

**PROYECTO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD
DE LA JOYERIA EN COLOMBIA**

**ASESORÍA EN FORTALECIMIENTO ASOCIATIVO Y GESTION SOCIOEMPRESARIAL
EN EL DEPARTAMENTO DEL CHOCO EN LOS MUNICIPIOS DE QUIBDO, ISTMINA,
TADO, CONDOTO Y ANDAGOYA MEDIO SAN JUAN**

**ASESOR
MAGALY NIETO RIVERA**



Libertad y Orden



Ministerio de Comercio Industria y Turismo
artesañas de colombia s.a.

NOVIEMBRE DE 2005

INTRODUCCIÓN

El Proyecto Para el Mejoramiento de la Competitividad del Sector Joyero en Colombia propone en una de sus etapas el fortalecimiento asociativo y de gestión socio empresarial en las localidades atendidas, como un componente fundamental para el desarrollo de las organizaciones artesanales y el sostenimiento de la competitividad alcanzada por el mejoramiento de los procesos, técnicas y diseños en las diferentes localidades.

Es por ello que en éste informe se presentan los resultados obtenidos en las asesorías en gestión socio empresarial y fortalecimiento asociativo en seis grupos organizados de joyeros y artesanos del medio urbano en el departamento del Chocó. De igual forma, contiene un diagnóstico previo de la zona y un pequeño registro fotográfico de los talleres, así como una información general de las localidades.

ABLA DE CONTENIDO

Antecedentes

Objetivo principal

.1 Objetivos específicos

Diagnóstico inicial

Asesoría en Gestión Socio empresarial y Fortalecimiento asociativo

.1 Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Quibdó ASARJOMA

.2 Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Tadó

.3 Municipio de Istmina

.3.1. E. A. T. Joyeros de Istmina

.3.2. Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Istmina

ASARISTMINA .4 Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Condoto

ASARCONDOTO .5 Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de

Antioquia ASAMEJIA de San Juan

Conclusiones

Información general de cada una de las localidades

PROYECTO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA JOYERIA EN COLOMBIA

ASESORÍA EN FORTALECIMIENTO ASOCIATIVO Y GESTIÓN SOCIOEMPRESARIAL EN EL DEPARTAMENTO DEL CHOCÓ

. ANTECEDENTES

Artesanías de Colombia comprometida con las comunidades artesanales y su desarrollo, desde años atrás ha impulsado diversos programas que apoyan éste sector del país. Uno de ellos fue el Programa Nacional de Joyería que en convenio con Minercol atendió a miles de joyeros del país en áreas de diseño y gestión socio empresarial.

En ese sentido, el Proyecto Para el Mejoramiento de la Competitividad de la Joyería en Colombia se presenta como una segunda fase o continuación del Programa Nacional de Joyería (PNJ) realizado durante los años 2001 y 2002. Por ello, apoyados en los logros y resultados obtenidos se programaron actividades para fortalecer los procesos iniciados en esa primera etapa y de esa manera continuar tendiendo a éste sector productivo del país.

Específicamente, en el departamento del Chocó se identificaron 5 localidades, las cuales fueron atendidas en el marco del convenio. Uno de los principales logros del PNJ, fue la conformación de 5 grupos asociativos, uno por cada municipio, a los cuales se vincularon artesanos y joyeros de la región. Las organizaciones conformadas fueron:

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Quibdó ASARJOMA

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Tadó

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Istmina ASARISTMINA

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Condoto ASARCONDOTO

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Andagoya ASAMESANJUAN

objetivo de conformar éstas organizaciones se relacionó con la necesidad de agremiar a los artesanos de la zona bajo una figura jurídica que les permitiera desarrollar alternativas de comercialización, aumentar mayores volúmenes de producción, participar en programas de capacitación y generar recursos económicos, capital de trabajo e ingresos a cada uno de sus miembros.

Cada organización se registró bajo la figura de asociación, su existencia y representación está en la Cámara de Comercio de Quibdó y hasta la fecha, no han reformado sus estatutos, nombrado nuevas juntas ni actualizado su registro. Sin embargo, en mayor o menor grado, cada una de ellas ha logrado recaminar sus esfuerzos en el alcance de sus objetivos y ha comprometido a una parte importante de sus miembros con la asociación.

Por esa razón, la asesoría que aquí se presenta, es uno de los esfuerzos que Artesanías de Colombia hace por continuar apoyando las organizaciones artesanales. Orientar sus procesos, asesorarlas administrativamente y comercialmente, recoger sus inquietudes y las opiniones de sus miembros hacen parte de las actividades que se desarrollaron en la zona durante la realización de ésta asesoría y que se resentan en éste informe.

OBJETIVO PRINCIPAL

Asesorar en gestión socio empresarial a las 5 asociaciones de los municipios de Quibdó, Tadó, Istmina, Andagoya (Medio San Juan) y Condoto.

1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Asesorar los procesos administrativos de las asociaciones en las localidades beneficiadas

Asesorar los procesos comerciales de las asociaciones en las localidades beneficiadas

Asesorar los procesos asociativos que desarrollan las organizaciones de las localidades beneficiadas.

. DIAGNOSTICO INICIAL

Para la elaboración del diagnóstico inicial se partió de la información que en la zona recopiló el asesor en diseño y técnica de joyería Jairo Barbosa, quien durante el mes de octubre de 2005 trabajó con las organizaciones artesanales de las cinco localidades. Ello permitió elaborar un diagnóstico actualizado de las asociaciones y contactar a sus líderes y representantes.

Cada localidad presenta características diferentes y un grado de desarrollo acorde con el compromiso de los miembros con la asociación. Los diagnósticos iniciales de cada localidad se presentan a continuación:

Municipio de Quibdó

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Quibdó ASARJOMA

En la asociación ASARJOMAQUIBDO se atendió con la metodología administrando mi trabajo artesanal, sin embargo, el grado de compromiso y motivación de sus asociados es muy bajo y necesita apoyo para reorientar sus actividades y esfuerzos.

En Quibdó se contactó a Henry Copete, secretario de la asociación ASARJOMA y se programaron actividades para visitar los talleres de los artesanos y convocarlos a participar de una reunión para el fortalecimiento del compromiso con la asociación, motivación y búsqueda de objetivos comunes.

Henry Copete: Calle 27 con Carrera 1ª, teléfono (094) 6720728. Celular 3113350254

Joyería Chin Roma

Recomendaciones

Es necesario desarrollar actividades para:

Motivar a los beneficiarios hacia la participación activa en la asociación.

Reorientar los esfuerzos de la asociación.

Sensibilizar a los artesanos sobre la necesidad de continuar trabajando organizadamente

on ello se espera:

Recopilar información sobre los beneficiarios joyeros de la zona para elaborar un plan de acción actualizado en términos de capacidad instalada, condiciones del taller, costos y gastos, comercialización y experiencia en el oficio.

Se identificarán los factores que influyen en la baja motivación de los asociados y se trabajará en éstos temas tanto al nivel de asociación como de artesano.

La información recopilada y los planes de acción elaborados se propone sean enviados a la asociación para apoyar su gestión, así como para desarrollar acciones de seguimiento de resultados.

Municipio de Tadó

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Tadó

La asociación se atendió con la metodología administrando mi trabajo artesanal, sin embargo, la falta de liderazgo y compromiso de sus miembros han estancado el crecimiento de la organización. A ello se suma que varios de ellos ya no viven en el municipio o se han dedicado a otras actividades.

En Tadó se contactó a Enilson Perea, presidente de la asociación y quien está gestionando ante la Alcaldía el traslado del taller entregado en el PNJ a la asociación. No se lograron más contactos para la programación de actividades previas a la visita de la zona por parte de ésta asesora.

Enilson Perea: Diagonal a la alcaldía, Joyería El Ki late. (094) 6795045

Alexander Hinestroza: Secretario del Alcalde. (094) 6795410

Recomendaciones

Es necesario desarrollar actividades para:

Motivar a los joyeros para reactivar la asociación.

Sensibilizar a los artesanos sobre la necesidad de trabajar organizadamente

on ello se espera:

Recopilar información sobre los beneficiarios joyeros de la zona para elaborar un plan de acción actualizado en términos de capacidad instalada, condiciones del taller, costos y gastos, comercialización y experiencia en el oficio.

Se identificarán los factores que influyen en la baja motivación de los asociados y se trabajará en éstos temas tanto al nivel de asociación como de artesano.

La información recopilada y los planes de acción elaborados se propone sean enviados a la asociación para apoyar su gestión, así como para desarrollar acciones de seguimiento de resultados.

Municipio de Istmina

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Istmina ASARISTMINA

En Istmina se contactó a Rosa Elena Ruiz, miembro de ASARISTMINA. Nos comentó que es necesario realizar actividades de motivación y tratar de comprometer realmente a los asociados, pues actualmente se encuentran un poco desarticulados y necesitan fortalecerse. En ese sentido, se programaron visitas en cada uno de los talleres artesanales y una reunión de motivación y evaluación de las necesidades de la asociación, de sus miembros y para la búsqueda de soluciones tangibles y realizables a éstas.

La asociación ASARISMINA y la EAT Joyeros de Istmina se conformó hace casi tres años y se atendió con la metodología administrando mi trabajo artesanal, sin embargo, la falta de participación, motivación y compromiso de sus asociados han dificultado sus actividades y ha perdido proyección

Recomendaciones:

Motivar a los asociados hacia la búsqueda de objetivos comunes y proyectos productivos que fortalezcan la asociación y orienten acertadamente sus esfuerzos.

Sensibilizar a los miembros de la asociación sobre la necesidad de continuar trabajando organizadamente.

Recopilar información sobre los beneficiarios joyeros de la zona para elaborar un plan de acción actualizado en términos de dominio y experiencia en el oficio, capacidad instalada, condiciones del taller, costos y gastos y comercialización.

on ello se espera:

- ▶ Orientar nuevamente sus objetivos y generar expectativas en sus asociados
 - Identificar objetivos comunes y comprometer a la mayoría de los asociados en su desarrollo.
 - La información recopilada y los planes de acción elaborados se propone sean enviados a la asociación para apoyar sus procesos y desarrollar actividades de seguimiento.

Municipio de Condoto

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Condoto ASARCONDOTO

En Condoto se contactó a Victoria Chamorro, presidenta de ASARCONDOTO, quien manifestó inquietudes muy concretas frente al futuro de la asociación. Inicialmente, se planteó la posibilidad de una alianza estratégica con una asociación de joyeros y mineros de Medellín Oro Verde, la realización de unas capacitaciones de réplica en técnica básica de joyería a un centro de rehabilitación juvenil y la vinculación de los beneficiarios a la asociación y por último, la participación de la asociación en una red de Mineros y Joyeros del Medio San Juan.

El objetivo es el de asesorar a la asociación en la toma de decisiones y orientar a la asociación. De igual forma, se programaron visitas a cada taller y una reunión para cruzar información necesaria en la toma de decisiones que comprometen el futuro de la asociación.

La asociación ASARCONDOTO se encuentra activa, sus asociados participan en mayor grado y su motivación es notoria, sin embargo, necesita consolidar sus procesos administrativos y generar nuevos proyectos e iniciativas entre sus asociados.

Victoria Chamorro: (094) 6798599

Recomendaciones:

Identificar nuevas oportunidades y apoyos que fortalezcan la asociación

Concretar actividades que orienten el cumplimiento de los objetivos que se plantean para fortalecer la asociación

Recopilar información sobre los beneficiarios joyeros de la zona para elaborar un plan de acción actualizado en términos de dominio y experiencia en el oficio, capacidad instalada, condiciones del taller, costos y gastos y comercialización

Con ello se espera lograr lo siguiente:

Consolidar objetivos y concretar actividades que los apoyen.

- Recopilar información para los planes de acción, los cuales una vez elaborados se propone sean enviados para apoyar la asociación.

Municipio de Andagoya Medio San Juan

Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Andagoya ASAMESANJUAN

Se contactó en Andagoya al joyero Edinson Mosquera, quien avisó a la presidenta de la asociación la realización de la asesoría en fortalecimiento asociativo. La comunicación en éste municipio es muy difícil y se hace a través de un teléfono de Compartel.

La asociación cuenta con el liderazgo de su presidenta, sin embargo, la falta de compromiso de sus miembros han estancado el crecimiento de la organización. Por otra parte, las escasas oportunidades de comercialización afectan significativamente el funcionamiento de la organización.

Edinson Mosquera y Nicolasa Ibarguen: (098) 5213813 Compartel.

Recomendaciones

Es necesario desarrollar actividades para:

- Motivar a los joyeros para reactivar la asociación.
- Sensibilizar a los artesanos sobre la necesidad de trabajar organizadamente y buscar oportunidades para mejorar las condiciones de comercialización de la localidad

on ello se espera:

Recopilar información sobre los beneficiarios joyeros de la zona para elaborar un plan de acción actualizado en términos de capacidad instalada, condiciones del taller, costos y gastos, comercialización y experiencia en el oficio.

- ▶ Se identificarán los factores que influyen en la baja motivación de los asociados y se trabajará en éstos temas tanto al nivel de asociación como de artesano.
- ▶ La información recopilada y los planes de acción elaborados se propone sean enviados a la asociación para apoyar su gestión, así como para desarrollar acciones de seguimiento de resultados.

4. ASESORÍA EN GESTIÓN SOCIO EMPRESARIAL Y FORTALECIMIENTO ASOCIATIVO

Gracias al diagnóstico inicial y las recomendaciones evidenciadas para cada localidad, se programó la asesoría en gestión socio empresarial y fortalecimiento asociativo, teniendo en cuenta el tiempo asignado y las facilidades de transporte en la zona. Para establecer las actividades y resultados obtenidos, se describirá cada localidad y los logros en cada municipio.

4.1. Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Quibdó ASARJOMA

La asociación ASARJOMA no tiene sede propia, sus miembros son propietarios de talleres que se encuentran en diversos puntos de la ciudad. Para identificar los talleres de los miembros de la asociación, uno de los coordinadores, el joyero Steven Mena, acompañó el recorrido por la ciudad.

Las dificultades para la comercialización exitosa de los productos se originan en el escaso interés por desarrollar estrategias comerciales, no tiene plegables ni material que informe sobre la asociación y los productos que ésta elabora, no han utilizado herramientas informáticas como e-mail o banners en páginas que promocionen artículos artesanales.

Un aspecto favorable del manejo administrativo que ha tenido la asociación se relaciona con el manejo de los recursos económicos provenientes de los aportes, éstos afortunadamente no han sido malversados y se encuentran invertidos en piezas de joyería. Sin embargo, son muy pocos, pues los asociados no aportan desde hace bastante tiempo aún cuando confían en su tesorero, el joyero Harry Copete.

Actualmente la asociación no tiene presidente nombrado, pues éste presentó su renuncia la cual no ha sido formalizada en actas. Sin embargo, pese a la desarticulación de los miembros de la asociación, joyeros de Quibdó manifestaron su interés por hacer parte de ésta. Uno de los factores que hace más difícil articular a todos sus miembros e integrar esfuerzos, son las diferencias de edad encontradas en las visitas realizadas en los diferentes talleres.

Los joyeros con más tiempo en el oficio y de mayor edad no logran visualizar los beneficios que trae la asociación y están muy acostumbrados a trabajar individualmente. En algunos se logra cierto grado de motivación e iniciativa para participar en las actividades de la asociación, así como también para proponer soluciones a los problemas que ésta presenta, sin embargo, éstos no logran materializarse en acciones concretas de participación en la misma.

Los joyeros más jóvenes en su necesidad de lograr mayores ingresos, se muestran interesados en la asociación e inicialmente entienden los beneficios, derechos y deberes que cada uno tiene frente a ésta. Sin embargo, esto no es suficiente y el grado de compromiso hacia la asociación es muy bajo, así como su grado de pertenencia.

Al cierre de la asesoría, en reunión con el secretario Henry Valoyes, el tesorero Harry Copete y un Coordinador Steven Mena, se estableció una agenda de trabajo para lograr reactivar la asociación, fortalecer el compromiso con sus asociados y desarrollar alternativas de comercialización. Algunos de los puntos de ésta agenda son los siguientes:

Area Administrativa:

1. Formalizar el cambio de Presidentes y miembros de la junta ante la Cámara de Comercio
2. Depurar la lista de socios para establecer quienes en realidad están dispuestos a continuar con la asociación y trabajar frente a sus nuevos objetivos
3. Calcular la inversión inicial necesaria para desarrollar las actividades que se plantean en las áreas comercial y de producción, con el fin de establecer el origen de los recursos y el monto de las cuotas que podría aportar cada asociado
4. Iniciar los registros contables de las operaciones que realiza la asociación.
5. Convocar a joyeros independientes a que hagan parte de la asociación bajo los nuevos objetivos y compromisos que esta se plantea.
6. Reactivar las relaciones hasta ahora construidas con el SENA Quibdó, la Alcaldía Municipal y las demás organizaciones artesanales de la región, para comenzar a cimentar una red de joyeros, mineros, artesanos y entidades de apoyo en la localidad. Esto facilitaría la comercialización y abriría las puertas para el mejoramiento tecnológico de procesos productivos.

Area Comercial

1. Desarrollar un catálogo de productos
2. Desarrollar etiquetas, papelería y publicidad impresa
3. Planear la realización de alianzas comerciales con las entidades y asociaciones
4. Planear la participación en eventos comerciales y ferias
5. Encontrar nuevas plazas y/o rutas para la comercialización (aeropuertos, otras ciudades, etc.)
6. Apoyar la comercialización en los talleres de los asociados resaltando la necesidad de exhibir los productos y resaltar la técnica y contenidos artesanales de cada pieza.
7. En el mediano plazo, lograr comercializar los productos de la asociación en un local comercial en un sitio estratégico de la ciudad, en el cual pueden participar las asociaciones de la región y los demás productos artesanales de la zona.

Area de Producción

1. Establecer la capacidad de producción de los joyeros de la asociación
2. Establecer las técnicas y cualificación en el oficio de los joyeros asociados
3. Calcular el valor de la inversión inicial para desarrollar muestras comerciales y productos con identidad chocona utilizando materiales propios de la región y técnicas mixtas.
4. Distribuir la producción de éstos productos y muestras acordes con la capacidad instalada de cada taller asociado y previo acuerdo en los pagos por mano de obra, ya sea que ésta haga parte de los aportes o se cancele por gramo o castellano elaborado.
5. Plantear la necesidad de mejorar tecnológicamente los procesos y solicitar el apoyo de entidades para asesorar éste mejoramiento
5. Plantear las necesidades de capacitación de los joyeros asociados y buscar el acceso a éstas a través de entidades como el SENA, Artesanías de Colombia, entre otras.

Estas son algunos de los puntos de la agenda de trabajo que se plantearon en la reunión de cierre de la asesoría. Las inquietudes y problemáticas que presenta ésta población hacen que el factor económico no les permita desarrollar una visión de mediano y largo plazo, por lo cual, las iniciativas siempre son derrotadas por la falta de recursos económicos, en ese caso, se resaltó que los recursos más importantes son su experiencia y conocimiento en la elaboración de piezas de joyería y que éste se complementa con la capacidad instalada que cada uno posee en su taller.

En ese sentido, también se amplió la visión para lograr más producción con materiales como la plata y madera, plata y semillas, plata y fibras y plata y chaquiras emberas. Ello disminuye la inversión inicial y puede dinamizar el mercado local, regional y en un futuro el nacional y del exterior.

Para hacer un sondeo de la localidad y establecer el grado de asociatividad de los joyeros de ASARJOMA, se visitaron 10 joyeros de la ciudad. Inicialmente se pensó en hacer una reunión para encontrar nuevamente objetivos comunes, reforzar los compromisos y el sentido de pertenencia con la asociación e invitar a renovar la participación en las diferentes actividades que esta realiza, desafortunadamente, el tiempo y la dificultad para acordar una hora y sitio de reunión, no hicieron esto posible.

El primer taller de la asociación es la Joyería Chin Roma, allí se encuentran compartiendo el local cinco joyeros, no todos asociados:

Steven Menu: Es joyero hace 16 años, tiene 34 años de edad y aprendió el oficio empíricamente, ha complementado su formación con cursos del SENA y Artesanías de Colombia. Pertenece a la asociación desde su conformación y acompaña los esfuerzos que el secretario y el tesorero hacen para lograr continuar con su funcionamiento.

En el espacio que comparte en la joyería tiene una mesa, herramienta de mano y un soplete, la laminadora y otras herramientas son del taller. Por ese espacio paga \$60.000 pesos mensuales y sus ingresos por ventas dependen de los encargos que le hacen sus clientes. No lleva registro de sus ventas, facturas o recibos. Por su mano de obra cobra \$40.000 pesos por castellano que pesa aproximadamente 4,6 gramos.

Con el apoyo de los fondos inicialmente recolectados por la asociación y el SENA la ha representado en algunas ferias. La más reciente fue Bioexpo en Medellín del 18 al 22 de octubre, sin embargo los resultados no fueron los esperados. Se exhibieron piezas en filigrana y productos tradicionales, era el único stand de joyería y dentro de los logros estuvo el mostrar éste trabajo de joyería de Quibdó. Manifestó la necesidad de comercializar con catálogos, e-mail, tarjetas, entre otros que faciliten el contacto con nuevos clientes y venta pos feria.

Juan Carlos Casas: Joyero hace 10 años, tiene 26 años de edad y aprendió en oficio por tradición familiar, su padre y hermano son joyeros. Su hermano pertenece a la asociación ASOJURA en Apartadó. Ha complementado su formación con cursos en el SENA y Artesanías de Colombia. No pertenece a la asociación, pero está muy interesado en hacer parte.

Por el espacio en el taller paga \$60.000 pesos mensuales que incluyen insumos y arriendo. En el espacio del taller, tiene una mesa y herramienta de mano. Busca independencia del taller familiar. Sus clientes son del municipio y trabaja por encargos. Por su mano de obra cobra \$40.000 pesos por castellano el cual pesa aproximadamente 4,6 gramos. No ha participado en ferias.

Francisco Mena: es joyero hace aproximadamente 20 años, tiene 46 años de edad. Aprendió el oficio por tradición familiar en donde siempre ha trabajado y ha complementado sus conocimientos con cursos en el SENA en donde en ocasiones es instructor. Su padre es el fundador de la Joyería Chin Roma. No maneja los costos de su trabajo y del local, su mano de obra la calcula en \$40.000 pesos por castellano. Produce artículos en oro y plata y sus clientes son habitantes del municipio. No ha participado en ferias ni comercializado fuera de Quibdó.

Pertenece a la asociación pero considera que ésta no ha funcionado por la falta de interés de sus miembros, pero no por ello ha perdido la intención de participar y reactivarla. Dejó de aportar hace tiempo y estuvo de acuerdo en invertir los dineros aportados en piezas de joyería. En el espacio que ocupa en el taller de joyería tiene una mesa y herramienta básica.

Abelino Palacios Rentería: es joyero hace 8 años, empezó como ayudante y complementó su formación con cursos en el SENA. Trabaja como joyero independiente hace 4 años y tiene su propia joyería en la calle 27, la Joyería Seven. Allí contrata tres personas pagando mano de obra a \$20.000 por castellano. Es un taller organizado en tres áreas, la primera de ellas es la vitrina, en la cual exhibe piezas en plata elaboradas en el taller junto con chaquiras emberas, artículos en cabecinegro, damagua y otras fibras y semillas de la región.

En la segunda área se encuentran 5 mesas de trabajo, herramienta básica y laminador. Los químicos y herramientas y equipos para la fundición se encuentran en la tercer área del local, al fondo, ésta es un poco desordenada y con poca ventilación. Es un local con reconocimiento en el municipio y que

gracias a su vitrina permanentemente atrae clientes y le permite renovar su clientela y ampliar su mercado hasta Medellín, en donde tiene algunos contactos.

Abelino calcula en valor de las ventas en su vitrina en \$300.000 pesos mensuales y no puede establecer otros ingresos adicionales por encargos y arreglos. No lleva cuentas y no calcula los costos y gastos de su local, sin embargo factura sus ventas, lo que le permite establecer su crecimiento pero que no es suficiente para calcular la rentabilidad de su negocio. El arriendo del local es de \$300.000 pesos mensuales.

Como asociado logra proponer actividades para apoyar la capacitaciones de jóvenes joyeros, sin embargo, los problemas de espacio y material de trabajo hacen que ésta propuesta no se realice, situación que lo desmotiva y disminuye su compromiso con la asociación.

Luis Antonio Mosquera: es joyero hace 15 años y tiene 29 años de edad. Aprendió el oficio empíricamente y ha complementado sus conocimientos con cursos en el SENA y Artesanías de Colombia en joyería y administración. Es propietario del Taller de Joyería La Gran Colombia y por el local paga mensualmente \$250.000 pesos. No pertenece a la asociación pero está interesado en hacer parte

Es un local mediano con una vitrina muy bonita en la cual exhibe las piezas que allí se elaboran, posee una mesa de trabajo completa y dos auxiliares, laminador, hilera, foredom y herramienta de mano básica. Luis Antonio tiene una actitud muy positiva y emprendedora, pues hasta hace solo tres meses trabajaba en su casa y ahora comercializa en éste local con éxito. Tiene visión comercial y expectativas hacia la participación en ferias y la exportación.

Wilton Duque Serna: es joyero hace 22 años y tiene 39 años de edad, aprendió el oficio empíricamente. Los cursos en el SENA han sido administrativos y de cooperativismo. Es independiente hace 10 años es propietario del Taller de Joyería Duque en la carrera 7 con calle 25. Contrata un empleado por temporadas, en el taller tiene dos mesas y herramienta básica.

Sus clientes son de la región y trabaja por encargos y arreglos. Maneja varias técnicas y por mano de obra a su empleado paga \$20.000 pesos. Ha participado en ferias en Quinchía y Bogotá en las cuales

exhibió oro y plata en filigrana. Considera que la joyería como oficio artesanal tiende a desaparecer y únicamente cuando esta asociado con cree en la asociación ni encuentra motivaciones para continuar en ella.

Justiniano Arriaga Hinestroza: tiene 52 años de edad y es joyero hace 35, es discapacitado pero ello no le ha limitado su desempeño como artesano joyero. Aprendió el oficio por tradición familiar, su padre era joyero y complementó su formación con cursos de grabado en el SENA Bogotá y otros en Quibdó. Contrata un ayudante por temporadas, generalmente trabaja solo. Su taller queda un poco alejado de la zona del centro, pero es un lugar propio y también su lugar de residencia, el taller de joyería es Joyería El Zafiro.

En el taller tiene dos mesas de trabajo y una auxiliar, herramienta de mano y laminador, exhibe algunas piezas en una pequeña vitrina, no lleva cuentas. Sus clientes son del municipio, trabaja por encargos y arreglos. Sin embargo, considera que la joyería se está acabando y está buscando alternativas para que esto no suceda.

Es asociado y en un principio aportaba, pero ahora sus ventas han disminuido, no recibe beneficios de la asociación y su medio de transporte se averió, lo que le impide movilizarse dentro de la ciudad. Está dispuesto a participar nuevamente en la asociación, pues considera que es una de las alternativas que se necesitan para continuar con el oficio.

Dswaldo Murillo Rentería: es joyero hace 53 años y tiene 71 años de edad. Aprendió el la joyería de un amigo y complementó con cursos en el SENA y con Minercol en áreas de joyería, cooperativismo y administración. No lleva cuentas y calcula el valor de la mano de obra y de sus piezas por su experiencia. Trabajo solo en su taller, no exhibe piezas ni tiene un aviso comercial, pues considera que la situación de inseguridad no permite hacerlo. Es reconocido en el municipio como joyero de tradición con mucha experiencia. Su hijo es joyero y terminó una licenciatura en la universidad.

Ha participado en ferias en Cartago y Buenaventura, pero los resultados no han sido los esperados y lo relaciona con los altos gastos y la falta de seguridad en los lugares donde se realizaron los eventos. El local donde funciona su taller es propio, sus clientes son del municipio y los encargo y arreglos. Tiene una mesa de trabajo, una auxiliar, un escritorio y herramienta básica.

En la región fue líder del grupo de joyeros y conformó las primeras organizaciones, sin embargo considera que la asociación que existe ahora no trabaja en pro de los joyeros, que su manejo es deficiente y que no soluciona los problemas de materia prima y comercialización que aquejan a esta comunidad.

Con las visitas a éstos talleres y la reunión de cierre con el tesorero y el secretario de la asociación ASARJOMA en Quibdó, finalizan las actividades en éste municipio.

Para complementar la información recopilada se presenta a continuación un anexo fotográfico de la localidad y algunos de sus talleres de joyería.

Fachada y vitrina del Taller de Joyería Seven
Joyero: Abelino Palacios Rentería



Taller de Joyería Severn
Joyerero: Abelino Palacios Rentería en Quibdó



Fachada y vitrina Taller de Joyería La Gran Colombia
Joyero: Luis Antonio Mosquera en Quibdó



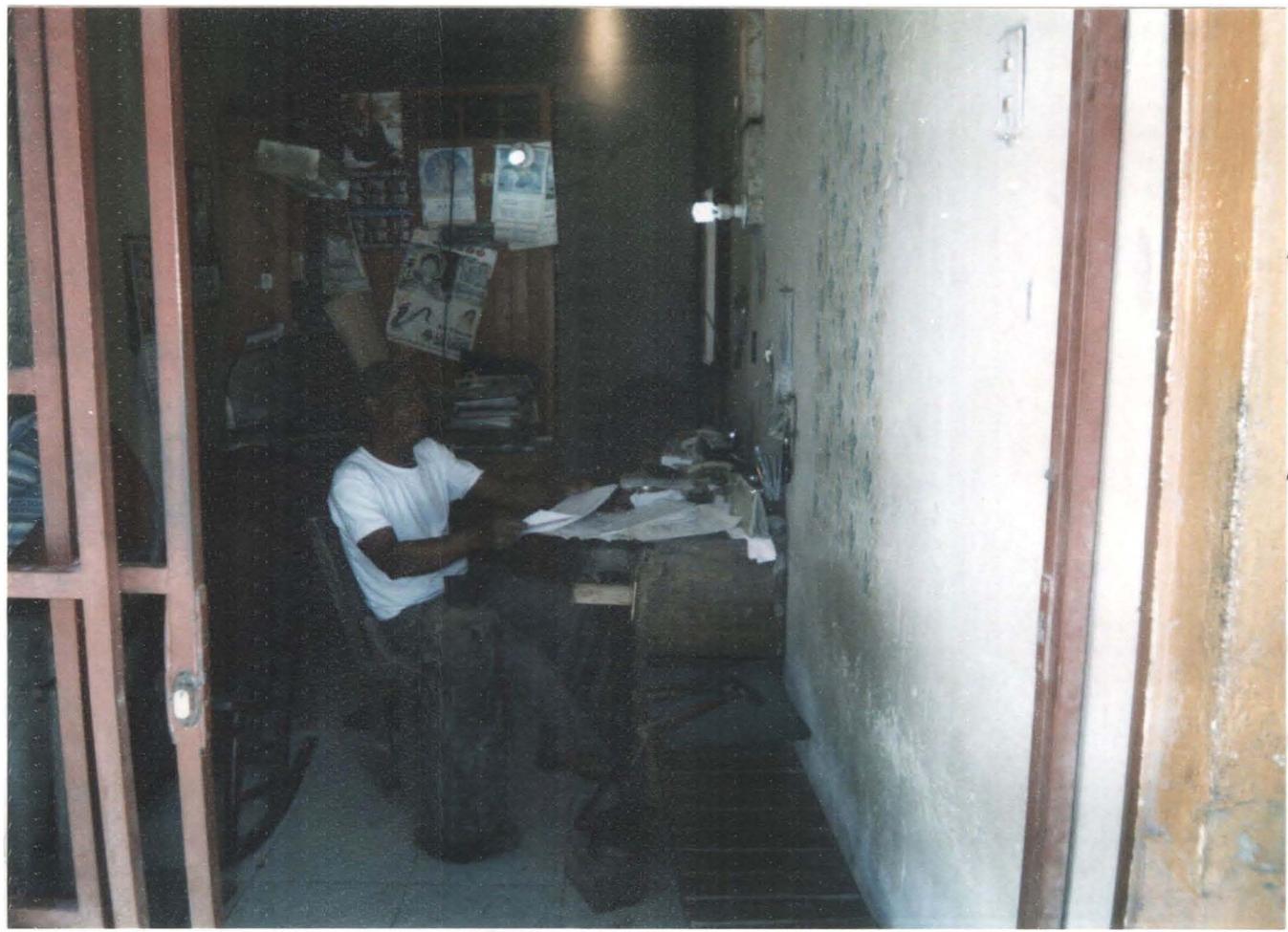
Panel de Joyería La Gran Colombia
Joyero: Luis Antonio Mosquera en Quibdó



Trainer de Joyería El Zambo
Joyero. Justiniano Arriaga Hinestroza en Quibdó



Taller de Joyería
Joyero: Oswaldo Murillo Rentería en Quibdó



.2 Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Tadó

La asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Tadó no tiene sede propia, esta representada por los talleres de joyería que se encuentran en el municipio. Sin embargo, el grado de asociatividad de sus miembros es muy bajo y lo que a través de la asociación se ha logrado es muy poco.

Tadó es un municipio pequeño a dos horas de Quibdó, su comercio es activo y se encuentra en la carretera que conduce de Quibdó a Medellín y a Pereira. Las actividades manuales y artesanales se manifiestan en la región y Tadó no es ajeno a ellas, por ello, actualmente la Alcaldía Municipal desarrolla programas para atender a la población que se practican los diferentes oficios. Sin embargo, la desarticulación de los miembros de la asociación impide su participación en los programas y proyectos que la alcaldía desarrolla.

Esto ha dificultado la consolidación de los procesos de la asociación y desmotivado a muchos de sus miembros, al punto que algunos de ellos han generado conflictos con la administración municipal, lo que ha propiciado que para el apoyo de los proyectos que la alcaldía desarrolla se contacte con organizaciones de otros municipios.

Bajo este panorama, la situación de la asociación es muy compleja y actualmente está en riesgo su continuidad y existencia. No obstante, después de recorrer el municipio, visitar algunos de sus miembros y hablar con su Presidente, se identificaron oportunidades que pueden servir para reactivar la asociación y evitar su disolución.

Inicialmente se contactó al Presidente de la asociación, el joyero Enilson Perea, quien resaltó la multisectorialidad de la asociación, factor que ha incidido en el bajo sentido de pertenencia y participación en la misma. Él estima que un gran porcentaje de mujeres asociadas practican oficios y manualidades diferentes a la joyería y considera que también necesitan apoyo y capacitaciones en esas áreas.

Por otra parte, el Presidente de la asociación está dispuesto a dejar de un lado las diferencias con la Administración Municipal y se comprometió a desarrollar propuestas que le permitan participar en los

objetos de apoyo al sector juvenil artesanal que la alcaldía desarrolla actualmente. En ese sentido, se aludió la posibilidad de ofrecer capacitaciones en joyería básica a los grupos que la alcaldía apoya.

Para ello, es necesario establecer la capacidad de los talleres de los joyeros asociados en términos de número de mesas de trabajo, equipos y herramientas que pueden ofrecer en la propuesta a la alcaldía.

Posteriormente, se debe identificar el grado de calificación que cada uno de ellos posee y la facilidad para transmitir su conocimiento en el oficio, con ello se estructuraría el contenido de la capacitación y se asignarían responsables por módulo o área. El señor Enilson se comprometió con esto y en la visita de cierre de la asesoría, se establecieron otras actividades que es necesario llevar a cabo para reactivar la asociación:

Área Administrativa:

Limar las diferencias que con la administración municipal, con ello se facilitaría el acceso a los recursos que programas como éste han entregado a la alcaldía y cuyo objetivo es el beneficio de la comunidad joyera del municipio

1. Depurar la lista de socios para establecer quienes en realidad están dispuestos a continuar con la asociación y trabajar frente a sus nuevos objetivos

2. Iniciar los registros contables de las operaciones que realiza la asociación.

3. Convocar a los demás sectores que hacen parte de la asociación a que participen activamente y generen propuestas para el beneficio de los asociados

Calcular la inversión inicial necesaria para desarrollar las actividades que se plantean en las áreas comercial y de producción, con el fin de establecer el origen de los recursos y el monto de las cuotas que podría aportar cada asociado

Área Comercial

Desarrollar un catálogo de productos

Desarrollar etiquetas, papelería y publicidad impresa

Planear la realización de alianzas comerciales con las entidades y asociaciones de la región

Planear la participación en eventos comerciales y ferias

Encontrar nuevas plazas y/o rutas para la comercialización (aeropuertos, otras ciudades, etc.)

- }. Apoyar la comercialización en los talleres de los asociados resaltando la necesidad de exhibir los productos y resaltar la técnica y contenidos artesanales de cada pieza.

En el mediano plazo, lograr comercializar los productos de la asociación en un local comercial o en un sitio estratégico de la zona, en el cual pueden participar las asociaciones de la región y los demás productos artesanales de la zona.

Area de Producción

- }. Establecer la capacidad de producción de los joyeros de la asociación
- }. Establecer las técnicas y cualificación en el oficio de los joyeros asociados
- }. Calcular el valor de la inversión inicial para desarrollar muestras comerciales y productos con identidad chocoana utilizando materiales propios de la región y técnicas mixtas.
- }. Distribuir la producción de éstos productos y muestras acordes con la capacidad instalada de cada taller asociado y previo acuerdo en los pagos por mano de obra, ya sea que ésta haga parte de los aportes o se cancele por gramo o castellano elaborado.
Plantear la necesidad de mejorara tecnológicamente los procesos y solicitar el apoyo de entidades para asesorar éste mejoramiento
- }. Plantear las necesidades de capacitación de los joyeros asociados y buscar el acceso a éstas a través de entidades como el SENA, Artesanías de Colombia, entre otras.

Es importante resaltar que el grado de cualificación en el oficio que poseen varios de los joyeros de ésta localidad les ha permitido alcanzar reconocimiento y experiencia en la región, sin embargo, deben forzarse por trabajar con más humildad y ser más receptivos frente a nuevas capacitaciones y oportunidades que entidades como Artesanías de Colombia les ofrece.

Para concluir con la asesoría en ésta localidad, se presentarán dos visitas a talleres de joyeros asociados en el municipio de Tadó.

Jesús Hinestroza: es joyero hace 14 años y tiene 36 años de edad. Es propietario del Taller de Joyería El Janye ubicado a un costado de la plaza principal del municipio. Es empírico y ha completado su formación con cursos en el SENA y Minercol. También es tecnólogo agrícola y ha trabajado con la ATA del municipio.

La joyería no es su principal fuente de ingresos, posee dos locales en arriendo en los cuales tiene productos de hogar, loza, ropa y en un espacio a la entrada ubica una mesa de joyería. En realidad no ha participado activamente en la asociación, pues no hace mucho regresó al país después de estar igualmente en Aruba por dos años. Es un joyero que genera polémicas, muy crítico y quien ha generado diferencias con la administración municipal y la asociación.

Sus principales clientes son algunas prenderías y los encargos. Su mano de obra la calcula en \$25.000 pesos por castellano, considera que asociarse le exigiría pulir su trabajo, proyectarlo y le garantizaría un trabajo constante.

Enilson Perea: es joyero hace 18 años y tiene 46 años de edad. Es empírico y complementó su formación en el SEN A y con los cursos de Artesanías de Colombia. El local donde funciona su taller de joyería El Kilate es propio y allí contrata dos empleados. Posee cuatro mesas de trabajo, equipo de casting completo y herramienta básica completa. Sin embargo, su capacidad instalada está siendo utilizada a menos del 40%.

Sus clientes son en un 99% del municipio y el 1% son del departamento. Está interesado en comercializar en otras zonas y considera que con la asociación eso sería posible. Continúa asociado y trata de convocar reuniones periódicas con los joyeros de la localidad, pero la falta de interés del grupo logra desmotivarlo.

Para desarrollar la propuesta de ofrecer las capacitaciones al grupo de jóvenes que apoya la alcaldía identifica dos problemas inicialmente:

El joyero Hinestroza ha complicado las comunicaciones con la alcaldía municipal

La asociación no posee un taller lo suficientemente grande para las capacitaciones

Por ello se le plantearon las siguientes soluciones:

Proponer las capacitaciones a la alcaldía dejando un poco de lado las diferencias con el joyero Hinestroza

Desarrollar inicialmente las capacitaciones en el taller del Presidente, es un curso básico y se podrían programar diferentes horarios para cubrir cierto número de población y ampliar la capacidad.

Con estas inquietudes se cerró la asesoría en el municipio de Tadó, desafortunadamente en la localidad solo se permaneció por un día y medio, pues el fluido eléctrico estaba suspendido por 12 horas en la localidad, lo que obligó el desplazamiento al municipio de Istmina.

Para complementar la información que soporta la asesoría, se presenta a continuación un registro fotográfico del taller del presidente de la asociación, el joyero Enilson Perea.

Taller de Joyería El Kilate
Joyero: Enilson Perea en Tadó



Equipos del Taller de Joyería El Kinate
Joyero Enilson Perea en Tadó





3. Municipio de Istmina

En el municipio de Istmina se encuentran dos organizaciones artesanales que concentran diferentes oficios y que no trabajan articuladamente para mejorar la competitividad y comercialización de los artesanos y joyeros de la localidad. Inicialmente se presentará la asesoría realizada en la EAT Joyeros

Istmina y se finalizará con la Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Istmina ASAROTSMINA.

3.1. E.A. T. Joyeros de Istmina

La E.A.T. Joyeros de Istmina se conforma como una derivación de ASAROTSMINA, su fundador y presidente Pedro Manuel Iburguen Moreno hacia parte de la asociación, pero por diferencias en cuanto su manejo, decidió crear otra organización. Considera que los intereses políticos no deben interferir la administración de las organizaciones artesanales y no está de acuerdo con el “tinte” político al que algunas de ellas se orientan.

Inicialmente la E.A.T. se conformó con 10 joyeros, sin embargo, en la actualidad son miembros activos alrededor de 5, los demás se han marchado de Istmina o no continuaron participando. Desde la fecha de registro en la Cámara de Comercio de Quibdó hasta hoy, su matrícula no ha sido renovada, no han registrado reglamento y no lleva registros contables.

El presidente, Pedro Iburguen, en el momento está planeando actividades y convocatorias para reactivar E.A.T. y comenzar con propuestas el próximo año. Administrativamente tiene grandes ventajas, pues el taller de su presidente es muy amplio ofrece equipos de casting y la herramienta necesaria, por otra parte, Pedro estudia Administración de Empresas y eso le ha dado gran visión sobre la importancia de la asociatividad y le facilita encontrar soluciones apropiadas a las necesidades identificadas en la organización.

En la reunión de cierre con el presidente, se planteó una agenda de trabajo para lograr la reactivación de la E.A.T. y alcanzar el compromiso de sus miembros, ésta es:

Área Administrativa

Convocar a los miembros de la E.A.T., renovar su compromiso y programar actividades

Organizar y llevar los registros contables

Calcular la inversión inicial necesaria para desarrollar las actividades que se plantean en las áreas comercial y de producción, con el fin de establecer el origen de los recursos y el monto de las cuotas que podría aportar cada asociado

Área Comercial

Identificar nuevos canales de comercialización

Desarrollar piezas con identidad chocoana, acordes con las tendencias del mercado y con técnicas mixtas, semillas y materiales propios de la región.

Desarrollar un catálogo de muestras ya sea impreso o electrónico, con el cual se facilite la comercialización en la zona, en otras regiones y se incursione en mercados electrónicos.

Plantear la posibilidad de comercializar con otras organizaciones artesanales, en locales y con exhibición.

Área de Producción

Establecer la capacidad de producción de los joyeros de la asociación

Calcular el valor de la inversión inicial para desarrollar muestras comerciales y productos con identidad chocoana utilizando materiales propios de la región y técnicas mixtas.

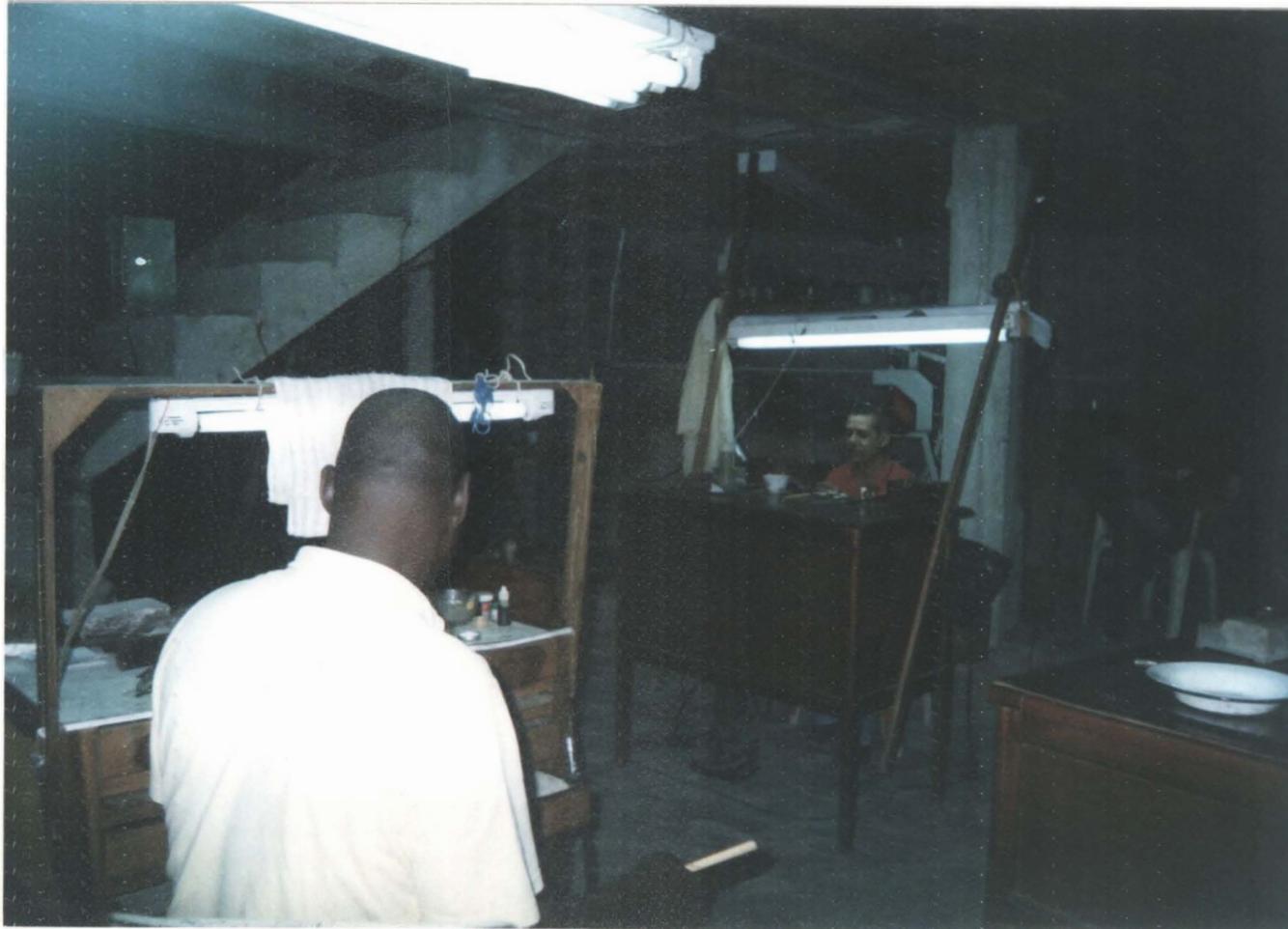
Distribuir la producción de éstos productos y muestras acordes con la capacidad instalada de cada taller asociado y previo acuerdo en los pagos por mano de obra, ya sea que ésta haga parte de los aportes o se cancele por gramo o castellano elaborado.

Plantear la necesidad de mejorar tecnológicamente los procesos y solicitar el apoyo de entidades para asesorar éste mejoramiento

Plantear las necesidades de capacitación de los joyeros asociados y buscar el acceso a éstas a través de entidades como el SENA, Artesanías de Colombia, entre otras.

Con ésta agenda de trabajo se cerró la asesoría a la E.A.T. Joyeros de Istmina y el registro fotográfico del taller de su presidente, Pedro Ibarquén se presenta a continuación.

Joyero: Pedro Manuel Ibarguen en Istmina





Joyero: Pedro Manuel Ibarguen en Istmina



3.2. Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Istmina ASARISTMINA

La asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Istmina no tiene sede propia, sin embargo hace nueve meses ha tomado en arriendo un local diagonal a la carrera principal del municipio. Como su nombre la indica, ésta es una organización multisectorial y en ella se agrupan diversos tipos de oficios artesanales y manualidades.

La presidenta, la Sra. Rosa Ruiz no asistió a ninguna de las tres reuniones que se realizaron, sin embargo, la Secretaria, el Representante Legal, el Revisor Fiscal, la Tesorera y algunos vocales y asociados si asistieron y de una manera activa que motivó la búsqueda de oportunidades para el local y la asociación. La Sra. Rosa se percibe como una líder dentro del grupo y algunos la consideran como el "motor" que ha conseguido varios de los beneficios y recursos que han llegado a la organización.

En el local de la asociación se encuentran las mesas entregadas por Minercol y Artesanías de Colombia, la herramienta y algunos equipos. También tiene un congelador y una vitrina. En el congelador venden guarapo, única fuente de ingresos con que cuenta el local.

El local que es amplio, sin embargo, no comercializa ningún tipo de artesanías ni artículos elaborados por sus socios, situación que acaba mes a mes con los pocos aportes que se perciben y desmotiva a los asociados. Las reuniones que se realizaron en éste local se centraron en determinar cuál era el objetivo de rentar un local y cuáles fueron las causas para no cumplirlo.

De ésta manera, se estableció que el local nació por la necesidad de darle sede a la asociación y que a partir de él se lograría comprometer a los asociados, fortalecer las demás artes a través de la joyería y comercializar los productos que en los diferentes oficios elaboran. Las causas que impidieron la comercialización de objetos artesanales y de artes manuales en el local se relacionan con la falta de capital de trabajo y con el bajo compromiso que con el local y la asociación tienen sus miembros. A esto se le suma la escasa gestión administrativa y organizacional de sus directivas.

Identificado esto, se habló sobre la necesidad de comercializar algún tipo de producto para cubrir los gastos del local y empezar a generar ingresos y opciones productivas para los miembros. En ese

ntido, quedó en el ambiente la inquietud de generar una propuesta para la próxima reunión, propuesta se debe tener dos condiciones:

Baja inversión inicial

Retorno rápido de la inversión

El arriendo del local es \$500.000 pesos y para cubrirlo aportan algunos socios una cuota mensual de \$30.000 pesos. No están dispuestos a pagar un mayor valor de la cuota aún cuando ésta sea para invertirla en alguna de las propuestas productivas que se presentan a menos que éste valor no sea muy significativo.

En la segunda reunión se esperaba que surgieran iniciativas para la utilización del local, pero en realidad las propuestas fueron pocas. No obstante, lograron establecer dos alternativas para generar ingresos a través del local, finalmente, se consideró seriamente una de ellas, la cual quedó nuevamente en consideración de los asociados.

La propuesta cumple con las dos restricciones y tiene que ver con la elaboración de dulces tradicionales para comercializarlos al por mayor en las diferentes tiendas y supermercados del municipio. El objetivo inicial es cubrir los gastos del local y generar ingresos para constituir un fondo que será utilizado como capital de trabajo para cada oficio.

En ese sentido, en la tercera reunión se desarrolló un ejercicio de costeo de los dulces tradicionales a producir para establecer su rentabilidad y qué capacidad de producción se podría alcanzar. Las fórmulas fueron aportadas por un asociado y provienen de un libro de recetas de sus abuelas, lo que garantiza su tradición, los utensilios de cocina los aporta la secretaria del local, los moldes los aporta el representante legal, quien es ebanista, la hornilla la aporta Mario Ospina quien también entrega las fórmulas y así cada uno decidió aportar trabajo, empaques, tiempo y lo que se necesitara.

Fue una jornada muy positiva, pues logró unir esfuerzos entorno a un objetivo y motivar a quienes participaron en la reunión. De igual forma, amplió las posibilidades para los asociados, logró acuerdos, compromisos y se pensaron como equipo. Ahora es esperar los resultados que se obtengan de esta iniciativa y creo que serán positivos.

En la reunión de cierre, se plantearon las acciones que en diferentes áreas pueden llevarse a cabo para continuar trabajando por la asociación:

Área Administrativa

Desarrollar los ejercicios de costeo para cada producto que se elabore y comercialice en el local de la asociación y en cada taller asociado

Iniciar el registro contable de las operaciones de la asociación

Convocar una reunión para nombrar o ratificar a los miembros de la junta y la lista de socios comprometidos y actualizar su registro en la cámara de comercio de Quibdó.

Calcular el presupuesto necesario para desarrollar las actividades propuestas en las diferentes áreas

Levantar un inventario de las herramientas y equipos del taller de joyería entregados por Artesanías de Colombia y Minercol.

Crear grupos de trabajo por oficios artesanales y manualidades, para con ello generar iniciativas por grupo y actividades productivas que logren aportar a los asociados y a la asociación

Contactar a las organizaciones artesanales de la región y trabajar en red con sus líderes y asociados en la búsqueda de oportunidades y mejoramiento de la competitividad

Área Comercial

Adecuar el local para la comercialización de objetos artesanales y manualidades que produzcan los asociados

Contactar a las organizaciones artesanales y de manualidades que existen en la zona y ofrecer espacios para que éstas comercialicen sus artículos en el local de la asociación, acordando precios y formas de pago.

Desarrollar un catálogo de productos por cada grupo de trabajo, estableciendo precios competitivos acordes con el mercado y los ejercicios de costeo, para con ello buscar nuevos mercados y nuevos clientes

Planear la participación en ferias regionales en Quibdó y otras ciudades y municipios del país, para ello pueden articularse con las demás organizaciones de la región

rea de Producción

Incentivar la producción de artículos de calidad, con diseño y con materias primas de primera
Articular a los integrantes de cada grupo de trabajo como una red de talleres que producen y aportan determinadas cantidades de artículos, de acuerdo con sus capacidades.

Establecer la capacidad de producción por grupo de trabajo artesanal y de manualidades y determinar en qué áreas necesitan fortalecer y mejorar tecnológicamente procesos y productos.

Buscar el apoyo institucional para la capacitación en los diferentes oficios practicados por los miembros de la asociación

Con estas acciones se cerró la asesoría en la asociación ASARISTMINA, en esta etapa participaron algunos de los miembros de la junta y varios socios, es una organización que necesita más apoyo y acompañamiento, tiene iniciativa pero no actúa, tal vez se deba al lento ritmo de vida que se percibe en esta región del país.

El registro fotográfico de algunos de los talleres visitados durante esta asesoría, se presenta a continuación, como complemento a la información que relaciona esta asesoría.



Joyero: José Otilio López en Istmina



4. Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Condoto ASARCONDOTO

Es una de las asociaciones de la zona más entusiastas y organizadas, tiene una gran líder que ha logrado el apoyo de varias entidades y busca siempre el bienestar de los miembros de la asociación. El taller entregado por Minercol y Artesanías de Colombia está bajo resguardo del SENA en una de sus sedes en el municipio. Es un lugar amplio, iluminado y en el cual se organizaron las mesas de trabajo, los equipos y herramientas, tiene celaduría pero sin embargo, algunos de los asociados que se benefician del taller no están comprometidos realmente con la asociación.

Es una asociación que ha logrado destacarse en la localidad y ha sido invitada a conformar una red de joyeros del Medio San Juan con la organización Mojarras del Chocó; también la invitó la organización Oro Verde de Medellín a fusionarse con ella, situaciones que antes de la llegada a la zona de ésta asesora, la Presidenta de ASOARCONDOTO puso en conocimiento y pidió orientación sobre cuál era la mejor decisión.

De ésta manera, la asesoría se centró en dos áreas específicas:

- Analizar las propuestas e invitaciones que otras organizaciones han hecho a la asociación para orientar la toma de decisiones

- Acompañar el proceso de organización del taller de joyería y la elaboración de propuestas para multiplicar su beneficio a la población

Para el análisis de las propuestas hechas por dos organizaciones a ASARISTMINA, se plantearon inicialmente los beneficios que traería aceptar éstas invitaciones. En el primer caso, la conformación de una red de joyeros del Medio San Juan es una necesidad y si éste proceso lo lidera la organización Mojarras, es una gran iniciativa y se convierte en una oportunidad para comercializar y dar a conocer las artesanías en el departamento y en el país.

Respecto a la fusión con la organización Oro Verde de Medellín, se consideró que no era conveniente, pues la propuesta se orienta hacia una fusión para la producción, lo que perjudicaría el reconocimiento de la identidad que como asociación condoteña y chocoana ha logrado ASARISTMINA y no reflejaría los beneficios económicos para sus asociados porque no comercializarían directamente sino a través de

ro Verde. Por ello, se recomendó proponer una alianza estratégica para ampliar mercados y buscar nuevas plazas, claro, sin perder la identidad y el reconocimiento de la joyería de Condoto.

En una reunión con miembros de la asociación, este análisis juicioso permitió establecer que necesitan articularse con otras organizaciones, pero que para ello deben fortalecerse un poco más y participar en las redes y alianzas que logren concretar con otras organizaciones.

En la segunda área, la organización del taller necesitaba un norte y gracias al apoyo de la Presidenta se lograron acuerdos y compromisos con los asociados joyeros que se benefician del taller. Inicialmente, en enero, un joyero miembro de la asociación y artesano ebanista y joyero se comprometió a aportar un aula para guardar la herramienta y controlar el inventario. De igual forma, las autorizaciones para el ingreso al taller en las instalaciones del SENA serán controladas por la presidenta y se espera entonces que con ese primer control se logren utilizar adecuadamente el taller y sus equipos y herramientas.

Por otra parte, era necesario garantizar el mantenimiento de las herramientas y equipos y el suministro de insumos para la producción, por ello, se propuso el pago de una cuota para los joyeros asociados que utilicen el taller. Estos aceptaron y estuvieron de acuerdo en colaborar con el orden del taller, su limpieza y aportar en dinero o con insumos cada vez que utilicen el taller. Esa misma tarde de la reunión, se organizó el taller, se limpiaron las mesas, se guardó la herramienta y se comprometieron a continuar con estas actividades el tiempo que hicieran uso del taller.

Gracias al trabajo realizado por la Presidenta de la asociación, la artesana Victoria Salgado, la parroquia del municipio y la comunidad salesiana que apoya la educación básica de jóvenes campesinos y de escasos recursos ha solicitado a la asociación una serie de capacitaciones en joyería básica, actividad que genera conocimientos, empleos productivos y opciones de trabajo a los jóvenes tendidos. La propuesta de la asociación se redactó y se presentó a la parroquia, actualmente se atiende un grupo de 10 jóvenes los días martes y jueves en las horas de la tarde.

Para el desarrollo de las capacitaciones uno de los joyeros más calificados y comprometidos con la asociación dicta los talleres y se están presentando propuestas a los colegios del municipio para capacitar más jóvenes y posteriormente vincularlos a la asociación, generando así opciones productivas en esta población.

inalmente, en la reunión de cierre con la Presidenta de la asociación y algunos asociados, se planteó na agenda de trabajo en diferentes áreas:

Area Administrativa

Desarrollar los formatos para el control del inventario de herramientas, ingreso al taller y todos los necesarios para garantizar el buen uso del taller y los insumos para la elaboración de piezas

Desarrollar un portafolio de servicios y productos que ofrece la asociación para con él buscar nuevos clientes, ventas y reconocimiento

Contactar a las organizaciones artesanales de la región y propiciar alianzas para la competitividad y la comercialización.

Iniciar los registros contables de la asociación y la creación de un fondo para capital de trabajo

Area Comercial

Desarrollar joyería con identidad chocona, utilizando materiales y semillas propias de la región

Planear la participación en ferias regionales en Quibdó y otras ciudades y municipios del país, para ello pueden articularse con las demás organizaciones de la región

Ampliar la propuesta de capacitaciones en joyería incluyendo contenidos temáticos, ventajas, beneficios y precios y ofrecerla a las instituciones educativas y demás organizaciones que apoyen jóvenes y grupos productivos

Area de Producción

Calcular el presupuesto para la elaboración de las muestras para el portafolio y acordar el pago de mano de obra o si ésta hace parte de los aportes de los asociados.

Incentivar la producción de artesanías con diseño y calidad en sus acabados y materias primas

on ésta agenda de trabajo se cerró la asesoría en el municipio de Condoto en la asociación SOARCONDOTO.

2.5 Asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Andagoya ASAMESANJUAN

La asociación de artesanos, joyeros y manualidades de Andagoya en el Medio San Juan reúne artesanos de varios oficios y artes manuales, en su mayoría son mujeres que viven de la elaboración de artesanías, sin embargo, sus clientes son escasos y su nivel de ingresos muy bajo. La Presidenta de la asociación, Nicolasa Ibarquen, es profesora del colegio del municipio, enseña pintura en tela y cerámica en todos los grados de bachillerato. Es una mujer muy activa que cree en la asociación y trabaja por ella y sus asociados.

Desde los inicios de la asociación se planteó como objetivo conseguir una sede propia, sin embargo, esto no ha sido posible y ha retrasado su desarrollo, pues de alguna forma, se centraron las expectativas en ello y al no lograrlo se desmotivaron varios de sus miembros. Esta fue una de las primeras inquietudes que la Presidenta me transmitió en la única visita que pudo realizarse en la localidad por cuestiones de tiempo.

Para aprovechar el tiempo al máximo, con la presidenta y el joyero encargado del taller, Edinson Mosquera, nos reunimos y me comunicaron inquietudes, problemáticas y los proyectos que hasta ahora no han propuesto y los inconvenientes que han retrasado su ejecución. Estas fueron los puntos sobre los cuales se trabajó en esta reunión:

Identificar alternativas para reactivar la producción artesanal y manual en la organización

1. Idear estrategias para motivar y renovar el sentido de pertenencia y compromiso con la asociación

Identificar alternativas para la comercialización de la producción artesanal y manual

2. Plantear expectativas y oportunidades para el largo, mediano y corto plazo

Para el primer punto, se identificó cada taller de la asociación como un nodo de producción cuya capacidad está dada por los equipos y la cantidad de artesanas que trabajen en él, a partir de ello, se propuso que en lugar de buscar recursos para construir una sede, cada taller funcionaría como una micro-red de artesanos productores que pueden aportar no en dinero sino en determinada cantidad de productos para comercializarlos a través de la asociación.

Esta propuesta fue recibida con entusiasmo y logró ampliar la visión de lo que significa estar asociados, que es mucho más que tener una sede. De igual forma, la propuesta de conseguir aportes en especie como son los artículos artesanales genera menos resistencia que el acordar cuotas en dinero, dadas las condiciones económicas de los asociados. También es importante que la asociación se consolide como un vehículo facilitador para la comercialización, una función de gran importancia y de la cual depende el crecimiento de la asociación y la generación de ingresos para sus miembros.

Con esta propuesta de igual forma se logró crear una estrategia para motivar a los asociados y renovar su sentido de pertenencia, pues constituye oportunidades de trabajo, ingresos y permite proyectar la asociación como una opción sostenible. Es importante que se establezcan los precios de compra de las artesanías y manualidades para determinar el valor del aporte que cada taller hace, con ello, se busca transparencia en el manejo de los dineros producto de las ventas y en la entrega de las utilidades que cada artesano recibe.

Se deben acordar los porcentajes que cada artesano recibe por sus artesanías, los que se van a constituir el fondo de la asociación y los que se destinan para sufragar los gastos de comercialización. Del manejo de éstos dineros y su destinación dependerán el sostenimiento de la red de talleres artesanales productores y la credibilidad de la asociación frente a sus clientes.

El tercer punto plantea la necesidad de encontrar alternativas de comercialización, para ello se propuso articular esfuerzos con ASARISTMINA, asociación que posee un local y que busca opciones para provecharlo económicamente. En ese sentido, la presidenta se comprometió a contactar a la señora Rosa Ruiz, la presidenta de ASARISTMINA, con quien tiene una relación de amistad y espera que pueda colaborarle en éste propósito.

Las oportunidades que pueden verse en el panorama de ésta asociación se enfocan hacia la consolidación de la red de talleres productores y la comercialización no solo a través de la articulación con ASARISTMINA, sino también con ASOARCONDOTO y pensar en comercializar en Quibdó, participar en ferias patronales y regionales y más adelante en Bogotá en Manofacto o Expoartesanías. Los retos administrativos, comerciales y de producción son diversos, deben empezar a llevar registros contables, administrar el fondo de aportes y controlar la calidad de la producción, así como sus diseños y motivar día a día a sus miembros para lograr desarrollar éstas propuestas. El registro fotográfico del taller de joyería a cargo del joyero Edinson Mosquera se presenta a continuación.

Taller de Joyeria

Joyero: Edinson Mosquera en Andagoya Medio San Juan





CONCLUSIONES

La joyería en la zona enfrenta situaciones que retrasan su desarrollo y dificultan su comercialización, no de ellos es la escasez de materia prima, ya que los grupos armados en las zonas auríferas y riveras e los ríos reclutan a los mineros y toman el material. A eso se suma la dificultad para comercializar las piezas, no existen vías de acceso adecuadas y la inseguridad en ciertos tramos de las carreteras dificulta este proceso.

Las grandes compañías explotan el oro en el Chocó y lo declaran y comercializan en Risaralda o Antioquia, lo que desvía a otras zonas del país las regalías y las utilidades, lo que contribuye al empobrecimiento de las zonas mineras, el deterioro del medio ambiente y a la no implementación de políticas de desarrollo en la región y control sobre las empresas que explotan los recursos minerales y naturales del departamento.

Es una zona que necesita apoyo, en ella no solo se practica la joyería, también se desempeñan varios oficios artesanales y manuales que necesitan orientación para la adecuada utilización de especies vegetales como materia prima artesanal, asesorías en diseño, tinturados y acabados. La región ofrece diversidad de productos y diversidad de artesanos, es el caso de los indígenas emberas y las comunidades afrocolombianas, quienes en su gran mayoría practican técnicas artesanales y generan sus ingresos del oficio.

La riqueza artesanal de la región no se ha explotado comercialmente, es realmente difícil encontrar una tienda artesanal, en el aeropuerto existen dos y no ofrecen variedad. Son propiedad de intermediarios y la exhibición no incentiva la compra de los artículos. Istmina es un centro comercial importante en el Medio San Juan, existe una tienda artesanal pero es muy escondida, sucia y no ofrece nada novedoso, es un intermediario que no conoce las piezas y no incentiva la compra.

FORMACIÓN DE LAS LOCALIDADES

La finalidad de recopilar información sobre las localidades es facilitar en futuros proyectos o asesorías el acceso a la zona y la ubicación en la misma:

Quibdó

Es una ciudad mediana, de clima húmedo tropical. La calidad del agua es regular, pero la comida es buena. Es un lugar tranquilo, se recomienda la compra de artesanías y un paseo peatonal por la orilla del río Atrato, que bordea una parte de la ciudad. Tiene señal de celular Comcel, Tía y Movistar.

Hotel El Oval: Avenida la Alameda (Cra 3ª) con calle del Pandeyuca.

Hotel El Malecón: Calle 27 con Avenida 1ª

Transporte intermunicipal: salidas a Istmina y Tadó, entre otras.

Flota occidental, Cooperativa de Transportes del Medio San Juan.

Quibdó – Istmina: recorrido de aproximadamente 2 ½ horas

Quibdó – Tadó: recorrido de aproximadamente 3 ½ horas

Restaurante el buen gusto: Carrera 5 con calle 27

Tadó

Es un municipio pequeño, el hotel es muy sencillo y no existe mucha oferta de restaurantes.

Hostal La Chola: atrás de la alcaldía, habitación sencilla con televisor. Es recomendable llevar toldillo.

Transporte intermunicipal: agencias de transporte en el puente.

Recorrido Tadó – Istmina aproximadamente de 1 hora.

Istmina

Es el centro del comercio del Medio San Juan, posee buenos hoteles y la comida y el agua son buenas.

Tiene señal de celular Comcel y Movistar.

Hotel Orsan: Cra 717-22 habitación sencilla, con televisor, cable y baño privado, ofrece servicio de restaurante y es bueno.

Transporte a Condoto: Cruzando el puente del río San Juan en camperos, recorrido aproximado de 45 minutos.

Transporte a Andagoya: Antes de cruzar el puente, en camperos, recorrido aproximado de 30 minutos.

También se puede llegar a Andagoya en lancha.

ndoto

Es un lugar tranquilo, tiene señal de comcel y ofrece servicio de hospedaje tipo residencias u hostales. La comida es buena y es de clima húmedo tropical. El hostel que se recomienda es de un familiar de la Dra. Victoria Chamorro.

Andagoya

Es un municipio de difícil acceso de comunicaciones, pero en el compartel ofrece internet. Es más tranquilo y el transporte para Istmina es constante y se puede llegar o salir en lancha. Los hospedajes son pocos y de tipo residencia, la oferta de restaurantes es escasa. Sugerencia: hospedarse en Istmina y trasladarse a Andagoya.

Área de quimbos y lavado. Foto: [illegible]
Joyero: Abelino Palacios Rentería en Quibdó

