

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

DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL
Taller de talla en Piedra y Jade Resguardo Pastos de Chiles
Cumbal - Nariño

Camila Ovalle, Pablo Andres Borchers, Carlos Andrés Giraldo.

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 Grupo): Taller de talla en Piedra y Jade

Resguardo y/o Comunidad: Resguardo Pastos de Chiles

Municipio: Cumbal

Etnia(s): Pastos

Oficio: Talla en piedra

Asesor(a): Camila Ovalle, Pablo Andres Borchers, Carlos Andrés Giraldo.

Artesano Líder: Bertario Paspuezan



Ubicación del municipio de Chiles, Nariño

1. CONTEXTO

1.1 Información general de la zona y la etnia

El resguardo de Chiles se encuentra ubicado en el corregimiento de Chiles, Municipio de Cumbal en el departamento de Nariño.

El resguardo limita al norte con los Resguardos Indígenas de Panan y Cumbal, Al Sur con Ecuador, Al Occidente con el resguardo indígena de Mayesquer y al oriente con el Volcán de Chiles. Según el Esquema de Ordenamiento Territorial del Municipio de Cumbal, el territorio que comprende el resguardo está dividido en 5 veredas: Cristo Rey, Marpi, Nazate, La Calera y Chiles.

El corregimiento de Chiles se encuentra ubicado a 12km de la cabecera municipal de Cumbal, a 23 km de Ipiales, capital del sur de Nariño y a 148 Km de Pasto, Capital de Nariño. En condiciones normales, el tiempo estimado de viaje en carro es de dos horas y



media, sin embargo, dada la coyuntura de las carreteras 4G, específicamente la carretera Pasto-Ipiales, el trayecto puede demorar hasta 6 horas de viaje. Con respecto a la Ciudad de Bogota, se encuentra a 988 km de distancia.

De acuerdo con CORPONARIÑO, el resguardo de Chiles posee una extensión aproximada de 11.314 hectáreas que incluyen a cabalidad el corregimiento de Chiles y el Páramo de Chiles. Dentro de sus ecosistemas se cuenta con bosque andino, bosque alto andino y páramo. En cuanto a la hidrología, se cuenta con 4 microcuencas dentro de las que se destaca la de Chiles-Cerro como uno de los principales sistemas hídricos del sur de Nariño. De igual manera, la región se caracteriza por su poca intervención y sus paisajes intactos, aun así, la actividad agrícola es fundamental para el desarrollo de la economía.

Considerando que el resguardo de Chiles está compuesto por indígenas del Pueblo de los Pastos, y que se encuentran ubicados dentro de un corregimiento, hacen parte del territorio indígena del Gran Cumbal integrado por cuatro grupos indígenas: Chiles, Panan, Cumbal y Mayesquer; cada uno con su autonomía política y tradiciones diferenciadas. La población del resguardo era al 2009 de 2472 personas, pero al ser parte del territorio indígena del Gran Cumbal, se presentan constantes movilizaciones de las personas dentro del territorio.

Dado que el resguardo abarca la totalidad del corregimiento, las mayores autoridades a nivel local son el Cabildo Indígena de Chiles y la Alcaldía municipal de Cumbal. De igual manera, el cabildo hace parte de la Asociación de Autoridades Indígenas de los Pastos cuya misión es “promover el fortalecimiento de la etnicidad y la cultura del pueblo Pasto” integrados por 19 resguardos y 5 cabildos. Pp 17 DNP

En cuanto a la actividad artesanal se debe resaltar que un estudio de CORPONARIÑO destaca recursos propios de la región aptos para la elaboración de artesanías como los siguientes:

...el Rosa (Vallea stipularis) y Rama blanca (Gynoxys sp) son las utilizadas para los cumueles o varitas a manera de agujas para los tejidos en guanga, mientras que el capote (Polylepis sp.) y encino (Weinmania brachystachya) por su dureza y resistencia, son utilizados para hacer los travesaños y soportes laterales de las guangas... pp.55.

Sin embargo, el grupo artesanal en mención se dedica al tallado en piedra de insumos que consiguen bien sea en Ecuador o México. Esta información parece indicar que además del grupo artesanal focalizado para el trabajo con AdC en la vigencia del 2019, se desarrollan otro tipo de artesanías dentro del resguardo que dan cuenta de otros procesos culturales y artesanales.

1.2 Información del grupo artesanal y autoridades tradicionales

El grupo se vincula por primera vez al programa en esta vigencia 2019.

Etnia	Comunidad, Resguardo o Asociación	Departamento /Municipio	Oficio/técnica /Productos
-------	---	----------------------------	------------------------------



Pastos	Resguardo Indígena de Chiles	Nariño/Cumbal-Corregimiento de Chiles	Tallado en piedra caliza y piedra jade
Contacto	Rol	Teléfonos	Correo
Bertario Paspuezan	Artesano de contacto (2019)	3187200006	<u>N/A</u>

El grupo étnico artesanal de Tallado en Piedra Jade se caracteriza por estar compuesto en su totalidad por miembros de una familia extensa, lo que genera que las relaciones sociales sean de mucha cercanía y se optimicen los espacios de trabajo. De igual manera, se destaca una mayor participación de los hombres dentro del grupo y se evidencia una clara división de tareas con respecto al género. Los jóvenes que hacen parte de este grupo son hijos de los artesanos y artesanas que continúan aprendiendo la labor y permitirán que esta actividad trascienda a la siguiente generación. Se destaca de igual manera la presencia de adultos mayores, conocedores de la cultura y las tradiciones de la etnia de los Pastos. Por último, dentro del grupo hay un miembro con discapacidad de mutismo.

1.3 Mapa de Actores

Tipo de Actor	Actor	Interés / Actividad / Programa
Gubernamental Nacional	Artesanías de Colombia Y Ministerio de Comercio Industria y Turismo.	Programa De Fortalecimiento Empresarial, Productivo Y Comercial De Iniciativas Artesanales De Grupos Étnicos De Colombia.
Gubernamental nacional	Gobernación de Nariño	Es la institución regional mas importante para el grupo, se gestionó el stand de expo feria en Bogotá. El gobernador muestra buena fe y se está a la espera de la formulación de algún proyecto concreto.
Gubernamental Local	Cabildo	Relación de ayuda en cuanto a recursos de transporte para la venta de artesanías.
Gubernamental Local	Resguardo de Panan	Ayuda para gestionar alianzas estratégicas



Gubernamental Local	Alcaldía	Hasta el momento la Alcaldía no ha presentado ninguna ayuda frente a las peticiones realizadas.
Gubernamental Local	Casa de Cultura	Hasta el momento la Casa de la Cultura no ha presentado ninguna ayuda frente a las peticiones realizadas.
No Gubernamental Local	Asopicumbes	Alianza para la venta de artesanías y participación en eventos.
No Gubernamental local	Vecinos	Relación conflictiva a raíz del ruido que genera el trabajo en piedra.
No Gubernamental nacional	Asociación Shaquiñan	Socios directos del Cabildo de Chiles con la cual no se recibe ayuda a las peticiones que el grupo ha realizado.
No Gubernamental local	Comfamiliar	La institución propuso ayudas en capacitaciones y formulación de proyectos, se gestionaron viajes hasta Bogotá y al final no se brindó ningún programa.

Se evidencia que la mayoría de los actores que tienen relaciones con el grupo artesanal son de carácter local; sin embargo, no todas las relaciones son positivas en gran medida por la falta de respuesta de algunas instituciones ante las peticiones del grupo artesanal. De igual manera, se pudo dar cuenta que se presenta una relación de conflicto con los vecinos a raíz del ruido que generan las máquinas necesarias para tallar las piedras. Por esta razón, la relación con la comunidad y la aceptación del trabajo artesanal como medio digno de subsistencia se ha visto obstruida. También fue posible reflexionar junto a la comunidad los resultados del diagnóstico en el aparte de autogestión con la falta de instituciones que signifiquen una alianza estratégica positiva.

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

Hasta el momento, el Cabildo Indígena de Chiles se encuentra trabajando en el Plan de Vida del resguardo Indígena de Chiles. Sin embargo, cuentan con el Plan de Acción del Pueblo de los Pastos, en la cual, la actividad artesanal se contempla como una actividad



propia y tradicional de cada una de las comunidades de la etnia. De igual manera, en el Plan Participativo de Desarrollo Departamental (2016-2019), la producción artesanal se contempla como un potencial comercial y turístico de la región, por lo cual, se tienen contemplados 39 proyectos de fortalecimiento artesanal de orden regional, aunque hasta la fecha no se tiene información sobre su implementación. Con respecto a la comunidad de Chiles, fue posible identificar que la artesanía de tallado en piedra no es apreciada positivamente dentro de la comunidad, por lo cual, se necesita un trabajo de sensibilización frente al tema y un ejercicio de recuperación de saberes tradicionales.

Como reflexión del grupo de Tallado en Piedra Jade, se considera que la labor artesanal debe fortalecerse para tener un buen vivir ya que esta refleja las tradiciones ancestrales de su Pueblo, el trabajo duro, la preservación de conocimientos, la sostenibilidad económica y el mantenimiento de su cultura como Pastos.

1.5 Misión/Visión

Por motivos de priorización de actividades, agenda apretada de RUMIQ (nombre comercial del grupo de Chiles) y situaciones de contingencia -como el cambio del lugar de trabajo del grupo artesanal- el taller orientado hacia la creación de una misión y visión no fue posible realizarse, sin embargo, se plantearon unas proyecciones a futuro y razón de ser de la actividad artesanal de los integrantes de RUMIQ, que de explorarse en próximas vigencias facilitarán el ejercicio de la creación de la misión y visión del grupo artesanal.

2. DESARROLLO SOCIAL Y HUMANO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

2.2 Transmisión de saberes y referentes culturales

INICIATIVA ESCUELA ARTESANAL	
Descripción de Estado inicial	Descripción de Estado final
Dado que la actividad artesanal principal del Resguardo de Chiles es la Tejeduría, la labor del tallado en piedra Caliza no cuenta con tantos maestros artesanos al interior de la comunidad. sin embargo, en cuanto a técnicas y simbología se mantienen ciertos saberes que se procura enseñar por lo menos a los hijos de los miembros del grupo.	El grupo finalizó las actividades de transmisión de saberes, fortaleciendo los conocimientos tradicionales del pueblo Pastos. Se espera que el grupo mantenga la iniciativa autónoma de replicar los conocimientos con los demás miembros de sus comunidades

Actualmente el proceso de transmisión de saberes se ha visto reducido potencialmente. En especial por el poco interés de los jóvenes, quienes optan por buscar opciones laborales o de estudio fuera de la comunidad en diferentes ciudades del país.



2.3 Estado de Organización del grupo

Liderazgo

Dentro del grupo de Tallado en Piedra Jade se destacan tres líderes:

- Bertario Paspuezan: Actualmente desempeña el cargo de Artesano Gestor y es el líder mas representativo del grupo artesanal. Sus labores varían desde la producción hasta la venta de producto, así como la asignación de tareas y mediación de conflictos.
- Armando Ipial: Es un indígena que ha sido activo como miembro del Cabildo Indígena de Chiles, si bien ya no desempeña ningún cargo, tiene conocimientos a nivel organizativo que son útiles dentro del grupo artesanal. Se destaca por su iniciativa y sus ganas de trabajar y de representar positivamente a su comunidad.
- Angela Paspuezan: Hija de Bertario Paspuezan, es una joven que se perfila al liderazgo organizacional por sus facultades de manejo de grupo, personalidad carismática y conocimientos adquiridos gracias a las enseñanzas de toda su familia. También se destaca por un buen manejo de clientes y por ser atenta y responsable.

División de tareas

Actualmente el grupo no tiene una distribución clara de responsabilidades, la mayoría de las tareas son asumidas por Bertario Paspuezan quien se apoya en su esposa y sus hijas. Sin embargo, el grupo se considera a si mismo como muy responsable, de esta manera, en la medida en la que se van asignando tareas de forma aleatoria, hay confianza en que se va a desarrollar efectivamente. Tampoco existen comités o dinámicas de rotación de labores pues al ser todos miembros de una familia extensa, se trabaja mas de manera colectiva bajo el mando del Gestor Artesano.

Roles de género

La división de actividades con respecto al género es clara sin embargo no es una división mandatoria. Los hombres se dedican principalmente al tallado de la piedra, labor que requiere fuerza y precisión para el manejo de los materiales, de igual manera se dedican a la venta de sus productos. Las mujeres se han caracterizado por desempeñar una labor de apoyo, de esta manera, pueden brindar asistencia en el momento de tallar y vender. Actualmente, las mujeres jóvenes se vienen integrando cada vez mas y adquiriendo conocimientos claves de sus padres, tanto en el manejo de producto como en la venta.

Labor de Convocatoria

Teniendo en cuenta que el grupo es conformado por familiares, la labor de convocatoria se hace de manera personal dado que los miembros suelen permanecer en casa de Bertario Paspuezan.

Manejo de fondos y bienes comunes



Hasta el momento el grupo no ha tenido un manejo de fondos o bienes comunes, sin embargo, gracias a la asistencia brindada por el Asesor Comercial, Carlos Giraldo, se acordó crear un pequeño fondo en el cual se hace entrega y manejo de recursos monetarios a la líder Angela Paspuezan, cuya labor será de manejar ese recurso y rendir cuentas de este.

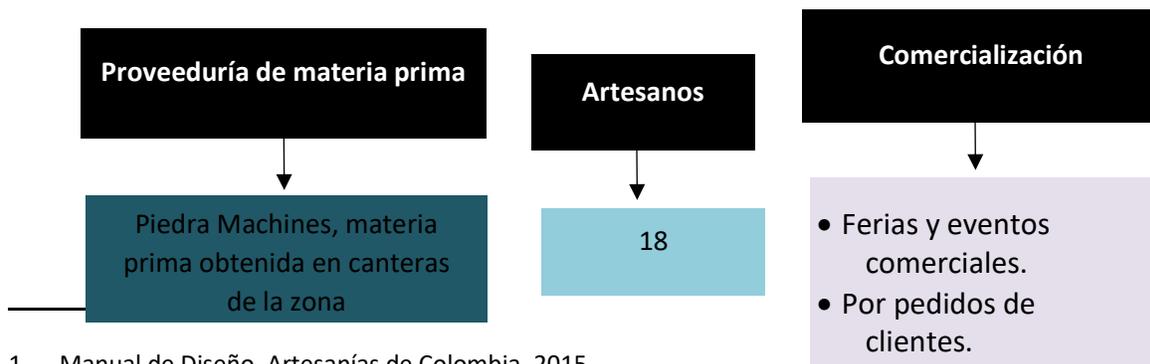
Ahora bien, a pesar de no haber terminado el trabajo con este grupo, a partir del contexto identificado en campo, la comunidad se encuentra actualmente en **Nivel 1** dentro del programa dado que tienen poco conocimiento de su plan de vida; así mismo, no ha realizado hasta el momento actividades orientadas hacia la recuperación de saberes y practicas propias de su cultura. En cuanto a su organización las responsabilidades las asumen el gestor artesano, quien esta sobrecargado debido a la falta de distribución y equilibrio de tareas. Así mismo y como se evidencia en el autodiagnóstico tienen bajos niveles de autogestión y no cuentan con un fondo común para solventar objetivos del grupo, pues conciben la actividad artesanal principalmente como un medio de sustento familiar.

3. CADENA DE VALOR DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

El oficio del trabajo en piedra es realizado desde tiempos anteriores a la conquista española, por los pueblos de los Pastos, ésta era realizada para la elaboración de petroglifos, pequeñas esculturas y utensilios de uso común como morteros para moler ají. De ahí se puede identificar el valor de este oficio en la zona, ya que de alguna manera preserva elementos culturales que se están disipando. El oficio del trabajo en piedra se entiende como “la actividad en la transformación de una piedra en bruto en una piedra adorno”¹. Para lograr esto los artesanos emplean técnicas como el martillado o el método de percusión y la talla de piedra para lograr esto se requiere de herramientas especializadas para el corte y también de herramientas tradicionales para su transformación.

Los artesanos tienen conocimiento de los diferentes procesos de transformación de la materia prima y técnicas utilizadas para la elaboración de sus productos: limitaciones, debilidades, habilidades y capacidades para el desarrollo de su oficio, entienden que han olvidado parte de su identidad y elementos de su cultura, de esto la importancia del rescate de estos elementos para fortalecer su identidad.

3.1 Identificación de la cadena productiva



1 Manual de Diseño, Artesanías de Colombia, 2015



El progreso
es de todos

Mincomercio



Piedra Jade, Materia prima
comprada a proveedores

El proceso productivo inicia con la adquisición de la materia prima, las cuales son obtenidas y transportadas por los artesanos en zona, por lo general adquieren en la parte alta del Cumbal, el tipo de piedra que utilizan para el trabajo la denominan piedra machines, es de característica porosa, mientras que el jade lo adquieren en minas en Ecuador, esto debido a que en Colombia el precio es mucho más elevado debido a su escasez o rareza.

3.2 Práctica del Oficio

Artisanos	Numero	Capacidad de producción diaria en horas.	Capacidad de producción diaria en Cantidad.
Maestros artesanos	3	1	40
Total, Beneficiarios	15	2	20

3.3 Materias Primas

Identificación de materias primas y cadena de proveeduría

No.	Materia Prima	Proveduría	Observaciones
1	Piedra machines	Acceden a ella en zona	La adquieren de pedazos sobrantes de canteras
2	Jade	Comprada a proveedores.	La adquieren en Ecuador porque en Colombia no se encuentra.

Identificación de Insumos

No.	Materia Prima	Proveduría	Observaciones
-----	---------------	------------	---------------



1	Lija	Comprada a proveedores	La adquieren en ferreterías en Cumbal
---	------	------------------------	---------------------------------------

3.4 Producción

PROCESO DE ELABORACION Y FABRICACIÓN				
PASO A PASO	PROCESO	HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	OBSERVACIONES	TIEMPOS
CLASIFICACION	Una vez transportados los bloques de piedra o jade son clasificados por tamaños y marcados de acuerdo al corte que se requiere hacer.	Tiza	N/A	1 hora
CORTE GUÍA	Con inicia el proceso de corte que sirve como guía para que los cinceles puedan penetrar más fácilmente en la roca	Cortadora de disco grande-	De acuerdo a las líneas guías que trazan, realizan los cortes con la cortadora de disco tajando bloque de acuerdo al tipo de producto que van a elaborar.	5 minutos
APERTURA	La apertura de la piedra se realiza colocando los cinceles en al interior de la roca, los cuales actúan como cuñas, generando que la roca de divida y separe.	Cinceles y masetta	Obtienen bloques más largos de piedra, a manera de columnas para realizar los cortes finales	5 minutos
CORTE	Realizan el corte de los bloques de acuerdo al tamaño más apropiado para el tipo de producto a elaborar	Cortadora mediana	n/a	5 minutos



TRAZADO	Con la ayuda de tapas y discos de corte usados de distintos tamaños, que sirven como moldes, se trazan con marcador sobre una de las caras de la piedra las zonas que se van a cortar.	Marcadores y moldes		5 minutos
CORTE	Se realizan pequeñas perforaciones con el disco sobre las zonas donde se requiere hacer el vaciado, los cortes los realizan en cruz	Cortadora de disco pequeña	Se requiere de mucha destreza en el manejo de la cortadora para evitar accidentes.	5 minutos
TALLADO	Con la ayuda de un cincel y masetta tallan sobre las perforaciones la piedra con el fin de remover material. De esta manera van dando la forma final al objeto en la zona exterior e interna del producto	Cincel y masetta	N/A	5 minutos

3.5 Acabados

PROCESO DE ENSAMBLE Y ACABADOS DE PIEZAS				
Actividad	Descripción	Herramientas y equipos	Observaciones	Tiempo
PULIDO	Se pulen las superficies del producto con diferentes tipos de lijas, para el caso de los platos, utilizan pulidoras de bola.	Lijas, pulidoras		30 minutos
LAVADO	Se lavan los objetos con el fin de eliminar el polvo y			10 minutos



	mugre que se generan durante la producción			
--	--	--	--	--

3.6 Manejo de Residuos

MANEJO DE RESIDUOS		
Tipo de Residuo	Destinación	Observaciones
Sólido	Suelo	Residuos de partes de piedra que se generan durante los procesos de corte de la piedra.
Líquido	Suelo	Residuo líquido generado del lavado de la piedra.

Punto 0 Inicial de Productividad

Etapas del Proceso	Productividad Inicial	Estrategia	Observaciones
DISEÑO DEL PRODUCTO	Actualmente no se realiza un análisis del tipo de usuario del producto o se desarrollan productos que no tienen un valor diferenciador de otros pueblos. 5%	Taller de identidad, referentes e inspiración, exploración técnica y Co-diseño	Se tiene en cuenta un aumento de la calidad del producto y en la disminución del tiempo de fabricación
TRAZADO	Actualmente se viene realizando el trazado o marcado de la piedra con discos de corte viejos y tapas que tienen que colocar una a una al "ojo", por así decirlo. 6%	Taller de estandarización de medidas y determinantes de calidad del producto artesanal	Se espera tener un aumento de la producción en la fase de trazado y una mejora en la calidad del producto.
ESPACIO PRODUCTIVO	Las condiciones locativas del taller no son las adecuadas de acuerdo al tipo de producción que se realiza, los artesanos	Transferencia tecnológica	Se busca es mejorar las condiciones locativas del taller, elaborar cartillas para la prevención en el espacio de trabajo y



	<p>tienen que desplazar mucho la materia prima o producto. De igual manera presenta riesgos durante la manipulación de las maquinarias, debido a factores como pisos húmedos y uniformes, desorden y obstáculos, etc.</p>		<p>minimizar el riesgo laboral generado por manejo de cargas, maquinarias, organización y limpieza del puesto de trabajo, manejo de residuos. Con esto además buscamos mejorar la productividad.</p>
--	---	--	--

4. FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL, COMERCIALIZACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Información base	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 25.000/Día
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 25.000/Día
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 100.000
¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal?	
Recorridos turísticos, gestión de cultivos (papa), albañilería, tejeduría	
<p>¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>¿Les interesa formalizarse? Si <input checked="" type="checkbox"/> No ___ ¿Por qué?</p> <p>El grupo en la actualidad no se encuentra formalizado, puesto que no han tenido ni el acompañamiento ni la asesoría necesaria. Pero manifiestan bastante interés en iniciar dicho proceso, puesto que, tienen una visión comercial y asociativa con proyección de crecimiento para el futuro a corto, mediano y largo plazo</p>	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica?	Observaciones:
El RUT del artesano gestor posee una actualización el 3 de julio de 2019 con la actividad 9005	
Ventas totales año 2018 (aplica a comunidades nuevas): \$8.000.000	

El grupo artesanal Chiles, aunque es un grupo en un proceso de maduración lento y con muchos aspectos por mejorar, se destaca por el producto que elaboran, puesto que son bastante escasos los grupos que elaboran productos tallados en piedra en el país. Lo que a su vez les brinda una ventaja competitiva, al ofrecer un producto diferenciado, sin dejar de lado; que la competencia fuerte del grupo se encuentra en Ecuador.



4.1 EJE FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

A continuación, se hará una descripción detallada de los avances en torno al componente de formalización empresarial del grupo, resaltando fortalezas y avances junto a las debilidades y aspectos por mejorar

I. Tramites de formalización empresarial



Las gestiones y tramites que el grupo posee en la actualidad son relativamente pocos, sin embargo; el artesano gestor del grupo, posee su RUT actualizado al 3 de julio de 2019 con la actividad económica numero 9005. Sin embargo, se desconoce el numero de artesanos que en la actualidad poseen RUT

Sin embargo, en procesos como la gestión de formalización del grupo aun no se observa ningún avance, puesto que además de las implicaciones económicas del proceso; no han tenido ningún acompañamiento ni asesoría al respecto. Pese a esto, el grupo el grupo en general manifiesta mucho interés en iniciar el proceso de formalización como asociación. Y debido a que no hay una figura jurídica constituida el grupo actualmente no tiene una cuenta bancaria para el grupo,

II. Herramientas de formalización empresarial

El grupo artesanal, en la actualidad previo a la visita realizada en el mes de agosto de 2019. No implementaba ningún tipo de registro, ni para consignar las ventas realizadas en los diferentes espacios comerciales donde se presentan, ni para consignar los detalles de compras de materias primas ni materiales, tampoco manejaban un registro de los productos elaborados, sumado al hecho de que tampoco manejan ningún tipo de fondo destinado para gastos logísticos y generales del grupo.



A partir de la visita de asistencia técnica del componente comercial, se realizó una capacitación sobre cada tema, y a través de acta, se oficializaron unos responsables para la administración de un libro diario de contabilidad donde se registrarán ingresos y gastos, el registro y actualización del inventario de productos terminados y la creación de un fondo con aportes cada final de mes por artesano por un monto de \$3.000 iniciando desde el mes de agosto.

Con base a lo anterior, existen aspectos que se seguirán revisando y trabajando con el grupo en futuras visitas como lo es la gestión y control de materias primas y la asesoría en el proceso de formalización y constitución del grupo



4.2 Eje de Comercialización, mercadeo y emprendimiento



Este componente, mostrara el avance y desarrollo comercial del grupo y los puntos que se deben trabajar buscando fortalecer aspectos como el proceso de ventas, precios de venta entre otros. Tal como se describe a continuación

A pesar de que el grupo ya posee cierta experiencia comercial y se ha presentado en diversos espacios comerciales como Expoartesánias en el 2018 o ferias y espacios comerciales en Ecuador. Los precios de venta de sus productos son establecidos a

percepción del grupo, pero no hacen uso de alguna metodología para el establecimiento de los precios de venta ni tampoco tienen una estructura de costos definida

Referente a los productos que mas se venden, se encuentran los morteros, los tiestos y las figuras de animales talladas (búhos, sapos y tortugas), comercializados principalmente en un espacio comercial (stand) arrendado en el sector de Las Lajas, Nariño. Así como ferias comerciales en ciudades como Tuluá, La Feria de Manizales, la feria Manos de Oro en Popayán y Expoartesánias 2018. Cabe destacar que en la actualidad el grupo no posee iniciativas de internacionalización ni clientes internacionales.

Con base a lo expuesto anteriormente, se hará una descripción del perfil de los diferentes clientes detectado a través de los diferentes espacios comerciales en los que se participa.



Nuestros Clientes

Locales

- Residentes en las ciudades de Cumbal, Ipiales, Pasto, Las Lajas y alrededores, así como turistas de dentro y fuera del país.
- Poseen ingresos de 1 SMLV en adelante
 - Poseen estudios de bachillerato en adelante
- Son clientes no tan selectivos pero si poseen cierto grado de intriga y curiosidad.
- Personas entre 35 a 60 años

Nacionales

- Personas entre los 20 y 40 años
 - Hombres y mujeres
- Poseen ingresos de 2 SMLV en adelante
- Poseen estudios superiores
- Pertenecen a los estratos 3, 4 y 5
 - Frecuentan espacios culturales y artesanales
 - Son selectivos y perfeccionistas además de admirar los detalles

Internacionales

4.3 Imagen comercial y comunicación

IMAGEN COMERCIAL	
Nombre Comercial: Chiles	Incluir foto de Logo
	
Link de Instagram	No. de seguidores: No. de publicaciones:
Link de Facebook	No. de seguidores:
Link de otros canales de comercialización (sitio web, otros):	
Ventas 2018 que se hayan generado a través de redes sociales:	
La comunidad tiene: 1. ¿Tarjetas de presentación? Si_ No <u>X</u> 2. ¿Etiquetas de producto? Si_ No <u>X</u> 3. ¿Catálogo de producto? Si_ No <u>X</u>	



Correo electrónico: bertariopaspuezan@gmail.com	Observaciones:
---	-----------------------

5. IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA

Eje	Situación identificada	Actividades por realizar
Capacidades socio-organizativas	Al grupo le hace falta fortalecerse organizativamente.	<ul style="list-style-type: none">- Manejo de Fondos: Realizar de manera grupal un Plan de Inversión del rubro monetario asignado por el programa para el apoyo las estrategias de Transmisión de Saberes.- Fortalecimiento Organizativo: Establecer cuáles son los objetivos de conformación de un grupo artesanal, y hacia dónde quiere avanzar. Es decir, la misión y visión del grupo.- Roles de Género: Reflexionar, a lo largo de 3 o más generaciones, cuál ha sido el papel de la mujer y del hombre en el pueblo y comunidad étnica a la que pertenecen, qué elementos han tenido continuidad y cuáles de ellos han sufrido modificaciones, qué consideran importante recuperar y qué cambios esperan a futuro.- Roles y Liderazgo: Reconocer los talentos y capacidades particulares de los miembros de la comunidad, alineando sus fortalezas con los roles y tareas que pueden llevarse a cabo dentro de un grupo artesanal.- Compilación de Simbología: Registrar los símbolos plasmados en las



		<p>artesanías y sus historias y significados asociados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calendario del Que hacer Artesanal: Realizar de manera participativa un calendario que contemple los tiempos tradicionales de siembra y cosecha de las materias primas utilizadas por el grupo artesanal; y/o realizar un calendario anual de las actividades más relevantes a las que se dedican los integrantes del grupo artesanal, tanto productivas como asociadas a otros valores como la identidad.
Transmisión de saberes	Falta fortalecer en el grupo los procesos de transmisión de saberes.	Identificar aquellos saberes, conocimientos y/o habilidades que el grupo artesanal considera pertinente reforzar entre sus integrantes, tras reconocer su necesidad como grupo artesanal étnico de recuperarlos y/o revitalizarlos.

DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE	Desconocimiento u olvido de referentes de la cultura material e inmaterial	Taller de identidad
		Taller de inspiración - referentes-
	Desconocimiento de categorización de los productos	Taller de línea – colección y categorías de producto.
	Se identifican diversas tipologías de productos, pero sin ningún tipo de variación en la forma de elaboración.	Taller de exploración técnica
	Se identifican tipologías de productos que no responden a	Taller de tendencias



	los actuales mercados y esto ha logrado que no se posicionen en el mercado	Modos de intervención
	Se identifican productos cuyos referentes no son propios debido a la copia de productos o que técnicamente sean de fácil de elaboración.	Co-diseño con énfasis en el rescate / Taller de validación.
		Matriz de diseño
	Falta de identidad corporativa	Taller de identidad corporativa / Taller de registro fotográfico.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES	Productos de las mismas referencias con diferencias formales (tamaño)	Estandarización de medidas
		Taller de validación de propuestas de diseño
		Prototipado de alta, baja y media resolución
	Falta de definición de determinantes de calidad del producto.	Taller de determinantes de calidad
Desorden en espacios de trabajo y procesos productivos.	Transferencia tecnológica	

Formalización Empresarial	La compra y gestión de las materias primas y materiales empleados para la elaboración de los productos es muy rudimentaria, no llevan ningún control ni registro	- Taller de Gestión y Control de Materias Primas
	Los ingresos y gastos del grupo no se consignan a través de ningún instrumento, de la misma manera que los productos terminados tampoco se registran	- Taller de registro contable - Taller de Inventarios (Implementados)
	Si bien para la compra de herramientas (discos) y materias primas muchas veces se hace de manera colectiva, no existe una figura de ahorro o fondo para los	- Taller de Fondo Autosostenible (Implementado)



	gastos logísticos y generales del grupo	
	El grupo no se encuentra formalizado con ninguna figura jurídica en la actualidad. Sin embargo, manifiestan mucho interés en constituirse legalmente	- Taller de Formalización Empresarial + Acompañamiento
Comercialización, mercadeo y emprendimiento	No tienen una estructura de costeo definida ni una metodología de costeo para establecer el precio de venta de los productos	- Taller de costeo y fijación de precios
	Si bien el grupo, sabe la manera operativa de producir y vender sus productos. No conocen con exactitud su modelo de negocio	- Taller de Modelo Canvas (Implementado)
	La mayor parte del grupo, a raíz de que no ha tenido la posibilidad de participar en ningún evento comercial, ni tampoco un escenario de venta no sabe identificar los diferentes tipos de clientes, ni como se manejan ni como manejar los diferentes argumentos del cliente	- Taller de Capacidades de Negociación (Implementado)
	El grupo no posee presencia en ningún medio digital (Facebook, Instagram, Twitter). Únicamente los referidos que llegan y hacen pedidos por Whatsapp	- Taller de Apertura y Dominio de Canales de Comercialización M2
	El grupo no posee conocimientos contables ni financieros, pero manifiesta interés en profundizar un poco mas	- Temáticas a concertar con el grupo (Contratos, Estados Financieros, Liderazgo)
	Si bien el grupo, vende sus productos a diferentes tipos de clientes y tiene conocimiento de su producto y lo que hacen, no manejan un discurso empresarial o Pitch empresarial.	- Taller de Pitch Comercial

6. CONCLUSIONES

Se debe recalcar que el trabajo con este grupo artesanal no ha concluido, por lo cual se espera obtener logros más significativos en otras esferas de su organización. Se debe considerar, además, que es la primera vez que la comunidad recibe un programa de este nivel, por lo cual, cada lección aprendida se considera muy significativa para su crecimiento como organización. Siendo así, por el momento, el logro más significativo fue la construcción de sus objetivos y metas como grupo artesanal, porque si bien, cada artesano



El progreso
es de todos

Mincomercio

tenía sueños que querían lograr, como grupo, aun no tenían un objetivo y unas metas en común, fundamental para direccionar el curso de su organización y eventualmente para construir la misión y visión del grupo artesanal.

Si bien es un, Chiles es un grupo que tiene un producto algo exclusivo en el sector artesanal colombiano, posee varias falencias en torno al funcionamiento operativo y administrativo del grupo

En términos generales el grupo requiere un fortalecimiento en torno a factores de formalización como el manejo de herramientas administrativa y formales para gestionar mejor sus recursos, así mismo requiere de un fortalecimiento en la parte comercial y de gestión de ventas y exhibición

7. BIBLIOGRAFÍA

Esquema de Ordenamiento Territorial (EOT) del Municipio de Cumbal. 2000-2009

Manual de Diseño. Artesanías de Colombia. 2015.