

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

DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL
Grupo artesanal Jaipono. Cabildo Urbano Kurmado
Pereira, Risaralda

Alejandra Cárdenas, Yury Alejandra Cuaran Bedoya,
Ana Milena Franco

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



El progreso
es de todos

Mincomercio

“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

Nombre del grupo artesanal: Jaipono

Resguardo y/o Comunidad: Cabildo Urbano Kurmado

Municipio: Pereira, Risaralda

Etnia(s): Emberá Chamí

Oficio: Tejeduría en Chaquira

Asesor(a): Alejandra Cárdenas, Yury Alejandra Cuaran Bedoya, Ana Milena Franco Giraldo

Artesano gestor: Edilson Tanigama

1. CONTEXTO

1.1 Información General de la zona y la etnia



Mapa de ubicación de Pereira, Risaralda

Pereira es la capital del departamento de Risaralda, ubicado en el centro-occidente del país con una extensión de 60.552 has, cuya composición territorial, es del 86,2% zona rural, el 5,5% suburbano y el 8,3% restante urbano y de expansión. El municipio se divide en 19 comunas en la zona urbana, con 610 barrios, y 12 corregimientos en la zona rural, con 109 veredas, 52 centros poblados rurales y 10 centros poblados urbanos. El área rural del municipio está conformada por 55.523 ha, de las cuales el 68% representa suelo con vocación agropecuaria, 13.267 ha están dedicadas a la agricultura y 24.685 ha están reportadas en pastos. El uso predominante ha sido pastos, café, plátano, frutales y cultivos transitorios, con una utilización del área total de 36.869 has (Alcaldía de Pereira, 2016).

La localización geográfica de Pereira es estratégica, debido a que se trata de un corredor vial en el centro-occidente del país conectándose con importantes ciudades del país y del Eje Cafetero: Cali, 242 km (2 vías); Medellín, 260 km (2 vías); Bogotá, 385 km (2 vías); Buenaventura, 384 km; Armenia, 69 km; Manizales, 77 km; e Ibagué, 175 km. De su localización en el Eje Cafetero, Pereira deriva una centralidad estratégica, geográfica y



demográfica: en un radio de 42 km se comunica con el Valle del Cauca, 10 Secretaría de Gobierno Municipal. Diagnóstico para Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019. Pereira, febrero 2016 21 Quindío y Caldas, y en un radio de 80 km se localiza el 58% de la población del país, lo cual genera ventajas de mercados y servicios (Alcaldía de Pereira, 2016).

De acuerdo con el censo de 2005, Pereira tenía 428.397 habitantes, de los cuales, 358.681 vivían en la cabecera municipal (83,8%), y 69.716 en la zona rural del municipio (16,2%); de esta población, 223.420 eran mujeres (52,2%) y 204.977 eran hombres (47,8%) (DANE, Censo año 2005). Para el año 2012 la población conciliada por el DANE para Pereira asciende a 462.209 habitantes; en la cabecera municipal habitan 388.627 personas, lo cual representa el 84,08%, mientras que el otro 15,91% (73.582 personas) habitan en zonas rurales (Alcaldía de Pereira, 2016). La población de Pereira representa el 51% de la población total del departamento de Risaralda.

Los Emberá Chamí se encuentran principalmente en los departamentos de Caldas, Risaralda y Quindío. Este pueblo indígena conserva su lengua nativa, la cual pertenece a la familia lingüística Chocó, que tiene relación con las familias arawak, karib y chibcha, y está emparentada con la waunaan (Ministerio de Cultura, 2012).

Jaipono, se encuentra asentadas en el casco urbano de Pereira en los barrios Las Brisas y Salamanca, que cuentan con los servicios públicos domiciliarios de energía, agua y alcantarillado y telefonía, hablamos entonces de *indígenas en contexto de ciudad*. El acceso a los barrios donde habitan los miembros de la comunidad se puede realizar en vehículo automotor, ya sea transporte público como bus municipal o taxi, o transporte privado. El costo del transporte en taxi desde el centro de Pereira al barrio Las Brisas es de promedio \$12.000 pesos con una duración de 20 a 30 minutos.

Los Emberá Chamí fueron en sus orígenes un grupo nómada dedicado a la caza, la pesca y la recolección. Antes de la colonización de sus territorios, este pueblo presentaba dentro de sus dinámicas sociales una fuerte relación con la tierra. La tierra era la base de la existencia de la comunidad, no existía la concepción de propiedad o de valor económico sobre ella y los diferentes grupos reivindicaban el usufructo de los recursos naturales para la supervivencia de las comunidades. El carácter colectivo de la tierra cohesionaba el valor de pertenecer a una comunidad y trabajar para ella. La estrecha relación del Pueblo Emberá Chamí con la tierra empezó a desintegrarse con el inicio del proceso de conquista española y que desembocó en el abandono forzado de las tierras con las que habían creado esa relación y su reemplazo por territorios de selva húmeda, con suelo, clima y productividad diferente. Si bien la propiedad familiar se posicionó para los Chamí como la unidad básica de organización social, la vida en comunidad continuó para reforzar la resistencia a la pérdida de territorios (Ministerio de Cultura, 2012).

En la ciudad de Pereira, la población indígena asciende aproximadamente a 2.854 personas, en su gran mayoría provenientes de la familia Emberá. Los habitantes Emberá asentados en este territorio han vivido un proceso de permanente contacto con población mestiza y afrocolombiana, con las que comparten su área de ocupación, así como con otros actores de la sociedad mayoritaria que han configurado la dinámica social y económica de sus asentamientos (Tapasco, 2008).



Para el año 2002 se unificaron como Cabildo Mayor de Pereira, teniendo como patrimonio la Casa Cultural, sus usos y costumbres y la lengua materna; se realizaron estatutos con el fin de defender sus derechos de acuerdo a la ley 89 de 1890 y con ello poder tener una educación especial que procure mantener vigentes los conocimientos autóctonos de la comunidad. La organización buscaba defender los derechos de la comunidad indígena; consiguieron el respaldo de docentes para educación desde la Etno-educación con un censo de 342 niños y niñas Emberá, se presentó una propuesta a la Secretaria de Educación la cual envió educadores capacitados a los sectores de: La Carbonera, Esperanza Galicia y Villa Santana; en la Carbonera y Villa Santana ya había población indígenas desde antes del 2000 y la Carbonera hacia parte de las Asociación y Villa Santana del Cabildo Mayor (Alcaldía de Pereira, 2016). En el año 2004 nombraron a los Etno-educadores y hubo avances en la organización trayendo como resultados cobertura en salud, ayudas de mercados y reconocimiento como organización indígena ante las instituciones. La asociación siguió trabajando independientemente del CRIR contando con asentamientos en los sectores de: La Carbonera, Caimalito, Esperanza Galicia, Villa Santana, la Brisas y San Nicolás.

La población indígena en su gran mayoría no accede a la educación secundaria ni universitaria. La razón principal es que desde muy temprana edad se unen a la vida matrimonial, los hombres se casan entre los 16 y los 18 años de edad, en su gran mayoría; las niñas entre los 12 y los 16 años de edad. El tema de la educación ha sido discutido con los estudiantes, profesores y padres de familias en las comunidades constituyéndose en un tema fundamental para fortalecer la identidad indígena; la concepción de la educación occidental ha centrado muchos de sus objetivos en la adquisición de conocimientos para desempeñarse en la vida del mercado laboral lo cual ha planteado desde un comienzo contradicciones entre los profesores indígenas y no indígenas.

La salud en las comunidades indígenas, es un tema muy complejo, porque las comunidades tienen sus propios sabios, pero también es esencial el apoyo de la medicina occidental ya que las enfermedades existentes al interior de los pueblos indígenas no son solamente relacionadas a la espiritualidad verdadera, sino que hay otras enfermedades que ameritan ser tratadas desde la medicina occidental; por esta razón se deben articular procedimientos, comenzando por la relación y el respeto que les une con la madre tierra. Por esta razón es necesario crear espacios de articulación entre la medicina occidental y la medicina tradicional, trabajando coordinadamente los equipos de salud institucionales con el Jaibaná, las parteras, los hierbateros, los sobanderos, los pulsadores, en la construcción de entornos más saludables (Alcaldía de Pereira, 2016).

1.2 Información del grupo artesanal y autoridades tradicionales

El grupo se vincula por tercer año el programa durante esta vigencia 2019.

Etnia	Comunidad, Resguardo o Asociación	Departamento /Municipio	Oficio/técnica /Productos
Emberá Chamí	Cabildo Kurmado Asociación	Risaralda - Pereira	Tejeduría en chaquiras



Contacto	Rol	Teléfonos	Correo
Conrado Nacavera	Gobernador	312 872 66 13	<u>N/A</u>
Edilson Tanigama	Líder artesano	310 462 49 94 – 313 400 39 64	asociacionjaipono@gmail.com
Gladys Nacavera	Tesorera Cabildo	320 625 13 59	<u>N/A</u>
Alveiro Nasequia	Artesano	321 654 88 23	atumarajai@gmail.com

La composición de la asociación de artesanos es de origen familiar, sus miembros son padres, abuelos, hijos, primos, tíos, etc... El núcleo familiar es numeroso, cada mujer en promedio tiene tres hijos, y a partir de la familiar se forma la unidad de producción, ya que a los niños desde pequeños se les enseña el oficio artesanal, del cual dependen económicamente todas las familias.

La comunidad Emberá Chamí de la asociación Jaipono conserva su lengua materna, practican el jaibanismo, asisten con sus hierbateros y parteras, y conservan el vestido, la música tradicional y las danzas. El grupo artesanal Jaipono, de manera independiente enseña a otras personas de la comunidad sus saberes ancestrales, haciendo fortalecimiento desde la artesanía y la danza, esto es, especialmente desde los líderes en proyección a las demás personas de su comunidad. En rol de la mujer en estas dos actividades es fundamental, si bien ellas no se comunican de manera abundante y elocuente, como puede ser en el caso de los hombres, son comprometidas, y hacen, cumplen con sus labores, además de mostrar siempre interés por actividades para su crecimiento.

La principal actividad económica de la comunidad es el trabajo artesanal en chaquiras checas; se elaboran pulseras, aretes, correas, balacas, pinzas, okamas. Cada artesano dispone de su tiempo para trabajar en su casa según sea el pedido solicitado y las fechas de la entrega, fortaleciendo la visión del interés común sobre el particular, y con esto ir sacando adelante un grupo que poco a poco ha ido ganando trayectoria.

1.3 Mapa de Actores

La comunidad pertenece al Cabildo Urbano Kurmado de Pereira, filial del Consejo Regional Indígena de Risaralda CRIR y filial de la Organización Nacional Indígena de Colombia ONIC. Los artesanos participan activamente de reuniones y asambleas que realiza el Cabildo Indígena.

En el Barrio Las Brisas se cuenta con un centro educativo que ofrece primaria y bachillerato. También un centro médico y un hospital. De igual manera, los artesanos que viven en el Barrio Salamanca cuentan con un colegio, un centro médico y el hospital. Los artesanos jóvenes han asistido a la primaria y saben escribir, pero algunos artesanos mayores, no leen ni escriben.



Indagando en las relaciones que el grupo tiene con el gobierno y con otras instituciones, es pertinente comenzar mencionando que el grupo no tiene buenas relaciones con el gobierno propio, debido a que no hay apoyo al grupo artesanal, y existen intereses sobre la actividad que ellos desempeñan. Mencionan que el apoyo no es bueno. Con relación a las demás instituciones a las que han podido acercarse, determinan que los programas de fortalecimiento y oportunidades, han sido vitales para sacar adelante el grupo.

Tipo de Actor	Actor	Interés / Actividad /Programa
Gubernamental	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MINCIT – Artesanías de Colombia	Fortalecimiento productivo y empresarial para pueblos indígenas.
Gubernamental	Alcaldía de Pereira	Fortalecimiento producción artesanal
Institución	Organización Nacional Indígena de Colombia ONIC	Apoyo político organizativo
Institución	Consejo Regional Indígena de Risaralda CRIC	Apoyo político organizativo
Institución	Asociación de Cabildos Indígenas de Risaralda ACIR	Apoyo político organizativo
Institución	Cabildo Urbano de Kurmado	Apoyo político organizativo

1.3.1 Víctimas

Este grupo artesanal fue vinculado bajo la **GPA +50% de beneficiarios con RUV**, el cual corresponde a grupos artesanales que en su conformación, más de la mitad del grupo cuenta con registro único de víctimas. El Registro Único de Víctimas es una herramienta administrativa que permite identificar a individuos o colectivos que se han presentado en Unidad de Víctimas a denunciar vulneración de derechos humanos por el conflicto armado y se les ha otorgado tal reconocimiento. Dicho registro les permite a las víctimas dar a conocer su situación particular ante el Estado y hacer parte de los programas institucionales destinados a esta población.

Teniendo en cuenta la línea base compartida en el segundo entregable del convenio, este grupo es conformado por 14 artesanos, de los cuales 10 cuentan con RUV.

1.4 Plan de Vida y Actividad artesanal o Plan de Desarrollo de Comunidades NARP Y Actividad Artesanal



Como se mencionó en el mapa de actores, no existe un apoyo importante por parte del gobierno ni del gobierno propio, pese a que, en el plan de salvaguarda, se reconozca que los indígenas artesanos ocupan una parte importante dentro de la economía del pueblo Emberá. Se destaca especialmente el papel que desempeñan las mujeres dentro de sus familias, ya que son responsables pese a sus silencios, y son las principales en innovar en el área de la artesanía, cultivando la danza como una de sus pasiones. En el caso de la comunidad indígena asentada en Pereira, el Plan de Salvaguarda del Pueblo Emberá de Risaralda, enuncia que otro de los puntos importantes que se debe mencionar es que, por el desplazamiento a la ciudad, no se tienen parcelas para cultivar y comercializar, ni productos tradicionales.

“Lo que más mueve la economía y de donde se obtienen mayores ingresos económicos es de la artesanía, Kurmado es uno de los cabildos que más han desarrollado el tema del trabajo en chaquiras checa; se elaboran pulseras, aretes, correas, balacas, pinzas, okamas, tiras de brasier, estuches de lapicero, entre otras. Todas las herramientas se adquieren de manera personal y aunque se ha avanzado en la creación de todos estos productos, se quiere que haya mayor capacitación”.

Algunas de estas personas dedican su subsistencia a la elaboración de artesanía de excelente calidad la cual venden en puestos de ventas informales, avalados por algunos procesos incipientes realizados por la Alcaldía de Pereira, en donde pueden percibir ingresos que se acercan a un salario mínimo, por la calidad y belleza de su artesana. Pero otros de estos habitantes no perciben tan buenos ingresos, pues viven del jornaleo o de realizar trabajos informales.¹

Todas las herramientas se adquieren de manera personal y aunque se ha avanzado en la creación de todos estos productos, se requiere de mayor capacitación (ACIR – MININTERIOR, 2012).

1.5 Misión y Visión

Misión:

Aumentar la calidad de vida de los integrantes, sin interponer los intereses particulares a los generales, dando enseñanza y asesoramiento en la producción y comercio de artesanías manuales.

Visión:

Para el 2022, la asociación Jaipono tendrá un local comercial en las principales ciudades de Colombia, sus asociados y familias tendrán todas las condiciones y aspiraciones de vida satisfechas, superando la brecha entre el territorio ancestral y el contexto de ciudad.

2. DESARROLLO SOCIAL Y HUMANO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

2.1 Cultura material y referentes identitarios




¹ Asociación de Cabildos Indígenas de Risaralda-ACIR y Ministerio del Interior (2012). Plan salvaguarda de los Emberas Chamí del departamento de Risaralda. Recuperado octubre 2016, siic.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s_embera_chami_risaralda.pdf pp 15, 51



Para los embera Chamí es de vital importancia el territorio, por el verde de la flora que los conecta con sus saberes ancestrales, por ejemplo, sus plantas medicinales, por eso ellos enfrente de sus casas, si tiene un pequeño espacio verde, siembran las plantas que tenían en la montaña como es la caña de azúcar, el borrachero, la hoja de viao entre otras.

La danza y las canciones son muy importantes para ellos, al igual que la chicha, ya que se autodenominan como un pueblo alegre, que les gusta hacer bromas. Las mujeres no participan mucho en discusiones, ni al responder preguntar típicas de los talleres. En las dinámicas de baile lo hacen sin problema y con los pasos característicos de su cultura.

La belleza para los Emberá, está en el color, por lo que sus vestidos presentan las combinaciones que muchas veces implementan en sus artesanías. Las mujeres aún conservan sus atuendos típicos, los hombres mencionan que ancestralmente sus vestidos eran con taparrabos, pero que a causa de sus cambios se visten con ropa del vestir occidental. Las mujeres elaboran a manos sus vestidos de telas muy coloridas, pintan sus labios, portan sus okamas que hacen alusión a sus faldas, y se pintan con jagua su piel en momentos de ceremonias o danzas. La pintura hace alusión a la cosmovisión y conexión espiritual.

Foto	Nombre	Significado	Se sigue elaborando , por qué	Diversificación y comercialización
	Arete Emberá chami	Belleza mujer Embera. Planta medicinal	Si	Colores y formas.
	Pulsera	Protección. Especialmente para los hombres	Si	Colores y formas
	OKAMA IBAMÁ JAI	Poder femenino.	Si	Colores



El progreso
es de todos

Mincomercio

	OKAMA FURSIRÚ (FLAUTA)	Falda de la mujer	Si	Colores
	OKAMA KUE	Poder femenino	Si	Colores
	OKAMA GRANDE DOJURA WERA	Poder femenino	Si	Colores
	OKAMA MODEKAR	Poder femenino, Plantas medicinales	Si	Colores
	OKAMA FURSIRÚ (FLAUTA)	Poder femenino	Si	Colores
	OKAMA JAI WERA	Poder femenino y belleza	Si	Colores
	OKAMA Ò	Poder femenino	Si	Colores



	OKAMA EMBERA WERA	Poder femenino. Fauna	Si	Colores
	OKAMA CORBATÍN	Belleza y poder femenino	Si	Colores
	OKAMA DRÚA (TIERRA)	Poder femenino, fuerza	Si	Colores
	OKAMA CORONA DEL SOL	Poder femenino, sol y agua	Si	Colores
	OKAMA MISTA DRÚÚ	Poder femenino	Si	Colores

2.2 Transmisión de saberes

El tejido en chaqira es la principal actividad artesanal de la asociación Jaipono. Es un oficio que se ha moldeado a través de los años a los intereses del mercado.

En la comunidad, tanto mujeres y hombre se dedican al tejido en chaqira. Cada familia teje sus productos y los vende, la mayoría de veces, ofreciéndolos a sus conocidos y clientes que han contactado en ferias. También se utilizan medios virtuales para contactar a clientes como son las redes sociales Facebook e Instagram.

Cuando se tiene un gran pedido se reúne la junta directiva y sus artesanos, se distribuye el trabajo, se establecen tiempos y la cantidad de producto a entregar. Cada artesano establece el precio de sus productos.



Es al interior de estas en donde principalmente, las mujeres enseñan a sus hijos el oficio artesanal. En las pocas visitas a sus familiares en Pueblo Rico, hay algunos intercambios más cercanos al territorio. En el grupo hay varios adultos mayores, quien tienen la mayor cantidad de conocimiento ancestral sobre su pueblo, y lo comparten al grupo, haciendo énfasis en los jóvenes, los cuales, en el plan de salvaguarda, junto a las mujeres, presentan un punto clave para el desarrollo del pueblo Emberá.

De igual manera, como se puede ver en el autodiagnóstico inicial y el final, se debe mejorar la transmisión de saberes al interior del grupo, como una práctica instaurada desde los mayores hacia el grupo, saliendo del ámbito familiar.

INICIATIVA ESCUELA ARTESANAL			
Descripción de Estado inicial		Descripción de Estado final	
El grupo, como se mencionó anteriormente, no pensaba en instaurar un espacio de transmisión de saberes en cuanto a la artesanía. En suma, los otros grupos artesanales del sector, tienen celos a Jaipono, por ser el grupo que más ha sobresalido de su étnia, así que no reciben de estos aprendizajes.		Existe consciencia de instaurar espacio de transmisión de saberes, indagando, investigando más, para poder impartir conocimiento veraz y ancestral como base para las artesanías.	
N. de talleres previo:	0	N. de talleres final:	3

2.3 Estado de Organización del grupo



El grupo de artesanos se encuentra organizado en una asociación de origen familiar legalmente constituidas con personería jurídica. De esta manera, los miembros de la asociación trabajan como grupo, en el cual aportan con productos o dinero en un fondo común con el que pueden participar en ferias, comprar materia prima, transportarse a otras ciudades, gestionar negocios o el apoyo de instituciones en proyectos productivos de carácter artesanal. Cada uno de los artesanos se compromete con una producción, y al mismo tiempo produce como artesano independiente comercializando a sus clientes propios.

La organización como grupo de artesanos es de carácter permanente, debido a que la fuente de recursos para su subsistencia se deriva de la actividad artesanal acumulando más de una década de experiencia en la elaboración y comercialización de productos artesanales. Al interior de la asociación, las labores productivas son realizadas en su mayoría por todos los miembros, ya que todos son artesanos tanto mujeres como hombres; no obstante, se evidencia mayor tiempo de dedicación a la labor artesanal de la mujer. En la comercialización, todos los miembros de la asociación se encargan de las ventas; sin embargo, este trabajo es encabezado generalmente por lo hombres de la comunidad, debido a que en su mayoría son los que hablan español y manejan los números. La comercialización en feria se hace en el marco de la representación de la asociación a cargo de una persona, quien es responsable de llevar los productos de todos los miembros de la asociación, comercializarlos y rendir cuentas a la comunidad.

La asociación en sus estatutos ha establecido funciones específicas para algunos miembros a cargo de la dirección de las mismas, en los estatutos se fijan los cargos de presidente, vicepresidente, fiscal, vocales, y asamblea general. En la mayoría de veces, cada artesano compra su materia prima para los productos que va a elaborar y trabaja desde su casa; posteriormente, la comercialización se hace de manera individual o a través de la asociación, cuando se realiza por la asociación, el artesano fija un precio para el grupo de artesanos, luego la persona encarga de vender en feria o en otras ciudades le asigna un precio al público por encima del valor que fijo el artesano. Las ganancias que generan las ventas en feria, se distribuyen entre el artesano que elaboró los productos de acuerdo al precio que este fijo, la persona que fue a vender en representación de la asociación, y entre los miembros de la asociación como fondo común.

Los artesanos de la Comunidad Emberá Chamí del Cabildo Urbano Kurmado, están organizados bajo la asociación Jaipono, la cual se encuentran plenamente formalizada en la medida que presentan cédula, RUT y cámara de comercio actualizados. En el componente administrativo, como parte de su participación en el Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial de los Pueblos Indígenas en Colombia, se establecieron los elementos mínimos de planeación estratégica organizacional, definiendo misión, visión, objetivos, estructura organizacional con funciones y responsabilidades asignadas.

El grupo posee cuenta bancaria, realiza el registro formal de las cuentas del negocio y lleva un control en el manejo del dinero. Sin embargo, el grupo todavía no maneja una estructura de costos y presupuestos ni registro contable. El registro de las entradas y salidas de dinero del negocio para la asociación Jaipono se realizan en cuadernos de uso diario. Aunque se trabajó durante el año 2016 los formatos para el registro de ventas,



inventario, presupuesto, libro de diario de contabilidad; la comunidad no ha cumplido con el compromiso de realizar su implementación.

Los costos y presupuestos de producción se calculan con base en la experiencia en la elaboración de productos artesanales. En este sentido, no se tiene una estructura de costos para los productos que se elaboran con un registro escrito, aunque cada artesano conoce con propiedad lo que le cuesta hacer cada uno de los productos; de esta manera, con base en el costo de la materia prima, el grado de dificultad, el tiempo de dedicación, y el precio de mercado fijan un precio para los productos que comercializan.

La comercialización se desarrolla principalmente a través de la venta de productos en ferias municipales y de las grandes capitales a nivel local, y por internet a través de redes sociales que les ha facilitado exportar sus productos, los cuales son pagados mediante giros, efectivo, consignación a cuenta bancaria, y moneda extranjera bajo formas de pago 50% y 50% y en consignación. Las principales dificultades que enfrenta la comercialización son el bajo volumen de producción, la competencia en el mercado, y los precios de mercado.

Los productos elaborados son vendidos en las principales ciudades que frecuentan como Pereira, Puerto Rico, Medellín, Manizales, Salento, Popayán, Bogotá, y en la mayoría de veces lo hacen en el marco de la organización de algún evento feria o festividad. Jaipono comercializa sus productos principalmente por internet a través de las redes sociales como Facebook e Instagram, manejando envíos a sus clientes. Por otro lado, tanto Jaipono ha incursionado en las ventas a empresas industriales que les vienen comprando apliquen en chaquira para la fabricación de otros productos de moda.

La división de trabajo al interior de la asociación en la comercialización se genera cuando participan en un evento o tienen un pedido en el que reúnen la producción de todos los asociados, cada artesano fija el precio de venta a la asociación y entre todos los miembros fijan los precios de venta al público. En reunión, el grupo de artesanos realiza el inventario y el etiquetado de los productos que se llevan a las ferias, igual que realizar un fondo de los recursos financieros utilizados para el transporte. Cuando se participa en feria como asociación, entre los miembros se llega a un acuerdo de la persona que va a representar al grupo de artesanos, quien a su regreso debe rendir cuentas de lo vendido y las utilidades generadas; posteriormente, se hace una distribución de las ganancias entre la persona que salió a vender, los artesanos que elaboraron los productos, y los miembros de la asociación.

La comunidad de artesanos de Jaipono conservan su acervo cultural que se expresa en la lengua materna, jaibanismo, vestimenta, danzas y otras prácticas culturales propias. La unidad productiva es de base familiar, donde todos sus miembros conocen el oficio de tejeduría en chaquira, convirtiéndose en su principal actividad económica.

La asociación Jaipono luego de su primer año de participación en el Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para Pueblos Indígena en Colombia presentan un avance significativo en materia de comercialización, debido a que su participación en los Encuentros de Economías Propias ha generado una red con nuevos clientes corporativos que les han hecho de pedidos de productos artesanales. La utilización de las redes sociales ha sido un medio de comercialización apropiado que ha garantizado las ventas a cualquier y envíos a cualquier lugar del país.



La asociación ha participado en nuevas ferias cubriendo los costos de estas, en ciudades donde han identificado un buen mercado para sus productos; por tanto, los ingresos del negocio se han incrementado significativamente.

Cabe mencionar que este grupo artesanal cuenta con un buen manejo de redes sociales, las cuales están bien posicionadas y cuentan con una importante cantidad de seguidores. Son constantes en sus publicaciones lo que hace que sean reconocidos.

Edilson Tanigama, y su madre, son los principales líderes del grupo. Edilson tiene un excelente manejo de redes sociales, debido a su interés en la fotografía. Su madre, es quien lidera el grupo de danza conformada por mujeres de diferentes grupos. Los cuales, por medio de llamadas o mensajes, convocan su grupo a reuniones, ensayos, rendición de cuentas o jornadas de producción.

El grupo no tiene mucha consciencia de sus roles, según los estatutos del grupo artesanal, nos dimos cuenta que incluso los que hacían parte de la junta directiva, no conocen sus funciones ni qué acciones deben emprender por el bienestar del grupo. Edilson es el artesano gestor, y el secretario de la organización. Es un grupo conformado como asociación, formalmente, en sus estatutos hay unas normas a seguir, el grupo trabaja en conocerlas y aplicarlas.

El rol de las mujeres es muy importante en la producción, en los talleres no participan mucho, pero están presentes. Son quienes portan con sus atuendos todas las tradiciones. Los hombres manejan el liderazgo, también producen artesanías, pero siguen mucho los modelos que plantean las mujeres. Los hombres, son los que principalmente, toman las decisiones. Por todo lo anterior, Jaipono se encuentra en un **Nivel 3**.

3. CADENA DE VALOR DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

La comunidad artesanal Jaipono de la etnia Embera Chami se encuentra ubicada en el casco de urbano de la ciudad de Pereira en el barrio las brisas. Jaipono trabaja en el oficio de la tejeduría en las técnicas de ensartado a mano y tejido en telar, la materia prima utilizada para su oficio es la chaquiras checa # 10, miyuki japonesa y miyuki importada donde es adquirida en algunos casos por artesanos de la misma comunidad que comercializan el producto en cantidades de hasta 100 gramos y también en tiendas especializadas en el sector de la ciudad de Pereira y Bogotá.

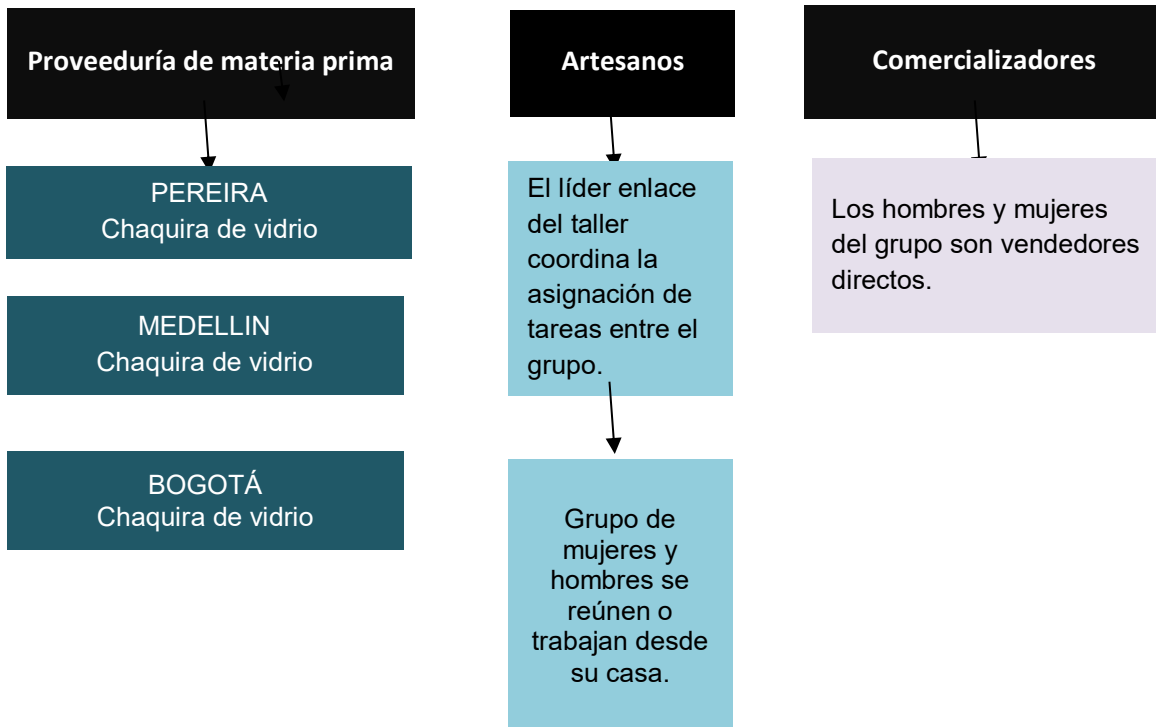
Los diferentes artesanos cuentan con clientes que adquieren sus productos con cierta regularidad y ya han tenido experiencia en ferias Locales y nacionales, lo cual les ha ayudado a fortalecer, mejorar y desarrollar sus productos apuntando siempre a la calidad.

Su participación en el programa Artesanías de Colombia y la asistencia de otras entidades les ha permitido darse a conocer y adquirir diferentes oportunidades en las ruedas de negocio y como colaboradores de grandes marcas de diseñadores independientes, resaltando también el éxito en ventas en Expoartesano y Expoartesanas

Se recomienda fortalecer desde el componente comercial puesto que no aplican el sistema de costeo a sus productos de la forma adecuada, lo cual genera pérdidas y en ocasiones sobrevaloración del producto.



3.1 Identificación de la cadena productiva



3.2 Práctica del Oficio

Artisanos	Numero	Capacidad de producción diaria en horas.	Capacidad de producción diaria en Cantidad.
Maestros artesanos	10	10 horas	10
Artisanos promedio	30	10 horas	30

3.3 Materias Primas

- Identificación de materias primas y cadena de proveeduría

No.	Materia Prima	Proveduría	Observaciones
1	Chaquira Checa # 10 Miyuki Japonesa y Miyuki importada	Compra en almacenes especializados en Pereira y en Bogotá.	Algunos artesanos comercializan chaquira dentro de la comunidad.
2	Hilo Aptan # 60	Compra en almacenes especializados en Pereira.	




- Identificación de Insumos

No.	Materia Prima	Proveduría	Observaciones
1	Tijeras	Compra en misceláneas	
2	Encendedores	Compra en misceláneas	
3	Telar	Elaboración propia	
4	Agujas	Compra en misceláneas	



3.4 Producción

PROCESO DE ELABORACION Y FABRICACION




IMAGEN	PASO A PASO	PROCESO	HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	OBSERVACIONES	TIEMPOS
	Ensayado	Se ensartan las mostacillas en el hilo con la aguja de pelo según diseño a realizar. Se pueden realizar ensartados simples o dobles para crear diferentes formas	Hilo, aguja de pelo y tijeras	Es importante estandarizar medidas y precios	Variable
	Tejido	Utilizando los ensartados simples o dobles se realizan uniones para formar un tejido de malla.	Hilo, aguja de pelo y tijeras	.	Variable
	Cierre	El cierre de estos collares se caracteriza por crear una lazada en un extremo y una esfera en el otro extremo para cerrar el collar.	Hilo, aguja de pelo y tijeras		Variable
TEJIDO EN TELAR					
	Ensayado	El número de hilos para realizar la urdimbre depende del ancho y el largo del objeto, según el diseño. Debe ser impar. -Los hilos se	Hilo, aguja de pelo y tijeras	Es importante tener en cuenta la combinación de colores.	



		<p>aseguran al telar con un nudo en los extremos de éste con el fin de dar la tensión requerida.</p> <ul style="list-style-type: none">-Se ensarta el hilo en una aguja de pelo y se asegura en uno de los extremos del telar.-Se inserta en la aguja las chaquiras en el orden y color que corresponda a la primera fila del diseño.-Se sostiene transversalmente en la hilera que corresponda y por debajo de los hilos de la urdimbre, de modo que las chaquiras queden entre los hilos. (hilo-chaquiras-hilo).			
	<p>Urdido</p>	<p>Se sostienen las chaquiras en esa posición usando el dedo, mientras se empuja la aguja y el hilo a través de ellas.</p> <ul style="list-style-type: none">-Se regresa la aguja por el orificio de las chaquiras, pero por arriba de los hilos urdimbre, para que de esta manera no se suelten las chaquiras.			



	Tramado	Se jala el hilo con firmeza para que las chaquiras se junten. El hilo corre por arriba y por abajo del telar para formar la trama.			

3.5 Acabados

Proceso de ensamble y acabados de piezas					
Imagen	Actividad	Descripción	Herramientas y equipos	Observaciones	Tiempo
	Se corta y se queman los hilos que quedan sueltos para pulir las terminaciones	Se queman los hilos de los extremos y donde se realizó uniones de estos	Encendedor tijeras		10 minutos

3.6 Manejo de Residuos

Manejo de Residuos		
Tipo de Residuo	Destinación	Observaciones
No se generan residuos significativos	No se generan residuos significativos	No se generan residuos significativos



Punto 0 Inicial de Productividad

Etapa del Proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Observaciones
Almacenamiento y clasificación de la materia prima	Se está generando un desperdicio del 12% de la materia prima	Almacenar y clasificar la chaquira según su referencia en contenedores para evitar desperdicios y facilitar la producción.	Se recomienda socializar las referencias de chaquira disponibles en comunidad y hacer entrega del documento que contiene su clasificación y referenciación, de igual forma el uso de la caja de almacenamiento es indispensable para cumplir con el porcentaje de proyección en el aumento de la productividad.

4. FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL, COMERCIALIZACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Información base	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 800.000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 30.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 800.000
¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? No existe otra actividad económica diferente a la artesanía, solo tres personas laboran en otra actividad, pero no corresponde al fuerte de sus ingresos, sino que se catalogan como otros ingresos	
¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si <u>x</u> No ___ ¿Les interesa formalizarse? Si ___ No ___ ¿Por qué? El grupo artesanal se encuentra formalizado como asociación desde el año 2015	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? 8299	Observaciones: Los artesanos no reportan ventas como asociación, sin embargo, ejecutan proyectos bajo la figura jurídica y ventas como individuales.
Ventas totales año 2018 (aplica a comunidades nuevas):	

4.1 EJE FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

La comunidad se encuentra en el casco urbano de la ciudad de Pereira-Risaralda en el barrio Las Brisas; se encuentran formalizados bajo la figura jurídica de Asociación sin ánimo de lucro, sus asociados en su gran mayoría son familia y vecinos del barrio quienes



conformaron una sólida y consolidada organización que les ha permitido participar de eventos de gran renombre como lo es el caso de COLOMBIAMODA en su última edición, referenciándose como una empresa de proyección internacional.

- *Tramites de formalización empresarial*

Esta comunidad es muy organizada en el tema jurídico y se encuentran al día en sus compromisos legales lo que les permite participar en diferentes eventos y acceder a negociaciones con empresas, pero desafortunadamente les falta organizarse en el tema contable, manejo de inventarios, manejo de materia prima y costos.



Actualmente se encuentran registrados ante cámara y comercio para la vigencia 2019 y su líder cuenta con

su respectivo RUT al día. La Asociación existe jurídicamente desde el año 2015 con nombre comercial ASOCIACIÓN JAIPONO; su participación dentro del programa se viene dando desde el año 2016 destacándose por sus ganas de avanzar y crecer como empresa, una de sus participaciones destacadas se dio en la última edición de la Feria COLOMBIAMODA haciendo co-participación con la marca de ropa ARKITECT del grupo ÉXITO lo que le generó un reconocimiento nacional e internacional y un aumento de sus seguidores en redes.

La asociación posee cuenta bancaria lo que les permite acceder a negocios transaccionales virtuales, sin embargo no cuentan con datafono para acceder a negocios con pagos que no sean en efectivo.

- *Herramientas de formalización empresarial*

La asociación lleva registros de las ventas de una forma empírica y necesitan mayor asesoramiento en temas contables como el control de la materia prima, la actualización de precios, el costeo e inventario de los mismos; por lo que, dentro de la agenda de trabajo, se enfatizará tomará como un elemento importante para su desarrollo dando un mayor espacio al tema de costeo y fijación de precios, se les dará el taller de simulador de precios y como es una comunidad avanzada que cuentan con medios tecnológicos se les facilitará dicho programa para que lo sigan utilizando en su diario vivir.

4.2 Eje de Comercialización, mercadeo y emprendimiento



Según su líder cuentan con clientes fijos que les permite vivir de esta actividad, participando en ferias importantes del país e invitaciones por parte de las cámaras de comercio del país. Algunas de estas ferias son EXPOFERIAS a nivel nacional, ORQUIDEAS en Medellín, Feria de Manizales, entre otras.

La asociación dentro de sus participaciones en ferias ha podido cerrar negocios con clientes internacionales, quienes les hacen pedidos esporádicos, pero que con su participación en los diferentes eventos se mantienen este tipo de negociaciones.

Este año han participado en ferias convocadas por Artesanías de Colombia con los siguientes resultados en ventas:

- EXPOARTESANO: \$11.550.000
- EVENTO BUCARAMANGA EL CACIQUE: \$ 4.227.000
- EVENTO OVIEDO MEDELLIN: \$ 6.751.000

Nuestros Clientes

Locales	Nacionales	Internacionales

4.3 Imagen comercial y comunicación



El progreso
es de todos

Mincomercio

IMAGEN COMERCIAL: JAIPONO		
Nombre Comercial: ASOCIACIÓN JAIPONO		
Link de Instagram @arte_embera	No. de seguidores: 25.1k No. de publicaciones: 804	
Link de Facebook Asociaciónjaipono	No. de seguidores: 10.675	
Link de otros canales de comercialización (sitio web, otros): www.artembera.com.co		
Ventas 2018 que se hayan generado a través de redes sociales:		
La comunidad tiene: 1. ¿Tarjetas de presentación? Si_ No_ 2. ¿Etiquetas de producto? Si_ No_ 3. ¿Catálogo de producto? Si_ No_		
Correo electrónico: asociaciónjaipono@gmail.com	Observaciones:	

5. IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA:

Eje	Situación identificada	Actividades a realizar
Capacidades socio-organizativas	El grupo debe mejorar las bases en habilidades comunicativas, y sobre todo, en la parte identitaria para el fortalecimiento de la razón de ser de sus productos.	Se realizaron 7 actividades de fortalecimiento socio-organizativas las cuales se ven reflejadas en la extracción de toda la información contenida en el presente documento.
Transmisión de saberes	Deben seguir reforzando esta parte como una escuela.	Confirmación de espacio y fechas para el fortalecimiento.

DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE	Enfoque en diseño para mercados especializados	Socialización
	Desarrollo e implementación de los diferentes talleres, desarrollo de propuestas, elaboración de prototipos y desarrollo de dos líneas de producto con énfasis en rescate y dirigida para	Taller de identidad Taller de Referentes Taller de simbología Taller simbología aplicada a la artesanía



	mercados nacionales e internacionales	Taller línea de producto
	Desarrollo de una línea de rediseño con base a lo existente, logrando potenciar con esta propuesta aquellos productos que fueron éxitos en feria; línea de exploración, aplicando diferentes técnicas y por último un producto emblemático que represente toda su identidad	Taller de análisis del producto entorno al diseño propio. Taller de diversificación Taller modos de intervención Taller Matriz de diseño Taller Codiseño Taller exploración técnica
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES	Análisis de las determinantes de calidad y recomendaciones para el mejoramiento	Taller de calidad Taller estandarización Documento diagnóstico de calidad
	Hacer énfasis en taller de color para la generación de nuevas con posibilidad de diversificación Creación de herramientas tales como: paletas pre concebidas por la comunidad que se puedan replicar en caso de pedidos, plantillas con diferentes diseños	Taller de Color Desarrollo de paletas de color. Clasificación de materia prima con base a referencias y a colores disponibles.
	Enfocar los planes de producción a un mercado más amplio, teniendo en cuenta los compromisos del año en ferias locales, ferias nacionales y pedidos a particulares	Documento plan de producción
	Creación de un protocolo de producción donde se establezcan los	Taller de prototipado de alta, media y baja resolución



	requerimientos y los lineamientos para la producción de feria, según las propuestas aprobadas por comité	Documento protocolo de producción
	Plantillas con diseños donde se haga referencia a los aspectos que se tienen en cuenta al momento del montaje.	Taller espacios comerciales Taller de vitrinismo y exhibición.

Formalización Empresarial	El grupo de artesanos se encuentran legalmente constituidos y formalizados, lo que les permite acceder a mercados nacionales e internacionales con una identidad y garantía	Formalización empresarial
	No llevan un registro contable detallado, sus ventas las hacen de forma individual y no a través de la asociación, por lo cual no registran ventas	Registro Contable
	No cuentan con un fondo, sin embargo, les interesa abrir uno para garantizar el recurso de algunos imprevistos que se pueden presentar en ferias, en compra de materia prima y otros	Fondo autosostenible
	No llevan inventario de producto puesto que todos los artesanos venden de forma individual, sin embargo les interesa iniciar el proceso para llevar e identificar los productos a las ferias.	Inventario de producto
	Al encontrarse legalmente constituidos, realizan los pagos de impuestos en las fechas que determinan la ley	Régimen tributario
Comercialización,	La organización es una	Costeo y fijación de precios



mercadeo emprendimiento	y	organización madura, sin embargo, los procesos como costeo no lo realizan, conocen que su ganancia es más o menos la mitad de lo que vale su producto, sin embargo, este registro no se encuentra formalizado y no saben con exactitud los valores de materia prima, el costo de mano de obra, el tiempo que llevan elaborando un producto y por ende no conocen el porcentaje real de ganancia de sus productos.	
		La organización conoce su producto, se ha beneficiado de algunos aliados estratégicos, así como el manejo de clientes, sin embargo, no poseen una estructura que reúna todos esos conceptos y le den forma a su modelo de negocio.	Modelo CANVAS
		La organización ha realizado algunas alianzas comerciales, y se encuentran interesados en continuar, aumentar y expandir ese tipo de relaciones.	Alianzas comerciales
		El grupo de artesanos generalmente delegan las ventas de la asociación a una sola persona, por lo que los otros generalmente se encargan de producir, cada artesano vende a su manera y no tienen estandarizado un proceso para las ventas al por mayor.	Capacidades de negociación
		Desconocen plataformas comerciales para la venta de sus productos.	Plataformas comerciales
		La organización viene presentando desde su	Módulos de formulación de proyectos



	constitución proyectos a diferentes empresas y organizaciones.	
	Por el momento no se encuentra su marca registrada, pero les interesa hacerlo puesto que relatan que en la página de instagram, otra persona tiene una cuenta con su nombre comercial jaipono, lo cual crea confusión a sus clientes.	Registro de marca, diseño industrial y derechos de autor
	La organización cuenta con canales de comunicación virtuales, sus redes sociales son muy seguidas y cuentan con fotografías de muy buena calidad.	Apertura y dominio de canales de comercialización: Modulo 3
	Los artesanos manifiestan que si realizan ventas de manera permanente y habitual, pero que no las consignan como grupo sino de manera individual.	Seguimiento a negocios cerrados / facilitados Enero a Diciembre de 2019

6. CONCLUSIONES

- El grupo Jaipono, en definitiva, es un grupo que ha escalado peldaño a peldaño su éxito comercial y como marca, pese a las dificultades que han tenido de copia de su nombre, diseños, y pequeñas diferencias con otros grupos. Sin embargo, se recomienda fortalecer el tema identitario, como la base para sus creaciones, mediando entre las herramientas adquiridas para la comercialización, y la esencia transmitida a la hora de vender un producto.
- Es importante no deshumanizar los procesos y, por ende, hacer transmisión de saberes desde una conexión profunda con el territorio, lo cual es de vital importancia, ya que de esta manera no se pierde el propósito de la artesanía y con este el valor agregado que lo ancestral da, contando como parte de la diversidad y riqueza étnica del país.
- El grupo muestra su estructura organizativa de una manera sólida, sin embargo, sus integrantes deben conocer sus estatutos, hacer ajustes y con esto apropiarse de un grupo para sus proyecciones y crecimiento, no dejando la autogestión solo para el líder del grupo.
- El rol de las mujeres es muy importante, ya que aportan trabajo dedicado y constante, además de su líder Edilson, quien aporta grandes elementos desde el excelente manejo que da a la marca a través de la fotografía y el buen manejo de redes sociales y medios.
- El grupo se encuentra formalizado legalmente lo que permite tener una madurez en cuanto a organización empresarial, sin embargo no llevan registros de costos y



demás ya que cada artesano maneja de forma individual su materia prima, sus ventas y sus clientes, sin embargo se reúnen únicamente cuando van a asistir a ferias.

- La organización posee canales de comercialización sólidos, una imagen proyectada y con miras a expandirse.
- Su líder es una persona dinámica, atiende a las recomendaciones y genera gran empatía con el grupo.
- Todos los integrantes del grupo participan de una manera activa en lo que pueden aportar.
- El grupo es poco homogéneo, lo cual permite una distribución de roles y tareas bien definidas debido a las capacidades que cada uno demuestra.
- Todos los integrantes del grupo muestran mucho interés por conocer todos los procesos aunque delegan ciertas actividades en su líder y confían en los procesos que este adelanta en pro de la asociación.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de Cabildos Indígenas de Risaralda-ACIR y Ministerio del Interior (2012). Plan salvaguarda de los Emberas Chamí del departamento de Risaralda. Recuperado octubre 2016, siic.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s_embera_chami_risaralda.pdf

Alcaldía de Pereira (2016). Plan de Desarrollo Municipal 2016—2019 “Pereira: capital del eje”. Recuperado octubre 2016, <https://www.pereira.gov.co/es/inicio.html>

Consejo Regional Indígena de Risaralda CRIC y Corporación Autónoma Regional de Risaralda CARDER (2012). Plan de vida del pueblo Embera de Risaralda. Pereira: CRIC.

Tapasco, Luis Rodrigo (2008). El desplazamiento del Embera Chamí, y su nueva cotidianidad en la ciudad de Pereira: una mirada desde una comunidad indígena asociada, con las políticas de desplazamiento. Trabajo de grado para obtener el título de licenciado de etnoeducación y desarrollo comunitario. Facultad de Educación. Universidad tecnológica de Pereira UTP. Pereira.

Artículo: En línea: <https://www.onic.org.co/pueblos/1095-embera-chami>