



**CONVENIO GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA
ARTESANÍAS DE COLOMBIA : INFORME FINAL**

STELLA MELO RODRIGUEZ

**BOGOTÁ, D.C.
09 abril 2001**

CONTENIDO

- INTRODUCCIÓN
- 1. OBJETIVOS DEL CONVENIO
 - 1.1 OBJETIVO GENERAL
 - 1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS
 - 1.3 ÁREA DE INFLUENCIA DEL CONVENIO
- 2 METODOLOGÍA
 - 2.1 METODOLOGÍA POR COMPONENTE
- 3. ALCANCES DEL CONVENIO
 - 3.1 ALCANCES DEL CONVENIO POR COMPONENTES
 - 3.2 ESTUDIO DE RESULTADOS
- 4. BENEFICIARIOS
 - 4.1 BENEFICIARIOS POR COMPONENTE
- 5. PRESUPUESTO Y ASIGNACIÓN DE RECURSOS
 - 5.1 PRESUPUESTO ASIGNADO POR COMPONENTE Y MUNICIPIO
- 6. RECOMENDACIONES Y PROYECCIONES
- ANEXOS

LISTA DE ANEXOS

1. Formulario para la presentación de Proyectos
2. Ficha Proyecto de Capacitación Técnica en el oficio
3. Componente Asesoría Organizacional
4. Componente Capacitaciones Técnicas
5. Componente Capacitación y Asesoría en gestión y Comercialización
6. Componente y Asesoría en Diseño
7. Componente Giras Educativas
8. Número de Beneficiarios por Componente
9. Costo del proyecto por Municipio
10. Actividades Artesanales favorecidas
11. Consolidado General de Información

INTRODUCCIÓN

Con la celebración del Convenio suscrito el 29 de septiembre de 1999 entre el Departamento de Cundinamarca, Secretaría de Desarrollo Económico y Artesanías de Colombia S.A., se da inicio a un trabajo que tiene como objetivo central desarrollar un Programa de Capacitación para los Artesanos y Manufactureros del Departamento de Cundinamarca que permita la organización y el posicionamiento de la producción artesanal en esta región del país. De igual manera se busca brindar alternativas económicas que tiendan a mejorar las condiciones de vida del artesano, ampliar su visión y perspectiva empresarial, apropiarse de su trabajo como una verdadera profesión y lograr mantener una mejor calidad de vida.

En el marco de esta expectativa, el Departamento de Cundinamarca se comprometió a dar un aporte de \$54'800.000 para el desarrollo del Convenio. Por su parte, Artesanías de Colombia S.A. adquirió el compromiso de aportar en bienes y servicios la suma de \$28'800.000, así como la tarea de asumir la coordinación de los aspectos interinstitucionales, técnicos y administrativos en la marcha del Convenio, y la realización de 18 Talleres integrales de formación, capacitación artesanal y microempresarial, como estrategias empresarial y de mercado y como procesos de aprendizaje teórico-práctico presenciales que se desarrollarían en los siguientes municipios: "Tenjo, La Calera, Ubaté, Fúquene, Lenguazaque, Silvana, Apulo, Gayabetal, Zapacón, Guaduas, Puerto Salgar, Villeta, Útica, Soacha, Zipaquirá, Sopó, Paratebuena y Guatavita"¹.

Para la realización de los Talleres Integrales de Capacitación se tuvieron en cuenta los componentes que se enuncian a continuación los cuales se registran en el Plan de Operaciones Artesanal del Departamento de Cundinamarca y que hace parte de la propuesta presentada por Artesanías de Colombia S.A.

Estudios Exploratorios (Diagnósticos) sobre la producción, organización, nivel técnico, materiales y mercados que permitan identificar una línea de base para proyectar el desarrollo del grupo beneficiario.

1. Tomado del texto del Convenio. Pág. 3.

Asesorías Organizativas para promover y/o fortalecer la organización para la producción, cuyo resultado sea la conformación de un ente organizativo estructurado legalmente con personería jurídica, registro mercantil, estatutos, reglamento, directivas y comités como base para la gestión de sus propios proyectos.

Cursos Talleres de Capacitación Técnica en oficios para mejorar los acabados de los productos, socializar las nuevas propuestas de diseño o aprender nuevas técnicas o procesos de producción.

Talleres de Capacitación en Gestión Empresarial para la producción y comercialización, utilizando como material de apoyo el material audiovisual “ADMINISTRANDO MI TALLER” producido por Artesanías de Colombia con el apoyo del SENA e integrado por cuatro módulos intitulados así: Calculando Costos, Produciendo, Promoviendo y Vendiendo, y Llevando Cuentas (este material lo constituyen 3 videos, 6 audiogravaciones, y cartillas con guías autoinformativas y de instrucción).

Asesoría en Diseño para rescatar, mejorar o diversificar el producto en aspectos formales y funcionales según los requerimientos de segmentos específicos de mercado hacia donde se orientan.

Giras Educativas para la capacitación en exhibición y ventas, y prácticas directas en eventos comerciales donde el productor entre en contacto con el cliente.

Asistencia Técnica de carácter ambiental o tecnológico, de acuerdo a las necesidades de los municipios.

El desarrollo del presente informe consolida los resultados obtenidos del programa de capacitación de acuerdo a los objetivos propuestos en los componentes citados. Por tanto, se darán a conocer los aspectos relacionados con la metodología, alcances, beneficiarios, presupuesto, análisis y proyecciones, con el fin de medir el impacto generado y determinar las deficiencias, fortalezas y oportunidades que se presentaron durante el proceso.

1. OBJETIVOS DEL CONVENIO

1.1 OBJETIVO GENERAL

Por medio del Convenio suscrito entre el Departamento de Cundinamarca, Secretaría de Desarrollo Económico, y Artesanías de Colombia S.A., las partes se comprometen a aunar esfuerzos para llevar a cabo un programa de capacitación y organización para Artesanos y Manufactureros en el Departamento de Cundinamarca.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Habilitar a los Artesanos y Manufactureros en el manejo de conceptos y técnicas de la gestión empresarial que permitan la organización administrativa eficiente de sus talleres productivos y faciliten su inserción en los canales de la economía formal.

Desarrollar una oferta del producto de acuerdo a las tendencias de la demanda brindando asesorías en diseño para su rescate, mejoramiento o diversificación con miras a buscar un posicionamiento en nichos específicos de mercado.

1.3 ÁREA DE INFLUENCIA DEL CONVENIO

A partir de la implementación del primer componente sobre estudios exploratorios se pudieron establecer las deficiencias y debilidades de algunos municipios seleccionados por las partes y consignados en el texto del Convenio y que de acuerdo con éste, podrían ser descartados y reemplazados por otros. Este es el caso de los municipios de Silvana, Guayabetal y Paratebueno que no cumplen con los requisitos mínimos en cuanto a número de artesanos y calidad de la artesanía y que debieron ser depuestos y en su lugar dar cabida a los municipios de Cachipay, Topaipí y Mesitas del Colegio.

Finalmente, después de hacer los reemplazos anotados, se definieron nuevamente los municipios que participarían en el desarrollo del convenio y que para mayor claridad se enumeran a continuación:

- | | | |
|--------------|------------------------|---------------|
| 1. Apulo | 7. Lenguazaque | 13. Topaipí |
| 2. Cachipay | 8. Mesitas del Colegio | 14. Ubate |
| 3. Fúquene | 9. Puerto Salgar | 15. Útica |
| 4. Guaduas | 10. Soacha | 16. Villeta |
| 5. Guatavita | 11. Sopó | 17. Zipacón |
| 6. La Calera | 12. Tenjo | 18. Zipaquirá |

Vale la pena resaltar que aunque en los municipios de Fusagasuga, Granada y Chocontá no se había previsto alguna incursión relacionada con el convenio, se dio la oportunidad de brindar asesorías en diferentes áreas, como respuesta al interés y compromiso que manifestaron algunos artesanos de esas localidades.

2. METODOLOGÍA



En cumplimiento de los requerimientos citados en el Convenio se adoptó como estrategia de trabajo la Metodología Participativa, en la medida en que permite una participación activa y constante entre artesanos, asesores y entidades gubernamentales.

La capacitación se llevó a cabo mediante el desarrollo de siete (7) componentes, mencionados en la introducción de este documento, en los cuales se establecieron las razones de su aplicación y los mecanismos que permitieran llegar al cumplimiento de los objetivos trazados en cada uno. También como parte de la metodología se realizaron visitas de acompañamiento, entrevistas, talleres y encuestas, y se diseñaron y aplicaron formularios para la presentación de los proyectos de financiación que se desarrollarían también en el marco del Convenio.

2.1 METODOLOGÍA POR COMPONENTE

Estudios Exploratorios	<p>Con el objeto de conocer las características de la población artesanal y sus necesidades a nivel de desarrollo técnico, organizacional, empresarial, de capacitación y comercialización se llevaron a cabo las siguientes acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Visitas de exploración y acompañamiento, entrevistas, encuestas y talleres participativos que sirvieron de base para la formulación de un diagnóstico. ◦ Diseño de un proyecto de desarrollo artesanal por municipio, formulado a partir de las necesidades y expectativas de los grupos artesanales reflejadas en el diagnóstico (ver Anexo No. 1 “Formulario para la Presentación de proyectos”).
------------------------	---

Asesorías Organizacionales	<p>Para la aplicación de este componente se llevaron a cabo talleres donde se crearon espacios de reflexión acerca del sector artesanal y charlas donde se aclaraban conceptos sobre organización y administración. Estas asesorías se realizaron en tres fases, así:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ <i>Primera Fase:</i> Se trabajan temas como la lealtad y solidaridad, encaminados a fortalecer y crear lazos de sana convivencia; se propicia la reflexión sobre la importancia de la labor artesanal en la estructura social, económica y cultural del municipio. ◦ <i>Segunda Fase:</i> Se trabajan temas como el liderazgo y la comunicación, también para fortalecer la convivencia de los grupos; se hace seguimiento a los procesos administrativos. ◦ <i>Tercera Fase:</i> Se trabajan temas que refuercen el crecimiento humano y se asignan tareas que deben asumir los artesanos del grupo en calidad de autogestión.
----------------------------	---

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Capacitación Técnica en Oficios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La definición de los cursos de capacitación técnica a impartir en los municipios se hizo con base en dos aspectos esenciales: <ul style="list-style-type: none"> ◦ El resultado de los diagnósticos fruto de los estudios exploratorios, donde se establece la necesidad de apoyo tecnológico. ◦ El resultado de las visitas a las comunidades artesanales por parte de los diseñadores asignados al Convenio, quienes pudieron analizar en terreno los procesos técnicos, los materiales, la identidad cultural del oficio, entre otros, a partir de los cuales se determinaría la pertinencia de la capacitación. • Se diseñaron formatos que permitieron recoger información general acerca de la funcionalidad de los Talleres Artesanales y los mecanismos de comercialización (Ver Anexo No. 2 “Ficha Proyecto de Capacitación Técnica en los oficios y estímulo a la comercialización de los artesanos). • Se hizo capacitación mediante seminarios-taller y visitas de acompañamiento en las unidades productivas.
--	---

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Capacitación Empresarial</p>	<p>La capacitación implícita en este componente se llevó a cabo a través de la aplicación de un programa de 4 módulos pedagógicos denominado “Administrando mi Taller”, mediante los cuales se recopilan:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Historias de artesanos en diferentes lugares del país. ◦ Evaluación de las debilidades en gestión por parte de los artesanos. ◦ Evaluación en cuanto a los métodos de comercialización. ◦ Pautas de solución a las deficiencias encontradas. <p>Para la aplicación de los módulos anteriormente mencionados, se llevó a cabo una capacitación para formar multiplicadores del programa en cada municipio, con el propósito de que éstos se encargaran de replicar a los artesanos de su propia localidad.</p> <p>Por último, se realizaron actividades de apoyo y asesorías al proceso mediante visitas a las unidades productivas y seguimiento a los multiplicadores.</p>
---	--

Asesoría en Diseño	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizó un análisis minucioso por municipio para estudiar los materiales y las técnicas utilizadas en la elaboración de las artesanías. • Se llevaron a cabo visitas de acompañamiento a las unidades productivas a las Ferias Especializadas y se desarrolló la capacitación mediante: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Talleres de creatividad, dirigidos a obtener propuestas para la elaboración de prototipos de diseño. ◦ Talleres encaminados al mejoramiento de técnicas y manejo adecuado de materiales.
--------------------	--

Giras Educativas:	<p>Las giras educativas como procesos de capacitación se llevaron a cabo a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Visitas a Centros Artesanales Tecnificados (Ráquira - Boyacá). ◦ Participación en Ferias Artesanales Especializadas.
-------------------	---

Asistencia Técnica:	Se llevó a cabo a través de visitas para la asesoría en adquisición, instalación y manejo de equipo.
---------------------	--

3. ALCANCES DEL CONVENIO

3.1 ALCANCES DEL CONVENIO POR COMPONENTE

COMPONENTE	OBJETIVOS Y RESULTADOS
Estudios Exploratorios	<p>OBJETIVO Evaluar la oferta productiva y sus condiciones de producción a fin de establecer su posibilidad de participación comercial y las exigencias de desarrollo que se derivan de ello.</p> <p>RESULTADOS: Los resultados obtenidos en los estudios exploratorios realizados en los 18 municipios, se recogen en los siguientes enunciados:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ No existe, en la mayoría de los casos, organizaciones o empresas legalmente constituidas. ◦ Existe una clara manifestación entre los artesanos sobre la necesidad de organizarse y mejorar la administración de su taller artesanal. ◦ Los niveles académicos de los artesanos son en su mayoría muy bajos, presentándose algunos casos de analfabetismo. ◦ Existe marcado interés por parte de los artesanos de recibir capacitación técnica y empresarial, así como asistencia técnica que les permita mejorar los acabados de sus productos. ◦ No hay diversificación de producto y falta creatividad. ◦ Hay un bajo nivel de calidad en los productos, sobre todo en el acabado de los mismos. ◦ Hay una carencia de tecnología avanzada para la elaboración de los productos. ◦ No existen mecanismos de comercialización de la producción. ◦ Los artesanos muestran interés en abrir nuevos mercados y mejorar la calidad de sus productos. ◦ En la mayoría de los casos las instituciones gubernamentales no prestan apoyo a los artesanos para el impulso de su actividad. ◦ Existe una gran deficiencia en cuanto a la comunicación entre grupos.

COMPONENTE	OBJETIVOS Y RESULTADOS
Asesoría Organizacional	<p>OBJETIVO Promover y fortalecer el desarrollo organizacional de los talleres artesanales en las comunidades de los municipios objeto del trabajo.</p> <p>RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se crearon espacios de reflexión sobre la importancia de la artesanía en la estructura de los municipios, entendida ésta como el aspecto social, económico, cultural y político. • Se prestó asesoría en cuanto al manejo de conceptos relacionados con los aspectos administrativos de la organización artesanal. • Se constituyeron o integraron las Juntas Directivas de Asociaciones que ya existían y se impulsó a los artesanos a continuar trabajando en equipo. • Se realizaron talleres que permitieron reforzar conceptos básicos del nivel organizacional en los que se trataron temas alusivos al liderazgo, la comunicación, la autogestión, las empresas asociativas y cooperativas. • Se incursionó en 14 de los 18 municipios seleccionados con la consecución de los siguientes logros: <ul style="list-style-type: none"> - En los municipios de Útica, Cachipay, Guaduas, Sopó, Soacha, Puerto Salgar y Mesitas del Colegio se logró avanzar en cuanto a la conformación de organizaciones y el desarrollo de los estatutos para el registro mercantil. - En los municipios de Apulo, Ubaté, Topaipí, Villeta, Fúquene, Zipacón y Lenguaque no se obtuvieron los resultados esperados en cuanto a la conformación organizacional debido al poco interés que demostraron las comunidades y a la falta de competencia por parte de los líderes designados en estos municipios. • Es preciso destacar que durante el desarrollo del componente en cuestión se identificaron los factores que impidieron el impulso de las organizaciones entre los que se destacan: <ul style="list-style-type: none"> - Bajo perfil de liderazgo por parte de los multiplicadores. - Deficiencia en los niveles de compromiso por parte de la comunidad. - Circunstancias políticas determinadas por el período electoral que coincidieron con el momento en el que se llevó a cabo la capacitación. - Concepción errada por parte de la comunidad artesanal en el sentido de asumir como paternalista la función de carácter institucional. <p>De las 560 horas programadas para cumplir con la demanda en asesoría organizacional propuesta por 16 municipios, se logró un cubrimiento de 14 municipios y una ejecución de 415 horas, debido quizá a los factores negativos arriba mencionados (ver Anexo No. 3 "Componente Asesoría Organizacional").</p>

COMPONENTE	OBJETIVOS Y RESULTADOS
Capacitación Técnica en Oficios	<p>OBJETIVO Cualificar procesos específicos de los oficios artesanales. Se refiere a mejorar un determinado proceso o dar a conocer técnicas mejoradas de los oficios.</p> <p>RESULTADOS La capacitación se llevó a cabo en los siguientes municipios:</p> <p><i>Soacha:</i> Se hizo capacitación técnica en trabajos en ameros de maíz. Se estandarizó la producción en cuanto a homologar las técnicas aplicadas a la elaboración de muñecas y pesebres en este material.</p> <p><i>La Calera:</i> Se enseñó el manejo de telares horizontales que permitió cualificar los oficios de tejeduría en lana virgen. También se enseñaron las técnicas básicas aplicadas al oficio cerámico.</p> <p><i>Ubaté:</i> Se enseñó el manejo de telares horizontales que permitió cualificar los oficios de tejeduría en lana virgen.</p> <p><i>Lenguazaque:</i> Se cualificaron las técnicas del oficio de la talla del carbón, profundizando en el manejo de acabados.</p> <p><i>Sopó:</i> Se enseñó la aplicación de las diferentes técnicas en la elaboración de cerámicas.</p> <p>De las 560 horas programas para cumplir con la demanda en capacitación técnica propuesta por 15 municipios, se logró un cubrimiento de 5 municipios y una ejecución de 480 horas (ver Anexo No. 4 "Componente Capacitaciones Técnicas").</p>

COMPONENTE	OBJETIVOS Y RESULTADOS
Capacitación y Asesoría en Gestión Empresarial y Comercialización	<p>OBJETIVO Capacitar y prestar asesoría a los artesanos en la gestión y comercialización de sus productos, dirigidos principalmente al acompañamiento del artesano en sus unidades productivas para fomentar allí la aplicación de herramientas administrativas.</p> <p>RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realización de dos Talleres de Formación de Multiplicadores en gestión empresarial para la producción y la comercialización, que condujeron a las siguientes acciones puntuales: <ul style="list-style-type: none"> - Socialización del material pedagógico audiovisual “Administrando mi Taller Artesanal”. - Análisis de los productos artesanales, las necesidades técnicas, organizativas, empresariales y de comercialización. - Réplica del Taller “Administrando mi Taller Artesanal” en 16 de los 18 municipios seleccionados en el Convenio. - Seguimiento y apoyo del trabajo realizado por el agente multiplicador, utilizando como instrumento de análisis el DOFA (definiciones, oportunidades, fortalezas y amenazas). - Entrega de materiales de apoyo en cada municipio visitado, constituido básicamente por elementos de trabajo de oficina y libros de contabilidad. - Realización de un Taller de Comercialización y Capacitación en gestión y asesoría a Unidades Productivas en 16 municipios que se enumeran a continuación, y que constituye la consolidación de conocimientos sobre estrategias de comercialización y especialmente el diseño de una estrategia de comercialización por municipio: 1 Útica, 2 La Calera, 3 Zipacón, 4 Apulo, 5 Topaipí, 6 Cachipay, 7 Villeta, 8 Sopó, 9 Soacha, 10 Guaduas, 11 Fúquene, 12 Lenguazaque, 13 Puerto Salgar, 14 Ubate, 15 Tenjo y 16 Mesitas del Colegio - Los resultados obtenidos en el área de gestión y comercialización se vislumbran positivos primero por el apoyo y acompañamiento a un proceso esencial de aplicación en la gestión de los talleres y segundo por empezar a generar una dinámica de planeación y control de las unidades productivas, dirigida a la comercialización de los productos artesanales. <p>De las 1.100 horas programadas para cumplir con la demanda en asesoría empresarial y comercialización hecha por los 18 municipios, se logró un cubrimiento de 16 municipios y una ejecución de 1.710 horas (ver Anexo No. 5 “Componente en gestión y comercialización”).</p>

COMPONENTE	OBJETIVOS Y RESULTADOS
Asesoría en Diseño	<p>OBJETIVO Las asesorías en diseño tienen como objetivo desarrollar y crear productos artesanales en los municipios, teniendo en cuenta la intensidad cultural y las tendencias de los mercados.</p> <p>RESULTADOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estudio de los materiales utilizados en la elaboración del producto artesanal. ▪ Planteamiento de propuestas acordes con los productos específicos de cada municipio para optimizarlos en lo referente a técnicas, manejo de materiales e innovación de los mismos. ▪ Acompañamiento a los grupos de artesanos en las Ferias Monofacto 2.000, Expoartesánias y la Feria del Departamento de Cundinamarca. ▪ Selección de grupos de artesanos calificados por su oficio, para realizar talleres de creatividad, en los que se elaboraron prototipos de diseño. ▪ Validación y comercialización de los prototipos en las ferias artesanales arriba mencionadas. ▪ Se dieron asesorías específicas en: <ol style="list-style-type: none"> 1. Elaboración de prototipos de diseño con combinación de materiales y oficios, a través de talleres de creatividad, en los siguientes municipios: La Calera, Sopó, Tenjo, Zipacón, Mesitas del Colegio, Lenguazaque. 2. Taller de Asesoría en Tallaje de productos de tejeduría en lana virgen, en el municipio de La Calera. 3. Asesoría en montaje de exhibición permanente a los artesanos del municipio de Sopó. 4. Taller de Tintes Naturales en lana virgen y elaboración de cartillas de tintes, también en el municipio de Sopó. 5. Mejoramiento de productos de amero, taller de creatividad en papel reciclado y asesoría en tintes naturales para el grupo de tejeduría, todo esto en el municipio de Soacha. 6. Taller de creatividad y mejoramiento de técnicas y productos en el municipio de Ubaté. 7. Asesoría en inmunización de las fibras naturales utilizadas en el oficio de la cestería, en el municipio de Fúquene. 8. Asesoría para el diseño de empaques de productos de dulcería en el municipio de Villeta. 9. Asesoría para el mejoramiento de los talleres de tejeduría y cestería en palma de iraca en el municipio de Útica. 10. Remodelación del sistema de moldes de la vajilla de ajíaco en el municipio de Guatavita. 11. Investigación a fin de determinar una técnica más adecuada para la talla de salsm en el municipio de Zipaquirá <p>De las 1.760 horas programadas para cumplir con la demanda de asesoría en diseño propuesta por los 18 municipios, se logró un cubrimiento de 13 municipios y una ejecución de 1.280 horas (ver Anexo No. 6 "Componente Asesoría en Diseño").</p>

COMPONENTE	OBJETIVOS Y RESULTADOS
Giras Educativas	<p>OBJETIVO Capacitación mediante el contacto directo de los artesanos con eventos comerciales donde el productor entra en contacto con el cliente y a partir de las apreciaciones del mismo reorienta su producto.</p> <p>RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Visita de 9 artesanos seleccionados de 5 municipios del Convenio, al municipio de Ráquira (Boyacá) para socializar las técnicas y el sistema de comercialización de los productos cerámicos de este municipio, técnicas que habían sido perfeccionadas por asesores chinos, en el marco del Convenio suscrito entre Artesanías de Colombia y la Embajada China en nuestro país. ◦ Promoción por parte de la Coordinación del Convenio para la participación de Artesanos de los municipios de Sopó y Mesitas del Colegio en la Feria Especializada Monofacto 2.000. ◦ Participación de 10 municipios involucrados en el Convenio en Expoartesanías 2.000, el más importante evento de comercialización y exhibición de las comunidades de artesanos, con 16 expositores representantes de los siguientes municipios: Guaduas, La Calera, Fúquene, Sopó, Tenjo, Ubaté, Soahca, Mesitas del Colegio, Zipaquirá y Guatavita. <p>De las 180 horas programadas para cumplir con la demanda de asesoría para la participación en Ferias Especializadas en Artesanía u otros eventos similares, propuesta por 10 de los 18 municipios del Convenio, se logró un cubrimiento de 11 municipios y ejecución de las 180 horas programadas (ver Anexo No. 7 "Componente Giras Educativas").</p>

Asistencias Técnicas	<p>OBJETIVOS-RESULTADOS Este componente se desarrolló solamente en el municipio de La Calera; se propuso asesorar técnicamente la construcción de un horno cerámico pero debido a los pocos recursos asignados por parte del municipio se realizó la asesoría para la adquisición e instalación del horno. Igualmente, se desarrolló una asesoría en otro taller dedicado a la fabricación de cerámica a la instalación y manejo de otro horno en condiciones similares al anterior.</p>
----------------------	---

3.2 ESTUDIO DE RESULTADOS

Con el desarrollo del Convenio en cuestión se generó un trabajo de campo que relieves la participación de la comunidad y permite tener información de primera mano acerca de las deficiencias y necesidades de los sistemas productivos en el sector artesanal, de los municipios intervenidos en el trabajo.

Es así como a partir del primer componente, relacionado con los estudios exploratorios, se puede desarrollar un diagnóstico que permite identificar los municipios que reúnen las condiciones mínimas para llevar a cabo el programa de capacitación prevista y hacer la formulación de proyectos con énfasis en las deficiencias encontradas. Dichas condiciones se refieren a: tipo de población, nivel técnico, materiales, apoyo local, entre otros.

También a partir del diagnóstico se pudo determinar que los artesanos necesitaban fortalecer sus conocimientos básicamente en los aspectos de asesoría en diseño y asesoría organizacional; no obstante el programa de capacitación incluyó otros componentes como la capacitación técnica, la gestión empresarial, las giras educativas y la asistencia técnica.

Es necesario resaltar, que los factores que contribuyeron a obtener mejores resultados provienen de aspectos tales como el nivel de compromiso de los artesanos respecto a la capacitación, la elección efectiva de los líderes o multiplicadores de cada municipio, las experiencias en el área organizacional o trabajo en grupo y el apoyo que en algunas ocasiones prestan las instituciones del Estado, particularmente las Alcaldías. Sin embargo, no todos los 18 municipios registraron los resultados esperados, a causa de limitaciones relacionadas con dificultades de trabajo en grupo, bajos niveles académicos, y falta de seguimiento eficaz por parte de los coordinadores del programa.

Aunque el programa estaba diseñado para realizar y desarrollar en cada uno de los municipios los siete (7) componentes de capacitación ya conocidos, este compromiso sólo se hizo efectivo en los municipios de Soacha, Mesitas del Colegio, La Calera, Sopó y Ubaté. En los demás municipios del Convenio la capacitación y asesoría sólo se desarrolló parcialmente. Los municipios menos beneficiados fueron: Apulo, Guatavita, Lenguazaque, Guaduas, Topaipí y Tenjo.

En conclusión, el desarrollo de este Convenio permitió conocer de manera directa el ambiente del sector artesanal en las comunidades objeto de trabajo y además se logró comprender las razones del

estancamiento de muchos artesanos, debido a la falta de condiciones adecuadas para desarrollar la actividad, la falta de asistencia de entidades públicas y la visión limitada que existe en torno al mercado de estos productos.

No obstante se dieron avances muy importantes en cuanto a los compromisos que algunas entidades gubernamentales pactaron para brindar un apoyo más significativo a sus municipios y al programa de capacitación suministrado a los artesanos, que finalmente se reflejó en las actividades artesanales como tejidos, cerámicas, talla en madera las cuales lograron incursionar en Expoartesanias. Además se generaron expectativas y el deseo de mejorar las condiciones del proceso productivo y en general del sector artesanal que apunta a la proyección del mismo.

4. BENEFICIARIOS

4.1 BENEFICIARIOS POR COMPONENTE

COMPONENTE	BENEFICIARIOS	MUNICIPIOS BENEFICIADOS	INTENSIDAD HORARIA
ASESORÍAS ORGANIZACIONALES	310 Artesanos	Guaduas, ✓ Sopó, ✓ Mesitas, ✓ Soacha, ✓ Zipacón, ✓ Topaipí, Apulo, Cachipai, Lenguazaque, Villeta, ✓ Zipaquirá, ✓ Útica, Fuquene, Pto.Salgar y Ubaté	415 horas
CAPACITACIÓN TÉCNICA EN OFICIOS	105 Artesanos	Soacha. La Calera, Ubaté, Sopó y Lenguazaque	480 horas
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL	445 Artesanos	Mesitas, Útica, La Calera, Zipacón, Apulo, Topaipí, Cachipai, Villeta, Sopó, Soacha, Guaduas, Tenjo, Fúquene, Lenguazaque, Pto.Salgar, Ubaté	1.710 horas
ASESORÍAS EN DISEÑO	305 Artesanos	La Calera, Sopó, Tenjo, Zipacón, Soacha, Mesitas, Ubaté, Guatavita, Lenguazaque, Fúquene, Villeta, Útica, Zipquirá	1.280 horas
GIRAS EDUCATIVAS	34 Artesanos	Guaduas, La Calera, Fúquene, Sopó, Tenjo, Ubaté, Soacha, Mesitas, Zipaquirá, Guatavita, Pto.Salgar	180 horas
ASISTENCIA TÉCNICA	20 Artesanos	La Calera	30 horas
TOTALES	1.219 Artesanos		4.095 horas

Los datos recopilados en el cuadro anterior muestran claramente cómo el programa objeto del Convenio cumplió en buena parte su cometido, en la medida en que tuvo su mayor incidencia en los componentes de capacitación para la gestión empresarial y asesoría en diseño, actividades a las cuales se dedicó el mayor número de horas: 1.710 y 1.280 respectivamente (en el caso particular de la Capacitación en Gestión Empresarial se dedicó más tiempo del previsto que era de 1.100 horas). Y es que es justamente en estos dos componentes donde el resultado de los estudios exploratorios muestran la mayor necesidad de ser atendidos. Adicionalmente a la necesidad de organización del Taller Artesanal se estableció allí la urgencia de la capacitación empresarial que permita al productor poner orden administrativo en sus talleres y asumir una actitud de eficiencia en el manejo de su negocio. De igual manera el diagnóstico muestra cómo el producto artesanal en general adolece de una orientación definida hacia el mercado en sus funciones y diseño, o propone una oferta en desuso, o con demanda saturada. Estas debilidades del producto artesanal que se acentúan con los malos acabados y la falta de valores estéticos o ambientales justifica la urgente demanda de los artesanos de los 18 municipios del convenio de recibir la asesoría en diseño por todos ellos solicitada.

Aunque para el componente de Asesorías Organizacionales se habían programado 560 horas, sólo se lograron ejecutar 415, debido quizá a la resistencia de algunos líderes comunitarios, no obstante los resultados del diagnóstico aducen manifestaciones claras por parte de los artesanos de la necesidad de organizarse (ver Anexo No. 8 “Número de Beneficiarios por Componente”).

5. PRESUPUESTO Y ASIGNACIÓN DE RECURSOS

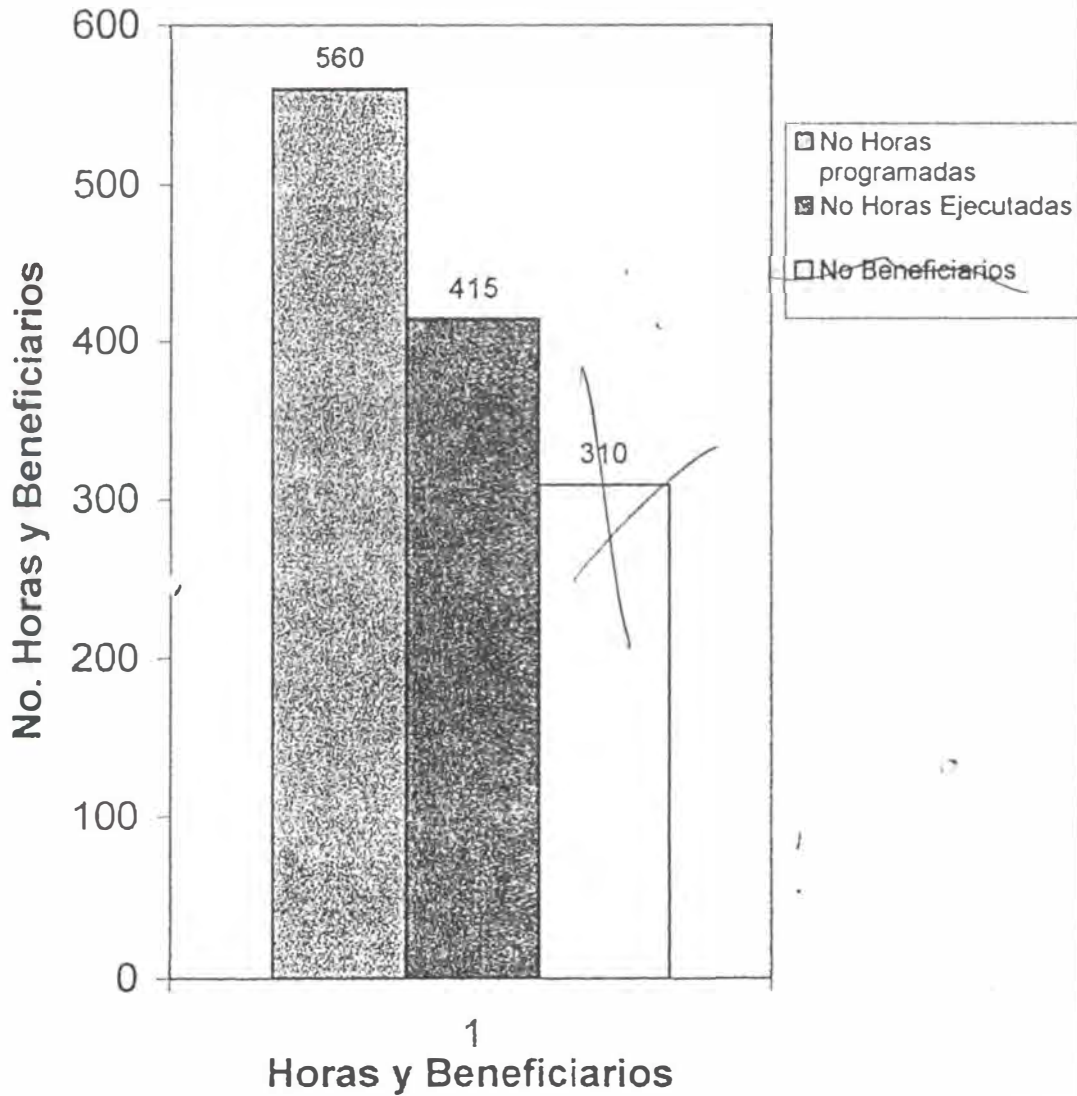
Mediante el Convenio suscrito, las partes contratantes se comprometieron a expedir un monto presupuestal total de OCHENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS MIL PESOS M/CTE. (\$83'600.000) discriminado de la siguiente forma:

INSTITUCIÓN	TIPO DE APORTE	MONTO APORTADO
Depto. Cundinamarca	Recursos Financieros	\$54'800.000
Artesanías de Colombia S.A.	. Recursos Financieros	\$8'800.000
	. Asesorías directas en Diseño	\$10'100.000
	. Material pedagógico y audiovisual	\$9'900.000
TOTAL APORTADO		\$83.600.000

La asignación de recursos favorece los componentes de Asesoría en Diseño y Capacitación Empresarial, lo cual permite hacer mayor énfasis en estos dos niveles de capacitación.

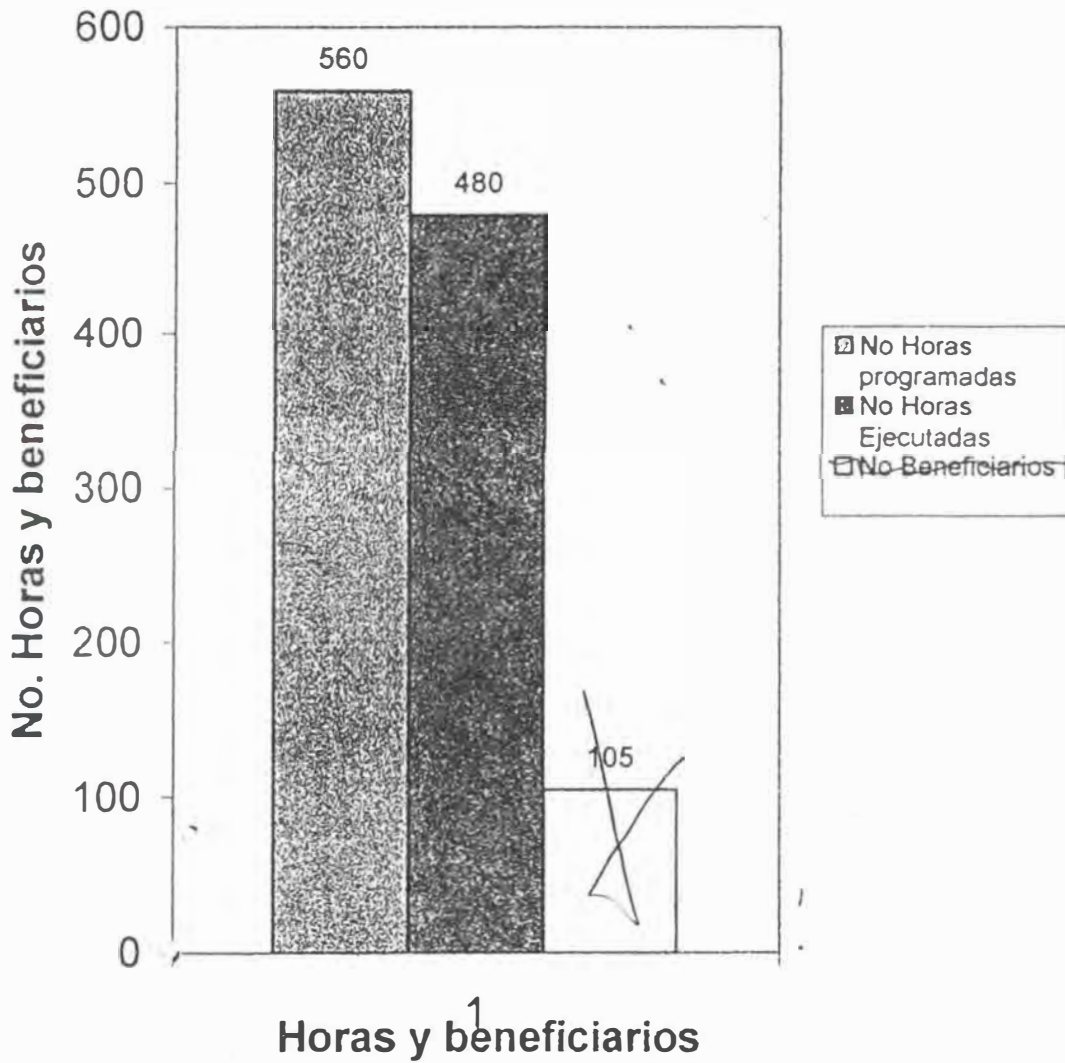
Se brindó un apoyo financiero superior a los municipios de Ubaté, Sopó, La Calera y Mesitas del Colegio; motivo por el cual los artesanos de estas localidades se vieron beneficiados con la capacitación prevista en todos los componentes desarrollados en el Convenio (ver Anexo No. 9 "Costo de Proyecto por Municipio").

COMPONENTE ASESORIA ORGANIZACIONAL (14 Municipios)

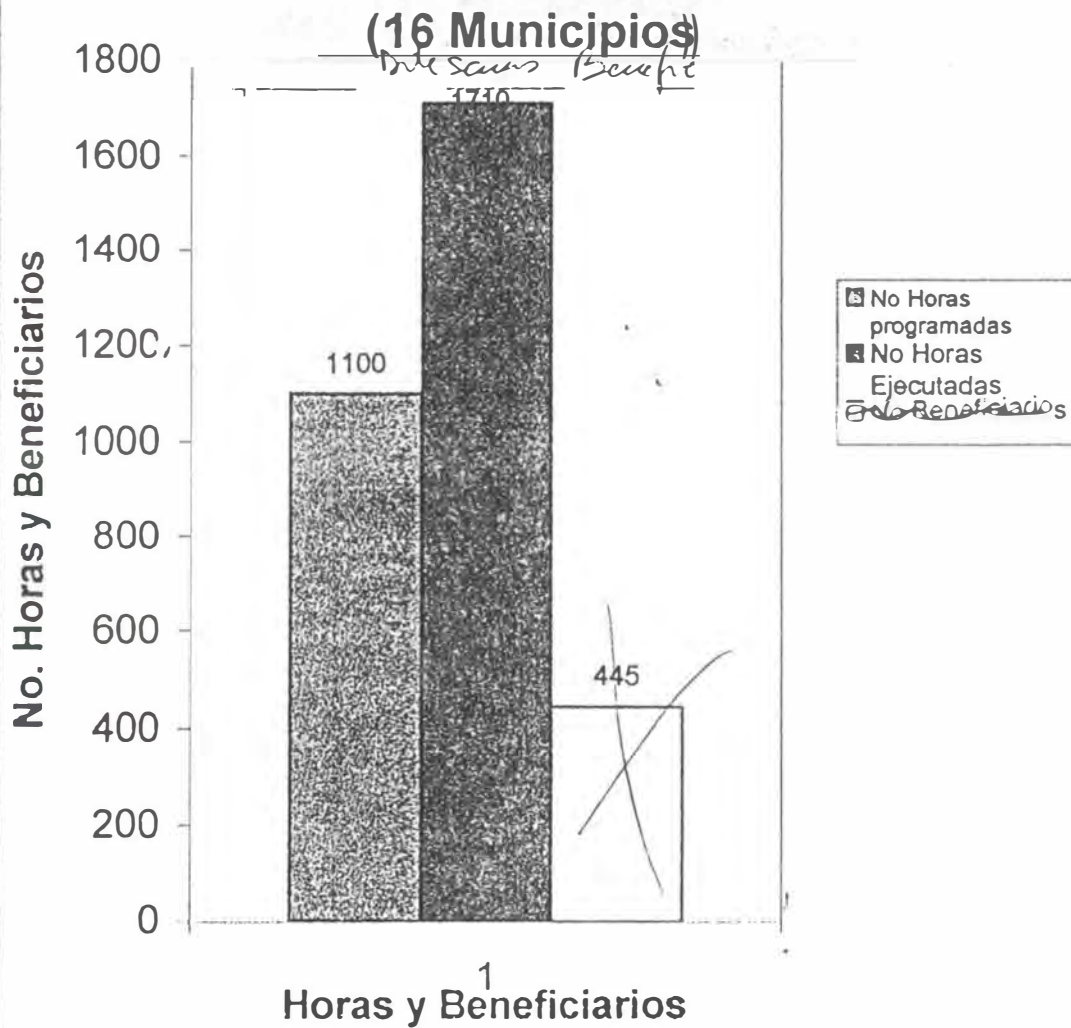


ANEXO No. 4

COMPONENTE CAPACITACIONES TECNICAS (5 Municipios)

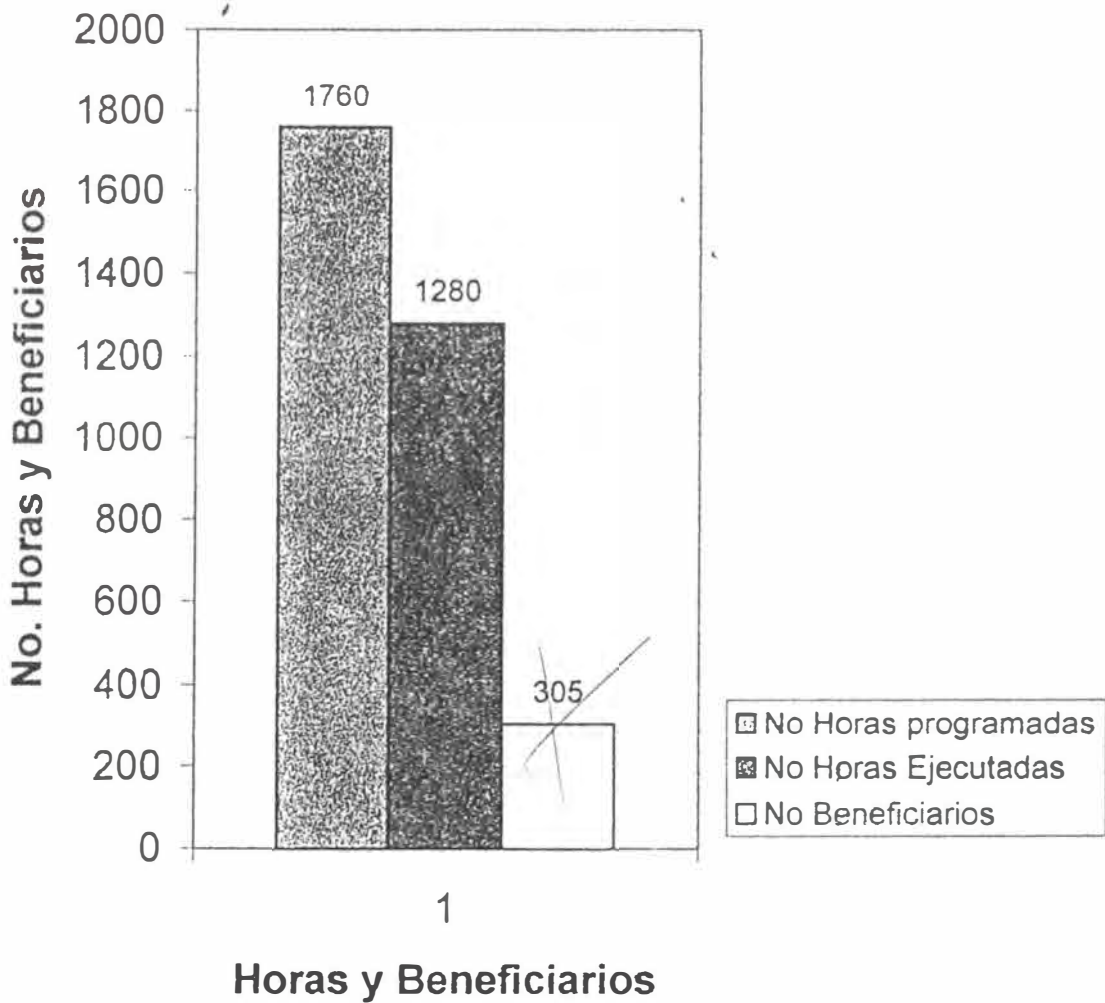


COMPONENTE CAP. Y ASESORIA EN GESTION Y COMERCIALIZACION

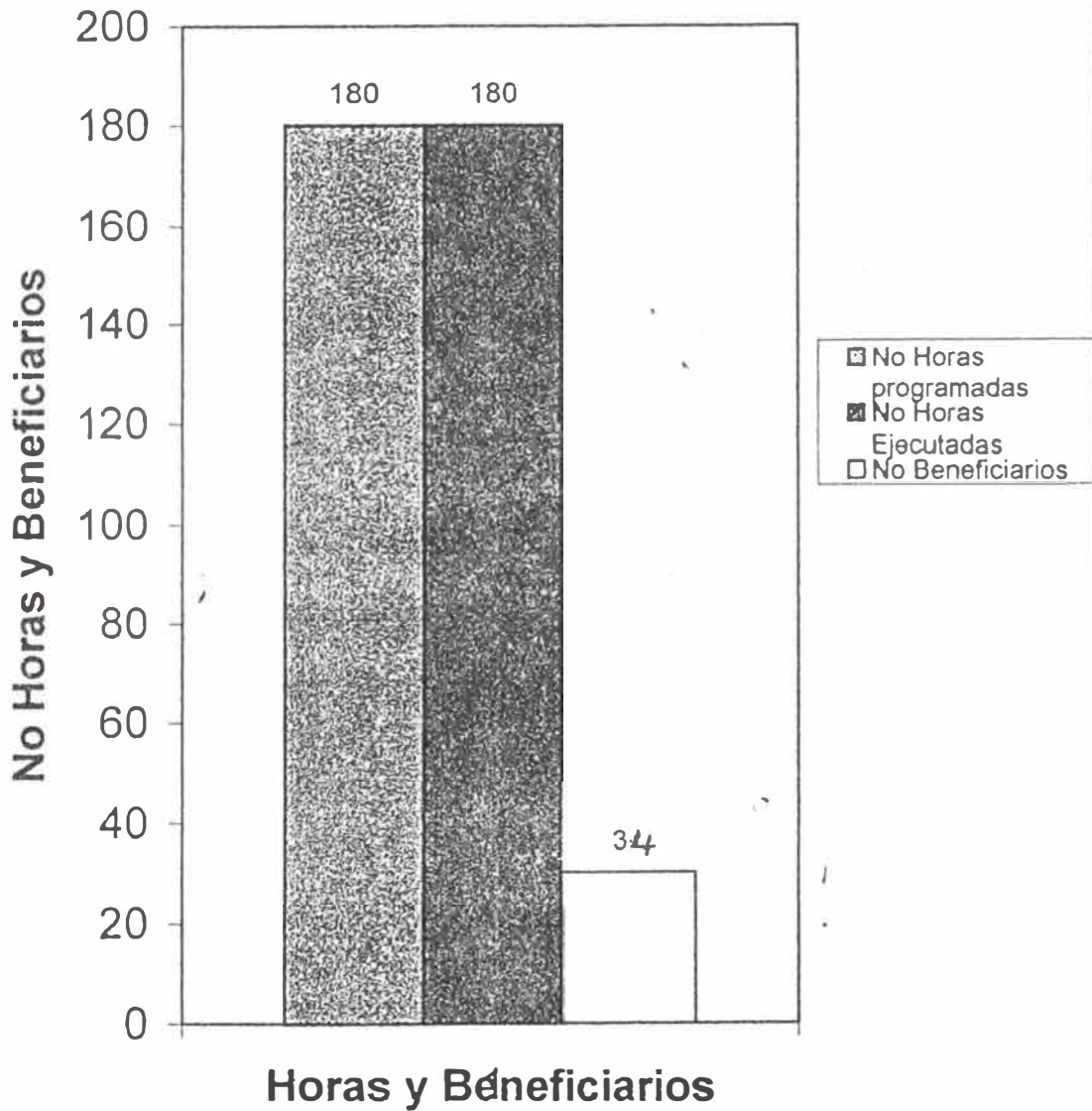


COMPONENTE ASESORIA EN DISEÑO (13 Municipios)

305 Beneficiarios.



COMPONENTE GIRAS EDUCATIVAS (11 Municipios)



PRESENTACION

I. OBJETIVOS.

El convenio de cofinanciación suscrito entre Artesanías de Colombia y el departamento de Cundinamarca-Secretaría de Desarrollo Económico- en diciembre de 1999 tiene por objetivo principal la “capacitación de artesanos y manufactureros del Departamento de Cundinamarca”. Su valor total es de \$ 83.600.000, de los cuales la Secretaría de Desarrollo Económico aportó la suma de \$ 54.800.000 y Artesanías de Colombia la suma de \$ 28.800.000 y su duración es de 12 meses.

Específicamente el convenio realizará 18 talleres integrales de capacitación de artesanos y manufactureros de los diferentes municipios con miras a habilitar los en el manejo de conceptos y técnicas de gestión empresarial que apoyen su eficiencia administrativa y propendan por su integración a la economía formal, así como adecuar la oferta artesanal al mercado por medio del diseño, realizando rescate, mejoramiento o desarrollo de productos según sea necesario.

Cobertura:

Dada la falta de conocimiento preciso y completo en algunos sitios sobre la oferta productiva susceptible de ser intervenida con posibilidades de realización comercial en corto plazo, se seleccionaron conjuntamente 18 municipios con la posibilidad de variar algunas localidades donde el diagnóstico inicial no encontrara condiciones mínimas de nivel técnico, población, materiales y apoyo local que garantizaran el resultado del taller.

Las localidades seleccionadas fueron : Tenjo, La Calera, Ubaté, Fúquene, Lenguaque, Silvania, Apulo, Guayabetal, Zipacón, Guaduas, Puerto Salgar, Villeta, Utica, Soacha, Zipaquirá, Sopó, Paratebueno y Guatavita.

Los componentes de estos talleres son:

1. Estudios exploratorios o diagnósticos.
2. Asesorías organizativas.
3. Capacitación técnica en los oficios.
4. Capacitación empresarial.
5. Asesorías en diseño.
6. Giras educativa.
7. Asistencias técnicas.

II. ACTIVIDADES.

Dado que el espíritu del convenio consiste en mejorar la capacidad de gestión empresarial de las unidades productivas y vincularlas comercialmente probando el éxito de su oferta, se consideró necesario iniciar una evaluación de la oferta productiva existente, es decir, partir de la capacidad del producto para participar en el mercado con ventajas.

Es así como se han realizado diversos diagnósticos sobre el producto, sus acabados y funciones, las técnicas y sistemas de producción, la capacidad productiva, el mercado habitual, que han permitido esclarecer sus posibilidades a nivel de materiales, creatividad y técnica fundamentalmente de acuerdo a las demandas comerciales actuales.

1. Diagnóstico de oferta artesanal de Sopó (ver fichas anexas):
2. Diagnóstico de oferta artesanal de 18 municipios : Mesitas del Colegio, La Calera, Cucunubá, Ubaté, Fusagasugá, Guatavita, Sibaté, Zipaquirá, Tenjo, Granada, Zipacón, Cachipay, Fúquene, Mosquera, Sopó, Puerto Salgar, Guaduas y Tapaipi.

Oferta productiva de 18 municipios y recomendaciones:

Nº	Municipio	Oficios artesanales, técnicas y productos.	Grupos y socios	Recomendaciones
1	Mesitas del Colegio	Cerámica: representaciones precolombinas	2 grupos: 20 socios. Jhonny Cárdenas, Jaime Romero Amórtegui: Cra. 5 # 9-45 tel. 091-8476177	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buena capacidad productiva. 2. Requieren desarrollar nuevos productos comerciales. 3. Requieren capacitación en torno y moldeado y técnicas de vitral plano, en volumen y de vena. 4. Requieren asesoría organizativa. <p>Hay apoyo de la Alcaldía-Casa de la Cultura</p>
		Vitrales: Mosaicos, lámparas	Grupo Vitral: 10. Luz Marina Garcés, tel. 8476801-091	
		Cestería en caña de Castilla	3	
		Macramé	4	
		Encolados	1 grupo: 6 socios	
		Reciclaje de papel	3	
		Trabajo de amero y calceta (muñequería)	1	
2	La Calera	Tejeduría en lana en telar horizontal con tintes naturales: sacos, chalecos, ruanas, cobijas, guantes, bufandas.	<p>“Grupo Sol Naciente”, Asociación de Veredas de La Calera: 65 socios y ARCA: Asociación de Artesanos de la Calera.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buena capacidad productiva en las 2 organizaciones existentes. 2. Requieren mejorar y desarrollar nuevos productos comerciales. 3. Necesitan abrirse mercados. <p>Necesitan capacitación técnica en tallaje, acabados y color.</p>
		Trabajo en madera reciclada: muñequería, cofres		
		Trabajo en porcelanicon y resinas		
		Tapices		
		Vitrales		
		Trabajo en cáscara de naranja.		
		Lencería para baño.		

3	Ubaté	Tejidos en lana virgen, crochet: gorros, cobijas, ruanas, chales.	Asociación de Artesanos de Cundinamarca, ASARCUN: 27 socios. Pilar Gutiérrez, tel. 21993486 (instructora tintes). Asociación de Artesanos del Valle de Ubaté, ASARVU: 30 socios. Richard Pachón, Director Casa de la Cultura, tel. 8891838-1839	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad artesanal por explotar. 2. Posibilidad de desarrollar taller de tintes para involucrar colores a los productos. 3. Desarrollo de nuevos productos más comerciales. 4. Mejoramiento de los Productos Actuales. <p>Asesoría organizativa.</p>
		Trabajo en mimbre	1 (proveniente de Silvania)	
		Reciclaje de papel: agendas, libretas, hojas marmolizadas. Cuentan con apoyo del Colegio.	32 (20 M y 12 H)	
4	Fusagasugá	Reciclaje de frutos secos, como amero y semillas: muñecos, pesebres, diademas, ganchos para cabello.	2 : Inés Ramos Linares.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Baja capacidad productiva. 2. Trabajo de productos en amero muy originales. 3. Requieren mejoramiento de productos. 4. Requieren taller de tintes. 5. Necesidad de organizarse para responder pedidos. 6. Apoyo comercialización.
		Trabajo en totumo y semillas	1	
		Cerámica	4	

5	Guatavita	Cerámica: vajillas.	20 socios: Corporación de Vecinos para el Desarrollo Socioeconómico de Gutavita.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terminar de implementar las propuestas tecnológicas de la Misión China. 2. Mejoramiento administrativo del taller. 3. Dado su nivel tecnológico puede ser centro de giras educativas sobre cerámica.
6	Sibaté	Cerería y alfarería: velones. Bercelio Villanueva	FUNBID: 14 socios (4 H y 6 M).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Combinar materiales en el primer grupo y mejorar la calidad de los productos actuales. 2. Asesoría en diseño para desarrollar productos. 3. Capacitación técnica para el mejoramiento de la calidad.
		Bisutería o “figurado” en alambre, alpaca, bronce, cobre, ferroníquel, piedras	1 grupo: 2 socios. Alvaro Silva, Nelson Muñoz: Tels. 7250550 y 7250307.	
		Hilandería en tintes naturales	1 grupo: 6 socios	
7	Zipaquirá	Talla en sal	Cooperativa: 27 socios; 4 independientes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo de nuevos productos más comerciales 2. Mejoramiento de los productos actuales.
		Trabajo con cartón y parafina	Grupo capacitando madres de familias en producción como fuente de sustento.	

8	Tenjo, vereda de Chin.	Velas en formas de flores (cartuchos)	2 personas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Productos de buena calidad, posibilidad de diversificación. 2. Desarrollo de nuevos productos más comerciales. 3. Capacitación técnica en color para productos en papel. 4. Tienen apoyo de Alcaldía en capacitación técnica de papel. 5. Asesoría organizativa para la asociación. Capacitación empresarial.
		Reciclaje de papel: tarjetas, separadores de libros, agendas.	Cooperativa de mujeres GUAICA VERDE: 12 socios. Bienestar social, Cra. 1ª. 4-23 María del Carmen Amórtegui, tel. 864672. Capacitadora: Marta Cecilia Florián.; Mery Sofía Acuña, tel. 8646070.	
		Cerámica, madera y tejeduría en lana, talla en piedra. Productos: ruanas, cobijas, esculturas.	Asociación de Artesanos de Tenjo: 30 socios. John Angel Arango, calle 80 # 103-20, tel. 4312529.	
9	Granada	Elaboración de aceites y cremas naturales de caléndula	Grupo de 15 socios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Producto natural elaborado artesanalmente con empaque de papel y flores . 2. Con demanda por sus valores agregados

13	Guaduas	Cerámica precolombina y rakú; bruñido con hueso.	Grupo El Guadual: 23 (H 5, M 18). Julia Elisa Castillo Reyes; Gloria Sanabria Casa de la Cultura: Alicia Hincapié: 09184-66100.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Productos de excelente calidad con posibilidad de desarrollo de productos más comerciales. 2. Problemas de comercialización por saturación del mercado. 3. Requieren análisis físico-químico de arcillas. 4. Capacitación técnica en preparación de pasta o material. 5. Capacitación técnica en trabajo en bambú y mimbre. 6. Diseño de productos en mimbre. 7. Asesoría organizativa. Capacitación empresarial.
	Vereda Raizal y Cajón	Mueblería en mimbre, yaré, chipalo y bambú, tipo comercial	Lina Calderón, Diag. 108 # 0-76 este; tel. Res. 2133284; Ofic. 2861766	
		Cestería en caña de Castilla y guadua	6	
		Macramé y crochet	3	
14	Chocontá: Vereda Pueblo Viejo	Reciclaje de papel: tarjetas	Empresa Asociativa de Trabajo: 18 socios. Teresa de Chacón, Calle 52 # 17-22; tel. 2351207	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asesoría organizativa. 2. Diversificación del producto. Cuentan con apoyo locativo de la Casa de la Cultura
		Tejeduría en lana		
15	Cucunubá	Tejeduría en lana: mantas, bufandas, chales, ponchos	Fundación Compartir: 15 socios (12 M 3H). María Graciela Espejo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Requieren mejorar acabados (hacer más suave el producto y disminuir su peso).

16	Fúquene, vereda El Roble, K16 Ubaté-Chiquinquirá	Cestería en junco y enea con amarre: canastos, fruteros, portacazuelas, individuales, servilleteros, muñequeros, papeleras.	30: Darío Castiblanco, Agustín Briceño.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asesoría organizativa. 2. Socialización de diseños de Yadira Olaya y diversificación 3. Mejoramiento de acabados. 4. Promoción con catálogo de fotos.
	Vereda Capellanía	Reciclaje de papel: tarjetas, sobres, bolsas, agendas.	Asociación APCC: 45 socios. Instituto Técnico Comercial Capellanía. Ayda María Cáseres, empresaria del papel, Granada, tel. 091-8669120.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar y diversificar productos. 2. Aplicación de herramientas.
17	Puerto Salgar	Reciclaje de frutos secos y cerámica: vasijas, materas, muñequería, tarjetas.	Taller Artesanal Culturismo: 40 socios. Elizabeth Bustos, tel. 0968-399072 y José William García Pérez 0968-398117.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitación empresarial. 2. Asesoría organizativa. 3. Asesoría en diseño
18	Topaipí, vereda Pisco Grande.	Escultura	10: Empresa Asociativa de Trabajo Agropecuario de Topaipí. Dir. Umata Yeannette Valencia Villamizar. Bogotá Cl. 164A No. 58-24091 8549590	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asesoría formulación proyectos. 2. Asesoría organizativa.

2.1 Análisis de la información:

En el taller de capacitación de multiplicadores de los Módulos de gestión empresarial para la producción y comercialización realizado del 27 al 31 de marzo en la sede de Artesanías de Colombia participaron artesanos, manufactureros, líderes comunitarios y funcionarios de entidades locales de 18 municipios. Además de recibir durante 5 días y 40 horas la inducción como animadores del proceso de capacitación empresarial en la sede de Artesanías de Colombia, se analizó el producto a partir de las muestras llevadas al evento y se recabó información sobre sus necesidades técnicas, organizativas, empresariales de capacitación y comercialización. Los principales resultados que reorientarán el proyecto en algunos aspectos fueron:

1. Municipios representados: 18: Mesitas del Colegio, La Calera, Ubaté, Fusagasugá, Guatavita, Sibaté, Zipaquirá, Tenjo, Granada, Zipacón, Cachipay, Mosquera, Guaduas, Chocontá, Cucunubá, Fúquene, Puerto Salgar y Soacha .
2. Artesanos y funcionarios participantes: Umata de Topaipí, Casa de la Cultura de Ubaté y corporación de vecinos para el desarrollo socioeconómico de Guatavita.
3. Oficios identificados: 17: cerámica, vitralería, cestería, encolados, reciclaje de papel, reciclaje de frutos secos, tejeduría en lana, trabajo en madera, porcelanicon, lencería, mueblería, cerería, bisutería, talla de piedra y sal, elaboración de aceites y esencias, macramé y crochet.

La prevalencia de algunos oficios tradicionales se mantiene en la población, como la tejeduría, la cerámica y la talla de piedra, ocupando los 4 primeros puestos. Pero también es notorio el posicionamiento destacado entre los 5 primeros lugares de nuevos trabajos como el reciclaje de papel y de frutos secos, la vitralería y la cerería. Lo anterior indica que la oferta se orienta a destacar valores agregados de demanda comercial como el ambiental e interpreta la tendencia de espiritualidad de la época.

4. Nivel organizativo: Existe un bajo nivel organizativo entre los artesanos de la muestra de departamento, ya que de 656 productores que ejercen 17 oficios diferentes en 18 municipios, sólo existen 18 organizaciones legalmente constituidas o en proceso de conformarse. Si se tiene en cuenta que a nivel nacional el promedio de miembros por organización artesanal es de 15, el Departamento en este aspecto cuenta con un déficit de 25 organizaciones artesanales, es decir, del 59%. La mayoría de artesanos actúan independiente abocando dificultades para solucionar sus necesidades de apoyo institucional, acopio de materias primas y mercados, principalmente.

5. Adicionalmente a la necesidad de organización se estableció la urgencia de la capacitación empresarial que permita al productor poner orden administrativo en sus talleres y asumir unas habilidades, actitudes y perfil de eficiencia en el manejo de sus negocios.
6. Dentro de esta programación Artesanías de Colombia programó y realizó del 27 al 31 de marzo , con una intensidad de 40 horas, el taller de Formación de Multiplicadores de los 4 Módulos de capacitación en gestión empresarial para la producción y comercialización: organización, costeo y manejo contable, comercialización y ventas, del cual de beneficiaron 48 artesanos y manufactureros de 18 municipios.
7. A nivel de la oferta productiva se realizaron diagnósticos genéricos y se están llevando a cabo otros a profundidad en algunos municipios como Guaduas. A partir de ellos se ha establecido que los diferentes talleres tienen una baja capacidad de producción que planean ampliar organizándose o fortaleciendo la organización existente. Reconocen la necesidad de apoyo tecnológico (hornos, ruecas, equipos y herramientas) en algunos casos, que constituirán parte del apoyo local al convenio (Ubaté, El Colegio, Guatavita, Tenjo, Guaduas, Chocontá).
8. El producto en general adolece de una orientación definida hacia el mercado en sus funciones y diseño (cerámica, mueblería) o proponen una oferta en desuso o con demanda saturada (mueblería en mimbre, guadua, bambú, bejucos chipalo, yaré). Esta debilidad se acentúa por los malos acabados (tejidos en lana, papel reciclado) y la falta de adición de valores estéticos o ambientales.

Es por ello que Artesanías de Colombia considera de gran importancia la asesoría en diseño que mejore el producto tradicional cuando tiene potencialidades comerciales o desarrolle nuevos productos, organizados por líneas, según tendencias del mercado.

Este apoyo en diseño y la implementación de capacitaciones técnicas específicas para cada oficio (moldeado y torneado en cerámica; tinturado de fibras con tintes vegetales en tejeduría en lana; amarres en cestería en junco; ensamblaje, corte e inmunización en mueblería en guadua) les abrirá el acceso a mejores niveles de demanda y precio.

9. La pluralidad de oficios demuestra la riqueza de materiales todavía existente en el Departamento que como recursos naturales vegetales, animales o minerales, subproductos agrícolas o desechos industriales son transformados creativamente aplicando técnicas tradicionales o nuevas.

Sorprende la capacidad de iniciativa del artesano y manufacturero de Cundinamarca al realizar propuestas originales en consonancia con la diversidad de gustos, estilos de vida y ambientes del mayor mercado nacional: Bogotá. Ello indica que son conscientes de la orientación fundamental al mercado que requiere su oferta productiva y que están interpretándola ya sea a partir de la relación directa con el cliente o a través de los medios masivos de comunicación.

3. Asesorías en diseño en Guatavita, Zipaquirá, Soacha y Guaduas.

Guatavita.

Se inició la remodelación del sistema de moldes de la vajilla de ajiaco integrada por nueve piezas: sopera, cremera, cucharón, alcaparrera, tazón de pollo, pocillos, platos chocolatera y plato arrocero. Se redujo el calibre de las piezas.

Logro: estandarización del servicio de mesa (vajilla ajiaquera) para una producción más uniforme y estable.

Zipaquirá.

Se realizó sensibilización del trabajo manual reconociendo habilidades con el manejo de la arcilla . Se realizaron propuestas de inspiración muisca y sobre la iconografía religiosa de la catedral.

Actualmente se define a partir de una investigación del material las técnicas más adecuadas para la talla de la sal, consultando las condiciones físicas que impone el material.

Soacha:

Se realiza un estudio exploratorio sobre el reciclaje del papel y la hilandería como trabajos tradicionales del municipio y de gran perspectiva comercial. Se investiga la venta de insumos (lana teñida) con valores agregados a otras grupos productores.

Silvania:

Se impartió asesoría en diseño para el reemplazo de los clavos en la mueblería trabajado en guadua, bambú, y bejucos. Se propuso el ensamblaje y el tarugado como alternativas que enriquecen la calidad la producto.

Las asesorías en diseño están en proceso y sus resultados constarán en informes finales por municipio.

4. Taller de Formación de Facilitadores en Gestión Empresarial para la Producción y Comercialización:

Fecha: Del 27 al 31 de marzo del 2000.

Número de participantes: 37

Objetivos:

Conocer y desarrollar los módulos Calculando costos, Produciendo, Promoviendo y vendiendo y llevando Cuentas de la serie Administrando Mi taller Artesanal.

Formular criterios y estrategias para la realización de acciones de capacitación de artesanos y manufactureros de Cundinamarca.

Materiales: Acetatos, Manuales para Facilitadores, juego de cuatro (4) Cartillas y 12 videos.

Contenido del programa:

1. Presentación del Convenio Secretaría de Desarrollo Económico (Gobernación de Cundinamarca) - Artesanías de Colombia.
2. Presentación del materiales técnico-pedagógicos “Administrando mi taller artesanal”.
3. Módulo 1 “Calculando costos”: Etapas de producción; calculando costos.
4. Módulo 2 “Produciendo”: Diseño, materias primas e insumos, manejo del tiempo.
5. Módulo 3 “Promoviendo y vendiendo”: El cliente, oferta y demanda, organización de ventas.

6. Módulo 4 “Llevando Cuentas”. La contabilidad, estado de pérdidas y ganancias, el inventario, el balance general.

Como resultado final del taller de formación de multiplicadores se establecieron unos compromisos de los participantes para replicar en sus lugares la capacitación recibida, con el acompañamiento y seguimiento de la Fundación Volvamos a la Gente, entidad especializada en educación no formal y productora de estos materiales, la Secretaría de Desarrollo Económico y Artesanías de Colombia. El cuadro siguiente registra estos compromisos: