



**Convenio DHS No 5211057 suscrito entre
ECOPETROL S.A. Y ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

**Comunidad de Puerto Guayabo, Municipio de Pedrera, Departamento del
Amazonas,**

Responsable: D.I. Álvaro Iván Caro Niño

Duración: 7 días

Resguardo	Departamento	Fecha Inicio	Fecha Finalización	No. Beneficiarios
Mirití Paraná - Puerto Guayabo	Amazonas	23-10-2012	02-11-2012	39

1. Aproximación metodológica.

El trabajo de campo realizado en la comunidad de Puerto Guayabo, estuvo basado en una perspectiva de diseño participativo. Para esto se implementaron los siguientes instrumentos metodológicos:

1.1. Entrevistas individuales: Consistió en el desarrollo de conversaciones informales con diferentes artesanos y artesanas, con el fin de hacer preguntas puntuales sobre la actividad artesanal, recopilar parte de la historia o el trabajo desarrollado con otras entidades, recopilando información valiosa, como punto de partida para complementar, no repetir y reevaluar con la comunidad los aspectos positivos y negativos para avanzar en esta nueva etapa del proceso de construcción de conocimiento.

Igualmente se trabajó en complementar la cartilla y se definió el símbolo, color e historia detrás del objeto y preparando a la persona para el encuentro de saberes.

1.2. Jornadas de aprovechamiento: Se realizaron dos jornadas de aprovechamiento durante la cual se acompañó a los encargados de obtener las materias primas: por un lado las mujeres con el trabajo de barro y los hombres con la fibra de palma para el trabajo de cestería, con el fin de conocer la oferta del recurso, los métodos de extracción y herramientas utilizadas.

1.3. Talleres/reuniones/grupos focales: Antes de la visita a la comunidad el equipo de trabajo del proyecto desarrolló e implementó un ejercicio de focus group, para conocer la opinión del público acerca del valor percibido de los objetos y el valor económico. Por consiguiente, varios de los temas se pudieron tratar en conjunto con el grupo de mujeres beneficiarias de la comunidad tendientes a mejorar en este caso todo el tema de costos, la estrategia productiva, la codificación de las piezas y en general toda la preparación para la participación en la Feria Expoartesánías 2012 la cual es el objetivo primordial de esta fase del proceso. Durante estas reuniones se identificaron las fortalezas y dificultades del grupo.

Actividades Realizadas Tercera Fase

2. Componente 1: Desarrollo Humano

Asesor a cargo: Álvaro Iván Caro Niño

2.1. Nombre de la actividad: *Elaboración encuentro de Saberes*

2.2. Contenidos desarrollados:

2.2.1. Socialización del avance de la cartilla de actividades: se complementó la información con la comunidad para revalidar información y evaluar si era aprobada por la comunidad ya que fue un documento escrito desde Bogotá, haciendo una lectura de los contenidos, explicando la estructura general, las políticas de manejo, las actividades por componente, finalizando con la redacción de un acta en donde se resumen los conceptos que sintetizan la actividad: 1. Expectativas al inicio del programa, 2. Lo que se debe seguir fortaleciendo, 3. Lo que se puede hacer desde la comunidad y 4. Lo que se puede hacer desde el proyecto. Además de corregir en borrador y complementar la información de la cartilla.

Anexo ACTA No 1

Seguimiento y actualización de los planes de acción desarrollados en la I fase y direccionamiento para que el delegado por comunidad traiga al encuentro de saberes un documento concertado con la comunidad con el resumen y evaluación de estas actividades:

Se hizo un recuento de las actividades, para construir una línea de tiempo incluyendo la participación de otras entidades y el desarrollo del proyecto por componentes: Desarrollo humano, Diseño y desarrollo de producto, Mejoramiento tecnológico. En primer lugar fortaleciendo los componentes

que están en proceso de desarrollo como el de gestión comercial y producción y segundo generando un documento guía para la persona que va a venir al encuentro de saberes a manera de resumen.

Anexo ACTA No 2

2.3. Resultados obtenidos en el desarrollo de la actividad.

De acuerdo a las actas se generaron compromisos por parte del grupo, por ejemplo:

Acta 1:

- Definir el costo del bote para hacerlo en la comunidad directamente y ver la posibilidad que el proyecto les patrocine el motor.
- Ver la posibilidad de dictar un taller por parte de las maestras artesanas para nivelar el grupo.
- Terminar la producción de las 35 piezas restantes y enviarlas a Bogotá.
- Nombrar una o dos personas que apliquen la administración de los recursos y replique el conocimiento.

Acta 2.

- Seguir planeando o pensando como se van a seguir organizando internamente en la parte administrativa.
- Pensar en tiempos definidos para llevar a cabo lo que se puede hacer desde la comunidad.
- Estudiar o repasar el tema de costos con las personas que entendieron los ejercicios.
- Seguir mejorando la calidad de los productos practicar con las maestras.

2.4. Observaciones y recomendaciones.

La comunidad tenía como tarea discutir acerca de cómo organizarse o como invertir los recursos fruto de la venta en la feria, sin embargo es un poco abstracto para ellos ya que no es de su cotidianidad el tema del dinero, no conocen formas de organización o son más cercanas para ellos las dinámicas de trueque o trabajo en minga, sin embargo el recordar a través de la línea de tiempo la experiencia pasada con Gaia y con la empresa hacen que salgan a flote reflexiones acerca de que se quiere y que no para el grupo y paso a paso se van tomando las decisiones pertinentes de acuerdo a los ritmos y avance del proyecto.

Esta conclusión se expone en este texto con el fin de pensar al interior de la empresa en continuar generando modelos de acción que permitan de alguna manera guiar la organización de este tipo de comunidades particulares, en donde la distancia, los tiempos y el manejo de los recursos tienen y necesitan de modelos diferenciados que permitan ser funcionales en los dos contextos y

que de alguna manera se logre avanzar a través de mecanismos de verificación y control por parte de la comunidad y las entidades para su correcto funcionamiento.

3. Componente 2. Diseño y Desarrollo de Productos.

Asesor a cargo: Alvaro Ivan Caro Niño

3.1. Nombre de la actividad: *Acompañamiento en la producción de líneas de productos.*

3.2. Contenidos desarrollados:

3.2.1. Recolección de materias primas.

Se desarrollaron dos jornadas de aprovechamiento del recurso, en este caso de la materia prima principal para la producción de las piezas cerámicas y de palma para la elaboración de las Janeas (elemento complementario de las ollas de barro de las mujeres) para la feria de Expoartesánías, se convocó a un grupo de artesanas y de artesanos con sus respectivas herramientas entregadas por Artesanías de Colombia en la fase anterior para el mejoramiento de puestos de trabajo empleando palas, botas, machete y cuchillo, se dispusieron los grupos para recolectar las materias primas previendo material para pedidos de la feria, ya que el de la producción ya había sido recolectado y se estaba trabajando en ese momento para finalizar el trabajo de la feria.



3.3. Resultados obtenidos en el desarrollo de la actividad.

Se recolectó materia prima para los oficios de cestería y de cerámica con la comunidad organizando dos jornadas diferentes para la recolección del recurso.



3.4. Observaciones y recomendaciones.

Las jornadas de aprovechamiento hay que hacerlas teniendo en cuenta que el primer paso del proceso de extracción del material es solicitando permiso al dueño del recurso, la persona que lo hace es el tradicional o chaman a través de un pagamento por lo general se hace con coca, es importante solicitarlo con tiempo ya que ellos no todo el tiempo se encuentran disponibles o dispuestos para realizar esta actividad, es importante igualmente conocer que el recurso después del primer pagamento queda curado y se puede seguir aprovechando el recurso con tranquilidad.

3.5. Plan de Producción.

3.5.1. Contenidos desarrollados: se generó un espacio para discutir el tema de la producción frente al tiempo disponible para ir a la feria en Bogotá, llegando a la siguiente conclusión de trabajo: cada artesana elabora para la feria cuatro piezas que dependiendo del grupo al que pertenezcan por ejemplo el grupo de plato, el grupo de tinaja y el grupo de castaño van algunas ahumadas y otras decoradas.

Por otro lado la producción dependía de reunir los recursos para asumir el transporte de las piezas hasta la feria en Bogotá, las mujeres se organizaron y lograron reunir \$260.000 de la venta de almidón para un congreso que se estaba llevando a cabo en la comunidad; el transporte de Pedrera a Leticia cuesta a \$1.700 el kilo más un seguro que cuesta \$1.200 para 59 kilos que cobraron por volumen de seis cajas, dos de ellas con cestería en este caso las janeas para un total de \$100.300 y de Leticia a Bogotá 54 kilos en total a \$2.150 más el seguro por la mínima que cuesta \$6.500 para un total de \$122.600, para un costo total de \$222.900 quedan pendientes 35 piezas que la comunidad enviará en su momento con el delegado al encuentro de saberes y la feria en Bogotá.

3.5.2. Resultados obtenidos en el desarrollo de la actividad.

Los resultados se describen en el siguiente cuadro teniendo en cuenta unas piezas desarrolladas en la asesoría anterior correspondientes a 26 piezas de diferente referencia que se encuentran en bodega en Artesanías de Colombia listas para la venta en la feria.

Artesana	Piezas Elaboradas	Piezas por Elaborar	Que falta
Fanny Tanimuca Yucuna	3	1	2 Ahumar
Amantina Yucuna	3	1	Ahumar
Gertrudis Yucuna	3	1	OK
Diómeda Yucuna	3	1	Ahumar
Lusandra Letuama	2	2	Ahumar
Graciela Yucuna	3	1	Ahumar y Decorar
Trinidad Yucuna	4	0	Ahumar y Decorar
Blacina Tanimuca	4	0	Ahumar y Decorar
Mercedes Tanimuca	3	1	Ahumar y Decorar
Rosalba Yucuna	1	3	*
Luzmageri Yucuna	3	1	Ahumar
Ermelinda Yucuna	2	2	Ahumar
Celmira Yucuna	4	0	OK
Ilda Miraña	2	2	Ahumar
Paulina Matapí	3	1	Ahumar
Adriana Yucuna	3	1	Ahumar
Joaquina Letuama	2	2	Ahumar
Arminda Yucuna	4	0	Ok
Ludis Yucuna	3	1	Ahumar
Angelina Yucuna	2	2	Ahumar
Verónica Tanimuca	2	2	Ahumar
Luzmila Tanimuca	4	0	Ahumar y Decorar
Matilde Tanimuca	2	2	Ahumar y Decorar
Isabelina Tanimuca	2	2	Ahumar y Decorar
Ana Alicia Yucuna	4	0	Ahumar y Decorar
Nesly Yucuna	3	1	Ahumar y Decorar

Total piezas de cerámica 49 referencias en esta segunda fase de producción, listas para la feria de Expoartesánias

Total piezas por elaborar 30 y de reposición 5 que están por desarrollarse llegan con la artesana al encuentro de saberes y la feria.

Producción Elaborada por: 26 Artesanas de la comunidad de Puerto Guayabo.



Fotografía: D.J. Alvaro Ivan Caro Niño / Actividad: Elaboración de Janees / Lugar: Puerto Guayabo Río Mirí Paraná
Participantes: Humberto Tanimuca, Patico Tanimuca / Fecha: 31/10/2012



3.5.3. Observaciones y recomendaciones.

Teniendo en cuenta que a pesar de diseñar empaques con la comunidad, en el primer envío se fracturaron dos piezas debido a la manipulación constante de los productos. Para evitar pérdidas la comunidad asumió realizar una pieza por grupo de trabajo, es decir cinco piezas de más que entran al inventario como reposición en caso de fractura o pérdida del producto durante el transporte o durante el evento.

3.6. Empaques.

3.6.1. Contenidos desarrollados:

Teniendo en cuenta la experiencia anterior en donde se desarrollaron varios tipos de empaque, se llegó a la conclusión debido al tema de sostenibilidad del recurso (hablando de los empaques que emplean corteza de árboles), trabajar en un tipo de bagazo que es más sostenible, como protección adicional a las cajas de cartón que exige la aerolínea, para evitar que las piezas se fracturen por el tema del transporte y la manipulación en cada etapa del proceso y pensando en la capacidad de cada contenedor con el fin de aprovechar la mayor cantidad de espacio en un diseño rectangular.

4.6.2. Resultados obtenidos en el desarrollo de la actividad.

Se desarrollaron 3 cajas de diferente tamaño empleando el bagazo como material principal y amarres con bejuco yaré, la ventaja que tiene este material es que se puede adaptar a cualquier dimensión de cajas, generando una protección extra a las piezas las cuales conservan su envoltura de hoja de platanillo esta vez el prerrequisito fue que estuvieran bien abollonadas y apretadas para evitar movimientos o choques entre ellas.



Fotografía: D.J. Alvaro Ivan Caro Niño / Actividad: Emplastado / Lugar: Puerto Guayabó Río Mirí Paraná
Participantes: Kevin Yucuna, Oswaldo Yucuna, Robinson Yucuna y Dany Yucuna / Fecha: 01/11/2012

4.6.3. Observaciones y recomendaciones.

De acuerdo a los resultados obtenidos con este tipo de cajas, continuar haciendo seguimiento de cuantas piezas se fracturan en el camino, tomar fotografías para entregar de vuelta a la comunidad.

4. Componente 3. Mejoramiento Tecnológico.

Asesor a cargo: Alvaro Ivan Caro Niño

4.1. Nombre de la Actividad: *Seguimiento a los procesos de implementación y apropiación de la asistencia técnica.*

4.2. Contenidos desarrollados.

Se hizo entrega de algunas herramientas para facilitar el trabajo de los artesanos y artesanas de la comunidad desarrollando algunos ejercicios prácticos de manipulación y manejo.



Fotografía: D.J. Alvaro Ivan Caro Niño / Actividad: Práctica con herramientas para cocción / Lugar: Puerto Guayabó Río Mirí Paraná
Participantes: Tomás Tanimuca / Fecha: 30/10/2012



Fotografía: D.J. Alvaro Ivan Caro Niño / Actividad: Elaboración de Janeas con herramientas / Lugar: Puerto Guayabó Río Mirí Paraná
Participantes: Tomás Tanimuca / Fecha: 29/10/2012

4.3. Resultados obtenidos en el desarrollo de la actividad.

Se entregó al grupo de mujeres beneficiarias: un par de botas, machete con funda, siete pinzas para manipular las piezas en el fuego, un par de guantes que soportan 500 grados de temperatura para manipular las piezas, una pala para extraer la arcilla y para el grupo de los hombres: unas seguetas con marco tipo mango de cuchillo, una navaja, un afilador diamantado, 18 seguetas de repuesto y un par de guantes ergonómicos para el trabajo de cestería.

4.4. Observaciones y recomendaciones

Quedan pendientes cinco palas por entregar al grupo de mujeres en la próxima visita a la comunidad.

5. Componente 4. Gestión Comercial

Asesor a cargo: Alvaro Ivan Caro Niño

5.1. Nombre de la actividad: *Aplicación de Metodología de Costeo de Producto.*

5.2. Contenidos desarrollados.

Para el desarrollo del ejercicio se hicieron las siguientes: 1. ¿cuales son los pasos, procesos u operaciones que actúan directamente sobre el material pero que no son visibles en el objeto terminado? 2. ¿Que insumos y materiales son necesarios para desarrollar dicho objeto? 3. ¿Cuanto tiempo real invertí desarrollando cada operación para hacer posible ese objeto?

5.3. Resultados obtenidos en el desarrollo de la actividad:

Para el trabajo en cerámica se calcularon los costos a manera de ejercicio para una pieza mediana y una de tamaño grande dando como resultado el siguiente ejercicio:

Proceso	Tiempo para piezas medianas	Tiempo para piezas Grandes	Materiales	Tiempo de Recolección y recorridos
Amasar	5		Barro Azul	8
Pilar	4		Barro Rojo	4
Cernir	2		Barro Amarillo	8
Hoja de Hortiga	1		Ka-we	8
Pulir	5	8	Leña	8
Formatear	5	8	Ceniza	6
Decorar	3	5		
Quemar	6			
Ahumar	8			
TOTAL HORAS	39	47		42

Igualmente es necesario tener en cuenta el valor de la manutención y el transporte de la persona que va a venir a atender el stand en corferias, de acuerdo a los costos obtenidos en la segunda visita a la comunidad, se establecieron los siguientes costos.

\$2.626.000 / 104 piezas = 25.250 costo por pieza para manutención y venta de productos en Corferias en Bogotá.

Finalmente es importante asumir el costo del stand que es de **\$855.000** para comunidades indígenas entonces para el ejercicio:

$$855.000 / 104 = \$8.221 \text{ para pago del stand}$$

Objeto	Tamaño	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor Agregado Empaque, decorado y costo administrativo	Venta incluyendo valor agregado	Precio de Venta Público	Valor Total
Tinaja	Grande	13	\$65.000	\$ 845.000	\$ 18.000	\$ 234.000	\$ 83.000	\$ 1.079.000
	Mediana	5	\$ 55.000	\$ 275.000	\$ 18.000	\$ 900.000	\$ 73.000	\$ 1.175.000
	Pequeña	6	\$35.000	\$ 210.000	\$ 18.000	\$ 108.000	\$ 53.000	\$ 318.000
Olla de Tucupí	Grande	6	\$ 80.000	\$ 480.000	\$ 18.000	\$ 108.000	\$ 98.000	\$ 588.000
	Mediana	11	\$ 70.000	\$ 770.000	\$ 18.000	\$ 198.000	\$ 88.000	\$ 968.000
	Pequeña	4	\$ 45.000	\$ 180.000	\$ 18.000	\$ 72.000	\$ 63.000	\$ 252.000
	XS	1	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 43.000	\$ 43.000
	XXS	1	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 33.000	\$ 33.000
Arriera	Grande	17	\$ 30.000	\$ 510.000	\$ 18.000	\$ 306.000	\$ 48.000	\$ 816.000
	Mediana	5	\$ 25.000	\$ 125.000	\$ 18.000	\$ 90.000	\$ 43.000	\$ 215.000
	Pequeña	1	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 38.000	\$ 38.000
Plato	Grande	6	\$ 43.000	\$ 258.000	\$ 18.000	\$ 108.000	\$ 61.000	\$ 366.000
	Mediana	8	\$ 32.000	\$ 256.000	\$ 18.000	\$ 144.000	\$ 50.000	\$ 400.000
	Pequeña	6	\$ 15.000	\$ 90.000	\$ 18.000	\$ 108.000	\$ 33.000	\$ 198.000
Castaño	Grande	4	\$ 50.000	\$ 200.000	\$ 18.000	\$ 72.000	\$ 68.000	\$ 272.000
	Mediana	7	\$ 40.000	\$ 280.000	\$ 18.000	\$ 126.000	\$ 58.000	\$ 406.000
	Pequeña	6	\$ 30.000	\$ 180.000	\$ 18.000	\$ 108.000	\$ 48.000	\$ 288.000
			\$ 575.000	\$ 4.719.000		\$ 2.736.000	\$ 957.000	\$ 7.455.000

5.4. Observaciones y recomendaciones: es importante durante la feria hacer seguimiento a las ventas haciendo al final una evaluación de los productos más exitosos y solicitar a la empresa si es posible que en caso de no vender toda la cantidad prevista se tenga un plan de venta en los almacenes de Artesanías de Colombia o ir gestionando contactos para ventas futuras en nuevos espacios comerciales.