



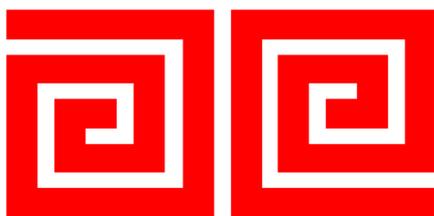
Proyecto Empresarial de Innovación y Desarrollo Técnico “Diseño e innovación tecnológica aplicada en el proceso de desarrollo del sector artesanal y la ejecución del plan de transferencia aprobados por el SENA” Convenio de Cooperación y Asistencia Técnica y Financieras. Firmado entre el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA – Fonade y Artesanías de Colombia”

Centro
Colombiano *de diseño*
para la artesanía y las PYMES
Unidad de Diseño de Bogotá

TALLER DE ENCADEMNAMIENTO PRODUCTIVO EN EL CORREGIMIENTO DE PALUATO, GALAPA, DEPARTAMENTO DEL ATLANTICO

Liz Adriana Fetiva
Maestra en textiles

Bogota, abril de 2007



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

Paola Andrea Muñoz Jurado
Gerente General

José Fernando Iragorri
Subgerente de Desarrollo

Sandra Strouss
Subgerente Comercial

Manuel José Moreno B.
Coordinador Centro de Desarrollo Artesanal

MT. Liz Adriana Fetiva
Asesora de Diseño

Bogotá, abril de 2007

ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO PALUATO, GALAPA, DEPARTAMENTO DEL ATLANTICO

1. ANTECEDENTES

Artesanías de Colombia ha estado a través de sus programas de asesoría en desarrollo de producto con la comunidad de Paluato, Galapa desde el año 2000, cuando el diseñador Alexis Rentarí realizó la diagnosticación del oficio; más adelante en dicha comunidad han estado las diseñadoras, María Luisa Castro, Sara Patricia Castro y Constanza Vasquez.

Se han realizado para las dos primeras visitas, desarrollo de producto, con mucho éxito en el 2003 cuando María Luisa creó la colección escultural de canastos negros, los cuales fueron un acontecimiento en Casa Colombiana 2004. La baja productividad de la comunidad, el alto costo de transporte y el gran volumen que llenan, fueron impedimentos para la comercialización de esta línea de producto.

Nivel de escolaridad

. Características de la Población Beneficiaria:

Total de Asistentes: 8 personas

Rango de edad	# Personas	%
Menor de 18 años		
18 a 30		
31 a 55	7	87.5
Mayor de 55	1	12.5
Total	8	100

Estrato	# Personas	%
1	8	100
2		
3		
4 o más		
Total	8	100

Género	# Personas	%
Másculino	3	37.5
Femenino	5	62.5
Total	8	100

SISBEN	# Personas	%
Si	8	100
No		
Total	8	100

Tipo de población	# Personas	%
Afrocolombiano		
Raizal		
Rom – Gitanos		
Indígenas		
Otros	8	100

Asociatividad

La única asociación que existe en este momento en el municipio es Asociación de artesanos de Paluato, su representante es Anibal Gonzalez, tel 3103680082. Son 22 artesanos afiliados a la asociación, cuando llega algún pedido que no lo pueda atender solo Anibal, él recurre a su gente.



Artesanías de Colombia, abril 1 de 2007

En la foto Anibal Gonzalez

Asesora Liz Adriana Fetiva

Paluato,, Atlántico

3. OBJETIVOS

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

- Explicar el modelo de desarrollo local de Cadenas Productivas enfocado al sector artesanal colombiano
- Explicación de los conceptos de encadenamiento productivo
- Identificación de los beneficios del encadenamiento productivo
- Incentivar la asociatividad y el modelo de cadena productiva para la cestería de bejuco en Paluato y Guaimaral.

4. METODOLOGÍA

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

- Una charla general exponiendo los contenidos de la asesoría .
- Se expuso cada uno de los contenidos y se explicaron y se sometieron a discusión para evaluar el estado actual de la mini cadena y proponer las mejoras pertinentes.

5. CAPACITACIÓN CON ÉNFASIS EN ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

Los temas desarrollados fueron los siguientes:

Cuáles son los objetivos del trabajo en encadenamiento productivo

2 El encadenamiento productivo como una estrategia de integración económica, social y comercial de una comunidad

3 Análisis de las 5 fuerzas competitivas del sector

4. Análisis de la cadena de valor de la cestería en bejuco de Paluato y Guaimaral.

5. Revaluación de los eslabones de la cadena productiva

CONCLUSIONES



Artesanías de Colombia, abril 1 de 2007

En la foto algunos de los asistentes al taller de encadenamiento productivo.

Asesora Liz Adriana Fetiva

Paluato, Atlántico

Para realizar un encadenamiento productivo para un tipo de oficio y/o productos la comunidad debe presentar una serie de características que permitan abordar con optimismo una planeación para tal efecto, a mi juicio, Paluato y Guaimaral aún no tienen las condiciones necesarias para pensar en una mini cadena productiva, sin embargo, creo que es de vital importancia brindarles todo el apoyo necesario para que esta comunidad salga adelante, son gente muy pobre que no tiene otro quehacer que el de la cestería. Paluato y Guaimaral se encuentran en una parte del Atlántico que no es apta para los cultivos ni para la ganadería.

Las características que no permiten en un futuro inmediato para construir una mini cadena productiva son.

- El nivel asociativo es muy bajo, en un municipio donde se supone que todos los habitantes (más de 300) son artesanos.
- Inexistencia de la mentalidad empresarial, las personas están interesadas en el día a día, lo que es lógico dado que no hay otro tipo de actividades a las cuales dedicarse.
- Por otro lado hay ausencia del gobierno, la sensación de estar abandonados a su suerte es muy dura, el alcalde elegido sólo fue para hacer campaña, la administración reportó acueducto y alcantarillado y la carretera vía Galapa- Paluato como pavimentada y nada de esto es cierto, las condiciones son difíciles tanto para vivir como para producir productos en donde el valor agregado se ha establecido en la tinción del bejuco

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

Las siguientes tablas presentan la situación actual de los pasos productivos de la cestería en bejuco de Paluato y Guaimaral.

Eslabón de materias primas

Problemas identificados	Comentario	Posible solución
<p>El bejuco se consigue en los montes de Puerto Colombia, cada vez más lejos</p>	<p>Salen de Paluato hacia Galapa, Baranoa, Chorrera y luego deben caminar mínimo 3 kms en na jornada que comienza a las 5 a.m y termina a las 7 p.m</p>	<p>Por medio de la asociatividad solicitar, preparar un programa que permita tener unas hectáreas de tierra cercana para tener un cultivo de bejuco.</p>
<p>Por cada travesía realizada, se obtiene un ciento de bejuco el cual representa 150 canastos, los cuales en época decembrina son pocos.</p>	<p>Los bajos recursos económicos y la mentalidad cortoplacista hacen que los artesanos no se organicen para recoger suficiente material.</p>	<p>Realizar alianzas entre artesanos para que puedan traer más material.</p>
<p>No existe una cultura empresarial</p>	<p>Los artesanos 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 la gobernación del Atlántico.</p>

Producción

Problemas identificados	Comentario	Posible solución
<p>1. Pérdida de competitividad por utilizar materias primas que tienen bajo valor percibido, frente a los productos chinos que cuestan mucho menos.</p>	<p>La implementación del color le ha dado valor agregado al alado de la laboración de productos esculturales, el problema es que solo hay unos pocos que los saben hacer..</p>	<p>Preparar a los artesanos para realizar productos de diferentes proporciones, los productos pequeños son los que se realizan con mayor regularidad.</p>
<p>Herramientas muy rudimentarias.</p>	<p>Es importante que todos los artesanos posean las mismas herramientas de trabajo,</p>	<p>Repensar en las herramientas que necesitan para facilitar los procesos productivos</p>
<p>Debilidades técnicas, para superarlas se requiere del esmero de los artesanos la practica en el oficio de los mismos.</p> <p>Pérdida de competitividad de los grupos artesanales frente a los de las otras regiones del país</p>	<p>Es necesario que los artesanos sean conscientes de que los productos se deben elaborar con excelente calidad así al principio los rendimientos y tiempos sean muy bajos.</p> <p>Han ido perdiendo competitividad dado que los niveles de organización son casi nulos, no hay capacidad de asociación, mientras otras comunidades se apropian de nuevos .</p>	<p>Programar talleres y conferencias sobre acabados.</p> <p>Reorientación en las cadenas de valor del oficio, por ejemplo en la de técnicas, alianzas con clusters de otras cadenas.</p>

Comercial

Problemas identificados	Comentario	Posible solución
<p>Pocos canales de distribución y se suma el alto costo en la salida de productos.</p>	<p>Solamente van motos desde Galapa hasta Paluato y un jeep a veces.</p>	<p>Exigencia de derechos por parte de la población, la carretera entre Galapa y Guaimaral aparece registrada en Bogotá como pavimentada, al igual que aparece acueducto y alcantarillado.</p>
<p>Es necesario abordar mercados locales, luego nacionales, que la comunidad participe en Manofacto y luego en Expoartesamias pues nunca lo han hecho.</p>	<p>Para conquistar mercado, la comunidad debe prepararse en los diferentes temas y procesos productivos, una participación en ferias en un evento importante que permite realizar varios sondeos, y enfrentar a los artesanos a la relación directa con los clientes</p>	<p>Asisitir a una de nuestras ferias.</p>
<p>Utilización de canales de distribución adecuados para colocar los tipos de objetos según el mercado.</p>	<p>De acuerdo a las mezclas que se logren realizar satisfactoriamente, estos nuevos productos tendrán diferentes nichos de mercado</p>	

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

De acuerdo a esta evaluación del diamante competitivo de Porter, el panorama es poco atractivo, para contrarrestar esta posición se deben tomar una serie de medidas seguras y estrategias en cuanto a cada una de las fuerzas.

La entrada de nuevos competidores no depende de la comunidad, sin embargo es necesario trabajar en la cadena de valor del oficio en Guaimaral, lograr mezclas que no puedan copiar los competidores.

2 Evidentemente la amenaza de sustitutos en este momento es alta, si miramos los productos de la china, indonesia, Malasia la india, realmente son competidores que están dispuestos a arazar. Las estrategias para competir con estos sustitutos, se orientan, nuevamente, a la creación de valor de los productos, pero antes que esto suceda, la comunidad tendrá que fortalecer diferentes aspectos tales como la organización para la producción, luchar para que las vías las mejoren, para que tengan agua potable pues es indispensable tanto para el diario vivir, tanto como para el proceso de tinturado.

3 El poder de negociación de los compradores en los productos de carácter utilitario sin contenido de tradición o identidad propia es aún más complicada, pues el cliente local "siente el derecho" al descuento, para que este tipo de cosas se puedan

controlar, es imprescindible que la comunidad se organice para generar políticas para diferentes aspectos que les atañen para la producción y comercialización de productos, entre los temas a discutir está el de control de precios.

4. En cuanto al poder de negociación de proveedores, es un punto crítico pero no es en sí por los proveedores, porque según los procesos descritos por la comunidad, la materia prima la consiguen en los montes más cercanos, estos cada vez se van retirando de Paluato y Gaimaral, se va acabando la materia prima y cada vez está más lejos.
5. Rivalidad entre competidores, si hacemos un análisis local, el problema de la "guerra de precios" entre los productores complica las cosas, pues al querer vender YA, porque el dinero lo necesitan para comer en el acto, perjudica a largo plazo a todos los productores