiendo los beneficios reales del programa.

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

- El grupo se compromete a reunirse al menos una vez antes de la próxima visita del asesor, con el fin de evaluar el proceso que llevan (tanto en transmisión de saberes como en elaboración de productos para feria) y tomar las medidas respectivas para lograr el cumplimiento de las metas propuestas.

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

- Se logró que el grupo se comprometiera a reunirse, para realizar un control de su avance y progreso.



“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

Nombre Del Asesor	Carlos Cruz			
Fecha De Realización	11 de Octubre	Duración de la actividad	4 h	
Comunidad Beneficiaria	Bahía Solano			
Actividad De Implementación	Asociatividad, transmisión de saberes, manejo de fondos			
No. De Participantes	No. Hombres	No. Mujeres	No. Niños	TOTAL
	3	4		7

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

##### 1. Planeación De La Actividad

###### a. Objetivo:

- Discutir con el grupo los posibles empleos de los rubros de transmisión de saberes y logística para llegar a acuerdos.

###### b. Metodología: Grupo focal

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

##### 2. Desarrollo:

El asesor se compromete a darle a la comunidad las fechas exactas de inicio de Expoartesanías, fecha de recibimiento de mercancía en la ciudad de Bogotá y de los artesanos que van a representar al grupo. Esto con el fin de estar preparados principalmente para la fecha del envío de la mercancía.

Seguidamente se toca el tema del rubro de transmisión de saberes. El grupo solo se ha reunido una vez para tal fin aunque en esa ocasión solo llegaron 3 personas. El único que ha realizado talleres es Eriberto, quien al estar en mal estado de salud lo ha hecho desde su casa y ha llenado las listas de asistencia de la asociación con los nombres y documentos de los niños participantes.

Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018

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



Por otro lado, no se ha realizado ningún otro taller (a pesar de que había un compromiso por realizar 2 mínimo, antes de la próxima visita del asesor) debido a que como afirma el grupo, se intenta hacer la convocatoria más sin embargo las personas no llegan. Estaba planeada desde la anterior visita la articulación con profesores y muchachos del colegio, para enseñar también el tejido desde las dos maestras artesanas Ana Julia y Genarina.

Se considera que la importancia de que los jóvenes participen de talleres de transmisión de saberes radica en que el grupo se vería fortalecido ante la posibilidad, al menos a futuro, de nuevos integrantes practicantes del oficio.

Ante el panorama el asesor propone que el 50% del rubro sea destinado a Eriberto por la cantidad de talleres que lleva realizado. Sin embargo, Gilberto se molesta porque Eriberto no se articuló con los demás maestros para realizar sus talleres. El asesor le recuerda que el compromiso de hacer la logística y la convocatoria de la transmisión de saberes era de él mismo y por tal razón era quien debía haber buscado a los maestros y no viceversa.

Al presentarse conflictos dentro de los integrantes del grupo, el asesor hace una reflexión en torno a lo que significa pertenecer a una asociación, por ejemplo, en el mismo hecho de cumplir con los compromisos pactados así las personas reciban un reconocimiento económico o no, porque finalmente las ganancias (materiales y no materiales) se ven reflejadas en la dinámica de la asociación. Señala la necesidad de coordinación, de trabajo en equipo y de encaminar esfuerzos al posicionamiento del nombre del grupo artesanal y la marca de sus productos.

Por otro lado, se sugiere al grupo que si no se realizan más talleres de transmisión de saberes (a parte de los de Eriberto) el total del rubro sea destinado como reconocimiento a su labor, sin embargo, el asesor afirma que las decisiones finales las toma el grupo. Si se llegan a realizar talleres, por parte de otros artesanos el 50% restante se dividiría en número de talleres dictados (no en personas).

También se sugiere hacer talleres de transmisión de saberes para el fortalecimiento de las mismas personas del grupo artesanal con los saberes de los maestros artesanos.

Posteriormente, se habla de la suma correspondiente a los rubros de apoyo de transporte y logística; y a la retención de valores descontada al rubro del líder artesano, para que el dinero que es del grupo (y que por ende va a destinarse para fines colectivos) llegue completo. Debe demostrarse el empleo del dinero de logística, a través de los registros en el libro contable (de refrigerios, transportes, etc.). También se afirma que deben utilizar cierto porcentaje en lo que van a gastar para su participación en Expoartesanías (no dejarlo en ceros).

Se propone la organización del fondo común y se explica a grandes rasgos en qué consiste. Por ejemplo, su utilización para la sostenibilidad económica del grupo y la no dependencia a rubros externos. Se afirma en la próxima visita, si el grupo desea, ahondar en el tema.

Para finalizar se hace nuevamente una invitación a la promoción de la comunicación al interior del grupo y al trabajo asociativo.



**3. Compromisos/ Observaciones:**

- El asesor se compromete a dar claridad en las fechas de inicio de Expoartesanías y recibimiento de mercancía.

**4. Logros durante el taller:**

- Se llegan a acuerdos y compromisos respecto a la distribución del rubro de transmisión de saberes (soportados en acta).
- Se exhorta a hacer un buen uso del rubro de logística teniendo como base el libro contable, para registrar el manejo de dinero.
- Se animó al grupo a mejorar su trabajo como asociación y a no esperar una retribución económica personal para cumplir un compromiso establecido, ya que las ganancias materiales y no materiales se han de visibilizar en el fortalecimiento 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

Nombre Del Asesor	Carlos Cruz			
Fecha De Realización	15 de Octubre	Duración de la actividad	3 h	
Comunidad Beneficiaria	Oquegua			
Actividad De Implementación	Transmisión de saberes			
No. De Participantes	No. Hombres	No. Mujeres	No. Niños	TOTAL
	3			3

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

##### 1. Planeación De La Actividad

###### a. Objetivo:

- Identificar la manera en que se está llevando a cabo la transmisión de saberes en el grupo.
- Caracterizar la experiencia y las fases de aprendizaje y enseñanza del maestro artesano.
- Hacer un ejercicio de línea de tiempo acerca de la manera en que se ha transformado el oficio artesanal (su dimensión, propósitos y relevancia) en el municipio.

###### b. Metodología:

- Entrevista.

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

##### 2. Desarrollo:

El maestro, durante la entrevista hace un panorama del municipio y afirma que la artesanía se empezó a promover a partir de la creación de los centros de turismo, hace aproximadamente 40 años: “Aquí hay un señor, Samuel Barahona, que labraba artesanía naval, pero no la pulía, era machetiada, pero él lo hacía únicamente por vacilar, casi que ni turista venía a esta región”. En los centros turísticos como el Almejar fue que el maestro empezó a vender objetos como lanchas pequeñas, elaboradas en balso.



*“La madera la aprendí a trabajar por propósito mío en Panamá. Trabajaba en un taller de carpintería, ebanistería, pero yo comencé a ver un libro con un poco de dibujos de artesanías del Ecuador, ahí yo comencé a sacar vainas y a dibujar y a hacer. Como estábamos en el taller y habían herramientas yo comencé a tallar de noche, pero hacia artesanías ecuatorianas”.*

Sobre la tagua, denominada el marfil material y considerada por el maestro un material muy fino y valioso, comenta que se empezó a trabajar a partir de un proyecto a nivel internacional de compra de esta materia prima en el 90-91. Se menciona como entidad promotora a Ingered, la cual en un momento del proyecto empieza a indagar por personas capaces de labrar figuras en madera (como animales marinos) y que pudieran hacerlo de igual manera en tagua. El maestro es reconocido en ese momento por sus capacidades, habilidades y saberes.

Aproximadamente en el año 92 algunas personas reciben talleres de capacitación (apoyados por Ingeret, Artesanías de Colombia y Fundación Natura), principalmente teóricos, sobre el dibujo. El maestro afirma *“La práctica más que todo la aplicábamos nosotros, los que queríamos aprender”.*

Respecto a las habilidades que se deben adquirir en primer lugar se menciona: *“Lo primero es el dibujo, primero tiene que aprender a dibujar antes de irse a cortar la tagua. Uno simplemente lo que va a plasmar es lo que tiene aquí, si no lo sabe aquí en su mente, menos lo va a hacer allá” (...)* A lo que le surge la idea a Luis de hacer un taller de dibujo como parte de la transmisión de saberes (así sea posterior al apoyo de Artesanías de Colombia).

Sobre su papel de maestro afirma: *“Cuando terminamos esos talleres ahí quede yo enseñándole a los muchachos (...) La idea mía era enseñarles para que ellos aprendieran. Crear un grupo para que todos aprendieran a hacer su artesanía. Ya se podía vender en el Almejar. Algunos hacían sus cositas machetiaditas y se iban a vender”.* A pesar de la falta de herramientas la enseñanza se adaptaba a lo que se tenía, cuando no había suficientes utensilios para cortar, los otros integrantes del grupo tallaban o labraban.

Para la convocatoria actual con el proyecto de Artesanías de Colombia, el maestro se apoyó de su nieto quien invitó a sus amigos a aprender de las habilidades y conocimientos de su abuelo. Los niños se inscribieron en una lista para poder asistir de manera posterior a los talleres y se lleva un registro de su participación en las listas de la asociación de Artesanos Oquegua. El maestro también enseña a los niños a cuidar al máximo el material, a no desperdiciarlo y espera que de ese grupo, a futuro, salgan buenos artesanos, que se destaquen por sus habilidades.

El maestro comenta que su interés principal (su lucha) es que a través del aprendizaje del oficio, los niños y jóvenes no se encuentren tentados, o abandonen las actividades que giran en torno a las drogas ilegales (tanto en contextos económicos de comercialización o de ocio). Luis lo apoya señalando: *“La artesanía es un arte sano ¿Si? Un arte que si uno se enfoca en él, uno se sale de todo lo malo ¿Me entiende? Solamente el saber, aprender más, más todavía”.* Siendo la práctica artesanal, tanto para el maestro como para líder artesano, forjadora de valores y constructora de sociedad.



**3. Compromisos/ Observaciones:**

- No se llegaron a compromisos específicos durante la sesión.

**4. Logros durante el taller:**

- Se identificó la manera en que se está llevando a cabo la transmisión de saberes dentro del grupo.
- El ejercicio de línea de tiempo permitió reconocer la manera en que se ha transformado el oficio artesanal (su dimensión, propósitos y relevancia) en el municipio.
- Se caracterizó, a través del relato personal del maestro, su experiencia en el oficio y sus procesos de aprendizaje y enseñanza alrededor del trabajo con la madera y la tagua.