



Diseño e Innovación Tecnológica aplicados en el proceso de desarrollo del sector artesanal y la ejecución del plan de transferencia aprobado por el SENA

Proyecto empresarial de innovación y desarrollo técnico

Eventos de capacitación con énfasis en encadenamiento productivo en los municipios de Timbío, el Tambo, Santander de Quilichao en el departamento del Cauca

**Liz Adriana Fetiva Santamaría
Diseñadora Industrial**

**Convenio de cooperación y asistencia técnica y financiera No. 2051720 entre el SENA – FONADE y Artesanías de Colombia
Interventoría: Universidad Nacional de Colombia**

Septiembre 2006



Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

TABLA DE CONTENIDO

1. Antecedentes
2. Localización
3. Objetivos
4. Metodología
5. Capacitación con énfasis en encadenamiento productivo
- 5.1 Contenidos temáticos desarrollados
6. Conclusiones
7. Listado de asistentes
8. Formatos



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.



1. ANTECEDENTES



En cinco municipios de la meseta de Popayán y desde hace seis años, un grupo creciente de familias del sector rural se dedicó a la actividad de la sericultura como una forma de complementar los ingresos, especialmente provenientes de la caficultura y otras actividades tradicionales que, ordinariamente no son suficientes para satisfacer las necesidades básicas de los pequeños productores del campo y sus familias.

Apoyados por el Centro de Desarrollo Tecnológico de Sericultura, CDTS, con sede en Pereira y estimulados por el Comité de Cafeteros del Cauca se dieron a la tarea de recuperar una actividad que ya había presentado severos tropiezos y había desencantado especialmente a quienes la iniciaron hace más de veinte años con significativas inversiones, por tratarse no de campesinos sino de empresarios que en su momento creyeron en la oportunidad que tenía el negocio de la seda a nivel mundial.

Con un nuevo enfoque y con nuevos actores se probó de nuevo la reactivación de la actividad. Luego de etapas de altibajos y justamente cuando definitivamente la sericultura peligraba quedar sin apoyo, llegó a la región el Programa de Apoyo al Desarrollo de la Micromprensa Rural, PADEMÉR, estructurado y administrado por la Corporación para el Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

Desarrollo de las Microempresas, quien le concedió importancia y le dio apoyo para su reactivación.

Con ese estímulo, se incrementan las transferencias de tecnología para el cultivo de la morera y la cría del gusano de seda, se mejoran los indicadores de productividad a la vez que aumenta el número de artesanas de la seda y se comienza a realizar su participación creciente en ferias y eventos comerciales.

Consecuentes con la necesidad de organizarse para hacer más eficaz el avance, se conforman las asociaciones de artesanas y finalmente en el año 2000 se constituye la Corporación CORSEDA que hoy representa los intereses y las expectativas de los campesinos empresarios de la sericultura en el departamento.

Durante el 2004 y el primer trimestre del 2005, se dio lugar a la implementación del Programa de Artesanías de Colombia “Programa Nacional de Cadenas productivas para el sector artesanal” “Cadena Productiva de la Sericultura en el Cauca” en donde la comunidad tuvo la oportunidad de avanzar respecto a diferentes aspectos en cada uno de los eslabones y del entorno local, regional y nacional.

Nivel de escolaridad

Nivel educativo

Ubicación	Cantidad de asociados	Asociación	Ningún nivel educativo %	Primaria %	Secundaria %	Universitario %	Técnico %	Otro %
Timbio	28	Coltesedas	14.7	34.2	47		0,92	3,4
Timbio	29	SEDAT	7.5	50.3	42.2			
Timbio	21	Hitesedas	16.5	41.7	36.9	4.9		
Timbio	4	Sedas Aradita La	30.8	69.2				
Timbio	8	Multisedas	10.3	31	51.7	3.4		3.4
Piendamó	16	Asepiendamó	12.3	41.1	42.5	4.1		
Morales	16	Asomorales	12.2	48.9	33.3	4.4	1.1	
Popayán	16	Aserpo						
El Tambo	16	Sedas Occidente de	13.9	45.8	40.3			
El Tambo	16	Asetambo	8.7	51.6	39.7			

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicadas en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

Asociatividad

Corseda, es una asociación de segundo piso que está constituida a su vez por Coltesedas, Sedat, Hitesedas, Multisedas, Sedas La Aradita en Timbio, Asepiendamó en Piendamó, Asetambo, en el Tambo, Asemorales en Morales y Unase en Santander de Quilichao. Estas asociaciones en su mayoría están constituidas de palabra; actualmente Artesanías de Colombia está legalizando algunas de ellas a través de su programa Cadena Productiva de La sericultura en el Cauca.

A Coseda pertenecen 300 familia Coltesedas, Sedat, Hitesedas, Multisedas, Sedas La Aradita en Timbio, Asepiendamó en Piendamó, Asetambo, en el Tambo, Asemorales en Morales y Unase en Santander de Quilichao.

s cuyo sustento, en buena parte es proveído por la actividad relacionada con la seda, bien sea sericultura o producción.

En este momento se esta gestando una asociación llamada Tejisedas del Cauca, en Timbio, la cual es independiente de Corseda y pertenecen 13 familias.

Colteseda	Luz Dency Collazos (Timbio)
Hitesedas	Ana Lucia Coqué (Timbio)
Sedas La Aradita	Elvira Gómez (Timbio)
Multisedas	Lyda Esperanza Garzón (Timbio)
Sedat	Luz Piedad Campo (Timbio)
Seart	Amalfi Guata (El Tambo)
Aserpo	Luz Dary Daza (Popayán)
Sedatex	Adelaida Calambás (Morales)
Proartesedas	Alcides Hurtado (Piendamó)
Unarse	Santander de Quilichao

Proyecto:

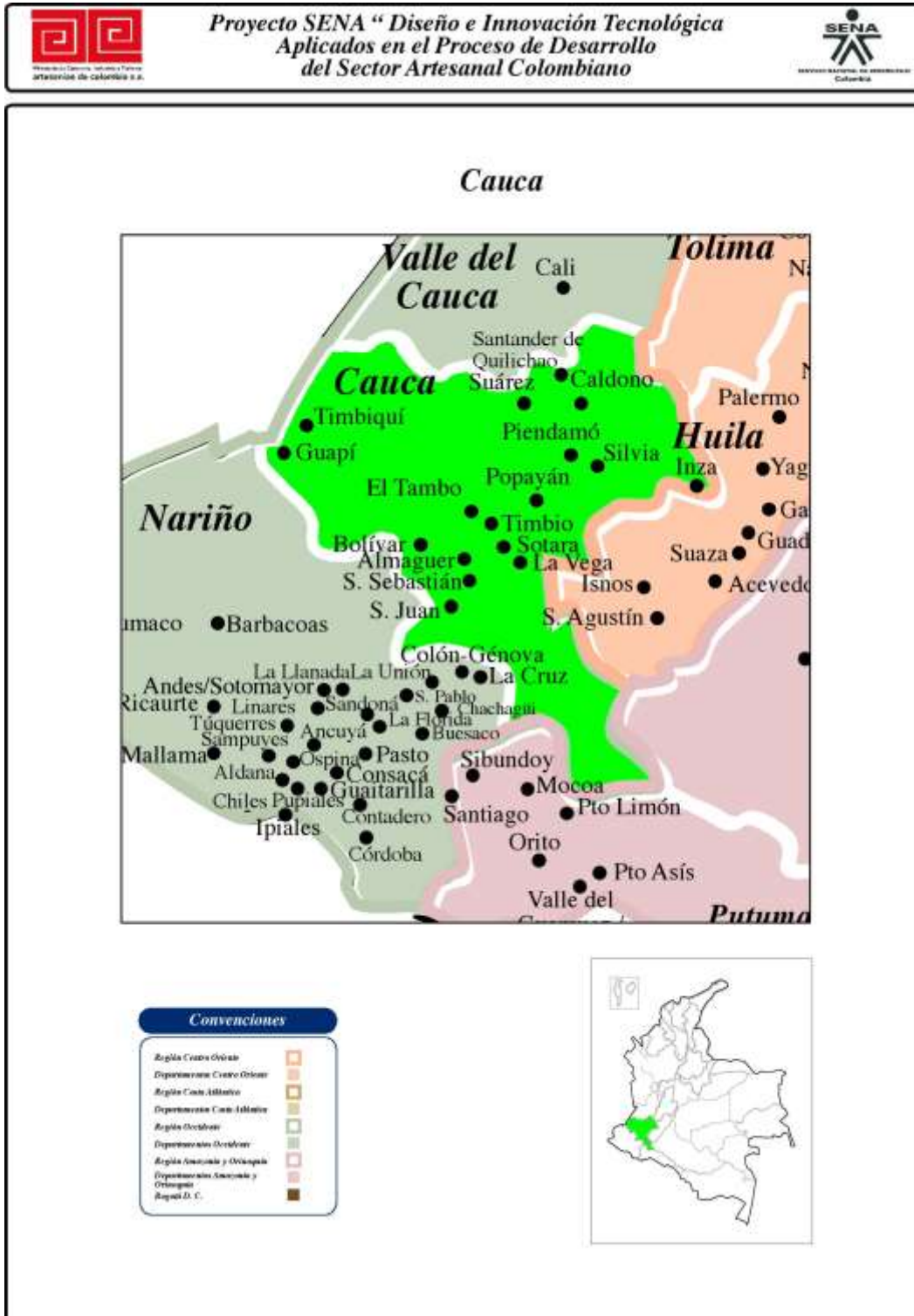
Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.



2. LOCALIZACIÓN



Proyecto:
 Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.



3. OBJETIVOS

Los objetivos del seminario de capacitación con énfasis en encadenamiento productivo son los siguientes:

- Reforzar el modelo de desarrollo local de Cadenas Productivas enfocado al sector artesanal colombiano
- Recordación de los conceptos de encadenamiento productivo
- Identificar de los beneficios del encadenamiento productivo
- Incentivar la persistencia en la utilización del modelo encadenamiento productivo de la sericultura en el Cauca.

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.



4. METODOLOGÍA

La metodología desarrollada para esta asesoría se desarrolló con base en:



- Una charla general exponiendo los contenidos de la asesoría.
- Reuniones con cada una de las asociaciones en los municipios de Timbio, Tambo y Santander de Quilichao.
- Durante las reuniones se expusieron cada uno de los contenidos y se sometieron a discusión para evaluar el estado actual de la mini cadena y proponer las mejoras pertinentes.



Proyecto:
Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.



5. CAPACITACIÓN CON ÉNFASIS EN ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO



Los temas desarrollados fueron los siguientes:

1. Revisión metodológica para utilizar el acuerdo de competitividad firmado para la cadena productiva de la sericultura en el Cauca
2. Cuáles son los objetivos del trabajo en encadenamiento productivo
3. El encadenamiento productivo como una estrategia de integración económica, social y comercial de una comunidad
4. Análisis de las 5 fuerzas competitivas del sector
5. Análisis de la cadena de valor de cada una de las asociaciones pertenecientes a la Cadena productiva como una estrategia de competitividad.
6. Revaluación de los eslabones de la cadena productiva



Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

6. CONCLUSIONES

Durante el marco del desarrollo de la Cadena Productiva para la sericultura en el Cauca, se realizó la firma del acuerdo de competitividad, el cual se concibió como una herramienta a utilizar en las estrategias de competitividad diseñados por Corseda y por Hitesedas del Cauca siendo utilizado como medio para realizar una investigación de mercado en Alemania en convenio con Proexport, presentación Colección otoño invierno 2005 en convenio con la Cámara de Comercio y realizando el lanzamiento en las instalaciones del Colegio Mayor de Cundinamarca.

Cambio de imagen gráfica de Hitesedas del Cauca a través de la utilización del acuerdo de competitividad.

Las organizaciones perteneciente a Corseda tales como Coltesedas, Hitesedas, Sedas La Aradita, Multisedas, Sedat, Seart, Aserpo, Sedatex, Proartesedas al momento de esta asesoría no habían aprovechado correctamente el acuerdo de competitividad.

Para cambiar este panorama a cada una de las asociaciones, se les volvió a entregar el acuerdo, a leerlo y se explicó cómo utilizarlo utilizando los ejemplos de Corsedas y de Hitesedas del Cauca.

Los Objetivos del encadenamiento productivo ofrecen las siguientes ventajas:

- Uso adecuado de los recursos naturales.
- Posibilidad de integración horizontal
- Estructuración del sistema de seguimiento y evaluación (monitoreo de las acciones, determinación de impactos esperados y medición mediante indicadores- aumento en ventas y sostenibilidad de empleos).
- Asociatividad a los actores de base.
- Elevar la productividad y competitividad.

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



- Participación en mercados locales, nacionales e internacionales.
- Negociaciones en bloque para crear nuevas alianzas

Las siguientes tablas presentan la situación actual de los eslabones de la mini cadena productiva de la sericultura en el Cauca.

Eslabón de materias primas

Problemas identificados	Comentario	Posible solución
<p>1. En el 2001 El banco de germoplasma de Pereira vendía la caja de gusano (aprox. 20.000 gusanos x caja) entre \$20.000 y 23.000 pesos, desde el 2002 la caja de gusano cuesta \$60.000 pesos, 400% más, incrementando en este porcentaje el costo de la materia prima. Hoy en día la escasez de gusanos está afectando la actividad, hasta el punto en que las artesanas están pensando en utilizar otra materia prima o cambiar de actividad.</p>	<p>Este incremento se debió a que el laboratorio de germoplasma de Pereira en un problema de liquidez y pensando en seguir sosteniendo este importante espacio, tuvo que hacer unos correctivos en sus precios del gusano. Por otro lado la iliquidez del laboratorio ha hecho que la producción de gusano sea cada vez más baja, de tal forma el gusano al Cauca llega solo a Corseda y esta la distribuye a los sericultores (que están aprendiendo a sacar el filamento). Los sericultores que no son de Corseda tienen que pagar sobre costos muy altos para comprar el gusano o resignarse a no cultivarlo.</p>	<p>Acuerdos entre los diferentes actores de la cadena productiva</p>
<p>2. Los bajos niveles de ingresos que deja la actividad sericultora ha hecho que los sericultores trabajen en la obtención del filamento, ganando un poco más de dinero, pero dejando a las artesanas con muy bajos niveles de ganancia</p>	<p>Esta situación ha complicado el panorama, las artesanas no quieren comprar filamento sino capullos y los sericultores quieren vende solamente filamento.</p>	<p>Realizar alianzas en donde las ganancias sean mejor repartidas tanto en sericultores como en artesanos.</p>

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



<p>3. Baja rentabilidad por cosecha.</p>	<p>Se deben revisar muy bien las cifras de producción. Los sericultores dicen que para que la actividad sea rentable por cosecha se deben cultivar mínimo 3 cajas de gusanos equivalentes a 65.000 gusanos. Por 11 kilos de capullo, se obtiene 1 de filamento. el precio por kilo de capullo es de \$8000 pesos y del filamento es \$140.000 pesos</p>	<p>Primero revisar las cifras y calcular los datos y porcentajes para que la actividad sea rentable, esto depende entre otras cosas de la cantidad de personas que viven de la actividad.</p>
<p>5. No existe una cultura empresarial</p>	<p>Los sericultores evalúan los problemas a corto plazo, no hay un pensamiento que se proyecte a mediano y sobre todo a largo plazo, también les hace falta formación en finanzas y contabilidad la cual les permitirá evaluar sus negocios con más claridad.</p>	<p>Cursos taller socio empresariales los cuales podrían ser apoyados por la Cámara de Comercio y Corseda.</p>

Eslabón de producción

Problemas identificados	Comentario	Posible solución
<p>1. Pérdida de competitividad por utilizar materias primas no estandarizadas, en el Cauca el filamento se obtiene de manera manual de esta forma el titulado del hilo no es el mismo, a diferencia del filamento obtenido en el eje cafetero, el cual es del mismo título porque este se obtiene de manera industrial, sin embargo este último presenta un problema y es que el brillo en la prenda elaborada con este tipo de hilo es opaca, perdiendo así uno de sus principales características</p>	<p>La solución del problema no está en que las artesanas del Eje Cafetero saquen sus filamentos manualmente ni en que toda la producción del filamento siga saliendo industrialmente con este problema, es necesario revisar el proceso en la máquina de la Fundación vida y futuro con profesionales que puedan obtener el filamento de un solo denier y con el brillo de un filamento elaborado artesanalmente.</p>	<p>Conformación de un equipo interdisciplinario de trabajo, para que con la participación de la Fundación Vida y Futuro (antes Cocosilk) se pueda lograr extraer un filamento con las características que se necesita.</p>

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



<p>2. Desventaja de herramientas de ciertos grupos del departamento frente a otros</p>	<p>Es importante que todos los grupos posean las mismas herramientas de trabajo, estufas a gas, encañeladoras, devanadoras, telares o que las veredas se especialicen en diferentes técnicas, por ejemplo tejido de punto, macramé, telar vertical, para ser más competitivas frente a los asiáticos y brindar mayores opciones a los posibles compradores internacionales.</p>	<p>Utilizar el acuerdo de competitividad del sector.</p>
<p>3. Debilidades técnicas, en los sitios del Cauca donde esta actividad es más reciente se notan este tipo de debilidades, las cuales para superarlas se requiere del esmero de los artesanos y la practica en el oficio de los mismos.</p> <p>4. Reposición de equipos, por ejemplo con telares semi automáticos, los rendimientos en mano de obra se pueden superar</p>	<p>Los artesanos de estos sitios como El Tambo, ya conocen el oficio, es necesario que se vuelvan conscientes de que los productos se deben elaborar con excelente calidad, así al principio los rendimientos en tiempo sean muy bajos.</p> <p>Existe un solo telar semi automático en todo Timbio.</p>	<p>Programar talleres y conferencias sobre acabados.</p> <p>Programación de préstamos rotatorios asociados a diferentes bancos interesados en desarrollar el sector</p>
<p>5. Organización financiera para algunos grupos,</p>	<p>por ejemplo Coltesedas maneja muy bien las cuentas, los costos, cuentas bancarias, etc; a diferencia de otros grupo generalmente los que funcionan en las veredas, no tienen estas costumbres empresariales que son indispensable en el manejo de cualquier tipo de empresa.</p>	<p>En algunas partes como en el Tambo se pueden programar asesorías de "Administrando mi taller artesanal" y luego programar talleres más avanzados con Cámara y Comercio</p>



<p>6. Perdida de competitividad de los grupos artesanales frente a los de las otras regiones del país</p>	<p>Los sericultores y artesanas han ido perdiendo competitividad dado que los niveles de organización son muy frágiles, no hay capacidad de asociación, mientras otras comunidades se apropian los desarrollos del Cauca sin promover su participación en las ganancias.</p>	<p>-Reorientación en las cadenas de valor de cada uno de los grupos (diseño basado en mezcla de técnicas, alianzas con clusters de otras cadenas, hilatura especializada en texturas) -Crear barreras de entrada en la mini cadena productiva (la comunidad desarrolló una línea de bisutería con capullos, estos deberían ser materia prima solamente para las artesanas, pero los venden en ciudades como Cali y Bogotá, ciudades donde también están haciendo bisutería, de esta forma fortalecen su propia competencia. -Otra alternativa puede ser crear alianzas con otras empresas para fortalecer esta línea de producto, manteniendo ventajas para las partes.</p>
---	--	---

Eslabón comercial

Problemas identificados	Comentario	Posible solución
<p>1. El chal y la bufanda en telar horizontal, se han consolidado como productos líderes en el mercado nacional e internacional, este producto debe ser diversificado porque su curva de permanencia en el mercado puede empezar a desender en cualquier momento.</p>	<p>Como sabemos, los productos tienen una curva de subsistencia en el mercado, el chal ha permanecido como producto líder alrededor de 10 años aproximadamente, es urgente buscar alternativas para no sucumbir en una caída sin otras alternativas.</p>	<p>La solución a este problema se encuentra en la etapa de producción, en donde las artesanas deben desarrollar nuevas técnicas como tejido de punto, macramé, bordado, para que los productos lleven varias técnicas o con acabados en una técnica diferente a la elaboración del cuerpo del producto, de esta forma también es más complicado que se copien.</p>

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



<p>2, Es necesario abordar mercados internacionales debido a la capacidad productiva de la seda no solo en el Cauca sino también en Colombia.</p>	<p>De acuerdo a un sondeo previo que se realizó en Zeiky, Centro de documentación de Proexport es posible comercializar productos de seda en Alemania, España y Francia. De este sondeo se concluye que los países asiáticos son extremadamente competitivos por cuanto son capaces de copiar diseños de otros lados con unos costos muy bajos que se dan por su bajo precio de la mano de obra y una intervención en la transformación del producto del 60 al 70% industrial y el resto de la producción es manual, la cual en su mayoría se refiere a los acabados del producto.</p>	<p>La utilización de etiquetas debe brindar información del producto al consumidor destacando la calidad inmejorable de nuestra seda (la mejor del mundo), los beneficios en las comunidades mejorando la calidad de vida. De esta forma se crea una cultura en el consumidor, donde aprenderá a diferenciar las calidades de los productos vrs. los precios.</p>
<p>3, El hecho de que los productos sean 100% seda hace que para los asiáticos sea más factible copiarlos, sin que esto sea un problema, es una desventaja que a largo plazo nos puede dejar por fuera del mercado.</p>	<p>Debemos buscar a través del producto, la forma para que nuestros objetos puedan salir terminados con un grado altísimo en diferenciación y diseño, buscar la forma en que la seda se mezcle con materias primas que sean de difícil adquisición para los asiáticos.</p>	<p>Debemos realizar una etapa de experimentación con diferentes fibras, posiblemente seda/caña flecha, seda/cueros, seda/algodón, seda/lana, ya sea en mezclas íntimas o en ensambles.</p>

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

4, Utilización de canales de distribución adecuados para colocar los tipos de objetos según el mercado.	De acuerdo a las mezclas que se logren realizar satisfactoriamente, estos nuevos productos tendrán diferentes nichos de mercado	
---	---	--

Evaluación de las 5 fuerzas competitivas del sector

Fuerzas competitivas	Muy atractivo	Atractivo	Poco atractivo
Entrada de nuevos competidores			X
Amenaza de sustitutos		X	
Poder de negociación de compradores			X
Poder de negociación de proveedores			X
Rivalidad entre competidores			X

En esta evaluación, concluimos que el sector en este momento es poco atractivo, la entrada de nuevos competidores, Eje cafetero y Valle del Cauca han tomado parte de la torta que era del Cauca; sin embargo, el hecho de existan nuevos competidores puede ser un factor calve a la hora de aliarse y competir como “Colombia” en mercados internacionales.

El poder de negociación del comprador es alto y en esta proporción se vuelve poco atractivo el sector, pero sí, brindamos diseños en donde podamos diferenciar el producto

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanas de colombia.s.a.



desde la calidad de la materia prima hasta la mezcla de otras materias primas o técnicas elevando el producto a categorías únicas, el comprador pagará lo que perciba.

E poder de negociación de los proveedores en este momento hace que el sector sea poco atractivo, la crisis de consecución de materia prima, ligada a la baja tasa de productividad de la sericultura hace que el eslabón de materia prima esté en una situación delicada. La conformación de una mesa nacional del sector y alianzas tal vez con algunos países productores podrían eventualmente sacarnos del problema.

La rivalidad entre competidores en cambio de ser un punto desfavorable, se puede utilizar como estrategia de producción para conquistar nuevos mercados internacionales.