

# **Ministerio de Comercio Industria y Turismo**

## **Artesanías de Colombia**

### **Proyecto de desarrollo del sector artesanal de la ciudad de Buga**

#### **Buga – Valle del Cauca**

**2005**



## Proyecto de desarrollo del sector artesanal de la ciudad de Buga

### 1.INTRODUCCION

La ciudad de BUGA fue fundada en el sitio donde se encuentra actualmente, el 4 de Marzo de 1570 por Rodrigo Díaz de Fuenmayor. Tiene una altura sobre el nivel del mar de 969 metros y cuenta con una temperatura promedio de 23 grados centígrados. La distancia que la separa de Cali son 78 kilómetros. Las principales actividades económicas de sus habitantes son la agricultura, la ganadería, el comercio y la industria. En la agricultura sobresalen los cultivos de sorgo, soya, maíz fríjol, algodón, café, caña de azúcar, plátano, banano y otros. La ganadería cuenta con vacunos, equinos, porcinos y ovinos.

### 2.ANTECEDENTES

En la ciudad de Buga existen aproximadamente 10 Talleres que se dedican a la cerámica, madera y al arte religioso.

### 3.DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL:

#### 3.1GRABADO DEL TOTUMO<sup>1</sup>:

El totumo también conocido como mate y calabaza es el nombre vulgar de la Crecentia Cujeta, árbol que pertenece a la familia de las Bignoniaceas. Produce dos cosechas grandes al año durante los meses de Febrero y Agosto y las llamadas “traviesas” o cosechas pequeñas entre períodos. El totumo se encuentra sembrado silvestremente en diferentes regiones del país con clima cálido.

Un árbol de totumo en plena producción puede llegar a producir hasta 200 piezas, pero en la actualidad, la tendencia de la especie es a desaparecer, por lo menos en regiones como el Valle del Cauca, en donde el desarrollo agrícola lo ha ido eliminando.

#### 3.1.1OBTENCION DE LA MATERIA PRIMA:

Los artesanos del grabado del totumo cuentan con varias posibilidades para la consecución de la materia prima, a saber:

- recogerlo sin ningún costo en la región de Buga, especialmente a la orilla del río Cauca. Se calcula que en una salida en períodos de cosecha, recogen alrededor de 250 totumos de diferentes tamaños y formas.
- Conseguirlo en el Espinal (Tolima), lugar donde según los informantes, hay bastantes palos silvestres regados en los solares de las casas y sus alrededores. Dicen que algunos realizan entre dos y tres viajes al año, permaneciendo varios días en la región. El costo no es muy alto y se pueden llegar a recoger más de 100 piezas en un viaje.
- La otra zona productora de totumo es la región del Patía, lugar de donde es llevado a Buga para ser usado como empaque del dulce conocido como manjar blanco.; calculan los informantes que semanalmente llegan a Buga entre 1.200 y 1.500 docenas para ser usadas con ese fin. El totumo del Patía tiene como característica ser totalmente redondo y pequeño, por lo tanto los artesanos lo usan solamente para elaborar maracas.

---

<sup>1</sup>AZCARATE José Luis, Artesanías de Colombia, Investigación Socioeconómica de Talladores de la Madera y Grabadores del Totumo, 1986.

Con base en lo anterior y según testimonios de la comunidad, la obtención de la materia prima aún no es un problema grave, sin embargo comienza a ser escaso. La comunidad argumenta que el principal problema ha sido el de la comercialización.

### **3.1.2 PROCESO PRODUCTIVO:**

Inmediatamente después de haber sido cosechado el totumo es necesario extraerle su contenido; para ello utilizan un serrucho con el cual se abre un agujero por uno de los costados y por allí se introduce un raspador, que es en realidad una platina doblada, con la cual se vacía la pulpa blanca, llamada por los artesanos “tripa”.

De esta forma, el proceso de elaboración se inicia y se facilita el transporte de la materia prima al lugar de trabajo. En el totumo, el problema de transporte no es el peso sino el volumen.

El fruto debe estar maduro (gecho), pues es en este estado cuando se facilita el grabado y la resistencia del objeto. Si se coge verde (biche), el fruto no resiste el grabado, porque la superficie se contrae al dejarse secar.

Una vez recogido el totumo en su estado ideal, es levado al taller para su secado durante 3 ó 4 días, en la sombra evitando la humedad. Este paso es conveniente para aumentar la resistencia de la materia prima en su vida útil. Por este momento también se terminan de hacer los agujeros y cortes necesarios para el fin propuesto.

Después del secado se presentan dos opciones:

- Si el objeto que se va a elaborar lleva pintura entonces debe lijarse la superficie del totumo.
- Si el objeto no lleva pintura, entonces se puede proceder al grabado de los dibujos determinados previamente.

Las lijas que se utilizan son las número uno y/o cero que son las más suaves. Cuando el objeto ha sido lijado, debe limpiarse de impurezas su superficie para luego ser pintado.

La pintura la hacen con ayuda de un trapo limpio y no con brocha, pues según ellos resulta más fácil. Después se dejan secar los objetos por espacio de una hora aproximadamente.

Es entonces cuando llega el momento de la grabada de las figuras; a la grabada los artesanos le llaman “marcada” y a la pelada de ciertas partes de la figura le llaman burilada.

El brillo lo da el totumo por sí mismo, pero si se quiere resaltar, se le puede echar laca transparente, aunque esto resulta un poco costoso para usarla.

### **3.1.3 TIPOS DE OBJETOS**

Los objetos que se elaboran son los siguientes:

- objetos útiles: fruteros, floreros, lámparas, licoreras, tazas y costureros.
- objetos decorativos: alcancías y apliques
- instrumentos musicales: carrasco o guíro y maracas.

### **3.1.4 HERRAMIENTAS:**

- Para la abertura de los agujeros se utiliza el serrucho y punzones de diferentes tamaños.

- Para la limpieza de la materia prima en su interior se utilizan una variedad de raspadores o platinas.
- Para el grabado requieren de buriles y puntas de diferentes tamaños, de compases y de grapas de hierro.

### **3.2TALLA EN MADERA<sup>2</sup>:**

Se utilizan diferentes clases de madera típicas de la región seleccionada en lo posible dentro del grupo de maderas finas, que cuentan con tres ventajas, según la comunidad:

- No “sueltan” y por lo tanto no son malas para la salud en el caso de que el objeto elaborado pertenezca a la categoría de utensilio de cocina.
- Al envejecer no cambian de color y por lo tanto mueren en su color natural, esto para el caso de los objetos que se elaboran y sirven como adorno.
- Son mejores para labrar y no se parten fácilmente.

#### **3.2.1CALIDADES DE MADERA Y SU UTILIZACION:**

- Zapotillo: utilizado especialmente en la fabricación de cucharas, rodillos, mazos, molinillos y tenedores.
- Sande y Caimo popa: especiales para pilones.
- Caimo plátano: para bateas.
- Anime: útil para las diferentes clases de tablas y bateas.
- Soroga: para tablas lisas.
- Sande, caimo tigre, caimo popa, guao vaina: para las tablas llamadas de churrasco.
- Tangaré: útil para casi todos los objetos producidos.

#### **3.2.2 OBTENCION DE LA MATERIA PRIMA**

La obtención de la materia prima se torna cada día más difícil, según afirma la comunidad. Es necesario salir a buscarla monte adentro, en recorridos que alcanzan hasta 10 o más kilómetros como promedio, período que en tiempo representa todo un día de trabajo, ya que el artesano al ubicar el árbol tiene que cortarlo en trozas e incluso empezar a labrarlo o a vaciarlo para poderlo transportar hasta el lugar de trabajo, ya que así evita el peso.

#### **3.2.3PROCESO PRODUCTIVO**

Se ubica el árbol y se corta con ayuda del hacha. Se trozan cada una de las ramas que pueden servir y el tronco del árbol. El tamaño de cada troza depende del objeto que el artesano va a elaborar.

Posteriormente cada troza se corta por el centro, obteniéndose dos mitades y allí mismo se comienza el proceso del labrado o vaciado para irle dando forma. En este momento se continúa usando el hacha más el machete como instrumentos de trabajo.

El vaciado, además de que es un adelanto en el trabajo, tiene un objetivo muy concreto que es el de disminuir e peso de las trozas, para facilitar su transporte hasta el lugar de su taller.

---

<sup>2</sup>Ibidem.

La regla es que las trozas que se van a utilizar para elaborar objetos pequeños se transportan a la casa en pedazos, sin adelantar ningún trabajo, pero las trozas que se van a utilizar para objetos grandes, como bateas o pilones, se empiezan a labrar en el mismo sitio donde son cortadas.

Transportada la materia prima al taller/vivienda, se deja secar a la sombra durante varios días, dependiendo de la necesidad de dinero.

Una vez seca la madera (lo cual no siempre sucede), se procede a la elaboración del objeto propiamente dicho, siguiendo estos pasos:

- Se termina el vaciado, utilizando para ello diferentes tipos de hachuelas y cepillos. Este momento se denomina como sacar el “bruto”.
- Luego viene el pulimento que utiliza de nuevo el machete y el cepillo para alisar bordes y bases.
- Por último se realiza la lijada de los productos, utilizando trozos de vidrio; se va raspando el objeto por cada uno de sus lados, hasta dejarlo liso en todas sus superficies, quedando totalmente terminado y listo para la venta.

### **3.2.4 TIPOS DE OBJETOS**

- Utensilios de la cocina: tablas para picar, tablas de churrasco, cucharas, cucharones y rodillos para amasar entre otros.
- Adornos: canoas, canaletes, cuchillos, tenedores y pilones.
- Otros usos: cuñas para carro, canoas grandes y bateas redondas.

### **3.2.5 HERRAMIENTAS**

- Azuelas de diferentes tamaños: sirven para terminar el vaciado.
- Hacha y machete: sirven para el monte y parte del vaciado.
- Cepillos: sirven para pulir bordes y tablas.
- Media caña o gurbos<sup>3</sup>: exclusivamente para pulir.
- Banco: para apoyar.
- Vidrios (pedazos): sirven para pulir por dentro.
- Lijas.

## **4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:**

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se puede observar claramente que el problema fundamental por el cual está atravesando la comunidad está relacionado con la comercialización de los productos. El artesano invierte buena parte del tiempo de trabajo en la promoción de sus productos y en la búsqueda de nuevos clientes. Generalmente los almacenes de artesanías son sus principales compradores y la Corporación Regional de Turismo.

Por ello, la disminución en los pedidos por parte de los antiguos compradores, la falta de seriedad de las ferias artesanales y las dificultades que se están empezando a presentar para la obtención de la materia prima, han obligado a los artesanos a abandonar sus actividades artesanales por ser inestables y poco rentables.

Si existe un sistema de mercado estable, el artesano podría llegar a duplicar su producción, situación que se reflejaría en el progreso económico y social de la comunidad artesana.

---

<sup>3</sup> Gubias

## **5.JUSTIFICACION:**

En la ciudad de Buga es conveniente realizar una capacitación y un Taller en comercialización, ya que los artesanos aunque poseen la habilidad y la capacidad para elaborar una variedad de productos, no han diseñado unas estrategias de comercializaciones efectivas y sólidas que le permita consolidarse y abrirse a nuevos mercados. Se tendrá cobertura a 50 beneficiarios.

Es por ello que se considera necesario planear acciones inmediatas en el municipio, en las cuales se involucren los entes relacionados en el sector como ONG's, autoridades locales y nacionales y artesanos, con el fin de asegurar esta actividad como fuente de desarrollo social y municipal.

## **6.OBJETIVO GENERAL**

Fortalecer la producción artesanal de Buga, mejorando su calidad, enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

### **6.1OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Mejorar la calidad y acabados de los productos elaborados en madera y totumo.
- Suministrar las herramientas de gestión empresarial y comercial requeridas para el funcionamiento eficiente y rentable del negocio artesanal.
- Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

## **7.RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:**

En la ciudad de Buga se trabajará en cuatro grandes temáticas:

- Manejo ambiental de la madera y el totumo.
- Gestión empresarial
- Gestión Comercial de la empresa artesana.

Las actividades a desarrollar se clasifican de acuerdo al objetivo y componente al que responden.

### **7.1. MANEJO AMBIENTAL DE LA MADERA Y EL TOTUMO**

#### **▪ RESULTADO 1 :**

Ⓞ Plan de manejo ambiental para el repoblamiento del árbol Crecentia Cujetala ( totumo), árboles de tangaré, zapotillo, caimo, chachajo, cedro e iguapiedra.

#### **▪ ACTIVIDAD 1:**

Ⓞ Evaluación de la relación oferta-demanda del recurso natural para poder realizar planeación más amplia y a largo plazo.

#### **▪ ACTIVIDAD 2:**

Ⓞ Taller para plantear el plan de manejo de los árboles anteriormente nombrados en Buga. Inspecciones oculares al repoblamiento hecho para evaluar la productividad del recurso, la apropiación comunitaria del mismo y el apoyo local.

#### **▪ ACTIVIDAD 3:**

ⓉUna (1) Asistencia Técnica ambiental sobre criterios, metodología y técnicas para el manejo y aprovechamiento sostenible de los diferentes árboles.

▪ **ACTIVIDAD 4:**

ⓉTaller para capacitar a agentes locales (recolectores, campesinos, técnicos y artesanos) en criterios, metodologías, y técnicas participativas de repoblamiento, mantenimiento y aprovechamiento sostenible de los diferentes árboles.

▪ **INSUMOS :**

ⓉProfesional Ingeniero agrónomo, Corporación Regional de Cundinamarca, Umata, Asociación artesanos, Organizaciones campesinas. Gastos de viaje y estadía, papelería, salón de conferencias o reuniones.

▪ **RESULTADO 2:**

ⓉCultivos experimentales de otras clases de árboles, que pueden servir para elaborar productos en madera y totumo.

▪ **ACTIVIDAD 5:**

ⓉEstablecimiento de viveros de diversos árboles en Buga. Trasplante de plántulas. Preparación de terrenos, prevención de plagas, mantenimiento, desyerbe y cuidado de siembras.

▪ **INSUMOS :**

Ⓣ Umata, equipo técnico local.

Ⓣ Gastos de viaje y estadía

Ⓣ Insumos para el repoblamiento

Ⓣ Terrenos

▪ **RESULTADO 3 :**

ⓉDesarrollo de las actividades planteadas y obtención de los resultados esperados en los tiempos y recursos acordados.

▪ **ACTIVIDAD 6:**

ⓉTalleres de seguimiento. Visitas de monitoreo a los sitios de Repoblamiento para evaluar la situación del recurso a nivel biológico, ecológico, agronómico y económico

▪ **INSUMOS :**

Ⓣ Gastos de viaje y estadía.

## 7.2 GESTION EMPRESARIAL

▪ **RESULTADO 1**

ⓉMejoramiento de la capacidad de gestión de los talleres artesanales.

▪ **ACTIVIDAD 7**

ⓉUn Curso- taller de Administración de la empresa artesana, cálculo de costos, contabilidad, planeación estratégica. Se dictará durante dos semanas, para un total de 40 horas. Se prevé la asistencia de 30 personas.

▪ **INSUMOS**

ⓉCapacitador: practicante de administración de empresas, recién egresado o funcionario del municipio.

ⓉTransportes

- Ⓞ Papelería
- Ⓞ Salón de reuniones
- Ⓞ Material pedagógico

### 7.3 GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

#### ▪ **RESULTADO 1:**

- Ⓞ Determinación de estrategias para desarrollar procesos de comercialización que permitan incrementar la rentabilidad y una distribución equitativa de las utilidades entre los artesanos del grupo.

#### ▪ **ACTIVIDAD 8:**

- Ⓞ Talleres participativos con los artesanos donde con el apoyo de un asesor, un Ingeniero Industrial con perfil comercial, se construyan esquemas de comercialización eficientes, donde exista una especialización en el área comercial y donde la labor de venta sea asumida por una empresa o un artesano del grupo. Esta asesoría tienen tres etapas:

- ✓ Documentación y análisis de las organizaciones existentes para determinar su función, su grado de efectividad y la posibilidad de que asuma la comercialización.
- ✓ Analizar que esperan los artesanos de un proceso de comercialización y su concepción del mismo y los factores que han impedido que se logre (Factores Críticos de Éxito )
- ✓ Determinación de estrategias de comercialización viables y eficientes
- ✓ Puesta en funcionamiento de los canales de distribución diseñados por el asesor en conjunto con el grupo. Determinación de actividades, responsables, metodología, cronograma, etc.

#### ▪ **RESULTADO 2**

- Ⓞ Artesanos o personas relacionadas con el sector en el municipio, capacitadas, con conocimientos y herramientas para realizar promoción y venta de los productos elaborados por los grupos de artesanos a los cuales representan.

#### ▪ **ACTIVIDAD 9:**

- Ⓞ Capacitación de 2 de los artesanos o personas que van a asumir los procesos de comercialización en el municipio u organización de artesanos. Esta capacitación tendrá una duración de 80 horas, se realizará en la ciudad de Bogotá durante dos semanas. Se tratarán temas como Planeación estratégica de Mercados, exportaciones, Mezcla de mercadeo, clínica de ventas, etc.

#### ▪ **INSUMOS:**

- Ⓞ Asesor: Ingeniero industrial, administrador de empresas o profesional en publicidad y mercadeo con postgrado o experiencia en el área de marketing.
- Ⓞ Transportes
- Ⓞ Gastos de permanencia
- Ⓞ Papelería y fotocopias
- Ⓞ Salón de reuniones
- Ⓞ Material pedagógico

#### ▪ **RESULTADO 3:**

- Ⓞ Grupo de artesanos con una herramienta de promoción y comercialización adecuada, que facilite el proceso de venta y divulgación.

#### ▪ **ACTIVIDAD 10 :**

- Ⓞ Realización de un portafolio de los productos elaborados por los grupos de artesanos.



▪ **INSUMOS:**

- Ⓞ Diseñador gráfico, industrial y/o fotógrafo
- Ⓞ Transportes
- Ⓞ Material Fotográfico
- Ⓞ Papelería y fotocopias
- Ⓞ Impresión de calidad
- Ⓞ Folder tres argollas

▪ **RESULTADO 4 :**

- Ⓞ Divulgación de los resultados encontrados en los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia

▪ **ACTIVIDAD 11 :**

- Ⓞ Taller de divulgación en el municipio donde se explique a los artesanos los resultados de los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia y como pueden aplicarlo.

▪ **INSUMOS:**

- Ⓞ Equipo de expertos en mercadeo
- Ⓞ Transportes
- Ⓞ Gastos de permanencia
- Ⓞ Material Fotográfico
- Ⓞ Papelería y fotocopias
- Ⓞ Impresiones
- Ⓞ refrigerios
- Ⓞ Salón de conferencias o reuniones

▪ **RESULTADO 5**

- Ⓞ Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias del mercado, orientados por las investigaciones y estudios de mercados realizados.

▪ **ACTIVIDAD 12:**

- Ⓞ Asesorías por parte de un diseñador textil para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos que complementen las existentes. Se sugiere hacer énfasis en el tema de tinturado de la fibra.

▪ **INSUMOS**

- Ⓞ Diseñador Textil o Industrial.
- Ⓞ Gastos de viaje y permanencia.
- Ⓞ Muestras y prototipos.
- Ⓞ Iraca.
- Ⓞ Herramientas.

▪ **RESULTADO 6:**

- Ⓞ Productos elaborados en el municipio con toda la identidad gráfica desarrollada, que venda una imagen adecuada, con desarrollo de empaques y embalaje que le den valor agregado y lo diferencien de productos sustitutos.

▪ **ACTIVIDAD 13 :**

- Ⓞ Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.

▪ **INSUMOS:**

- Ⓞ Diseñador gráfico o industrial
- Ⓞ Transportes
- Ⓞ Gastos de permanencia
- Ⓞ Material Fotográfico
- Ⓞ Papelería y fotocopias
- Ⓞ Impresiones de alta calidad
- Ⓞ Cartón cartulina, madera, etc.
- Ⓞ Muestras y prototipos

▪ **RESULTADO 7:**

- Ⓞ Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.

▪ **ACTIVIDAD 14 :**

- Ⓞ Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional

▪ **INSUMOS:**

- Ⓞ Stand
- Ⓞ Material Gráfico
- Ⓞ Gastos de viaje y permanencia

**8.INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACION:**

**MANEJO AMBIENTAL**

**▣ Indicador de logro 1:**

- Ⓞ Un Plan de Manejo ambiental diseñado y divulgado.

**▣ Fuente de verificación:**

- Ⓞ Documento del Plan de Manejo Ambiental.

**▣ Indicador de logro 2:**

- Ⓞ No de árboles sembrados.

**▣ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Visitas de verificación de las áreas sembradas.

**▣ Indicador de logro 3:**

- Ⓞ No actividades ejecutadas / No actividades programadas.

- Ⓞ Recursos ejecutados/ Recursos programados.

- Ⓞ Porcentaje de Cumplimiento en el cronograma.

**▣ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Documento o registro de las visitas y actividades desarrolladas.

**GESTION EMPRESARIAL**

**▣ Indicador de logro 5:**

- Ⓞ No talleres que tienen planeación de su actividad / No talleres capacitados

- Ⓞ No productos costeados correctamente / No total de productos elaborados por los asistentes al taller

- Ⓞ No talleres que tienen organizada su contabilidad / No talleres capacitados

- Ⓞ No talleres artesanales que conocen su capacidad productiva / No talleres que asistieron a la capacitación.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Visitas a los talleres.

**GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA**

**■ Indicador de logro 6:**

- Ⓞ Estrategias planteadas para mejorar la comercialización de los grupos artesanales diseñadas con participación comunitaria y asesoría externa.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Documento que ilustre las estrategias planteadas.

**■ Indicador de logro 7:**

- Ⓞ Personas con capacidad de negociación, estrategias y conocimientos para liderar el proceso de comercialización en su municipio.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Listas de participantes.

**■ Indicador de logro 8:**

- Ⓞ No de campañas promocionales realizadas.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Registro del Número de Campañas.

**■ Indicador de logro 9:**

- Ⓞ No artesanos que conocen los resultados de las investigaciones.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Listado de Artesanos.

**■ Indicador de logro 10:**

- Ⓞ No de líneas de productos diseñadas e implementadas por los artesanos
- Ⓞ No líneas de productos con pruebas de mercado exitoso.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Registro del número de líneas de productos.

**■ Indicador de logro 11:**

- Ⓞ No talleres artesanales asistentes a las ferias.
- Ⓞ Volúmenes de ventas en los eventos de carácter ferial.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Registro del número de talleres y de los volúmenes de ventas.

**■ Indicador de logro 12:**

No talleres artesanales con conocimientos básicos de mercadeo y ventas / No talleres capacitados.

**■ Fuente de Verificación:**

- Ⓞ Lista de artesanos que recibieron la capacitación.

**9. MARCO INSTITUCIONAL**

**Artesanías de Colombia, S.A.**, constituida por Escritura Publica Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del circulo de Bogotá, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Esta sociedad tiene por objeto la promoción y el desarrollo de todas las actividades económicas, sociales, educativas y culturales, necesarias para el progreso de los artesanos del país y de la industria artesanal.

En desarrollo de su objeto social, Artesanías de Colombia cumple las siguientes funciones:

- Comercializar a nivel nacional y primordialmente en el exterior productos artesanales, presta asistencia integral al artesano, lo ayuda en su organización, promoviendo la creación y formación de asociaciones, cooperativas, empresas y demás unidades comunitarias, además de obtener recursos nacionales o extranjeros a través de créditos y/o donaciones de personas, instituciones o gobiernos nacionales o extranjeros, para promover las acciones propias de la Entidad; también brindan formación continua directamente o en colaboración con entidades afines para buscar el desarrollo del sector artesanal.

## **10. MECANISMOS DE COORDINACION**

Para desarrollar con éxito este proyecto se va a contar con la colaboración de la comunidad artesana, de la Casa de la Cultura, de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia.

Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de obtener un mayor compromiso y lograr un seguimiento y evaluación del proceso.

## **11. OBSERVACIONES:**

### **▪ IMPACTOS ( ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):**

- Ⓞ Desarrollar productos con identidad cultural ampliara y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivará la demanda por los productos.
- Ⓞ Los artesanos desarrollarán actitudes y capacidades empresariales para el manejo planeado y rentable de sus talleres.
- Ⓞ La calidad de vida de los artesanos mejorara al tiempo que sus ingresos por mayores ventas aumenten y habrá reinversión de los artesanos en su grupo productivo.

## **12. BIBLIOGRAFIA**

- Ⓞ AZCARATE José Luis, Artesanías de Colombia, Investigación Socioeconómica de Talladores de la Madera y Grabadores del Totumo, 1986.