

**“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO Y COMERCIAL
DE INICIATIVAS ARTESANALES DE GRUPOS ÉTNICOS DE COLOMBIA.”**

**DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL
Morichito - Resguardo Caño Mochuelo
Hato Corozal, Casanare**

Laura Mendoza, Valentina Chaux Herrera,
Paula Andrea Enciso Sandoval
Asesores

Convenio Interadministrativo No. 280 de 2019 Suscrito entre la Nación – Ministerio de
Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

Diciembre de 2019

“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE INICIATIVAS ARTESANALES DE GRUPOS ÉTNICOS DE COLOMBIA.”

Convenio Interadministrativo No. 280 de 2019 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

DOCUMENTO DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL

Proceso económico (Nombre Comercial): Morichito

Resguardo y/o Comunidad: Resguardo Caño Mochuelo

Municipio: Hato Corozal, Casanare

Etnia(s): Sáliba

Oficio: Talla en madera y cerámica

Asesor(a): Laura Mendoza, Valentina Chaux Herrera, Paula Andrea Enciso Sandoval

Artesano Líder: José Herrera

1. CONTEXTO



Mapa de la ubicación del municipio de Hato Corozal, Casanare.

1.1 Información General

Entre los municipios Hato Corozal y Cravo Norte, está la primera comunidad que conforma el resguardo de Caño Mochuelo -en el que también hacen presencia el pueblo Piaroa, y el pueblo Sikuaní- ubicado en el departamento del Casanare. Morichito es una comunidad que consta de casas familiares, un colegio de educación primaria y superior, y varios conucos de quienes viven de la siembra de la yuca.

Las y los Sáliba conservan una arraigada cultura material aun cuando comparten territorio con otros pueblos indígenas. Comentan que varias relaciones sociales y afectivas se han visto tentadas a compartir con otros pueblos, pero que los Sáliba –siendo pocos a comparación de otras comunidades- perviven en sus historias, leyendas, narrativas y conocimientos propios.

Por las condiciones geográficas del resguardo, la llegada hasta Morichito suele verse retrasada aún con las mejores condiciones climáticas; pues coincidir con los buses que salen de los municipios, o con “los lecheros” como se les dice a las lanchas colectivas, es siempre una aventura relativa. Si es no posible concretar la logística más económica del sector, también está la posibilidad de alquilar las lanchas con motoristas independientes. El viaje puede oscilar entre 150.000 COP a 250.000 COP; esto depende de la estación o periodo del año.



Grupo Morichito en asesorías 2019.

1.2 Información del grupo artesanal y autoridades tradicionales

El grupo se vincula por segundo año al programa en esta vigencia 2019.

Etnia	Comunidad, Resguardo o Asociación	Departamento /Municipio	Oficio/técnica /Productos
Sáliba	Comunidad Morichito, Resguardo Caño Mochuelo	Casanare, Hato Corozal	Talla de madera, alfarería, cestería, tejeduría
Contacto	Rol	Teléfonos	Correo
José Gildardo Herrera	Capitán artesano gestor y	3226514375	-
Miriam Quiteve	Tesorera	3142363359	miriajoro25@gmail.com

Estructura social

Entre los Sáliba, el conuco es la huerta familiar y comunitaria donde cultivan yuca, arroz, maíz, caña, plátano, patilla, batata, piña, ahuyama. Con la yuca amarga elaboran el casabe y el mañoco con el que acompañan pescados como la guabina.

Las viviendas de los Sáliba son construidas cerca del conuco (como enseñó Pulu) Antes, unían dos habitaciones de madera con techo de moriche a las que llamaban casa hembra



y casa macho, era en la casa hembra que cocían sus alimentos y los servían todos en un solo plato alrededor del cual se distribuía la familia para comer. A la noche dormían en la otra parte de la casa, la casa macho.

Economías propias

Sus actividades económicas principales son la pesca, caza, recolección de frutos silvestres y la horticultura, siendo su principal cultivo la yuca amarga de donde se obtiene casabe y mañoco para el consumo y el intercambio (para la transformación de la yuca amarga la comunidad elabora objetos tejidos con fines domésticos y comerciales). También cultivan caña para la preparación del guarapo. La ganadería forma parte de su economía y también algunos cultivos menores de frutales como mango, piña, patilla, papaya, limón y mamey. Los hombres trabajan ocasionalmente como jornaleros en las haciendas circunvecinas.

Los oficios artesanales también hacen parte de la actividad económica de la comunidad, sin embargo, muchas personas con conocimiento en los diferentes oficios señalan que sus productos no son rentables, y por lo mismo han dejado de producirlos dedicándose a otras actividades.

En la actualidad comercializan sus productos con los colonos, dueños de almacenes y propietarios de bongos y falcas para su transporte fluvial. Utilizan el dinero aunque todavía se acostumbra el trueque, antiguamente realizado a través de la quiripa elaborada con concha de caracol. Los productos rituales como el yopo, el capi, el tabaco, las resinas y colorantes, funcionan también como objetos para el intercambio.

Características principales del grupo étnico

Los Sáliba descienden de la Madre Tierra, y “las mujeres son la madre que representan la tierra”. La tierra es la maestra y la casa que alberga una gran familia: los espíritus, las plantas, los ríos y las lagunas, los animales, los hombres y las mujeres, Por eso, después del nacimiento los padres del bebé no han de salir de su hogar si antes no han reconocido a la Madre Tierra el beneficio de haber traído al mundo un nuevo espíritu. Si no lo hicieran romperían el equilibrio de la naturaleza y atraerían el mal para sí mismos y para su comunidad.

Por otro lado, el dios Pulu, es el maestro que enseñó al Sáliba a cultivar la tierra, cazar, defenderse de los ataques efectuados por malas conductas del hombre, enseñó rezos para curarse de las enfermedades, el secreto de las plantas, el respeto por la naturaleza; valores de generosidad, compartir, amor por los animales, cuidado y pastoreo del ganado.

El médico tradicional de los Sáliba, o *saikúa* (quienes pueden comunicarse con Pulu, por medio del yopo, guardián sagrado) busca activamente el bienestar de la comunidad; por ello debe dominar la lengua Sáliba, conocer las oraciones y rezos, ser aprendiz de un *saikúa* respetado, cumplir las dietas y acompañar los rituales que marcan la vida de un Sáliba: el nacimiento, el paso de niña a mujer, el matrimonio, la muerte y el rezo, en el cual el *saikúa* conversa con los espíritus de los seres de la naturaleza para sanar a las personas. Los *saikúa* solo transmiten su sabiduría a quienes consideran que tienen un gran compromiso con la comunidad.

Por otro lado, los verberos, como su nombre lo indica, son expertos en las hierbas de su medio; las usan para calmar el dolor y enfermedades comunes, pero también las que se atribuyen a maleficios hechos por personas o por espíritus. Las parteras también conocen muchas propiedades de las plantas y las usan para apoyar a la madre durante la gestación



del bebé y en su nacimiento. En los ritos y las palabras de los médicos tradicionales, las parteras y los yerberos sigue viva la lengua de los Sáliba, así como también en las mujeres, especialmente las mayores, quienes conversan continuamente con las otras mujeres de sus familias; a solas, en la madrugada y la noche, les cuentan sus saberes, aquellos que llevan a fundar una familia y criar a los niños.

Desde tiempos antiguos, los Sáliba bailan la danza del bututo, con la que Pulu les enseñó a celebrar para agradecer, protegerse y despedirse de los difuntos. Fue justo después de que su hijo venciera a la gran serpiente que salió del Orinoco para devorarlos. Pulu pidió a las mujeres que pintaran en sus caras, con rojo y negro, los dibujos que tiene en su caparazón la tortuga morrocoy, para representar aquello que permanece. A los hombres les dijo que se pintaran flores y hojas. Luego les enseñó a bailar el bututo, imitando con sus movimientos los que hace el güío, la boa. Siguiendo el compás de las flautas macho y hembra, los danzarinés emplumados van en pareja, llevando sus flautas y bastones. Con los bastones, también emplumados, golpean el suelo rítmicamente, mientras bailan.

1. 3 Mapa de Actores

Tipo de Actor	Actor	Interés / Actividad /Programa
Entidades nacionales gubernamentales	Artesanías de Colombia	Programa De Fortalecimiento Empresarial, Productivo Y Comercial De Iniciativas Artesanales De Grupos Étnicos De Colombia.
Entidades nacionales gubernamentales	Instituto Colombiano de Bienestar Familiar - ICBF	Programa de minuta diferencial para alimentación a primera infancia
Entidades Nacionales Gubernamentales	MinCIT	Programa conjunto con Artesanías de Colombia

1.3.1 Víctimas

Este grupo artesanal fue vinculado bajo la figura **GPA Resolución Sujetos de Reparación Colectiva**, los sujetos colectivos de reparación son comunidades, grupos u organizaciones que han presentado algún tipo de daño colectivo debido al conflicto armado, “afectaciones negativas en el contexto social, comunitario o cultural”. El daño colectivo se origina cuando se afecta un interés de la comunidad o un bien común que impide disfrutar del mismo.

Teniendo en cuenta la línea base compartida en el segundo entregable del convenio, este grupo es conformado por 13 artesanos, se vinculó por medio de la Resolución de Reparación Colectiva No 2015-112112 DEL 15 DE MAYO DE 2015 FSC – HK000000363.



1.4 Plan de vida

El pueblo Sáliba que habita la comunidad de Morichito ha adelantado un arduo trabajo en torno al aspecto artesanal, tanto así que se ven reflejadas las necesidades y las lecturas (a futuro) del grupo de artesanos en su plan de vida o “Tasebaduuxa jekamena gutina”. El plan de vida en su versión final aún se encuentra en construcción, sin embargo es posible encontrarlo en borrador en el Observatorio Étnico Cecoin (2018). A continuación el fragmento tomando del Tasebaduuxa jekamena gutina:

Como necesidades cuya satisfacción influiría en la calidad de vida del pueblo de Morichito, se identifican las siguientes:

- Falta de herramientas adecuadas para el trabajo artesanal y el mejoramiento de la producción en los diferentes oficios existentes. Se hace indispensable pensar en la dotación de equipo de trabajo para los sectores que lo requieran.
- Ausencia de formación permanente (cuya satisfacción debe asegurarse también a través de una política pública).
- Falta de espacios productivos (como microempresas) y comercialización de los productos (cuyo fortalecimiento haría incursionar a la comunidad en el mercado de manera comprometida, autónoma y cumpliendo el derecho mayor).

A su vez, Morichito para este año, se proyecta como un pueblo organizado en la producción artesanal, con diferentes asociaciones constituidas legalmente y con un centro de acopio que almacene los productos listos para la comercialización, los proteja ante las acciones del clima y sirva como lugar de referencia para los compradores/ turistas interesados en sus artesanías.

La vigencia de este plan de vida para la comunidad se manifiesta en una de las asesorías en las que se pregunta por el apoyo que puede brindar Artesanías de Colombia en la construcción de un centro de acopio, a lo que se menciona que el proyecto los va a apoyar en otras estrategias para fortalecer la comercialización (como por ejemplo el manejo de redes sociales, la creación de vitrinas virtuales y la participación en ferias de diferentes niveles de envergadura); y busca robustecer los procesos de organización de la comunidad, para que posteriormente de manera autónoma logren concretar iniciativas propias.

En uno de los talleres que buscaba conocer la percepción de los participantes frente al papel que juega la actividad artesanal dentro de la comunidad, se encontró (en las diferentes intervenciones) su importancia en el fortalecimiento de la cultura (debido entre otras razones, a la inscripción de su cosmovisión en los objetos); también su relevancia para la economía propia (a través de la comercialización de las artesanías y principalmente la participación en ferias nacionales debido a que a los locales no les interesan sus productos). Otro aspecto que se menciona es la necesidad percibida de lograr la transmisión de esos saberes a las nuevas generaciones, y la apropiación de referentes ajenos a su cultura (a manera de innovación).

1.5 Misión y visión

Misión



El grupo artesanal de la comunidad de Morichito, del resguardo Cao Mochuelo, busca a través de la venta de artesanías, elaboradas en barro y talla de madera generar ingresos económicos que les permitan mejorar su calidad de vida, así como también registrar con sus figuras los relatos e historias del pueblo Sáliba. Es la intención de los mayores transmitir sus saberes, y hacer que estos sigan siendo aprendidos por las nuevas generaciones de la comunidad.

Visión

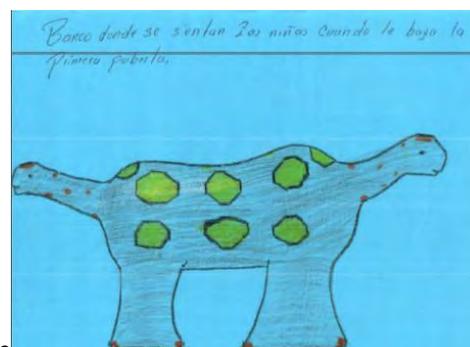
El grupo de artesanos de Morichito se proyecta tener una casa de artesanos para hacer el acopio de sus productos, reforestar el territorio con las especies utilizadas principalmente en el oficio de la talla de madera y elaborar una cartilla con las historias del pueblo Sáliba, que plasman a través de las figuras elaboradas en cerámica y talla de madera, fortaleciendo los saberes propios.

Se considera importante seguir fomentando al interior del grupo, la necesidad de las miras a largo plazo y del trabajo individual y conjunto, con el fin de alcanzar aquello que se quiere lograr.

2. DESARROLLO SOCIAL Y HUMANO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

2.1 Elementos de la cultura propia referentes a la etnia

En la búsqueda de los referentes culturales diferenciadores y caracterizadores del pueblo Sáliba -a través de los talleres de simbología realizados con la comunidad-, surgieron diversos testimonios de los significados ancestrales y espirituales de este contexto llanero, para 2018. Algunos de los resultados dependían de los oficios en los que se desempeñan los artesanos. Los alfareros, por ejemplo, hacen alusión a los símbolos que se plasman en la cerámica y que corresponden a diferentes conceptos como el de sabiduría evolutiva o camino de saberes. También se refieren a objetos elaborados por los antiguos como la perola donde cocinaban, el plato donde comían y un recipiente donde guardaban monedas de oro. Son socializadas figuras como la paloma (símbolo de la paz) y el morrocoyo (galápagos).



Referentes culturales, Comunidad Morichito, 2018

Los artesanos que trabajan el oficio de la talla son los que más relatan historias de aquellas figuras que representan a través de la madera. Uno de los artesanos comparte la figura del banco o <<Tapi>> adornado con dos cabezas de tortuga, en el cual se sienta durante toda una noche la niña a la que le llega la primera menstruación -esto se realiza con el fin de



que *no esté buscando mucho marido*, siendo la tortuga un animal tranquilo y de lento desplazamiento-. Los talladores también relatan las historias del pez bola roja -tupalí en idioma-, el güío, el águila, la venada -jixu yama-, entre otras –algunas transcritas en el documento de compendio de simbología-.

Es importante mencionar también, que algunos integrantes del grupo manifestaron su interés por elaborar una cartilla con las historias asociadas a sus productos, sin embargo, se debe resaltar que esto es una tarea conjunta entre integrantes del grupo y asesor/a -poniendo responsabilidades, definiendo contenidos, y también estableciendo límites entre aquello que se puede divulgar y aquello que no- debido a que algunos artesanos durante las asesorías mencionaron que los mayores les previenen de compartir sus historias con los “blancos”. Se considera además que el contenido de los significados e historias asociadas a las figuras está más claro en el oficio de madera que en el de cerámica, por lo que para próximas vigencias se considera relevante realizar al interior del grupo un taller de fortalecimiento de la investigación propia principalmente alrededor del oficio de cerámica- en lugar de referentes identitarios o simbología-, como ejercicio que fortalezca las bases culturales al interior del grupo y mejore el discurso de venta alrededor de las mismas.

2.2 Transmisión de saberes

Espacios y formas de transmisión de saberes

Los integrantes del grupo de Morichito identifican a la escuela como un apoyo para la transmisión de saberes de la etnia Sáliba, en su territorio. Se menciona en el documento diagnóstico de 2018: “La escuela es un lugar en el que se insiste en aprender sobre los tapí, sobre el rezo del pescado, sobre los animales y espíritus que habitan la selva del Hato Corozal. Los maestros enseñan artesanías en algunos horarios escolares, crean conjuntamente representaciones de las deidades como <<Alekgüa>> y comparten las diversas experiencias de lo que significa ser indígena Sáliba”.

También es importante mencionar que un día que los artesanos de Morichito resaltan como importante en el tema cultural es el 16 de Septiembre en donde se celebra el Encuentro de Literatura Sáliba. Allí, mencionan los artesanos, algunos mayores relatan historias tradicionales. Se considera que este evento para posteriores vigencias puede ser propicio generar una estrategia conjunta, de recuperación y/o registro de saberes en torno a los oficios artesanales y aquellas figuras que se plasman a través de la cerámica y la talla de madera, con los artesanos del grupo más interesados. Se sugiere a Miriam Quiteve, Jairo Umeje, Jacobo Joropa y Luz Dary Salazar.

Actividades de transmisión de saberes incentivadas desde el programa

El grupo de Morichito escogió la realización de encuentros de transmisión de saberes en torno a la extracción de tintes vegetales de los árboles: chaparro manteco, rascao y pendare, con el maestro Rafael Quitebe. Esto debido a que la pintura que tienen más a la mano -la de calceta de plátano- era muy poco espesa y no se adhería bien a la cerámica; también se realizaron talleres en torno al mejoramiento de la calidad de la cerámica con el maestro artesano Raúl Aguilar y en torno a la calidad de las figuras elaboradas en talla de madera, con Andrés Gaitán. Las ceramistas decidieron hacer también taller de transmisión de saberes en torno a la elaboración del budare, dirigido por Disney Granados. Este último debe hacerse de manera personalizada (en la casa de cada artesana), pues culturalmente



se requieren muchos cuidados para la elaboración de la pieza, por lo que no puede hacerse el taller de manera grupal.

Se considera importante insistir en los talleres de transmisión de saberes en torno al mejoramiento de la calidad de la cerámica, pues el grupo está integrado por un número considerable de mujeres entre los 20 y 30 años que hasta hace poco están explorando el oficio, al encontrarlo como una posibilidad para mejorar sus ingresos. Con estas mujeres jóvenes debería incentivarse la creación de una “escuela artesanal”, es decir, una estrategia de reunión periódica para el aprendizaje y mejoramiento de calidad de los productos de cerámica que elaboran.

Uno de los talleres que no se llegó a realizar, ni a programar es el de la elaboración de un tinte mineral, a partir de unas rocas traídas del río Meta. Revisar la pertinencia y posibilidad de llevarlo a cabo en próximas vigencias teniendo en cuenta que a los artesanos les es posible extraer este material solo en época de verano –enero, febrero y marzo-.

INICIATIVA ESCUELA ARTESANAL			
Descripción de Estado inicial		Descripción de Estado final	
Durante la anterior vigencia se realizaron talleres de transmisión de saberes. Algunos dados por Luz Dary Salazar, en torno a la elaboración de los diseños del 2018. Otras sesiones fueron realizadas, en su mayoría, a personas externas al grupo, razón por la cual algunas personas no se enteraron de su ejecución y no es fácil definir cuántos encuentros fueron.		El grupo realizó a la fecha 3 talleres de mejoramiento de cerámica, 5 de mejoramiento de madera y 2 de extracción de pinturas, para un total de 10. Queda pendiente para enero de 2020 la realización de 8 talleres personalizados en torno a la elaboración del budare.	
N. de talleres previo:	No se sabe con exactitud.	N. de talleres final:	10

2. 3 Estado de Organización del grupo



Para la vigencia 2019 el trabajo con el grupo de Morichito se enfocó en el fortalecimiento grupal, en torno a la toma de responsabilidades, cumplimiento de compromisos adquiridos y desarrollo de actividades colectivas de manera independiente, con el fin de fortalecer su estructura organizativa.

2.3.1 Líderes y distribución de responsabilidades

- José Gildardo Herrera además de ser el capitán de la comunidad, es el artesano gestor del grupo de Morichito, esta vigencia. Tiene gran poder de convocatoria y aporta para el fortalecimiento del grupo artesanal, sin embargo, debido a sus múltiples actividades como autoridad, no pudo estar presente en una de las asesorías del componente, ni se hizo cargo del seguimiento de los talleres de transmisión de saberes. Esto afectó el desempeño del grupo artesanal a lo largo de la vigencia, pues faltó un liderazgo con mayor disponibilidad de tiempo que promoviera el cumplimiento de los compromisos por parte del grupo, de manera constante. Es importante evaluar si, conociendo las demás actividades de José al interior de la comunidad como capitán, es pertinente que continúe como artesano gestor, o tenga otra figura de apoyo al interior del grupo para próximas vigencias.
- Myriam Quiteve es una aprendiz de la cerámica, reconocida por su liderazgo. Apoyó a lo largo de la vigencia con la convocatoria de los artesanos, y asumió la labor de tesorera. A Myriam le interesa también las historias de la cultura sáliba y fue quien tomó la iniciativa, en el grupo de las ceramistas, de empezar a elaborar nuevas figuras, además de las tradicionales, que hablaran de los relatos de su cultura.



Foto tomada por asesora de vigencia 2019

Figura elaborada por Miriam del tupalí, pez que se robó una muchacha en su primera menstruación por no cumplir el consejo del sáliba.

- Clara Inés Herrera fue la secretaria del grupo en 2019. Clara se ha comprometido a dejar registro de los compromisos adquiridos por el grupo y de la información más relevante producto de las asesorías en su libreta. Es importante seguirla motivando en sus responsabilidades, y empoderándola en su papel de líder, a través de este cargo.
- Serafín Yaguidua fue escogido como fiscal del grupo en la última visita del componente. Ha desempeñado este cargo en otras organizaciones de carácter



productivo de la comunidad, por lo que se compromete a apoyar los mecanismos de socialización de cuentas y manejo de dinero, tanto de ferias, fondo común y recursos de fortalecimiento del programa. Serafín también se comprometió a apoyar al artesano gestor en el seguimiento del cumplimiento de los talleres de transmisión de saberes.

- Noemí Gaitan y Raúl Aguilar -madre e hijo- son reconocidos por su maestría en torno a la cerámica, pues elaboran figuras de gran calidad. Raúl fu escogido como maestro artesano del grupo y es uno de los pocos hombres que trabaja este oficio, al haber heredado los conocimientos de su abuela.
- Jairo Umeje aporta durante las asesorías su conocimiento y experiencia en cuanto al tema organizativo, al servicio de las necesidades y debilidades del grupo. De igual manera que Jacobo y Miriam, se encuentra interesado en el rescate de relatos propios de los sáliba.

A pesar de que tanto mujeres como hombres del grupo de Morichito, han participado de la producción de las artesanías –las mujeres a través de la cerámica y los hombres, de la talla de madera- y de los eventos feriales -pues los mismos integrantes del grupo reconocen la importancia de la rotación de las personas que asuman esta responsabilidad, para que todos aprendan de estos espacios significativos-¹; se reconoce un mayor liderazgo dentro del grupo por parte de los hombres, siendo ellos quienes con mayor facilidad prestan atención a los talleres, se expresan, generan propuestas y asumen responsabilidades al interior del grupo –a pesar de ser los que menos asisten a las asesorías. Se considera importante, entonces, trabajar en mecanismos que fomenten una mayor participación de las mujeres en las sesiones, así como en la toma de decisiones alrededor de la actividad artesanal que desempeñan.

Acuerdos y normas de funcionamiento del grupo

Durante la vigencia se establecieron unas reglas de participación para los artesanos respondiendo a algunas debilidades que identificaron a lo largo de la cadena de valor de la actividad artesanal. Algunas de ellas fueron: mejorar la calidad de sus productos, extraer la materia prima suficiente en el verano -por ejemplo en la cerámica- para que al finalizar la vigencia sigan contando con materiales y no necesitar comprar en épocas de escases, entre otras. Se considera pertinente seguir estableciendo acuerdos que permitan un mejor autogobierno al interior del grupo, por ejemplo, frente a la problemática de inasistencia a las asesorías y también en torno para las personas que asistan a los eventos comerciales en representación del grupo –relacionadas con sus responsabilidades y comportamiento-.

También es importante mencionar que con el seguimiento al desarrollo de los talleres de transmisión de saberes, durante la vigencia, se fomentó el cumplimiento de los compromisos adquiridos por los integrantes del grupo para con el programa, pero también, para con ellos mismos como colectivo.

Manejo de fondos y bienes comunes y formas de comunicación de la información

El grupo afirma no tener mucha claridad en la manera en que se manejaron los fondos comunes en la vigencia pasada, visibilizándose problemas en las formas en que estaba

¹ Además de que las mujeres consideran, que ellas al participar de una feria buscan proteger más la mercancía mientras llega al destino del evento, al ser ellas quien elaboran los productos más frágiles.



siendo comunicada la información. Por lo anterior, se establecieron nuevos roles en el grupo, como el de la tesorera, en quien se delegaron tareas de registro de entradas y salidas de dinero y elaboración de libro de cuentas, soportado en recibos. También se eligió un fiscal. Junto con la secretaria y fiscal, se elaboró un protocolo de socialización de la información de las ventas generadas en Expoartesañas, y del fondo común, durante la última visita. Es importante hacer el seguimiento de si se llevó a cabo.

Con el taller de manejo de bienes comunes se promovió la toma de decisiones colectiva alrededor del uso de los recursos que buscan el fortalecimiento a largo plazo. También se creó un fondo común en el que se acordó que iba a dejarse un 1% de las ventas de cada uno de los productos para un fondo común

Autogestión

El grupo en el autodiagnóstico afirma no tener herramientas apropiadas para la autogestión, ni haber establecido previamente alianzas con instituciones para su fortalecimiento. A su vez, se encuentran interesados en procesos de reforestación o de resiembra de recursos naturales forestales, utilizados tanto en el oficio de la talla de madera, como en el de la cerámica. Habría que asesorarse más con las entidades regionales pertinentes, e indagar los conocimientos locales, para promover la unión de esfuerzos en este sentido.

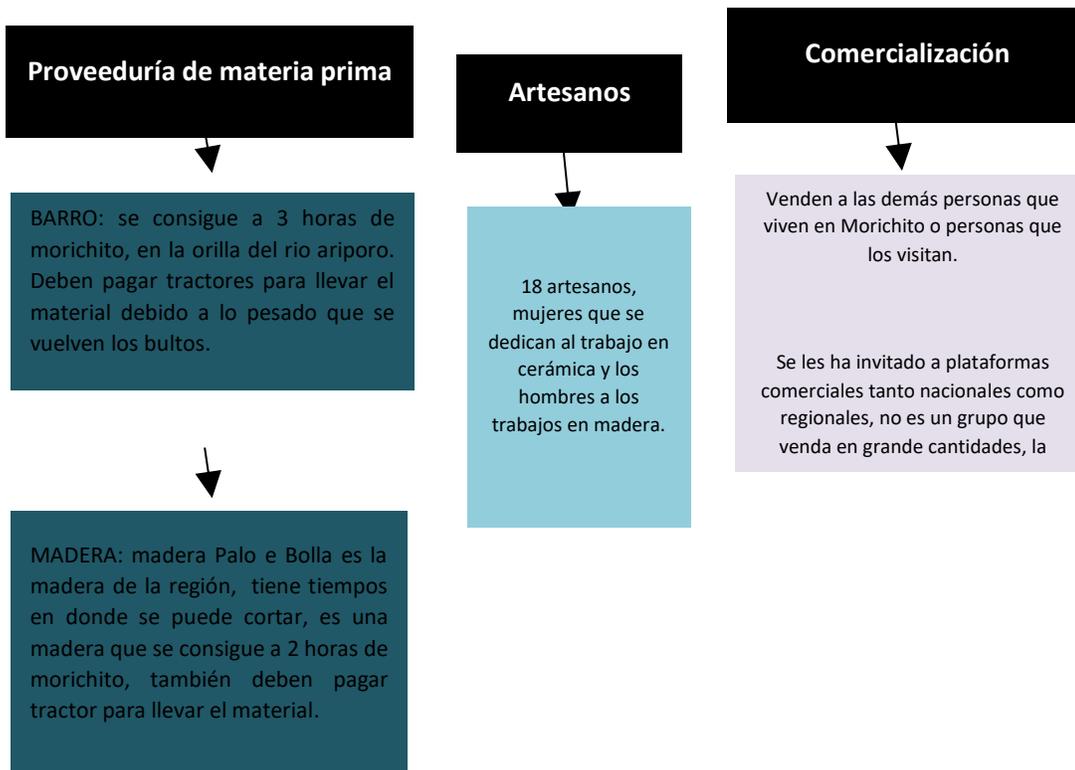
Se considera que el grupo de Morichito debe seguir en **Nivel 1**. Si bien, al finalizar la vigencia, se cumplieron los talleres de transmisión de saberes, y esto se reconoce como un impulso importante; se considera relevante hacer durante una próxima vigencia el seguimiento en cuanto a responsabilidades de asistencia a las asesorías, elaboración de productos con calidad, seguimiento a labores de la junta directiva, entre otros, para que con estos avances el grupo pueda avanzar de manera satisfactoria al nivel 2.

3. CADENA DE VALOR DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

El grupo artesanal Morichito están ubicados en Hato corozal, Casanare. El grupo se divide en dos oficios, cerámica, el cual es desarrollado con la técnica de Rollo y en su mayoría es realizado por las mujeres del grupo y el oficio de talla en madera el cual es trabajado por los hombres.

No son activos comercialmente, algunas veces venden las artesanías a las personas de la comunidad o en su defecto son utilizadas en su cotidianidad.

3.1 Identificación de la cadena productiva



3.2 Práctica del Oficio

Artesanos	Numero	Capacidad de producción diaria en horas.	Capacidad de producción diaria en Cantidad.
Maestros artesano 1. Maestra en cerámica 2. Maestro de trabajos en madera 3. Maestro de cestería	3	6 h	Realización de pieza mediana en cerámica, y pieza pequeña tallada en madera.
Total Beneficiarios	18	4 h	Pieza 1/2 realizada en cerámica y pieza 1/4 tallada en madera.

3.3 Materias Primas



1. Identificación de materias primas y cadena de proveeduría

No.	Materia Prima	Proveduría	Observaciones
1	Barro y cagui	Local <ol style="list-style-type: none">1. deben trasladarse hasta la orilla del río ariporo, aproximadamente a 3 horas de morichito.2. Entregan ofrenda o piden permiso para extraer el barro.3. Alistan los “sacos” llenos de barro y los llevan hasta morichito en un tractor.4. Localizan el barro en un lugar soleado hasta que seque.5. Lo parten y sumergen en agua. 2h6. Lo mezclan con ceniza en el “cagui” el cual no deja que se quiebre.	Tienen ciertos rituales de agradecimiento a la tierra para extraer el material. Las mujeres no deben estar en sus días de menstruación ni en embarazo al extraer el material. Deben pagar a un tractor para llevar los bultos a Morichito.
2	Madera palo de Boya	Local <ol style="list-style-type: none">1 La madera debe ser cortada en tiempo menguante.2 El recorrido hasta la madera es de 1 hora, además del tiempo que gasta en picar la madera que es aproximadamente 3 horas.3 Al cortar la madera ya está lista para tallar y en medio de ese proceso se va secando.4 Cuando ya está totalmente lista la pieza se deja secando de 3 a 4 días.	El grupo artesanal tiene problemas para la obtención del material debido a que no se consigue fácilmente y no es una madera de excelente calidad. Los procesos de acabados son fundamentales para el trabajo con este material, ya que como se menciona anteriormente no es una madera excelente. Es importante darle protagonismo a esta madera, ya que el grupo estaba optando por trabajar maderas que no son de la región (Palo



			Sangre), en donde el envió y el material salen demasiado costosos y ellos no tienen a la fecha algún respaldo económico para comprarlas.
3	Bejuco y tirita	Local Se encuentra en los antejardines de las casas , es de fácil acceso pero los artesanos , en su mayoría desconocen el alistamiento de esta materia prima.	Solo 1 artesano es el encargado de trabajar con este material.

1. Identificación de Insumos

No.	Materia Prima	Proveeduría	Observaciones
1	Cagüi	Local Árbol que convierten en ceniza .	Ayuda a cristalizar el barro

3.4 Producción

PROCESO DE ELABORACION Y FABRICACION DE PRODUCTOS DE CERAMICA				
PASO A PASO	PROCESO	HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	OBSERVACIONES	TIEMPOS
<ul style="list-style-type: none"> Extracción y alistamiento del material. 	<ul style="list-style-type: none"> deben trasladarse hasta la orilla del rio ariporo, aproximadamente a 3 horas de morichito. 	Costales o sacos Palas	Tienen ciertos rituales de agradecimiento a la tierra para extraer el material.	6 h



	<ul style="list-style-type: none"> • Entregan ofrenda o piden permiso para extraer el barro. • Alistan los “sacos” llenos de barro y los llevan hasta morichito en un tractor. • Localizan el barro en un lugar soleado hasta que seque. • Lo parten y sumergen en agua. 2h • Lo mezclan con ceniza en el “caguii” el cual no deja que se quiebre. 		<p>Las mujeres no deben estar en sus días de menstruación ni en embarazo al extraer el material.</p> <p>Deben pagar a un tractor para llevar los bultos a Morichito.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Base 	<p>Para empezar el proceso de productos de cerámica deben tener una base tipo “plato” al cual le aplican cagui y eso hace que el barro no se pegue ni quiebre.</p> <p>Las artesanas introducen dentro del plato base una buena cantidad de barro el cual es aplanado para empezar a dar la forma ovalada de base.</p>	Plato en cerámica contenedor con agua	N/A	
<ul style="list-style-type: none"> • Forma 	<p>Después de tener la base lista, empiezan a hacer rollos alargados en barro, los cuales van incorporando en los bordes de la base y así van subiendo la forma.</p>	N/A	N/A	2 horas



				
<ul style="list-style-type: none">● Moldeo  	<p>A medida que van agregando rollos de barro, van moldeando con los dedos y finalizan con la tusa de la mazorca la cual logra que el objeto se vuelva liso.</p>	Tusa de mazorca		1 hora
<ul style="list-style-type: none">● Boca y Bruñido final	<p>Para finalizar la pieza deben hacer la terminación de la boca del objeto, en donde puede agregar un rollo más grueso y moldear, o al contrario, de la misma base moldean la boca, dejándola</p>	Tusa de mazorca Contenedor de agua	Constantemente deben cambiar la tusa ya que va perdiendo la textura que logra	1 hora



 	<p>un poco más delgada y continúa a la forma.</p> <p>Cuando ya está lista la forma del producto, realizan el bruñido del objeto con la tusa de mazorca, la cual mojan constantemente, hasta disminuir las imperfecciones.</p>		<p>que el objeto quede liso.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Secado y quema 	<p>Al tener la pieza totalmente moldeada, se deja al sol 6 horas, hasta que esté totalmente seca.</p> <p>Cuando las piezas ya están secas se calientan en primer lugar por una hora con llama suave. Luego dentro de los budares (hornos artesanales) se queman por 5 a 6 horas a llama alta hasta que estén rojizas.</p>	<p>Budares</p>	<p>Dependiendo del tipo de madera para la quema así mismo cambia el color de la pieza.</p>	<p>5- 6 horas</p>

PROCESO DE ELABORACION Y FABRICACION DE PRODUCTOS EN MADERA

PASO	PROCESO	HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	OBSERVACIONES	TIEMPOS
<p>1. Recolección de Materia Prima.</p>	<p>1. La madera debe ser cortada</p>	<p>Machetes, carretillas y si</p>	<p>La madera se puede</p>	



	<p>en tiempo menguante.</p> <p>2. El recorrido hasta la madera es de 1 hora, además del tiempo que gasta en picar la madera que es aproximadamente 3 horas.</p>	<p>es necesario lancha o canoa para desplazarse</p>	<p>recolectar en zonas cercanas en la misma región.</p>	<p>3 hrs</p>
<p>2. Alistamiento de la materia prima.</p> 	<p>Los troncos y las piezas recolectadas deben ser secados al sol</p>		<p>En temporadas de invierno el proceso de secado es muy largo y dispendioso.</p>	<p>8 a 15 días</p>
<p>3. proceso inicial de la talla</p> 	<p>Se dibuja un esquema previo de la pieza a tallar sobre la madera , con un cuchillo se define la forma general y con un buril se definen los detalles</p>	<p>Buriles , machetes y cuchillos</p>	<p>El grupo artesanal no cuenta con los buriles suficientes</p>	<p>2 h</p>
<p>4. Proceso grueso de la talla</p> 	<p>Con cuchillos , los artesanos tallan el cuerpo de la pieza a tallar , con buriles o cuchillos más pequeños tallan los detalles</p>	<p>Buriles , cuchillos</p>	<p>El grupo artesanal no cuenta con buriles suficientes</p>	<p>3 h</p>



5. Acabados	Al finalizar lijan la pieza para lograr que quede lisa, con diferentes grosores de lijas y aplican diferentes aceites que consiguen en la región para obtener brillo y buenos acabados.	Lijas Aceites	El grupo artesanal no cuenta con lijas suficientes	3 h
-------------	---	------------------	--	-----

3.5 Acabados

Proceso de ensamble y acabados de piezas				
Actividad	Descripción	Herramientas y equipos	Observaciones	Tiempo
Lijado en madera	Para lograr buenos acabados en la pieza utilizan diferentes números de lijas.	Números de lijas diferentes.	No cuentan con suficientes lijas.	2 a 3 h
Acabados en madera	Se prepara al baño de María una "pomada" compuesta por dos partes de aceite de linaza y una de cera de abejas, se almacena en un recipiente de vidrio y se deja enfriar. Luego con un trapo se aplica en forma circular por toda la pieza, se deja secar y se repite esta operación tres veces.	Fogón , recipiente metálico , palo de madera para revolver , trapo	se recomienda conseguir un aceite de origen vegetal que se encuentre en su contexto natural	20 minutos por aplicación en cada pieza.
Acabados en cerámica	Los acabados de las piezas en cerámica se logran por la tusa de mazorca, la cual da un acabado liso. En el proceso de bruñido del material	Tusa de mazorca	A pesar de que la tusa de mazorca funciona bastante bien, es importante empezar a incorporar herramientas	1 hora



	deben estar mojando la tusa para lograr eliminar las imperfecciones.		especializadas para este proceso.	
--	--	--	-----------------------------------	--

3.6 Manejo de Residuos

Manejo de Residuos		
Tipo de Residuo	Destinación	Observaciones
Sobrantes de madera	Se utiliza para prender fogones de cocina	El desperdicio de madera es grande aun sabiendo que obtenerla es difícil
Sobrantes de barro	Se utilizan en la elaboración productos de uso diario	Los artesanos están siempre intentando no dejar sobrantes ya que el alistamiento de la materia prima es muy dispendioso

Punto 0 Inicial de Productividad

Etapa del proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Observaciones
Optimización en tiempos de producción.	<i>Espacio en el horno de quemado de piezas para 1 sola tinaja tradicional, tiempos aproximados de 4 horas de quema + los tiempos de secado de la pieza y enfriamiento.</i> 10%	Por medio de la implementación de nuevas medidas en las tinajas tradicionales, se contempla que en los hornos se puedan introducir hasta 4 piezas con espacios adecuados entre una y otra, así mismo se dejaron implementadas plantillas que	N/A



		facilitan el proceso de anchos y altos de la pieza para facilidad de entendimiento de las artesanas.	
Reducción de desechos	Guacales que servirán constantemente para traslado de la cerámica, teniendo en cuenta maderas aprovechables, cubetas de huevos, hojas de plátanos y demás elementos son considerados desechos. 0%	Teniendo en cuenta la cantidad de madera y guadua desechada ya que no es de la mejor calidad pero puede ser implementada para la elaboración de los huacales, los cuales no necesitan una apariencia estética atractiva y así mismo el material tiene las propiedades necesarias de resistencia para el peso a contener.	N/a
Aumento de calidad	Se quiere evitar las piezas manchadas en cerámica la cual es provocada por el cambio o mezcla constante de maderas, aunque son atractivas las manchas generadas, con la nueva línea de diseño se quieren sacar colores en una	Realizando una investigación con las artesanas y detallando los acabados que cada madera proporciona en cuanto a color, se tomó la decisión de utilizar la madera chaparro que es la que genera mejor calidad en la pieza	N/A



	sola tonalidad y totalmente parejos. 15%	quemada, logrando colores parejos en el tono del barro.	
--	---	---	--

4. FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL, COMERCIALIZACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Información base	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 400.000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 35.000 a \$50.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 120.000
<p>¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal?</p> <p>Las mujeres se dedican a actividades del hogar, recolección de frutos en los conucos familiares, algunas de ellas son profesoras de la escuela; los hombres se dedican a la cacería, limpieza de los conucos, pesca (según época del año), transporte de visitantes en medios como moto y/o lancha.</p>	
<p>¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>¿Les interesa formalizarse? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/> ¿Por qué?</p> <p>El grupo considera que no todos los artesanos están comprometidos con las actividades artesanales por las necesidades diarias de sus hogares, por ello no creen conveniente un proceso de formalización empresarial a la fecha hasta que su grupo se consolide en su forma organizativa.</p>	
<p>¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica?</p> <p>El artesano gestor no cuenta con el rut, en la primera visita. Se realiza asesoría para la actualización de este documento.</p>	<p>Observaciones: Es un grupo que ha recibido atención en los últimos dos años, no cuenta con un liderazgo óptimo y tienen muchas diferencias internas que dificultan sus procesos internos.</p>
<p>Ventas totales año 2018 (aplica a comunidades nuevas): \$ 4.532.500 COP</p>	

4.1 EJE FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

En el siguiente apartado se presentarán las acciones que ha realizado el grupo artesanal de morichito para adelantar su formalización empresarial, teniendo en cuenta que este es un grupo que ha tenido una atención de dos años en el programa.



I. Tramites de formalización empresarial

Entre los municipios Hato Corozal y Cravo Norte, está la primera comunidad que conforma el resguardo de Caño Mochuelo ubicada en el departamento del Casanare.

Morichito es una comunidad que consta de casas familiares, un colegio de educación primaria y superior, y varios conucos de quienes viven de la siembra de la yuca. Esta comunidad, aunque acogedora en su estadía, expresa que pasa por situaciones económicas complejas que dificultan el acceso de visitantes y foráneos, dados por los costos en transporte para llegar a este territorio.



La comunidad desarrolla cuatro oficios artesanales: Talla de madera, Alfarería, Cestería y Tejeduría. En cada oficio existe un maestro o una maestra artesana que se encarga de reproducir y compartir saberes relacionados con las técnicas y las tecnologías.

En la búsqueda de los referentes culturales diferenciadores y caracterizadores del pueblo Sáliba, surgieron diversos testimonios de los significados ancestrales y espirituales de este contexto llanero. Algunos de los resultados dependían de los oficios en los que se

desempeñan los artesanos.

El grupo no maneja un adecuado costeo de sus productos, no lleva un registro o inventario de materias primas, insumos y/o clientes. No cuentan comuna estructura de costos definida, algunos de los precios que manejan no han sido actualizados a la presente vigencia.

Durante la vigencia 2018, se realizó la implementación técnica de distintas acciones encaminadas al fortalecimiento empresarial, dentro de las cuales se destaca el taller de inventarios, el taller de fondo comunitario y el taller de registro contable.

Le grupo selecciono a Jose Herrera, el capitán del grupo como el Artesano Gestor por la confianza y liderazgo que tienen con los artesanos, en la apertura territorial se identifico que no cuenta con el Rut actualizado con la actividad 8299, aún asi cuenta con Rut con actividades económicas agro.

Este grupo no se encuentra registro en cámara de comercio, indican que no se sienten preparados para asumir las responsabilidades de una empresa, afectada en su mayoría por las condiciones socioeconómicas de la región y el difícil acceso a territorio, lo que afecta directamente la salida de productos a eventos comerciales y/o pedidos con clientes. Consideran que den fortalecer sus roles internos, dar a conocer en nuevos espacios sus productos para ir avanzando en la oferta comercial. Por ahora, el representante del grupo es el vocero comercial. Con lo anterior, se aclara que este grupo no cuenta con una cuenta bancaria a nombre del grupo artesanal, actualmente los pagos, transferencias de pedidos se da a cargo del artesano gestor.

II. Herramientas de formalización empresarial

Durante la visita de implementación técnica 2018, se le invitó al grupo artesanal a realizar un fondo comunitario con las ventas, para que tengan un ahorro para las necesidades del

negocio como tal, sin embargo, la comunidad no muestra mucho interés para la creación del fondo y prefieren seguir trabajando sin el fondo.

En la primera visita técnica del 2019, se identificó que recibieron asesoría en el manejo de inventarios, tienen algunas referencias de producto básicas relacionadas en los productos de madera y cerámica, es necesario realizar la actualización de estas referencias con las intervenciones del componente de diseño. Igualmente, el grupo indica que tienen un archivo con esta información y reconocen los lineamientos para creación de referencias de producto.

El grupo artesanal manifiesta que no cuentan con un registro de las ventas actualizados, que dé cuenta de sus resultados comerciales del 2018, actualmente, con el cambio de artesano gestor se identificó que no tiene un manejo adecuado del registro de entradas y salidas de dinero, aun así reconocen la importancia de socializar esta información con el grupo y el interés por delegar a una de las artesanas a esta responsabilidad. A la fecha, cada uno de los artesanos maneja su propio registro de ventas, bien sea con la participación de espacios comerciales y/o los pedidos o ventas dentro del resguardo a las personas que les visitan.

Se encuentran interesados en la creación de un fondo autosostenible para destinar al transporte en lancha de los artesanos que les representan en los espacios comerciales así como para el pago de los costos de transporte de mercancía.

Los artesanos manifiestan que según las fechas del mes las mujeres y hombres coordinan actividades de recolección de materia prima, para ello asumen los costos compartidos del transporte (tractor), por ende, no tienen un manejo claro de la cantidad de arena recolectada y/o distribuida entre las artesanas o la recolección de madera entre los hombres, lo anterior permite concluir que no tienen un manejo claro de la gestión de materia prima.

4.2 Eje de Comercialización, mercadeo y emprendimiento

Durante la implementación del eje de comercialización y mercadeo realizado en el año 2018 con el grupo de artesanos, se desarrollaron talleres como habilidades en ventas y costeo de productos.

Dentro del taller de costos, se le explica a la comunidad la importancia de tener el precio real de sus productos, que deben identificar a qué tipo de clientes quieren llegar y cuál es la plaza en la que van a vender sus productos.

Al inicio del taller, se escoge una tinaja para hacer el primer costeo en compañía de los artesanos, se le explica al grupo que son los costos y porque es importante tener los costos reales de cada producto, el primer costo que se saca de la tinaja es el de materia prima,



donde se tienen en cuenta todos los insumos que se requieren para poder construir esa tinaja, con esas medidas.

Después se tiene en cuenta los costos de mano de obra, donde los artesanos sacan en tiempo real por día que destinan a la elaboración de esta artesanía, y este valor se multiplica por los días que duran en la labor, la hora labor tienen un costo de \$2.800 pesos.

También se debe tener presente, otros costos indirectos, como por ejemplo el transporte, etiquetas, y finalizar se le hace un incremento del 15% para la ganancia. De esta manera los artesanos estarán pagando los costos de la materia prima y mano de obra y además tendrán un porcentaje de ganancia.

El resultado de esta implementación, se traduce en la lista de precios de los productos elaborados por la comunidad.

Así mismo, se desarrolló el taller de habilidades en ventas enfocado en el fortalecimiento de capacidades comerciales a la hora de atender a un cliente en un espacio comercial, la actividad inició poniendo como ejercicio un simulador de feria, donde se tienen en cuenta a tres artesanos como vendedores y a otros como clientes. Durante el desarrollo de la actividad es posible identificar diferentes variables a mejorar para lograr que la venta sea efectivas.

Se identifica que el artesano líder no escucha lo que el cliente quiere y se extiende demasiado hablando del producto y de su historia, lo cual está bien, pero es importante identificar qué es lo que está buscando el cliente y que es lo que quiere, porque durante el ejercicio el cliente le iba a comprar, pero el artesano falló en el cierre. Además, dejó pasar otros clientes, les prestó atención a clientes que no le compraban y se dejó robar mercancía.

Al finalizar el taller, se realizó una retroalimentación que permitirá mejorar el proceso de venta en el futuro, se refuerzan varios temas, primero: es importante identificar y tener una escucha asertiva con el cliente, porque hay clientes que quieren escuchar la historia detrás del producto, pero hay otros clientes que simplemente quieren comprar y ya; Algunos van a llegar preguntar de todo y no comprarán, otros van a llegar a robar y en este punto se hace énfasis.

Para la vigencia 2019, en la primera visita del componente comercial en territorio se identifico que el grupo cuenta con una oferta comercial de productos elaborados en cerámica y talla en madera, con representaciones de su simbología e historias tradicionales. Ha participado de diferentes espacios comerciales como parte del fortalecimiento comercial del programa, para el año 2018 presento unos resultados comerciales de \$ 4.532.500 COP.

Se identifica que el grupo cuenta con un proceso de manejo de tiempos para algunas de las líneas de producto intervenidas, actualmente no tienen una lista de precios actualizada con los precios 2019, y con los productos que han elaborados en el presente año.



Algunas de las artesanas de cerámica tienen en cuenta los tiempos de recolección de materia prima en la fijación de los precios, calculan los precios con base a la asesoría comercial de la vigencia anterior, pero no tienen la información documentada de estos procesos. El grupo no tiene definido un presupuesto para las actividades artesanales.

Los artesanos reconocen que los productos que mas se venden son las macetas en forma de cara de tamaño pequeño y mediano, así como animales tallados en madera representativos de su territorio; esto porque han contado al cliente las historias relacionadas con su cosmovisión. Actualmente no cuentan con una agenda de clientes, y manifiestan que no han comercializados sus productos después de terminado el programa en el 2018, dado que es muy costoso de su resguardo. Su principal fuente de comercialización se da con los visitantes de actividades institucionales en zona.

No usan redes sociales como fuentes de comercialización, hasta el presente año ha mejorado la señal y cuenta con un punto de wifi. Este grupo solo ha participado de los eventos regionales de Bogotá, Bucaramanga, y el evento nacional de expoartesánias 2018. Igualmente, no tienen identificado un perfil de clientes.

Nuestros Clientes		
<p>Locales</p> <p>Visitantes de ICBF, y otras entidades en resguardo</p>	<p>Nacionales</p> <p>Ventas en sitio en eventos comerciales a los que les envían.</p>	<p>Internacionales</p> <p>No aplica</p>

4.3 Imagen comercial y comunicación

IMAGEN COMERCIAL		
Nombre Comercial: Morichito		
Link de Instagram No aplica	No. de seguidores: No. de publicaciones:	



Link de Facebook No aplica	No. de seguidores:	 Incluir foto de Logo
Link de otros canales de comercialización (sitio web, otros): No aplica		
Ventas 2018 que se hayan generado a través de redes sociales: \$0		
La comunidad tiene: 1. ¿Tarjetas de presentación? Si <input checked="" type="checkbox"/> No_ 2. ¿Etiquetas de producto? Si <input checked="" type="checkbox"/> No_ 3. ¿Catálogo de producto? Si <input checked="" type="checkbox"/> No_		
Correo electrónico: n/a	Observaciones:	



Fuente: Catálogo Morichito 2018

5. IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA

c	SITUACIONES IDENTIFICADAS	ACTIVIDADES
Fortalecimiento socio-organizativo		- Es importante fomentar una mayor participación de



		<p>las mujeres en las sesiones, con sus opiniones e ideas.</p> <ul style="list-style-type: none">-Hacer seguimiento al cumplimiento de los cargos de la junta directiva. Fomentar una buena comunicación de la información entre estas personas.- Hacer seguimiento a la aplicación del protocolo de socialización de la información de las ventas generadas en Expoartesanías, y del fondo común, elaborado en la última visita con la secretaria y el fiscal.-Hacer seguimiento al cumplimiento de las reglas establecidas alrededor del fondo común y del manejo de herramientas.-Realizar nuevamente el taller de acuerdos, con el fin de verificar si las reglas que establecieron se están cumpliendo, y si con las experiencias de la vigencia 219 es necesario establecer unas adicionales.- Creación de un comité de calidad, conformado por los maestros artesanos.
Transmisión de saberes	<p>Fortalecer la investigación y la toma de responsabilidades alrededor de esta. Si bien el grupo desea elaborar una cartilla, debe responsabilizarse con tareas de escritura de historias, graficación, levantamiento de testimonios entre otras.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Fortalecimiento de la investigación propia.- Si se logra crear un comité de fortalecimiento de la investigación propia, con los más interesados, organizarse para aprovechar el evento del Encuentro de Literatura Sáliba, a



		realizarse todos los 16 de Septiembre. - Seguir haciendo énfasis en la importancia de reunirse con maestros artesanos, que les ayuden a mejorar la calidad de los productos de cerámica, a través de talleres de transmisión de saberes.
--	--	---

DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE	Resaltar nuevamente el reconocimiento de oficios propios y productos tradicionales.	Taller de identidad
	Dependen de las propuestas de los diseñadores para la creación de nuevos productos.	Taller de inspiración y referentes
	Falta rescatar símbolos de la etnia que sean plasmados en los productos y muestren sus atractivos culturales.	Taller de simbología
	Falta de exploración de técnicas tradicionales para mejora de los productos artesanales.	Taller de exploración técnica
	Dificultad para imaginar mercados a los cuales pueden apuntar por medio de los oficios que trabaja el grupo artesanal.	Tendencias
	Falta de reconocimiento de productos propios, texturas y tipologías que pueden trabajar.	Taller de análisis de producto
	Falta ampliación de líneas de producto y búsqueda de rescates de productos tradicionales.	Modos de intervención
	No hay formas definidas, las artesanas las interpretan a su manera lo cual genera medidas descontroladas en el mismo	Taller sobre concepto de forma, funcionalidad, estética y ergonomía.



	producto y se debe hacer énfasis en productos funcionales.	
	Productos que no transmiten identidad de la etnia.	Simbología en la artesanía
	Falencias con los diseños pasados ya que hubo imposición por parte del diseñador, se deben cambiar las dinámicas para buenos resultados de diseño con el grupo artesanal.	Taller de co- diseño
	Al obtener un buen proceso de diseño con el grupo artesanal, se deben consultar si las propuestas son acordes a su cultura y transmiten historias propias.	Taller de validación de propuestas de diseño
	Se debe obtener aprobación de las líneas de productos por parte del grupo artesanal y al realizar muestras se debe considerar si son propuestas viables y de fácil ejecución para el grupo.	Prototipado de alta, baja y media resolución.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		
	Se deben hacer reconstrucciones acerca de la caracterización del recurso natural con todo el grupo, ya que no todas realizan el proceso de extracción y es importante que se conozca.	Caracterización del recurso natural
	Teniendo en cuenta las distancias a las que el grupo artesanal debe someterse, es importante realizar el mapa para ponerlo en evidencia ante las personas que desconocen del esfuerzo que hace el grupo y lo valioso que es el producto creado.	Taller de mapeo de la cadena de proveeduría y materia prima
	El grupo debe conocer el estado en el cual se encuentran para poder trazarse una meta y crecer en sus dinámicas artesanales.	Diagnóstico del estado actual del oficio
	Se deben tener en cuenta los materiales acordes a los oficios que trabajan, el grupo no cuenta con	Caracterización del proceso productivo.



	buenas herramientas, las cuales lograrían mejora productiva.	
	Evaluar los procesos que tienen los artesanos que trabajan madera para mejora de la artesanía en calidad.	Taller de acabados de madera
	Evaluar los procesos que tienen las artesanas que trabajan cerámica para mejora de la artesanía en calidad.	Taller de mejoramiento técnicas: Trabajo en cerámica y alfarería
	Se deben detallar las etapas de cada oficio las cuales están fallando, ya que los productos no son vendidos con la calidad necesaria, los procesos pueden mejorarse por medio de nuevas herramientas o implementaciones.	Mejora de la productividad

Formalización Empresarial	El grupo tiene unas bases organizativas de manejo de formatos y herramientas, aún así se identificó que el cambio de artesano gestor debilitó el manejo de la información para ello se recomienda retomar y fortalecer las actividades con delegación de responsabilidades internas.	Formalización Empresarial
		Plan de inversión apoyo logístico
		Gestión y control de materia prima
		Fondo autosostenible
		Inventario de producto
Comercialización, mercadeo y emprendimiento	El grupo no cuenta con canales de comercialización claros, no tiene una estructura de negocio definida, y se identifican debilidades en las habilidades de negociación comercial.	Costeo y fijación de precios
		Modelo Canvas
		Capacidades de negociación: Modulo 1
		Apertura y dominio de canales de comercialización

CONCLUSIONES

El grupo artesanal mostró en las actividades realizadas interés por potencializar su proyecto artesanal resultado de la coordinación de actividades como parte de la identificación de roles y responsabilidades, lográndose el manejo y control de información como la creación de referencias de producto, manejo de un inventario de producto, creación de fondo auto sostenible, entre otros logros.

Los artesanos, alcanzaron a identificar simbología tradicional de sus etnias plasmándola a los productos del oficio de talla en madera y alfarería, haciendo los productos más atractivos y de interés a los clientes. Igualmente, el grupo participó en dos espacios comerciales



en la vigencia en Duitama y Expoartesanas, fortaleciendo las habilidades comerciales de los representantes en estos espacios así como haciendo una pieza clave las socialización de estas experiencias en el grupo. Se recomienda mantener al grupo en el nivel 1 dado que requieren de un fortalecimiento de su estructura organizativa, mejoramiento de técnica y acabado de productos, entre otros factores que permiten dar alcance a las implementaciones del componente.

7. BIBLIOGRAFÍA

Observatorio Cecoin. Plan de vida etnia Saliba de Morichito “Tasebaduuxa jekamena gutina”. [En línea]: <http://observatorioetnicocecoin.org.co/cecoin/files/Plan%20de%20vida%20s%C3%A1liba%20de%20Morichito.pdf>

Fundalectura. ICBF. (2014) De agua, viento y verdor: Paisajes sonoros, cantos y relatos indígenas para niños y niñas. [En línea]: <https://audiotecadigital.com/Adultos>

Onic. Étnia Saliba. [En línea]: <http://cms.onic.org.co/pueblos/1139-saliba>

Diagnóstico de calidad Morichito 2018