

**Programa: “Ampliación de la cobertura geográfica y poblacional”**

**Proyecto fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones  
productivas artesanales en el departamento de Caldas**

**[Informe final de actividades capacitación en el módulo 2 desarrollo  
empresarial]**

**24 de agosto al 10 de diciembre**

**Asesora Comercial  
Andrea Ruiz Ricaurte**

**ARTESANIAS DE COLOMBIA  
Diciembre de 2014  
Manizales**

## INFORME

El presente informe describe las actividades ejecutadas en el municipio de Manizales, Salamina, Aguadas, Riosucio, Victoria, Pensilvania, Marulanda y Marmato del Departamento de Caldas; atendiendo un total de 155 artesanos donde se les ha socializado el proyecto FORTALECIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE LAS VOCACIONES PRODUCTIVAS ARTESANALES EN EL DEPARTAMENTO DE CALDAS a los diferentes artesanos de estos municipios de manera presencial, la intervención se trata de la socialización de los contenidos del módulo 2 y estrategias de desarrollo empresarial teniendo en cuenta las asesorías individuales.

## SALAMINA Y AGUADAS

Se trabajó el módulo 2 Componente de Desarrollo Empresarial en los municipios de Salamina y Aguadas en lo que tiene relación a los dos ejes temáticos:

1. Eje temático 1 que corresponde al título de “El Artesano como Empresario” y del cual se desarrollaron 3 actividades:
  - Organice su Capital y Maneje sus Cuentas.
  - Determine los costos de su producto y
  - Prepárese para el Futuro.
  
2. El eje temático 3 que corresponde al título “Plan de Negocios Artesanal y del cual se desarrollaron 2 actividades:
  - Aspectos preliminares e Idea de Negocio Artesanal.
  - Presentación del Proyecto de Negocio Artesanal Generalidades.

Se alcanzó el objetivo de dar a conocer que es la Contabilidad y sus beneficios y la idea de llevar un libro donde escribir los ingresos y los egresos del negocio y separa sus cuentas personales de las cuentas del negocio artesanal, conocer los elementos del costo en un proceso productivo y como calcular sus costos para determinar el precio y como prepararse para el futuro realizando un plan o estrategia y el cómo afrontar una crisis esto en cuanto hace referencia al eje temático 1. En cuanto al eje temático 3 se logró dar a conocer como generar ideas

y estas como evaluarlas para convertirlas en idea de negocio y de ahí realizar un Plan de Negocio Artesanal.

## **DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO**

Antes de comenzar el trabajo con los asistentes, se realizó una charla con las trabajadoras sociales las cuales ya habían tenido contacto con la comunidad de artesanos del municipio de Salamina y de Aguadas con el fin de conocer su nivel académico y cuál es su perspectiva sobre el negocio.

Se realizaron dos sesiones de trabajo en cada uno de los municipios mencionados, en Salamina se trabajó el día 2 de octubre asistieron 12 personas y en Aguadas el 3 de octubre asistieron 27 personas y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”. La segunda sesión se realizó en Salamina el día 9 de octubre y asistieron 11 personas y Aguadas el día 10 octubre con una asistencia de 32 personas y se trabajó en el eje temático 1 en la actividad correspondiente a Prepárese para el futuro, y en eje temático 3 en las actividades correspondiente a aspectos preliminares e idea de negocio artesanal y Presentación del proyecto de negocio artesanal Generalidades.

Se realizaron presentaciones en PowerPoint y talleres correspondientes a ejercicios prácticos en la primera sesión. Para la segunda sesión se hizo

presentación en PowerPoint y se trabajó practicando una pequeña charla correspondiente a lo visto después de cada apartado.

## RESULTADOS

En el municipio de Aguadas se logró que en la mayoría de los asistentes comprendieran los conceptos impartidos sobre todo en las personas que se identificaron como los líderes debido a que tienen un muy bajo nivel académico en gran mayoría de los asistentes.

En el municipio de Salamina se presentó el caso contrario ya que cada uno de los participantes tuvo una participación muy activa y se lograron diálogos de resumen que evidenciaban el entendimiento de los conceptos impartidos.

## SALAMINA



Tomada por: Manuela Arcila Lopez  
Lugar: Salamina Casa de la Cultura  
Fecha: 02/10/2014  
Descripción: Sesión 1



Tomada por: Luis Alberto Bedoya Marin  
Lugar: Salamina Casa de la Cultura  
Fecha: 02/10/2014  
Descripción: Sesión 1

## AGUADAS



Tomada por: Luis Alberto Bedoya Marin  
Lugar: Aguadas Casa de la Cultura  
Fecha: 03/10/2014  
Descripción: Sesión 1



Tomada por: Luis Alberto Bedoya Marin  
Lugar: Aguadas Casa de la Cultura  
Fecha: 03/10/2014  
Descripción: Sesión 1



Tomada por: Luis Alberto Bedoya Marin  
Lugar: Aguadas Comité de Cafeteros  
Fecha: 10/10/2014  
Descripción: Sesión 2



Tomada por: Luis Alberto Bedoya Marin  
Lugar: Aguadas Comité de Cafeteros  
Fecha: 10/10/2014  
Descripción: Sesión 2

Se trabajó el módulo 2 Componente de Desarrollo Empresarial en los municipios de Riosucio, Marmato, Victoria, Pensilvania y Marulanda en lo que tiene relación a los dos ejes temáticos, eje temático 1 que corresponde al título de “El Artesano como Empresario” y del cual se desarrollaron 3 actividades:

- Organice su Capital y Maneje sus Cuentas.
- Determine los costos de su producto.
- Prepárese para el Futuro.

El eje temático 3 que corresponde al título “Plan de Negocios Artesanal y del cual se desarrollaron 2 actividades:

- Aspectos preliminares e Idea de Negocio Artesanal.
- Presentación del Proyecto de Negocio Artesanal Generalidades.

Se alcanzó el objetivo de dar a conocer que es la Contabilidad y sus beneficios y la idea de llevar un libro donde escribir los ingresos y los egresos del negocio y separa sus cuentas personales de las cuentas del negocio artesanal, conocer los elementos del costo en un proceso productivo y como calcular sus costos para determinar el precio y como prepararse para el futuro realizando un plan o estrategia y el cómo afrontar una crisis esto en cuanto hace referencia al eje temático 1.

En cuanto al eje temático 3 se logró dar a conocer como generar ideas y estas como evaluarlas para convertirlas en idea de negocio y de ahí realizar un Plan de Negocio Artesanal.

### **DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.**

Antes de comenzar el trabajo con los asistentes, se realizó una charla con las trabajadoras sociales las cuales ya habían tenido contacto con la comunidad de artesanos del municipio de Riosucio, Marmato, Victoria, Pensilvania y Marulanda con el fin de conocer su nivel académico y cuál es su perspectiva sobre el negocio.

Se realizaron dos sesiones de trabajo en cada uno de los municipios de:

#### **VICTORIA**

Se visitó el día 20 y 21 de octubre, en la primera sesión de trabajo asistieron 13 personas y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”, para la segunda sesión de trabajo asistieron 14 personas y se trabajó en el eje temático 1 en la actividad correspondiente a Prepárese para el futuro, y en eje temático 3 en las actividades correspondiente a aspectos preliminares e idea de negocio artesanal y Presentación del proyecto de negocio artesanal Generalidades.



*Tomada por: Luis Alberto Bedoya  
Lugar: Victoria-Caldas.  
Descripción: Proceso de Capacitación grupo  
artesanos de ASOFICAR.*

## **RIOSUCIO**

Se visitó el día 13 y 27 de octubre, en la primera sesión de trabajo asistieron 16 personas y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”, para la segunda sesión de trabajo asistieron 7 personas y se trabajó en el eje temático 1 en la actividad correspondiente a Prepárese para el futuro, y en eje temático 3 en las actividades correspondiente a aspectos preliminares e idea de negocio artesanal y Presentación del proyecto de negocio artesanal Generalidades.





*Tomada por: Andrea Ruiz*

*Lugar: Riosucio-vereda San Lorenzo - Caldas.*

*Descripción: Proceso de Capacitación grupo artesanos de CISLOA*

## **MARMATO**

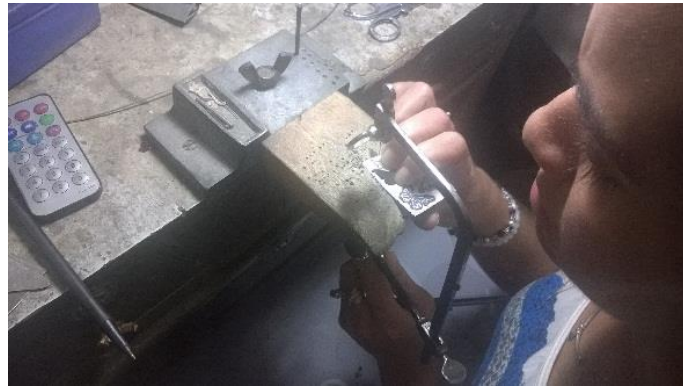
Se visitó el día 16 de octubre, en esta sesión de trabajo asistieron 3 personas y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”.



**Tomada por: Luis Alberto**

**Lugar: Marmato-Caldas.**

**Descripción: Proceso de Capacitación grupo artesanos de ASOJOMAR**



**Tomada por: Andrea Ruiz**

**Lugar: Marmato-Caldas.**

**Descripción: Proceso de Capacitación grupo artesanos de ASOJOMAR**

## MARULANDA

Se visitó el día 6 de noviembre, en la primera sesión de trabajo asistieron 11 personas y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”, para la segunda sesión de trabajo asistieron 11 personas y se trabajó en el eje temático 1 en la actividad correspondiente a Prepárese para el futuro, y en eje temático 3 en las actividades correspondiente a aspectos preliminares e idea de negocio artesanal y Presentación del proyecto de negocio artesanal Generalidades.





**Tomada por:** Luis Alberto Bedoya

**Lugar:** Marulanda-Caldas.

**Descripción:** Proceso de Capacitación grupo artesanos de Cooperativa Ovina Marulanda

## PENSILVANIA

Se visitó el día 31 de octubre, se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”. Se realizaron actividades individuales en el taller de cada uno de los artesanos, ellos fueron:

- Taller MuebleArte.
- Centro Artesanal.
- Taller de Artesanías de Oriente.
- Taller El Pinal.



**Tomada por:** Luis Alberto Bedoya

**Lugar:** Pensilvania-Caldas.

**Descripción:** Centro Artesanal de Pensilvania.





**Tomada por:** Luis Alberto Bedoya  
**Lugar:** Pensilvania-Caldas.  
**Descripción:** Artesanías de Oriente.



**Tomada por:** Luis Alberto Bedoya  
**Lugar:** Pensilvania-Caldas.  
**Descripción:** Taller el Pinar

## SALAMINA

Se visitó el día 29 de octubre para hacer contacto con la Sociedad San Vicente de Paul y se dialogó con el Representante legal y las personas encargadas del taller artesanal. El tema tratado fue el de conocer los procesos para definir los productos sobre los cuales se realizara el Plan de Negocios.



*Tomada por: Luis Alberto Bedoya*  
*Lugar: Salamina-Caldas.*  
*Descripción: Asociación San Vicente de Paul*

e

## MANIZALES

Se trabajó el módulo 2 Componente de Desarrollo Empresarial en el municipio de Manizales en lo que tiene relación a los dos ejes temáticos, eje temático 1 que corresponde al título de “El Artesano como Empresario” y del cual se desarrollaron 3 actividades:

- Organice su Capital y Maneje sus Cuentas.
- Determine los costos de su producto y

- Prepárese para el Futuro.
- El eje temático 3 que corresponde al título “Plan de Negocios Artesanal y del cual se desarrollaron 2 actividades:
- Aspectos preliminares e Idea de Negocio Artesanal.
- Presentación del Proyecto de Negocio Artesanal Generalidades.

Cada una de las actividades que se desarrollaron se hizo a nivel individual, unas en el taller de los artesanos y otras en las oficinas de Actuar Microempresas. Los artesanos convocados y que aceptaron fueron:

Juliana Restrepo

Andrea Montoya

Verónica Vieira

Adina Sepúlveda

Elkin Piedrahita.

Se alcanzó el objetivo de dar a conocer que es la Contabilidad y sus beneficios y la idea de llevar un libro donde escribir los ingresos y los egresos del negocio y separa sus cuentas personales de las cuentas del negocio artesanal, conocer los elementos del costo en un proceso productivo y como calcular sus costos para determinar el precio y como prepararse para el futuro realizando un plan o estrategia y el cómo afrontar una crisis esto en cuanto hace referencia al eje temático 1. En cuanto al eje temático 3 se logró dar a conocer como generar ideas

y estas como evaluarlas para convertirlas en idea de negocio y de ahí realizar un Plan de Negocio Artesanal.

### **Descripción del Trabajo.**

Se llamó a cada uno de los artesanos mencionados y se concertó con ellos una cita y el lugar que ellos escogieran, unas se hicieron en el taller del artesano y otras en las oficinas de Actuar Manizales.

Se realizaron dos sesiones de trabajo con cada uno de los artesanos así:

1. Juliana Restrepo 02/12/2014 y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”. La segunda sesión se realizó el 12/12/2014 y se trabajó en el eje temático 1 en la actividad correspondiente a Prepárese para el futuro, y en eje temático 3 en las actividades correspondiente a aspectos preliminares e idea de negocio artesanal y Presentación del proyecto de negocio artesanal Generalidades.
2. Andrea Montoya 30/11/2014 y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”. La segunda sesión no se pudo realizar debido a la disponibilidad de tiempo de la artesana.
3. Verónica Vieira 03/12/2014 y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”. La segunda sesión se realizó el 09/12/2014 y se

trabajó en el eje temático 1 en la actividad correspondiente a Prepárese para el futuro, y en eje temático 3 en las actividades correspondiente a aspectos preliminares e idea de negocio artesanal y Presentación del proyecto de negocio artesanal Generalidades.

4. Adina Sepúlveda 11/12/2014 y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”. La segunda sesión se realizó el 15/12/2014 y se trabajó en el eje temático 1 en la actividad correspondiente a Prepárese para el futuro, y en eje temático 3 en las actividades correspondiente a aspectos preliminares e idea de negocio artesanal y Presentación del proyecto de negocio artesanal Generalidades.
5. Elkin Piedrahita 09/12/2014 y se trabajó sobre el eje temático 1 en lo referente a la actividad “Organice su Capital y Maneje sus Cuentas” y “Determine los Costos de su Producto”. La segunda sesión no se pudo realizar debido a la disponibilidad de tiempo de la artesano.

Se realizaron presentaciones en PowerPoint y talleres correspondientes a ejercicios prácticos en la primera sesión. Para la segunda sesión se hizo presentación en PowerPoint y se trabajó practicando una pequeña charla correspondiente a lo visto después de cada apartado.

### **Manizales Juliana Restrepo**



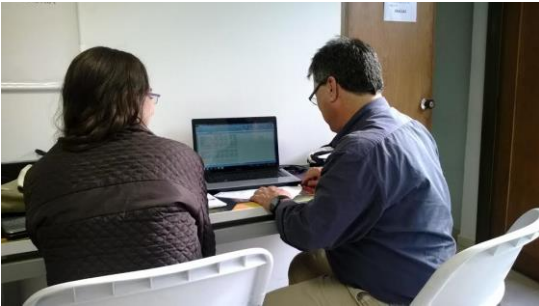


**Foto Tomada por : Luis Alberto Bedoya Marín**

**Lugar: Actuar Microempresas**

**Fecha: 02/12/2014**

**Descripción: Sesión 1**



**Foto Tomada por : Luis Alberto Bedoya Marín**

**Lugar: Actuar Microempresas**

**Fecha: 03/12/2014**

**Descripción: Sesión 1**



**Foto Tomada por : Luis Alberto Bedoya Marín**

**Lugar: Taller Ahj Joyas**

**Fecha: 30/11/2014**

**Descripción: Sesión 1**



**Foto Tomada por : Luis Alberto Bedoya Marín**

**Lugar: Taller Ahj Joyas**

**Fecha: 30/11/2014**

**Descripción: Sesión 1**

**Foto Tomada por : Luis Alberto Bedoya Marín**

**Lugar: Taller Adina Sepúlveda**

**Fecha: 11/12/2014**

**Descripción: Sesión 1**

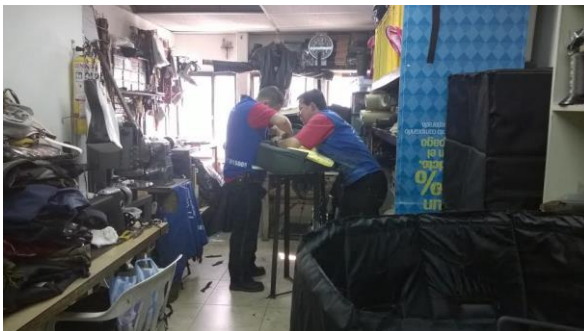


**Foto Tomada por : Luis Alberto Bedoya Marín**

**Lugar: Taller Adina Sepúlveda**

**Fecha: 11/12/2014**

**Descripción: Sesión 1**



**Foto Tomada por : Luis Alberto Bedoya Marín**

**Lugar: Taller Elkin Piedrahita**

**Fecha: 09/12/2014**

**Descripción: Sesión 1**

## GENERALIDADES

### RESULTADOS

En los municipios de Riosucio, Marmato, Victoria, Pensilvania y Marulanda se logró que en la mayoría de los asistentes comprendieran los conceptos impartidos sobre todo en las personas que se identificaron como los líderes debido a que tienen un muy bajo nivel académico en gran mayoría de los asistentes.

En el municipio de Manizales se logró que el artesano comprendiera los conceptos impartidos y sirvió de mucho el estar con el artesano en su sitio de trabajo, ya que se podían ir identificando y creando los cuadros respectivos para que conociera con exactitud sus costos.

### CONCLUSIONES

El hacerle entender a los artesanos la importancia de manejar sus cuentas de conocer los costos de sus productos y de cómo prepararse para el futuro no tuvo ningún esfuerzo ya que son muy conscientes de lo fundamental que son estos temas. Identifican fácilmente los elementos del costo de producción, pero se requiere de hacer un acompañamiento en su día a día para afianzar y aclarar dudas con respecto a lo aprendido.

Fue muy satisfactorio la importancia que le dieron a la presentación Prepárese para el Futuro y al cálculo del precio de los productos basado en los costos de producción en los municipios de Riosucio, Marmato, Victoria, Pensilvania y Marulanda así como se dio en los municipios de Salamina y Aguadas.

En cuanto a los temas relacionados con la cadena de Valor en su eslabón correspondiente a la materia prima en el municipio de Victoria tienen problemas para conseguirlas debido a que no ha habido una política clara para su cultivo, en el municipio de Marulanda también se evidencian problemas con la materia prima debido a que se presenta una reducción en la cría de ovejas.

El hacerle entender a los artesanos Manizaleño la importancia de manejar sus cuentas de conocer los costos de sus productos y de cómo prepararse para el futuro no tuvo ningún esfuerzo ya que son muy conscientes de lo fundamental que son estos temas. Identifican fácilmente los elementos del costo de producción, pero se requiere de hacer un acompañamiento en su día a día para afianzar y aclarar dudas con respecto a lo aprendido. Fue muy satisfactorio la importancia que le dieron a la presentación sobre la determinación de los costos. El mayor problema que se identificó en las charlas con los artesanos es lo costoso y difícil que es conseguir las materias primas para sus productos en la ciudad, en su mayoría las traen de otras ciudades teniendo un incremento en sus costos por los fletes y demás gastos que se tienen con los pedidos.

## **LIMITACIONES Y DIFICULTADES.**

No se tuvo ningún problema en cuanto a la logística para realizar las actividades. Una gran limitante se presentó en los municipios visitados es lo referente al bajo nivel educativo y la edad muy avanzada en muchas de las participantes. Se recalcó mucho sobre los conceptos en las personas que fueron identificadas como líderes y sobre las cuales se observó son escuchadas y reconocidas como personas muy dispuestas a ayudarlas.

En Manizales No se tuvo ningún problema en cuanto a la logística para realizar las actividades, por el contrario fue muy enriquecedor para el artesano y para el consultor trabajar. El gran problema radica en la época en la cual se desarrolló el proyecto debido a que las ventas fuertes de ellos están muy cerca y están dedicados a producir para la temporada navideña y de ferias

### **RECOMENDACIONES.**

Es un sentir común en los dos municipios es que se le debe dar mayor continuidad a la formación y se de acompañamiento durante el proceso productivo para resolver dudas en cuanto a la determinación de los elementos que conforman el Costo de Producción de los productos. Así como se presentó en los municipios se requiere que el programa tenga una mayor continuidad a la formación y que sea más profunda en cada uno de las actividades realizadas.