



ARTESANIAS DE COLOMBIA S. A.
División de Fomento

PROYECTO AIDA

COMUNIDADES DE SAN JACINTO Y ACHIOTE (SAMPUES)

INFORME DE ACTIVIDADES
2do. SEMESTRE 1.985.-

JOSE DAVID LOZANO

San Jacinto, Bolivar

I N D I C E

INFORME DE ACTIVIDADES SEGUNDO
SEMESTRE 1.985.

Objetivo General

Objetivo Especifico:

1. Subprograma I San Jacinto.
 - 1.1- Organización de la producción
 - 1.2- Comercialización
 - 1.3- Suministro de Materia Prima
 - 1.4- Capacitazi6n
 - 1.5- Crédito
 - 1.6- Fomento y promoci6n
 - 1.7- Administraci6n.

2. Subprograma I. Achiote
 - 2.1- Organizaci6n comunitaria
 - 2.2- Suministro de Materia Prima
 - 2.3- Comercializaci6n
 - 2.4- Capacitaci6n
 - 2.5- Crédito.

INFORME DE ACTIVIDADES
SEGUNDO SEMESTRE 1.985.

OBJETIVO GENERAL:

Promocionar y fomentar la actividad artesanal originando un incremento en el nivel de vida del Artesano y desarrollo integral de la producción, emprendiendo funciones de coordinación y organización de los Subprogramas I San Jacinto y Subprograma II

Objetivo Especifico:

Organizar la producción facilitando los medios de producción (Materia Prima, Capital, Mano de Obra) apoyado en la diversificación, con miras en la maximización de los recursos disponibles y la infraestructura existente con funciones específicas de diseño, fomento y promoción.

1- SUBPROGRAMA I, SAN JACINTO:

1.1- Organización de la Producción;

Se originó en el trabajo en la comunidad realizando reuniones con las Artesanas miembros de cada unidad productiva (taller familiar) a través de:

1.1.1- Motivación e información, realizando reuniones de carácter general en forma periódica (en promedio 2 veces por mes).

1.1.2- Constitución de 7 grupos de producción por Barrio, agrupadas así: 74 Artesanas coordinadas por una Artesana con funciones como:

- Organización de los núcleos en torno al grupo, consecuente con sus objetivos.

- Distribución del trabajo según pedidos de productos por la Empresa y asignación de tareas.

Consecución de Materia Prima y distribución

Acopio de productos, para su posterior venta.

Problemas e Incoherencias:

- Esta estructura no es congruente con los objetivos e idiosincrasia de cada artesana (unidad productiva).

- Existe una oferta potencialmente alta, que hace que el grupo conformado no sea significativo dentro de la amplia Población Artesanal productiva.

- El tardío suministro de Materia Prima y los volúmenes comercializados de productos han entorpecido la organización de Artesanas.

Sugerencias:

- Cambiar la estructura productiva, contando con la organización natural, impulsandola de manera amplia atravez de los subproyectos del programa.
- Adelantar funciones de organización comunitaria, partiendo de la estructura maestra (la Madre o Abuela que enseña, pero no produce ya).
Artesana (Coordinación de actividades
Oficiales (generalmente 3 ó 4 por taller familiar)
Aprendices (los menores que aportan su trabajo).
Esta estructura existe en San Jacinto.
- Ampliar la covertura atravez de la implementación del programa de diversificación, lo cual posibilita esta ampliación.

1.2- Comercialización;

Existe una oferta alta y una demanda subexplotada, con mercados como el Nacional (en el interior del País) sin desarrollarse y un mercado externo de compradores no utilizado.

En general se han hecho compras por un valor de \$2.210.146 pesos, que - significa un porcentaje del 14.9% sobre la producción de San Jacinto, con una diferencia de 5.1% comparativamente con lo programado para el primer año fiscal según cuadro de proyección. No se alcanzó a cumplir con el 20% mínimo a comercializar, este es para el renglón Hamaca, Arbolito, Divisoria y no total de productos, pero en cantidad de productos se comercializó el 3.33% en Hamacas, el 15% de Divisorias, el 20% de Arbolito, siendo programado un 20% para el total global de lo producido (ver cuadro anexo 1), se dejaron de comprar los otros productos, se adquirieron muestras de telas para hacerle el respectivo análisis técnico y de mercado.

Se recomienda:

- Hacer una programación coherente de compras periódicas de acuerdo a los ITEMS programados y los objetivos formulados.

- Empezar a comprar nuevos productos como individuales, manteles.

Emprender cuanto antes la diversificación de la Hamaca, tomando el programa de tela como bandera.

- Dar impulso a los puntos de venta, atravez de un promotor comercial, pues el total de ventas programadas para San Jacinto es \$49.411.350, de los cuales la Empresa a adquirido el 4.47% en el primer año fiscal.

1.3- Suministro de Materia Prima:

Se hicieron viajes a Barranquilla, Cartagena, recogiendo cotizaciones para la adquisición de hilaza para la producción de Hamaca y en Bogotá para hilaza para la producción de telas.

Se adquirieron 1.970 kilos de hilaza aproximadamente, con un valor de

\$1.460.333 pesos, que significa un porcentaje de 6.6% del total de hilaza requerida para la producción de hamacas (15.000 unidades proyectadas). En este calculo no está incluido los gastos de Administración y transporte que ocasiona la venta de la misma, de todas formas el precio de venta es mejor al de los damas distribuidores en un 15% esto es un abaratamiento de los costos de producción directos, que redundan en mayor utilidades para la Artesana.

Se realizan actividades de venta, con el correspondiente dedicación del personal y funcionarios del Centro. De todas formas se recomienda:

- Entrar a establecer un mecanismo para la compra de Materia Prima, a fin de asegurar un STOCK de existencias que permita amortiguar las alzas que semestralmente hace la fabrica productora, atendiendo los precios del algodón.
- Aumentar la cantidad de Materia Prima adquirida, pues las existencias no alcanzan a cobijar sino un 13% del total de Artesanos y consumidores de Materia Prima.
- Buscar otros distribuidores en el resto del país, para poder controlar el precio de distribución y acabar con el monopolio generado y establecido de tiempo atras, al tener solo una opción en la producción de Hilaza.

1.4- Capacitación:

Se han desarrollado reuniones frecuentes con grupos de 10 ó 15 Artesanas, haciendo indicación sobre color, textura. En colaboración con el Sena se han recogido inquietudes sobre organización Empresarial a través del programa de microempresarios. Se hizo contactos con el plan Camina para impartir Instrucción a las Artesanas vinculadas al programa, cosa que se adelantará en el semestre próximo. Se recomienda:

- Visitas periódicas del diseñador de la Empresa a la zona para poder realizar correcciones pertinentes y si es preciso, el contar con una información y correcciones por escrito para evitar los malentendidos que se han presentado por falta de esta información.
- Tener un diseñador textil para la zona, además de una Instructora, que bien podría ser una maestra artesana de la región. Estas personas serían un mecanismo de apoyo clave para el desarrollo del programa de diversificación, en donde entre a programar cursos de adiestramiento, control de calidad sobre los artículos a producir.

1.5- Crédito:

Se han desarrollado funciones inherentes a la formación, recepción de solicitudes, desembolsos, amortización de cartera y rendición de cuentas, se han tramitado 410 solicitudes, siendo aprobadas 269, por un monto de \$ 10.000 a \$20.000 pesos y esperan ser aprobadas 120 solicitudes mas, el porcentaje de Artesanas corresponde al 12.5% del total de la Población Artesanal. En pesos equivale a desembolsar, con una recuperación de cartera de \$1.313.886.47 pesos,

teniendo créditos saldados de un 40% del total de beneficiarias:

1.6- Fomento y Promoción:

Dentro de las actividades desarrolladas en fomento, está la de organización comunitaria, asistencia en diseño, control de calidad, distribución de productos a elaborar.

La principal actividad desarrollada en la de organización de un Almacén Artesanal comunitario, con una organización autónoma, administrado por una junta directiva compuesta por 5 artesanas que con asesoría directa de los funcionarios de Artesanías de Colombia, se elaboró los estatutos de organización, la reglamentación interna, fijándose como sitio de venta una caseta adquirida con fondos del programa con un valor de \$170.198, contemplado dentro del grupo de promoción, también se adquirió un aviso valla para ser colocado en la entrada del pueblo frente al Centro Artesanal con cargo al mismo rubro por un valor de \$58.000 que en total alcanza un valor de \$228.198

Por ser un programa de interés social y la labor de fomento y promoción un servicio no cuantificable directamente, el parametro indicado para medir su eficacia, ,atraves del mejoramiento de técnicas de trabajo, mejorar el nivel de vida del Artesano etc. Esto es facilmente deducible si se miran los rubros y los montos de dinero invertido en crédito, publicidad, administración compra de Materia Prima, compra de productos terminados, organización comunitaria etc.

1.7- Administración:

1- Administración de Personal.

Motivación e información

análisis de cargos

Distribución de tareas

Asignación de recursos

Determinación de responsabilidades.

2- Revisión de procedimientos y actualización de los mismos

3- Administración del programa de crédito.

4- Elaboración de presupuesto, apropiación y ejecución:

Revisión de métodos en rendición de cuentas.

Coordinación de la administración de Fondo Rotatorio y Fondos comunes.

5- Control de la administración de Almacén.

Labores para el procedimiento de adecuación y remodelación del Centro Artesanal.

- Colaborar con el control de calidad de Productos.-

SUBPROGRAMA I ACHIOTE

OBJETIVO:

Coordinar y propiciar la organización de la comunidad Artesanal a través de la diversificación de la producción, suministro de Materia Prima, promoción y fomento buscando el aumento de ingresos y elevación del nivel de vida de los Artesanos.

ORGANIZACION COMUNITARIA:

Se trabajó en un primer momento con 3 grupos de Artesanos de la Vereda, orientados por una Coordinadora, bajo el cual están reunidas 10 Artesanas, pero solo operaron para tratar de cumplir con los pedidos de la Empresa, aunando a la escasez de Materia Prima, se decidió hacer un solo grupo coordinado por Carmen - Rivero, la cual por su carisma y sentido práctico, se ha convertido en un líder natural.

El grupo viene funcionando bien, con un ritmo de trabajo aceptable y con varias Artesanas y nuevos núcleos artesanales interesados en pertenecer a este programa, por la cual solicitan ser ampliado.

En cuanto a la producción, el fenómeno que caracteriza aquí es un mínimo número de unidades productivas (talleres familiares) en contraposición con una demanda relativamente alta por los productos de la diversificación y el sombrero tradicional.

Se recomienda:

- Nombrar una persona que se desplace en forma continua a la Vereda para que haga labor en la comunidad, de organización, asesoría e impulso a las organizaciones de tipo asociativo.
- Ampliar la cobertura del programa en estas veredas para contar con buenos resultados en el programa de la diversificación, pues el proceso de secado, trenzado, tinturado y ripiado del sombrero y los productos es bastante lento, lo cual hace que se necesite unidades productivas adicionales.

2.2. SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA:

Se encontraron problemas para su consecución, pues los cultivos de palma fueron acabados por la ganadería extensiva, por lo tanto se tuvo que recurrir a otros sitios para asegurar su obtención. Se está comprando palma y distribuyendo a los Artesanos a un precio menor, con ahorro del 60% en costo de producción, semanalmente se adquiere en el propio taller.

Para asegurar la producción de palma se vinculó al programa de crédito a 3 rpiadores de la fibra, los cuales abastecen semanalmente a las Artesanas. Se creó un fondo para compra de palma con dineros de aportes de cada artesanía proveniente del crédito otorgado por Finarte.

Se recomienda:

- Al impulsar el número de unidades productivas vinculadas al programa, fomentar el cultivo de palma;
- Vincular un número mayor de rapiadores de flecha para asegurar un volumen de Materia Prima;

2.3. COMERCIALIZACION:

Se ha comprado un total de 480 artículos por un valor de \$190.296 productos de la diversificación, por ahora el sombrero no se ha dejado de producir y Artesanos, compradores, pequeños comerciantes de las variantes están interesados en comprar estos artículos.

2.4. CAPACITACION:

2.4.1. Asesorías de diseño en la elaboración de los productos.

2.4.2. Correcciones técnicas en colores y acabado de productos.

2.4.3. Contactos, establecimientos de puntos de venta en Almacenes de la variante una vez asegurada un volumen de venta.

Se recomienda:

- Mantener un diseñador con mayor dedicación para el programa y una instructora que permita crear nuevos modelos y nuevos productos;

2.5. CREDITO:

Las mismas funciones y actividades desarrolladas con el programa de crédito de San Jacinto, se han desarrollado en Achiote, se ha concedido crédito a 12 Artesanas por un monto de \$ 10.000 o/u y se tramitan 6 solicitudes mas por una cuantía igual, otras Artesanas tramitan documentos con el mismo objetivo.

Con los dineros recibidos las Artesanas han comprado un volumen mayor de Materia Prima y vinculado indirectamente nuevas Artesanas trenzadoras. La recuperación de cartera ha sido satisfactoria.

2.6. FOMENTO Y PROMOCION.

Estas actividades están enmarcadas dentro de parametros que no son facilmente cuantificables, como son las desarrolladas para la organización artesanal del sombrero voltiao, participación en la edición de la revista "MI PUEBLO" de la asociación de Artesanos, indicaciones y colaboración para la conformación de la asociación de Artesanos de Sampedez;

Se recomienda:

- Empezar la realización de un censo artesanal que permita medir el potencial productivo de las Veredas, para poder ampliar la cobertura del programa de la diversificación.
- Organizar un seminario sobre el sector artesanal, que comprometa a instituciones oficiales en el desarrollo y formación de planes concretos.

SUBPROYECTO 1 SAN JACINTO
COMPRAS PROYECTADAS (1er AÑO FISCAL)

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Hamaca	3,000	\$ 1.076	\$ 3.228.000.00
Divisoria	2,000	\$ 752	\$ 1.504.000.00
Arbolito	1,500	\$ 752	\$ 1.128.000.00
Telas (6 Mts)	600	\$ 714	\$ 428.400.00

TOTAL \$ 6.288.400.00

COMPRAS REALIZADAS (2do SEMESTRE 1.985)

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO Promedio	VALOR TOTAL
Hamaca	640	\$ 2.175	\$ 1.392.000.00
Divisoria	300	\$ 640	\$ 192.000.00
Arbolito	300	\$ 589	\$ 176.700.00
Fajon	900	\$ 174	\$ 157.000.00
Otros	694	\$ 419	\$ 291.296.00

TOTAL \$ 2.208.996.00

Fuente: Plan de Operaciones AIDA.

Cuadro de Producción global de San Jacinto.

Anexo (1)

SUBPROGRAMA I SAN JACINTO

ADQUISICION DE MATERIA

PRIMA .

DESCRIPCION	CANTIDAD (Kilos)	VALOR (pesos)
1) Hilaza en color 100% algodón	1.050	\$ 774.950.00
2) Hilaza en crudo 100% algodón	420	\$ 280.060.00
3) Hilaza delgada calibre 20/2	300	\$ 205.343.00
4) Piola 100% algodón	200	\$ 199.980.00
		TOTAL \$1.460.333.00

Anexo (2)

INFORME DE ACTIVIDADES

Octubre- Noviembre

Objetivo:

Coordinar la producción y propiciar la diversificación desarrollando actividades de asesoría de acuerdo al plan operativo del Programa Apoyo Integral al Desarrollo Artesanal en Sectores Marginados (A.I.D.A).

L) Subprograma I, San Jacinto.

1.1) Organización de la Producción:

Se sigue trabajando en el fortalecimiento de los grupos productivos, es decir en la organización de varias unidades productivas agrupadas en torno a un objetivo común, como es el de la división del trabajo coordinado por una Artesana. Como es insuficiente la cantidad comercializada por la Empresa, comparativamente con el potencial productivo, se ha presentado problemas de discordias y diferencias en la repartición equitativa de las tareas. Es por esto que cuando se inicie las actividades de la diversificación de la Hamaca para la producción de telas, se debe atender no al criterio de la ubicación geográfica por barrios sino que esta división de tareas debe atender a la especialización y conocimiento de cada artesana. Teniendo grupos de Artesanas que continúan en la producción tradicional de la hamaca y las que entrarían a elaborar las telas, para que estas últimas se conviertan en elementos de repetición y capacitación a sus aprendices y a otras unidades productivas.

Por lo pronto en este periodo ha comenzado a elevarse el número de pedidos por particulares (La variante y otros clientes, como comerciantes artesanales ambulantes) que se continúa en Diciembre y Enero lo cual tiene como mejores entradas en dinero para un amplio número de artesanas, forma como se trabaja en este punto, no conserva la estructura organizativa propuesta por cuanto es el interés particular el que prima para el cumplimiento de una oferta de trabajo.

1.2) Suministro de Materia Prima:

De acuerdo a lo aprobado, es decir al hecho de encontrarse en camino la hilaza de calibre delgado para la elaboración de telas y tener un stock de materia prima para una futura venta a los Artesanos tejedores, de buena calidad y en colores de utilización cotidiana, se espera intrucciones para su venta en el mes de Diciembre.

Esta inversión está segura de ser recuperada, pues en un número crecido de Artesanos están interesados en la adquisición de esta hilaza por sus ventajas comparativas y la mayor utilidad que represente en su favor, esta cantidad de hilaza tendrá pronto consumo, esperándose que se pueda mantener un stock mínimo que evite, que las alzas periódicas de esta hilaza afecte tan marcadamente a la Población artesanal consumidora.

1.3) Asesoría y Diseño;

- 1.3.1) Se han hecho varias reuniones pequeñas con artesanas, en las cuales se les han indicado sobre normas y conceptos para la combinación de colores, sobre el diseño de bordados y rayas y su ubicación en el urdibre para dar un mayor realce al producto terminado.
- 1.3.2) También se ha realizado control de calidad sobre cada unidad producida y adquirida, obteniéndose de allí una mejor presentación y elaboración del producto final verificado a través de los Almacenes de la Empresa.
- 1.3.3) Se presentó en dos oportunidades el diseño de la caseta que se adquirirá para el funcionamiento del Almacén Artesanal Comunal.
- 1.3.4) Se diseñó y elaboró bocetos para el aviso valla, a colocar en el Centro Artesanal en el cual se da conocimiento del programa.

1.4) Fomento y Promoción:

Se emprendió la organización de la Feria de la hamaca, programada para la primera quincena de Enero, para lo cual se invitó a los Artesanos de la Región y a los organizadores habituales que por su experiencia e interés hacían más viables su realización, se sostuvo entrevistas con el Alcalde y se presentaba el mejor ánimo y por parte de todos. Pero desafortunadamente presiones políticas que impidieron el apoyo del Señor Gobernador, del Municipio y de la Licorera (Entes que colaboran en la parte financiera) entorpecieron todas las gestiones realizadas y el proyecto se vino abajo.

La actividad de organización, funcionamiento y apertura del Almacén, está prácticamente estancado por cuanto aún no se cuenta con la caseta como sitio adecuado para su funcionamiento. De todas formas ya se tienen los estatutos, reglamentos, el procedimiento de capitalización, venta y repartición de utilidades, como también una junta directiva conformada y ratificada en varias reuniones, que tiene como funciones la de administrar, controlar y organizar el Almacén Artesanal.

En San Jacinto se realizó una amplia reunión con representantes de Artesanos de Veredas de Sucre y Córdoba, impulsada por los promotores del Sena y cada cual buscaba conocer el Programa AIDA, lo mismo que otros programas de fomento y organización Artesanal, para sobre esta base emprender en programa CAPACA del Sena en estas veredas. Algunos de estos solicitantes solicitaron la cooperación interinstitucional con el fin de comercializar sus productos y de solicitar asesoría y capacitación para las comunidades que producen cerámica, valiéndose de la experiencia que en este campo tiene la Empresa. Solicitaron que se les sean compradas muestras para futuros pedidos, una vez sea hecho el seguimiento de mercado respectivo, el principal punto al que hicieron mención fue que se les sea tenido en cuenta para el programa de crédito individual artesanal de Finarte, el cual beneficiaría notablemente su situación actual de producción.

Por último se estableció contacto con el programa CAMINA, a fin de emprender una campaña en conjunto que reúna a un número grande de artesanos a fin de que aprendan a leer y escribir, pues es de gran importancia para el programa de capacitación y asesoría en la producción que estos artesanos tengan unos conocimientos básicos mínimos.
CREDITO;

Es bastante crecido el número de solicitudes aprobadas, tramitadas y las que esperan ser incluidas en el próximo periodo, las actividades realizadas fueron:

- 1.5.1) Información sobre el programa de crédito a nuevos artesanos.
- 1.5.2) Revisión de Documentos.
- 1.5.3) Recibo de solicitudes.
- 1.5.4) Elaboración de formularios
- 1.5.5) Elaboración de la relación de nuevos créditos.
- 1.5.6) Recibo de cuotas de amortización
- 1.5.7) Registro en el libro de cuotas amortizadas.
- 1.5.8) Relación de Abonos
- 1.5.9) Teneduría de libros
- 1.5.10) Visitas de recordatorios de pagos a deudores morosos.

Presupuesto:

- Revisión de normas y reglamentación tanto de la forma de solicitud presupuestal como de la ejecución de la misma.

- Elaboración de:

- 1.6.1) Cuadro de apropiación recibida gastos corrientes.
- 1.6.2) Cuadro de apropiación programa A.I.D.A.
- 1.6.3) Cuadro resumen gastos totales.
- 1.6.4) Formato de ejecución presupuestal real
- 1.6.5) Formato de ejecución presupuestal organizado.
- 1.6.6) Disponibilidad para cada uno de los meses.
- 1.6.7) Solicitud de apropiación presupuestal gastos corrientes.
- 1.6.8) Solicitud de apropiación presupuestal programa A.I.D.A.

Diseño:

Las actividades fueron:

- 1.7.1) -Elaboración del diseño de la caseta para artesanas para artesanas, envío de arte final y cotizaciones respectivas.
- 1.7.2) Control de calidad de hamaca en los respectivos pedidos, tanto de - textura, tejido, paleteado, color y medidas.
- 1.7.3) Elaboración del proyecto de elaboración sobre la hamaca anexo (1).
- 1.7.4) Elaboración del diseño del aviso valla para colocar en el Centro Artesanal, del cual se recibieron algunas indicaciones del diseñador del programa

1.8) Administrativas:

1.8.1) En la rendición de cuentas se ha realizado algunos procedimientos para efecto de seguir o corregir algunos desacuerdos en la presentación de las mismas, tratando de unificar criterios entre la administración de Bogotá y el Administrador del Centro Artesanal.

1.8.2.) Elaboración y análisis de cargos donde se especifica las labores realizadas, su descripción, la responsabilidad y/o autoridad, con tiempo de dedicación de los funcionarios en San Jacinto.

2) SUBPROGRAMA I ACHIOTE

2.1) La organización de la producción en la vereda de Achiote, se sigue manteniendo a través de la constitución de 3 grupos productivos, pero en uno de ellos su coordinadora no quiso continuar con su labor por cuanto no tenía la aceptación de las demás Artesanas. Estos grupos tienen ahora en la Señora Carmen Rivero de Polo, a la coordinadora general de la producción que se encarga de:

2.1.1- Hacer el control de calidad a la Materia Prima (caña flecha).

2.1.2- Colaborar para reunir a las demás artesanas para tratar periódicamente problemas que se presentan en la producción.

2.1.3- Asesora en la elaboración de la trenza a las demás Artesanas.

2.1.4- Junto con el coordinador del programa hace las correcciones de diseño pertinentes.

2.1.5- Ayuda al control de calidad.

Estas funciones no han sido impuestas sino que en la práctica, ella por su carisma lo ha venido haciendo, convirtiéndose así en líder de la producción de la vereda.

Un hecho importante y significativo del avance y resultado del programa es que nuevas artesanas de la zona están tratando de vincularse a él, aumentando el potencial productivo que la diversificación demanda y asegurando de paso que por el lado del productor este proceso se mantendrá y multiplicará como se esperaba. Otras Veredas y unidades productivas que son especialistas en trenzado han visto los artículos aquí elaborados, han demostrado su interés de aprender y recibir la capacitación para poder iniciar a diversificar, ello también su producción tradicional.

2.2) Suministro de Materia Prima:

El mecanismo que se había diseñado para el acopio y compra y distribución de material Prima está en funcionamiento, siendo el Señor César Martínez su ejecutor, se trabaja con 3 rapiadores de caña flecha que tienen a su vez varios ayudantes para el proceso, semanalmente se les hace un adelanto en dinero, de acuerdo a lo que ellos sugieren y están en capacidad de suministrar para los siguientes 8 días. Esta materia prima se transporta desde el Viajano y San Andrecito (Córdoba) y es suministrada por venta directa a las Artesanas de Achiote.

Para la recuperación del avance de \$15.000 hecho al señor Martínez, las artesanas han conformado un fondo fijo para la compra de flecha con aportes provenientes de los desembolsos del programa de crédito Finarte.

La base con la cual se empezó es de \$12.000 (12 artesanas a las cuales se les concedió crédito).

Las demás esperan que su solicitud de crédito sea aprobada para poder entrar a ser miembros de este fondo de acuerdo a su aporte, obteniéndose así una palma de excelente calidad, un precio muchísimo más bajo (40% menor) y la distribución de la misma en el sitio de trabajo habitual.

2.3- Asesoría en Diseño:

Como consecuencia lógica de la implantación de nuevos diseños y productos se han tenido algunos desaciertos en la elaboración de determinados productos, ya sea en el trenzado, en el proceso del tinte o en la costura y confección de los mismos, reflejados en la calidad y acabado final. Es por esto que se han emprendido algunas secciones de corrección y ajuste.

Se les ha exigido a las artesanas que la palma sometida al proceso de tinte quede realmente negra y parejo el color, cosa que se ha venido mejorando día a día.

Se ha devuelto palma a los ripladores por encontrarse en mal estado (mareada, corta y quebrada), cosa que va en detrimento en la calidad de la trenza, con preferencia a la elaboración de los productos las fallas que se encontraban eran en el tapete la punta quedaba encogida, la solución es hecharle más pie al trenzar y posteriormente coser.

En los individuales la trenza quedaba más larga, por lo tanto el individual quedaba encocado, la solución es dejar en la segunda vuelta 2 ó 3 picitos más.

En los canastos, la tapa queda muy reducida, esto se debe a que la trenza se hace igual a la base, entonces se embebe la tapa y queda arrugada, es decir dejando el plato más grande al trenzar, en la confección posterior no presentará problemas.

En las carteras y bolsos la tira es muy corta, se necesita aumentar.

Al igual se corrigieron problemas de color en las costuras, en los hilos y en la intensidad de color en la trenza negra.

2.4. Fomento y Promoción:

Los artículos de la diversificación ya empiezan a tener excelente acogida dentro de la población mostrándose gran interés por su adquisición, este hecho lo manifiesta no solo un grupo de personas, sino también Almacenes Artesanales como los de la variante de Sampués y San Jacinto.

Se participa en la organización de la feria del sombrero voltiao en Sampués que se realizará del 23 al 28 de Dic, para lo cual se tiene todo previsto, aunque la financiación como es usual para este tipo de eventos es insuficiente, en ella participarán por invitación especial las Artesanas de Achiote.

2.5. Crédito:

Son beneficiarias de crédito Finarte 12 personas de esta Vereda, cada una cuantía de 10.000 por Artesana, con destinación a pago Mano de Obra y compra de Materia Prima, que vienen realizando, en este último caso, cada 8 días de acuerdo al suministro periódico de la misma.

Con referencia a los abonos y recuperación de cartera, esta se ha venido cumplien-

2.6- Actividades V arias:

Se efectuó una reunión con 40 Artesanos representantes comunitarios de sucre, Los directivos del programa Sena-Unicef-Corias', con el siguiente orden del día.

- Información general sobre Artesanías de Colombia:

Información sobre actividades del programa AIDA:

Contenido programatico Sena-Artesanías de Colombia:

Formulación de inquietudes de los Artesanos:

Las peticiones de estos Artesanos fueron:

- Atención y cobertura del programa de crédito Finarte a sus respectivas Veredas:

- Asesoría en el desarrollo y modernización del modo de producción de los artesanos ceramistas de Albania.

- Comercialización de los productos por la empresa através de los mecanismos establecidos:

- Ampliación de la cobertura del programa de la diversificación de caña flecha a las veredas de trenzan la Palma:

INFORME DE ACTIVIDADES

SEPTIEMBRE.

OBJETIVO:

Desarrollar actividades de promoción y fomento, coordinando y controlando la producción de los núcleos artesanales de San Jacinto y Achiete (Quere) actividades de tipo administrativo en el centro artesanal y de asesoría coordinación y control .

1) ORGANIZACION DE LA PRODUCCION.

El elemento esencial que caracteriza a la estructura productiva de San Jacinto es el de una oferta potencialmente alta , subexplotada , con unos recursos mínimos per desarrollar , mediante acciones fácilmente identificables como son una inversión pequeña en materia prima , actualización y de diversificación de diseños, que logren colocar los productos en un mejor renglón .Además existe un mercado sin explorar totalmente como es el nacional(en el interior del país) y el internacinal el cual se ha dejado al azar yne ha una dinamica politica de planeación , este es aprovechando el kardex (no actualizado) de compradores; recurriendo a países y embajadas y a sus respectivas divisiones comerciales, e por lo menos concertar con el país patrocinador del proyecto (la republica del Canadá) para que se comprometa ha comercializar una cuota fija de la producción global del proyecto ,esto garantizaria que una parte de la producción se realice a través del mercado a mejores precios(elevación de las tasas de crecimiento).

Caso contrario sucede en la vereda de Achiete pues allí el fenomeno se invierte, existe una producción mermada, per cuanto no existe sino un número pequeño de unidades productivas (talleres familiares) y nuestra cobertura no es realmente significativa per cuanto existen veredas en condiciones favorables para entrar a trabajar de lleno con ellas, claro está que sin olvidar el grupo artesanal inicial que ya presenta signos de organización , y una motivación cada día mayor.Per lo demás la demanda per los productos de la región es satisfactoria, y en gran medida per el sombrero(tradicionalmente unico).Caso concreto las interesadas per cumplir con el pedido (realizado per la empresa hace seis meses) eran muy pocas y no mostraban mayor interés que los productos de la diversificación ,explicado per varios aspectos ,la idiosincracia del costeño que no permite la conformación de grupos productivos sino existen todas las condiciones para elle(excelente distribución de materia prima, asesorias periodicas , buenos precios y liquidez inmediata)muchos de estos aspectos han sido desarrollados como es la distribución de materia

prima a mitad de precio y en su propio taller , asesoría de diseño emprendida por el señor Ernesto Rodríguez, en cuanto a los precios no existe liquidez inmediata en la compra directa porque la estructura de compras no está diseñada para tal fin , aunque existe un fondo rotatorio para compra de materia prima y productos terminados este no cumple en Achiate con lo primero es decir la compra del metro de trenza para posteriormente mandar a elaborar los productos porque al cuentadante se le exige que una vez hecho el desembolso de dinero, el artículo que se ha pagado se encuentra en bodega por otro lado es imposible el desplazamiento de cada una de las artesanas de Achiate a San Jacinto a recibir el pago por su trabajo. Para solucionar estos inconvenientes se propone que se de autorización a una persona determinada para que compre artículos terminados y metros de trenza, en los talleres a las personas productoras , claro está que contando con un pedido previo, este mecanismo agiliza el acceso de productos disminuye el precio por producto (al comprar la trenza) este mecanismo es viable y está de acuerdo a la filosofía de las artesanas de Achiate (producto terminado , producto pagado). Nadie quiere responsabilizarse del trabajo de otro, y a ninguna le gusta estar supervisada por otra, este es el principal obstáculo para la conformación y rendimiento de los grupos de Achiate. Contando con estos aspectos se piensa en otros mecanismos: la compra del metro de trenza en donde estén en capacidad de producirla, la calidad esté garantizada , desechando la división administrativa (Departamento, Municipio etc.) recurriendo a grupos etnográficos específicos, es decir cuya producción esté sustentada por un ancestro cultural. Trabajar en el fomento y la producción del sombrero y su diversificación en el lugar donde se ha venido desarrollando a través de la historia (la Cultura Sinú) en lugares como San Andrés, San Luis , Achiate y Tuchín, un grupo que conforma una unidad cultural asegurándose la supervivencia de los mismos sus costumbres, su producción artesanal, haciendo labor de fomento no a nivel micro sino a nivel macro , en el desarrollo de una artesanía rica valiosa y especialmente única. Las acciones especiales para tal fin serían:

- 1.1 Asegurar la producción de materia prima mediante crédito a los rpiadores y cultivadores de Caña flecha (hasta ahora tres solicitudes recibidas pero no tramitadas)
- 1.2 Distribución de materia prima , con la asignación de un mínimo de recursos para dar inicio a su compra la cual se auto sustentará , siempre y cuando exista una persona delegada para ello.

1.3 Curso de diseño y asesoría en la diversificación a las artesanas confeccionistas de los productos .

1.4 Asegurar en un comienzo una compra apreciable de productos mediante pedidos (hasta ahora existe uno del cual se ha entregado el 40%.)

En general se ha hecho seguimiento a la producción artesanal de Acniote a través de visitas periódicas (aunque el número de estas ha sido insuficiente para solucionar múltiples aspectos que se vienen presentando). También se han hecho dos visitas a los riñadores de Caña flecha en la población de San Andrés y el Viajano en el Depto de Córdoba; de ello se ha obtenido inquietudes sobre la situación actual del cultivo de caña comprobándose una vez más que es indispensable el apoyo que se le dé a aquellas personas que tienen que ver con la elaboración de la materia prima .

También se han hecho reuniones con los grupos artesanales de San Jacinto, las coordinadoras de cada uno de los siete grupos hicieron exprese una serie de problemas en cuanto a la especialización de los mismos la repartición del trabajo, el pago de los productos , y los descuentos que corresponden por ley cuarta, fueron tantas las discrepancias que se realizó una reunión días más tarde , con un amplio número de artesanas , las cuales reiteraron los mismos puntos que las coordinadoras ya habían tratado. De tal manera se tomó la decisión de seguir trabajando solo con los grupos que quisieran aceptar someterse a estas condiciones pero también trabajar con la unidad productiva, ó el taller familiar , pues ellas lo sugirieron Así pues que con los dos pedidos recientes se procedió de esa forma dando una mejor y mayor cavida a nuevas artesanas no contempladas en la organización inicial .Eso nosignifica el abandono de la estructura diseñada sino que se esperan mejores condiciones para reemprender esa estructura.

2. SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA.

Se hicieron dos viajes a la ciudad de Barranquilla y uno a la ciudad de Cartagena , para hacer los contactos previos en el proceso de adquisición de materia prima y se logró las cotizaciones enviadas en las que sé ve un aumento en el precio per paquete en comparación con la cotización recibida del Sr. Abuchaibe meses antes recibida en BOGOTÁ .El aumento está justificado por el incremento en el precio del algodón .Sin embargo sigue siendo esta oferta la mejor ; esto se aprecia claramente en los cuadros anexados a las mismas. Es en este momento y no en otro cuando se debe adquirir esta hilaza por cuanto se prevee nuevas alzas, por otro lado el precio que se sugiere es realmente competitivo en relación

relación con los distribuidores de la zona .

El problema de la caña flecha y el suministro a las artesanas de Achiete se ha solucionado en parte ,devido a los \$15.000.00 que se suministraron al Sr Cesar Martínez, para la legalización correcta de estos dineros se tiene tan solo el 70% de este capital debido a la lentitud en el proceso mismo de producción. No se tiene idea clara todavía en la empresa de cuanto tiempo demanda la producción de un solo sombrero ni se ha hecho un seguimiento en las mediciones de tiempo y movimiento que involucra la producción de una sola trenza .Es por esto que se sugiere ampliar el grupo productivo ya sea con una cobertura mayor ó con el suministro mediante la venta directa de materia prima.

3. CAPACITACION.

3.1 Se han desarrollado reuniones varias con grupos pequeños de artesanas haciendole indicaciones sobre color y textura, prueba de ello es el pedido enviado y las hamacas que quedan por enviar. Dentro de este programa se adquirió una hamaca con características diferentes en textura y color la cual se envía como muestra, enviandola con su respectivos estudios .

En la vereda de Achiete a raíz de los problemas ya conocidos en el cumplimiento del pedido se dió mayor claridad a las artesanas sobre la elaboración de los productos, esto gracias a la oportuna intervención del Sr Ernesto Rodriguez y más aún al contar con el informe técnico por él realizado.

3.2 Todavía se espera emprender las actividades de asistencia técnica y se dé comienzo al programa de introducción al uso de telares, se recomienda recurrir a constructores de telares manuales horizontales localizados en las poblaciones de Ghia y Villa Pinzón , de los cuales son los mejores proponentes en costos y calidad, es preciso empezar a contar desde ya con las cotizaciones para que una vez remodelado el centro se de inicio a esas actividades.

3.3 Si se decide hacer nuevos pedidos del programa de diversificación se requiere de la dirección y orientación del Sr Ernesto Rodriguez a través mía ó directamente a las artesanas confeccionistas.

4. COMERCIALIZACION.

4.1 La compra de productos terminados en la región de San Jacinto se ha logrado cumplir con la meta fijada de adquirir el 20% de la producción anual (ver anexo 1.) en el primer trimestre del programa se ha adquirido el 5.36% de lo programado para el primer año fiscal , siendo el costo total de unidades producidas para este año de \$ 32.354.25000 esto es sin contar el pedido hecho a la población de Achiete. Aunque existe preocupación por cuanto no se vislumbra en forma clara pedidos por igual valor para el siguiente trimestre.

4.2 En referencia con el establecimiento de puntos de venta en el Hotel Victoria de la ciudad de Sincelejo , sitio en el cual se dispone de instalaciones para dicho fin, se ha pensado hacer en un primer momento "el lanzamiento" de los productos de la diversificación y de los productos más representativos del Dpto, pero para ello se espera un pronunciamiento desde Bogotá de las personas a quienes les compete tomar esa determinación en la empresa.

4.3 En la organización de la feria del sembrero veintías se han dado pasos significativos como el de contar con una junta directiva , un comité de propaganda y finalmente un comité de finanzas .

4.4 Yo anexé un calendario de ferias y fiestas en los cuales se podría participar pero no he recibido aún de la firma de participación en ellas y en cuales de ellas , a la vez que no se ha determinado nada referente a la organización de la feria artesanal en el Centro de San Jacinto.

5. CREDITO.

Se han desarrollado las siguientes actividades ,

5.1 Se ha brindado información sobre los alcances , objetivos , finalidad y trámite del programa de crédito.

5.2 Se han recibido cuotas de amortización , y se ha hecho una relación detallada de los mismos girándose a Bogotá la suma de \$376.164 por concepto de recuperación de cartera, lo cual significa que el 97% de las artesanas ha venido cumpliendo satisfactoriamente con el pago de su cuota .

5.3 Se han recibido 104 solicitudes más de artesanas de Achíste y San Jacinto que esperan ser beneficiarias de este programa, estas solicitudes corresponden a los meses de Agosto, Septiembre y parte de Oct. Un número mayor que duplica al anterior se ha anotado para tal fin el cual ya hace presión.

5.4 Los resultados obtenidos han sido satisfactorios el incremento per cápita se ha elevado, aunque como es lógico no han invertido el 100% de lo captado, sino que también han dedicado una parte de esos dineros (el 30% aprox. en actividades del campo).

Se han realizado todas y cada una de las actividades que conlleva este programa , como son; teneduría de libros , control de amortización y recuperación de cartera morosa.

6. FOMENTO Y PROMOCION.

6.1 La organización del almacén artesanal en San Jacinto tiene ya elaborados los estatutos de organización para tal fin se han hecho dos reuniones con todas las artesanas interesadas, se ratificó la junta directiva , y los 76 miembros. Dependiendo de la adquisición de la caseta para el almacén , se tomó como fecha tentativa el 10 de noviembre para empezar a recibir los artículos .

6.2 Se han hecho los primeros contactos con los estamentos cívicos de San Jacinto para la realización de la feria artesanal, se empieza a desear ya a contar con un buen clima, el sitio escogido, es la zona aldeaña a la carretera troncal teniendo como centro ó punto de referencia el centro artesanal de la empresa es decir contar con las instalaciones locativas, la caseta del almacén y sitios acondicionados para ello. Con las cartas al gobernador de Bolívar y La Corporación Nacional de Turismo se buscará el apoyo de esas instituciones y de otras como la Licorera Departamental, la Lotería y las Fuerzas Militares. La fecha tentativa está entre los primeros días del mes de Enero del año próximo. Falta determinar los costos que implica la organización y puesta en marcha del evento; y el compromiso real y efectivo de la empresa.

6.3 En reunión con la asociación de artesanos de Sampués se trataron tres temas a saber, la feria del sombrero, el lanzamiento de una revista artesanal de la zona, y la organización y desarrollo de la comunidad artesanal. Aprovechando mi presencia me hicieron el llamamiento para una colaboración más estrecha de la empresa hacia ellos, por tanto solicitaron se les ayude con una suma fija mensual para el lanzamiento de la revista y su aparición mensual. Como existe el rubro de promoción y fomento sugiero que se dé una ayuda económica de \$5.000.00 mensuales, dependiendo de la calidad de la revista, su interés y si realmente cumple con su objetivo de promoción de la actividad artesanal; por su parte ellos se comprometen en contra prestación a divulgar el programa y colaborar en todas aquellas cosas que la publicación permita. Un número considerable de artesanos solicitó sean tenidos en cuenta para el programa de crédito además de que hicieron alusión a que esta inquietud ya había sido tratada con el Sr NEVE HERRERA, pero de la cual no habían recibido noticia alguna. Por lo tanto solicito a la división de fomento que trate el tema con la subgerencia de desarrollo para que estos artesanos sean sujetos de crédito del programa de Finarte, pues reúne todas las condiciones y sobre todo tienen ánimo de trabajar, ellos han hecho extensiva esta solicitud a través de la radio y el diario el Universal de Cartagena.

6.4 Dentro de las actividades en este campo que deseo desarrollar está la de conformar un archivo histórico que contenga todas y cada uno de los procedimientos intrínsecos a toda producción artesanal, la idea está esbozada inicialmente para esta región pero susceptible de ser ampliada a todos y cada uno de los lugares donde se produce y desarrolla una actividad artesanal. Los recursos mínimos que

involucra esta realización en sus diferentes etapas con el material humano que esté dispuesto a hacer una investigación sobre la cultura, el entorno socioeconómico, la producción específica, el carácter artesanal, la imaginación y creatividad personal de cada artesano, que siga fielmente sus transformaciones en la vía de transmisión del conocimiento de generación en generación. Para ello es indispensable destinar recursos para el desplazamiento y permanencia en el seguimiento de la producción artesanal, a su vez que cubrir los gastos que implica la elaboración de un material fotográfico (sistemas de filmas), como es imposible acompañarlo de un sistema de cassette, para hacer un audiovisual completo sustentado con un trabajo teórico. Esta idea o proyecto podría emprenderlo artesanías de Colombia a través de su división de fomento en los diferentes puntos del país. Asegurando el patrimonio histórico y cultural, se asegura también la producción artesanal y viceversa, por otra parte esto sirve de apoyo al proyecto de la escuela de diseño a la cual la gerente hizo referencia.

7. ADMINISTRACION.

7.1

Al hacer la apropiación presupuestal, se tuvo en cuenta dos factores, la demora en el trámite del mismo y los gastos generales del proyecto A.I.D.A. Sobre la primera es bien conocido la serie de inconvenientes y retrasos que se presentan, que hacen que el mismo no llegue a tiempo. Sobre la segunda en reunión sostenida con el Dr GERMAN SANCHEZ en Bogotá se trató el punto sobre la separación de cuentas del proyecto y los gastos normales de funcionamiento los cuales están imputados en el presupuesto de la empresa, sobre lo cual no se llegó a acuerdo alguno, debido a que no se realizó una reunión con los funcionarios a quienes compete tal determinación. Al igual que no se dieron instrucciones precisas para la ordenación del gasto, esto es que la ejecución presupuestal no existe unidad de criterio para destinación específica de dinero en cada rubro. Esta ordenación será posible siempre y cuando exista una apropiación suficiente y oportuna para la racionalización del manejo del mismo. Por este motivo se solicitó una suma alta de dineros para corregir los vicios de procedimiento en los cuales se incurre y se incurrirá mientras no se busque la solución entre las dos partes actuales. La lógica con que se imputan los gastos y se cargan a un determinado rubro no está clara entre lo que piense yo, y lo que esta establecido en la empresa, para solucionar esta divergencia es necesario tener claridad sobre los posibles cargos que tiene cada rubro.

7.2 En las labores de administración de personal se nota claramente un ánimo por hacer las cosas pero una confrontación entre el principio de autoridad, una resistencia de cambio, y un miedo excesivo e injustificado de ser desplazado, esto ha traído trabas para la reestructura-

ción de cargos , manejar la idiosincracia de personas que han tenido durante muchos años la dirección y la coordinación de un lugar, es tarea difícil .Por tanto no se ve muy a las claras los progresos en ese campo. Como fórmula para enfrentar este problema propongo que se le den vacaciones temporales en forma rápida al Sr MIGUEL pues la necesidad de este funcionario crearia soluciones por parte del señor administrador , motivado además por el cansancio justificado que demuestra el mencionado señor.

7.5 No es necesario comentar los problemas que se han tenido en los metodos y procedimientos de rendición de cuentas ,la solución ya fué anunciada , como es la de capacitar y actualizar en los mismos al Sr SALOMON JANACETH.

INTRODUCCION

En el primer periodo se han desarrollado labores de tipo administrativo eminentemente, pues la iniciación del programa lo requiere y la organización del Centro lo demanda. No se ha descuidado en ningún momento las funciones de fomento y promoción artesanal objeto primordial de este programa. El método utilizado para la implementación de las políticas y el desarrollo de las directrices ha partido directamente del diagnóstico de necesidades, y visualización de los cuellos de botellas. Los esfuerzos se han concentrado en los núcleos artesanales de Achiate y San Jacinto.

Se espera, una vez recibido este informe, respuesta oportuna y conceptualización sobre diversos aspectos que lo demandan, tanto las contempladas en el informe general y el informe mensual.

INFORME DE ACTIVIDADES

JULIO - AGOSTO

OBJETIVO:

Coordinar y controlar la producción y propiciar la diversificación hacia nuevas formas promocionales desarrollando actividades de tipo administrativo y de asesoría en los diferentes aspectos del plan operativo del programa Apoyo Integral al Desarrollo Artesanal en sectores marginados (AIDA).

A. ORGANIZACION DE LA PRODUCCION:

Al no existir ni metas, ni políticas de producción orientadas hacia el mercado, que día a día es insuficiente para absorber el potencial productivo, entonces se presenta una coyuntura difícil de resolver; sino que ella se caracteriza por generar empleo y activarse solo a través del otorgamiento de materia prima para luego orientar la producción o sea que el contratista artesanal es un importante agente económico, que paga al artesano la mano de obra, esto es por la falta de liquidez del productor. La absorción de la oferta en el mercado estacionado notoriamente por falta de organización, promoción y difusión del producto, buscando la eficacia y eficiencia del proyecto se desarrollan las siguientes actividades:

1. Reuniones de motivación e información sobre la organización productiva, sistema de crédito, ley del artesano, que involucró a la participación activa de un amplio número de artesanos primero en San Jacinto y luego en Achiete (Sampues)
2. Revisión de la constitución de los siete grupos de producción, en la que cada coordinador planteó los problemas y la marcha de su grupo productivo. Dichos problemas se presentan en la forma

como se distribuye el trabajo y en la asignación de tareas a cada una de las artesanas.

3. Contando con esos problemas, se está elaborando un modelo productivo con la participación de las mismas artesanas, para lo cual se contempla la inclusión de la categorización de los núcleos de acuerdo a la ley del artesano y a la especialización y capacidades en la elaboración de los productos de cada unidad productiva, con la consecuente reglamentación en el cumplimiento de los pedidos. Una vez exista concenso y claridad sobre estos puntos sus resultados serán enviados por escrito a Bogotá para su conocimiento y conceptualización.
4. En reunión sostenida con un grupo de artesanos, que trabajan para la conformación de la asociación de microempresarios promovida por el programa CAPACA del SENA, se acordó buscar una cooperación interinstitucional en puntos de congruencia como son: comercialización, capacitación y organización de la producción. Sobre las medidas y caminos a seguir se acordó reuniones posteriores.
5. La organización de la producción en la vereda de Achiete se mantiene básicamente a través de la conformación de tres grupos, orientados por una artesana coordinadora bajo la cual están reunidas un total de diez artesanas más. Estos grupos han venido operando solamente para tratar de cumplir con el pedido hecho por la empresa hace varios meses, y no por una organización permanente, pues la idiosincracia de carácter individualista lo dificulta, aunado a la falta de pedidos por otras personas y/o entidades. Pero principalmente la dificultad mayor estriba en la escasez de materia prima.

B. SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA:

En San Jacinto el artesano productor no tiene la suficiente capacidad económica en todos los casos para adquirir la materia prima directamente, por los costos de ésta y el incremento del 7.5% en el precio de la hilaza por madeja. Se ha venido presentando un fenómeno en los canales de distribución de la misma, pues se ha concentrado en manos de un solo distribuidor. Por este motivo se hace indispensable y necesario actuar para regular el suministro de hilaza. Se propone con el respaldo de las artesanas la compra de este producto, y su venta directa a un menor precio de venta para el artesano. Otorgar única y exclusivamente avances en hilaza cuando llegue un pedido de la empresa, evitando así problemas de recuperación de la inversión, esto es sin caer en riesgo alguno. En un sentido de opinión a las artesanas, estas manifestaron que se encuentran dispuestas a comprar la hilaza en el centro, siempre y cuando tenga un mínimo de descuento. En los contactos iniciales para la compra de la hilaza por cuanto el productor que ofrece mejores garantías se encuentra de viaje y se espera su llegada en la próxima semana. Se han adelantado conversaciones con la distribuidora YAR para la adquisición de la hilaza de calibre delgado necesaria para la elaboración de los productos del programa de la diversificación. Como es bien sabido el actuar en la reducción de los costos fijos de producción, eleva la tasa de ganancia.

En la vereda de Achiote para regular el suministro de materia prima se acordó:

1. Conseguir que el Señor César Martínez, miembro de la junta de cultura de Sampues adelante negociaciones.
2. Se le ha entregado al Señor Martínez la suma de quince mil

pesos (\$15.000.00) para la compra de hilaza.

3. El mecanismo diseñado para el acopio, compra y distribución posterior de flecha es el siguiente: una vez que se hizo el avance, en traslados a los sitios donde se cultiva la palma, el Viajano y San Andrés Abajo, se contactó a los rpiadores de caña flecha, se les expuso la necesidad de obtener una cantidad apreciable de caña flecha criolla. Ellos hicieron alusión a que la materia prima se encuentra escasa por lo tanto deben pagar por anticipado el lote de palma al cultivador, se llegó a un acuerdo y ellos han suministrado palma por un valor de nueve mil quinientos pesos (\$9.500.00) en tres oportunidades diferentes. Se acordó el suministro de una cantidad fija de materia prima, para lo cual se necesita una cantidad de dinero. Al obtener esta materia prima, adquiriendola en períodos fijos se puede llegar a estabilizar los canales de distribución solucionando el primer gran problema que tiene la producción del sombrero voltiao. Los costos de transporte se piensan cubrir recargando un mayor valor en el precio de venta de la docena de manito de palma. Esta solución de todas maneras deja a las artesanas una utilidad del 50% , comparativamente al sistema de precios de los otros dos vendedores de palma. En un primer instante por ser muy reducida la cantidad suministrada solo un grupo productivo ha recibido materia prima, por lo tanto solo un grupo se encuentra trabajando, el cual ha emprendido el proceso de tinturación de la palma y elaboración de los productos de la diversificación. Los otros dos grupos se encuentran a la espera. Es de anotar que en un comienzo mientras se reactiva la producción, el proceso es lento, lo que se necesita es una míni

na inyección de capital (\$50.000.00), como recurso disponible para la compra en períodos fijos de caña flecha, esos períodos fijos estabilizan el abastecimiento por parte de los rpiadoe_

Para incentivar a los rpiadores y fomentar su labor se les ofreció ser acogidos en el programa de crédito como artesanos que son, una vez conceptuado en forma favorable por la subgerencia de desarrollo se ha procedido a la tramitación pertinente de sus solicitudes de crédito.

4. En conversación con el Señor Jaime Montes ex - alcalde de Sanpues sobre el problema de la escasez de materia prima, se hizo referencia a un programa para el desarrollo del cultivo de caña flecha, propuesto por el Doctor Tirso Madera Montes, el cual demanda una inversión pequeña orientada a los agricultores de Achiate, para conseguir estos recursos se vislumbró la posibilidad de que varias instituciones, incluyendo Artesanías de Colombia solicitaran al ICA su concurso para la financiación de este programa. Por lo tanto espero una respuesta de su parte a este respecto.

C. CAPACITACION:

1. Se han desarrollado tres reuniones con las coordinadoras de los grupos productivos, resolviendo problemas de la organización productiva, para lo cual se han dado instrucciones y asesorías.
2. Se tiene programado cuatro reuniones de asesoría en diseño con el siguiente contenido: teoría del color, análisis de texturas, control de calidad. Para más adelante se hará una asesoría sobre las pautas y normas a tener en cuenta en la elaboración de los

productos de la diversificación.

3. En la vereda de Achiote se les dió instrucciones a las artesanas en fecha 29 de Julio sobre la elaboración de los productos de la diversificación, en el acabado y elaboración de la mechi la y el canasto pues algunos de los productos presentaban problemas en el empate de la trenza.
4. En lo pertinente a las actividades de asistencia técnica, se espera también su respuesta que dé vía libre al programa de introducción al uso de telares.

D. COMERCIALIZACION:

1. Para la compra de productos terminados se han hecho todas las gestiones pertinentes para su consecución y envío (ver anexo).
2. Para cumplir con el pedido de urgencia que se ha hecho de hamacas y productos en hilaza, se ha recurrido a todas las vías posibles, incluso la compra directa a artesanas que contratan a su vez a otras artesanas para la elaboración de productos.
3. Para el establecimiento de puntos de ventas ya se hicieron gestiones en el hotel Victoria de Sinceleje, a través de entrevistas con la gerente, la cual pone a disposición un local en las instalaciones del hotel de productos artesanales de la región. Se adelantan conversaciones para dar una organización a este proyecto.
4. En lo referente a la organización del sector comercial de la variante de San Jacinto se han recibido varias solicitudes de crédito (concretamente cinco) por un monto superior al aprobado para el artesano productor, estos dineros serían invertidos en la compra de productos artesanales, reactivándose así una parte de este importante sector. Derivado de lo anterior hay

otras solicitudes, las cuales se recibirán siempre y cuando haya un concepto favorable para tal fin.

5. En reuniones prolongadas, realizadas con la junta de cultura de Sampues, el comité cívico, y el ex-alcalde del citado municipio, se ha dado comienzo a la organización de la feria del sombrero valtias, prevista para el mes de Diciembre del año en curso. Se le falta determinar la forma de participación de entidades tales como la alcaldía municipal, la gobernación, Artesanías de Colombia y la Corporación Nacional de Turismo, a su vez que determinar las fuentes de financiación, la campaña de promoción y divulgación, en lo cual se empieza ya a trabajar.
6. Al finalizar este informe se está anexando el calendario de ferias y fiestas en las cuales se podría participar, pero dependiendo de la programación que a este respecto determine la oficina de fomento de la empresa. Por lo pronto en conversaciones con el Señor Salomón Janacet Administrador del Centro, se estableció la posibilidad de realizar un pequeño mercado artesanal para el mes de Diciembre, con el concurso y apoyo de los estamentos cívicos de la región, contando con unos recursos que se determinarán, y la asesoría y experiencia del Señor Janacet.

E. CREDITO:

Se han desarrollado las siguientes actividades:

1. Cada vez que una artesana se acerca a solicitar crédito, se presta información sobre alcance, objetivo, finalidad y trámite del crédito.
2. Se ha revisado la documentación de los solicitantes.
3. Se recibieron elaboraron y enviaron noventa y seis solicitudes de crédito con sus correspondientes soportes, de los núcleos

artesanales de Achiote y San Jacinto.

4. La administración de cartera y control de amortización se ha seguido bajo indicaciones de la oficina FINARTE, en los procedimientos de teneduría de libros y registro de abonos.
5. En un anexo que se relaciona se muestra la programación de visitas de evaluación y seguimiento de la inversión.

F. FOMENTO Y PROMOCION:

1. A través del SENA de Sincelejo en reunión sostenida con el Señor Francisco Fuentes se conoció sobre el programa de líderes comunitarios que impulsan el desarrollo de su región o vereda, dentro de este programa está incluida la vereda de Achiote, por tanto se vio la posibilidad de coordinar actividades para la promoción y capacitación de artesanos de la zona. Se hizo referencia a la vereda de Albania, y la posibilidad de capacitar personas en técnicas artesanales, para lo cual se adelantaría una visita por parte del coordinador de la empresa, de inspección y evaluación para la construcción de dos hornos comunitarios, en la producción de objetos en barro, respondiendo así a una necesidad apremiante de esta vereda, dicha construcción sería financiada por el convenio SENA-CORFAS-UNICEF, según lo estipulado en el acta Junio 14 del 85, en Bogotá. Para la realización de este punto es necesario mi desplazamiento al departamento de Sucre, una vez exista aprobación por parte de la directora del proyecto.
2. Se espera una entrevista con la directora de la Corporación Nacional de Turismo de Cartagena y la oficina de Sucre, para concertar la participación de esta entidad en los mercados y eventos de tipo artesanal.

3. La organización del almacén artesanal por parte de un grupo de artesanas, ha tenido tres reuniones para la organización, constitución y elaboración de estatutos, que den nacimiento a su propuesta. En reunión de Agosto 9 se nombró el siguiente comité organizador por votación mayoritaria:

- a. Horacia Perduz
- b. Olivia Carmona
- c. Gladis Támara
- d. Elizabeth Sierra
- e. Adelfa Anillo.

A continuación se procedió a establecer los puntos claves a tratar en reunión posterior. En Agosto 15 se estableció el sistema de compras y adquisiciones, ventas, margen de comercialización, fijación de precios y repartición de utilidades, quedando para reunión posterior la elaboración de estatutos, para el conocimiento y aprobación de todas las artesanas, en ello ha venido trabajando el comité organizador asesorado y dirigido por mí.

G. ADMINISTRACION:

1. Se han coordinado las funciones y actividades del personal del SENA encaminadas al logro del objetivo del programa, se ha encontrado buen ambiente para la toma de decisiones. Fue imposible suspender las labores de celaduría las cuales la directora del programa había sugerido, pues es una labor indispensable, pues la inseguridad lo demuestra.
2. Como no existe claridad y precisión en la organización de métodos y procedimientos en la empresa, y la comunicación entre ella y el Centro Artesanal es difícil, entonces se presentan fallas estructurales, que se han estado resolviendo en la práctica.

3. Se ha elaborado el presupuesto para este período, se revisó los sistemas de rendición de cuentas, administración de fonde rotatorio y fondos comunes, se tomaron algunas medidas, pero existen algunas lagunas y desfases que se esperan corregir, ajustando lentamente los procedimientos.
4. Para la adecuación y remodelación del Centro se han hecho una serie de contactos, cotizaciones y presupuestos, de los cuales la empresa tiene conocimiento.
5. Se ha hecho control de calidad de productos tales como maracas, sombreros, se ha hecho actualización de precios de estos y otros artículos.

RECOMENDACIONES

1. No se han fijado en la empresa ni meta ni políticas de comercialización esto hace que se presenten traumatismos e inconstancia para el normal funcionamiento de la unidad productiva. Se recomienda entonces unas directrices claras de la subgerencia comercial.
2. Se ha dejado de lado el programa de la diversificación, por lo tanto se recomienda acelerar los tramites y decisiones para emprender con más ahínco el proyecto.
3. No se han aprovechado los canales de comercialización existentes, no se ha buscado la cooperación a nivel oficial y el compromiso de las instituciones a quienes atañe el desarrollo del sector. Por lo tanto se sugiere la realización de un seminario que busque su compromiso, y clarifique su campo de acción.
4. Promover los cursos de capacitación, el programa de telares que redundará en el ahorro y maximización de la jornada laboral. El actuar con este programa es según mi visión, el más importante medio de organizar, orientar y fomentar la producción.
5. En la región existe un potencial productivo de seis mil artesanos económicamente activos. El sistema de crédito se ha quedado corto en la absorción cada día más creciente de solicitudes. Por lo tanto se recomienda una política más amplia, flexible y continua en el tramite de crédito.
6. Se hace necesario la revisión de métodos y procedimientos administrativos. Las comunicaciones entre el centro artesanal y la empresa se ven entorpecidas por la falta de claridad, la unificación de criterios y la toma de decisión. Se recomienda hacer un curso

de actualización en métodos y procedimientos a los funcionarios del Centro, esto implica su desplazamiento a Bogotá.

7. Agilización de los métodos para el envío de fondos necesarios para el normal funcionamiento del Centro, esto es lo referente a la apropiación presupuestal.
8. Una vez hecha la remodelación del Centro, se dé visto bueno al programa de telares, compra de materia prima, organización del almacén por parte de las artesanas se haga una reinaguración del Centro, invitando de manera especial a la Señora Gerente, al Embajador de la República del Canadá, a la directora del Proyecto y a otras personas del Programa AIDA, conjuntamente con la realización de un mercado artesanal, y el lanzamiento de una campaña de publicidad y promoción del programa y de producción de la zona.