

Convenio



**Alcaldía Local de Teusaquillo - Artesanías de Colombia
Contrato Interadministrativo No. 003-2003**

**Proyecto 1374-03
“Capacitación y Asesoría Técnica a los Artesanos
de la Localidad de Teusaquillo”**

**Taller “Gestión Empresarial del Taller Artesanal” para
Artesanos y Productores de Artes Manuales en la Localidad
de Teusaquillo. Bogotá, D. C.**

Elsa Rodríguez M

Bogotá, 2003

Contenidos a desarrollar

Modulo	Objetivo	Temas	Intensidad
“Calculando Costos”	Dotar al artesano de los conocimientos necesarios para establecer costos de producción	<ul style="list-style-type: none"> • Costos de Producción. • Valoración del Trabajo • Organización para la Producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • 15 horas en aula • 5 horas en asesoría directa al taller artesanal.
“Promoviendo y Vendiendo”	Crear conciencia en el Artesano sobre la necesidad de mejorar la calidad del producto, organizar el trabajo y controlar costos para mejorar las ventas.	<ul style="list-style-type: none"> • Los compradores • Utilidad de las artesanías. • Oferta y Demanda • Organización para vender. 	<ul style="list-style-type: none"> • 15 horas en aula • 5 horas en asesoría directa al taller artesanal.
“Llevando Cuentas”	Dotar al artesano de los conocimientos necesarios para llevar una contabilidad sencilla.	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad • Estado de Ganancias y pérdidas. • Inventario • Balance General. 	<ul style="list-style-type: none"> • 15 horas en aula • 5 horas en asesoría directa al taller artesanal.
Intensidad			<ul style="list-style-type: none"> • 45 horas en aula • 15 horas en asesoría directa al taller artesanal
Intensidad Total			60 horas

Antecedentes:

Se parte de la Convocatoria por parte de la Alcaldía Local de Teusaquillo y Artesanías de Colombia donde se registraron 66 inscritos. Este proyecto de capacitación y asistencia técnica, cuenta con una población beneficiaria seleccionada de acuerdo a los requisitos exigidos, representado en 50 artesanos residentes, quienes tienen experiencia en la producción de artesanías y artes manuales, con visión comercial y generación de empleo.

Los beneficiarios, se comprometieron a cumplir los horarios establecidos para cumplir con las actividades programadas y realizar los ejercicios que indiquen los instructores.

A los beneficiarios que asistan al 85% de las actividades programadas, Artesanías de Colombia S.A., entregará un a constancia de participación .

La duración del Convenio es de 16 semanas iniciando en el mes de Agosto y finalizando el 28 de noviembre de 2003.

Metodología:

La capacitación está enfocada a desarrollar conocimientos que puedan ser aplicados por el artesano en los aspectos de organización para la producción, gestión administrativa, promoción y comercialización.

Sobre la base anterior, se tiene en cuenta las condiciones del artesano, su entorno, nivel de conocimiento de los grupos respecto al tema que se va a tratar.

El desarrollo de la temática está orientado al aprendizaje de nuevos conceptos, la dirección de la puesta en práctica de los mismos, introduciendo para ello los correctivos necesarios, con el objeto de lograr la asimilación y práctica por parte de los artesanos en sus talleres.

En la capacitación, se proporcionará a los artesanos, material de apoyo que conservarán luego de terminada la capacitación, de tal manera que les quede de soporte y consulta, sobre los procesos aprendidos. De igual manera, tendrán el aprovechamiento de audiograbaciones sobre cada uno de los módulos donde se reforzarán los conceptos transmitidos. Así mismo se apoyarán en videos con mensajes orientados a cada uno de los módulos trabajados sobre vivencias de grupos de artesanos, llevando así a una dinámica en la capacitación y de manera presencial se visitará los talleres de producción con el objetivo de generar productividad y eficiencia en los procesos productivos. Se efectuarán evaluaciones de los temas tratados en aula para medir el aprendizaje y tomar correctivos. El manejo será plenamente participativo.

De acuerdo al número de participantes, el plan de trabajo a desarrollar está representado en tres grupos de artesanos, que tomarán la capacitación los días Martes, Miércoles y Viernes en un horario de 8. 00 a.m. a 12 del día, complementando con los apoyos antes mencionados. Cada grupo recibirá capacitación de 60 horas así: 45 horas en aula y 15 en los talleres de los artesanos, aplicando lo aprendido.

Se da inicio el día viernes 5 de septiembre en las dependencias de Artesanías de Colombia S.A., sede de la Subgerencia de Desarrollo. Los grupos quedaron conformados así:

Grupo A- días Miércoles

1. Aurora Rodríguez Guerrero
- * 2. Claudia Inés Celemín (Pilar Celemín)
3. Derly Hernández Mogollón (se le llamó, no ha asistido)
4. Diego Cifuentes
5. Elvira Ortiz de Manotas
6. Luz Mabel Gómez
7. María Claudia Gelvez
8. María Cristina González (se llamó, no ha asistido)
9. Melba Esperanza Toscano
10. Nelson Roman Chavez
11. Santiago Bayer

- 12.Sonia Almanza-Grupo Galteu
*13.Yolanda Elvira Quintero- (Helman Rodríguez)

Grupo B- días Martes.

- 1 Ana Cecilia Ortiz de Higuera
- 2 Aura Lucía Muñoz Arévalo
- 3 Guisela López
- 4 Lina María Gómez Medina (se llamó, pero ya no vive allí)
- 5 Luz Marina Cuellar
- 6 María Angela González V
- 7 María Inés Manrique Moreno
- 8 Nidia Esperanza Fresneda
- 9 Sandra Patricia Hernández
- 10 Santiago Corradine
- *11 Shirley Nayibe Pulido(Marleny Murcia)

Grupo C- días Viernes.

- 1 Ana Omaira Rivera de Fonseca
- 2 Beatriz Días de Espinel
- 3 Beatriz Zárate Zárate
- 4 Blanca Marina Gómez
- 5 Cecilia Eugenia González
- 6 Cecilia Hurtado
- 7 Cecilia Lara Domínguez
- 8 Claudia Natalia Camacho
- 9 Elsa Marina Amaya de Rodríguez
- 10 Luz Marina Mazo Arango
- 11 María Dolores Aguilar R
- 12 Martha Elvira Segura Martínez
- 13 Nury Esperanza Ospina Barrio
- 14 Rodrigo Andrés Díaz P (se le llamó, no ha asistido)

*A estos artesanos, se les dio la oportunidad de que enviaran un miembro de su taller para que los representara en la capacitación, en razón a sus horarios de trabajo, que se cruzaban.

Total 34 artesanos, y el grupo Galteu, solamente tomó la Asesoría en Diseño.

MODULO CALCULANDO COSTOS

Teniendo en cuenta la metodología a seguir, se realiza una etapa de sensibilización sobre los alcances del proyecto, integración de cada uno de los grupos, motivación; se invita a conocer entre sí los productos que cada uno elabora.

Se tienen en cuenta sus necesidades y lo que espera de la capacitación

Se expone de manera teórico-gráfica el tema de la Organización Empresarial, con el objetivo de mostrar en cada uno de sus talleres las diferentes áreas enfatizando en las de Producción, Comercialización y Contable.

Se aplica la Guía 1, se exponen las principales etapas de la producción, se identifican las etapas de producción de una artesanía, para de esa manera calcular sus costos. Se invita a los artesanos a trabajar de manera individual en sus talleres.

Se aplica la Guía 2, el artesano identifica plenamente cuáles son las materias primas y cuáles los insumos, que utiliza en la elaboración de sus artesanías y de esta manera tiene la capacidad de calcular cuánto le cuestan los materiales para su producción.

Se aplica la Guía 3, los artesanos calculan los costos de la mano de obra, en que incurren para producir sus artesanías.

Se aplica la Guía 4, el artesano, identifica y costea los servicios públicos y otros servicios que utiliza para producir sus artesanías.

Se aplica la Guía 5, con el soporte de las guías anteriores, el artesano ubica su potencial como empresario, teniendo en cuenta las habilidades y procedimientos técnicos para obtener ganancias sin perjudicar las ventas.

Las mencionadas guías llevan estructura didáctica, donde el artesano evalúa cuánto ha aprendido, realiza ejercicios, lleva a la práctica y aplica los conceptos en su taller. Adicionalmente, se han aplicado evaluaciones grupales para medir el grado de aprendizaje, así como los ejercicios sobre la realidad de su taller. Retoman sus experiencias y aplican los correctivos necesarios.

De igual manera, se les ha consultado por escrito, cómo se han sentido en las clases, la metodología, etc, y se han sentido satisfechos.

Se aplican las tres audiograbaciones, se hacen los comentarios respectivos y se analiza el soporte con la guía. Adicionalmente, se observan y comentan los audiovisuales, retroalimentando así la Cartilla Calculando Costos. Los ejercicios estuvieron orientados sobre los casos reales de cada uno de los talleres de los participantes.

Terminando así el instructivo pedagógico antes mencionado, se programa la primera visita a talleres para el día miércoles 8 de Octubre 2003, correspondiendo a la señora Pilar Celemín, del grupo A quien trabaja velas y madera, dicho taller, está ubicado en la Calle 35C No. 121-04, Barrio el Refugio de Fontibón. El grupo asistió en pleno y de manera puntual. Se hizo el reconocimiento por todo el taller.

Los artesanos cuestionaron sobre los temas vistos, despejaron dudas, ampliaron conocimientos, otros los reforzaron, sacaron conclusiones previas al informe que se les solicitó por escrito como: el taller está debidamente organizado, goza de buenas condiciones locativas, materias primas suficientes, el sistema de producción es en línea. La señora Celemín, trabaja en compañía de su esposo, el taller lleva funcionando 10 años, que han servido de basta experiencia, para haber llegado al punto de máxima utilización de los recursos, mejorado técnicas de producción. Al final de la visita los beneficiarios,

motivados por el producto como tal en su calidad, acabados, olores, colores, realizaron compras de velas, velones, cirios, etc., y encargos en madera.

En la capacitación siguiente, se hizo la evaluación general del taller por parte de artesanos y Pilar Celemín, con apoyo de la instructora.

Es de anotar, que los participantes en el proyecto, han manifestado gran satisfacción por el desarrollo del mismo, por cuanto sus expectativas se han visto satisfechas.

Cabe resaltar que la Interventora, por parte de la Alcaldía, Sra. Pilar Hernández ha asistido a varias clases y acompañó al grupo a la visita al taller mencionado. El día, lunes 6 de Octubre -2003, la señora en mención citó a una reunión de beneficiarios en la Alcaldía, con el fin de aclarar la inasistencia de algunos beneficiarios. La asistencia fue plena. Se presentó una encuesta, para evaluar la capacitación y asesoría en diseño, a lo que tabulada, según informó la Interventora, arrojó una satisfacción del 95% y en la parte de inasistencia solamente se detectaron 5 beneficiarios. Se concluyó como Seguimiento al Contrato 1374-03.

Los beneficiarios, se han sentido muy motivados por las visitas a los talleres; y se realizó la segunda visita al taller de la Sra. Yolanda Elvira Quintero y Herman Rodríguez, del grupo A, ubicado en la Av. 22 No. 39B-20,barrio la Soledad. Estos Artesanos, manejan la taracea, utilizan bases en madera, las diseñan, se aplican las grecas y chapillas, se hace el proceso hasta que se le de el acabado mate o brillante. Por razones de producción el taller tiene dos áreas: la de montaje y acabados y la de pulido, ambas cuentan con buena, luz, comodidad y aireación. Estos artesanos, cuentan con una sala de exhibición y ventas, adecuada a la artesanía, Los beneficiarios, sacan conclusión que el tiempo, su dedicación y la experiencia de Yolanda y Helman hacen que se refleje en sus productos, de alta calidad y aceptación.

En este taller se está gestando la idea de colocar un Centro de Acopio, donde puedan participar beneficiarios de este grupo. El espacio es pequeño, pero la ubicación del posible local es excelente; idea que se irá madurando, para el año 2004 en razón a las adecuaciones que se le harían.

MODULO PROMOVRIENDO Y VENDIENDO

Inicia, aclarando los conceptos de Promover y vender, los beneficios, dificultades.

Cada beneficiario, expone sus debilidades que tiene en su taller en el tema a tratar.

De manera lúdica, se trabaja sobre clínicas de ventas, dejando ver debilidades y fortalezas, en cada uno de los participantes; éste ejercicio refleja las clases de clientes, los terminados de las artesanías, los diseños cómo influyen, el gusto del comprador, estrategias de ventas, cómo aportan las ferias, el compromiso de los pedidos, el posicionamiento en el mercado en cada uno de sus artesanías.

Estudio, análisis y ejercicios de la Unidad 1, los compradores.

Estudio, análisis y ejercicios de la Unidad 1, Utilidad de las Artesanías.

Los ejercicios de práctica, se están desarrollando también con el apoyo de la cartilla y sobre el aval del taller de cada uno, así como temas de investigación.

A la fecha y dando cumplimiento a los horarios y fechas establecidas, se ha cumplido el 50% de la capacitación. En el Informe final se adjuntarán las copias de las evaluaciones, los informes que presentan los beneficiarios, luego de la visita a los talleres y el material fotográfico.

Como proyecciones están: Asociarlos, Participación en Ferias por parte de la localidad, Apertura de Puntos de Venta, Centro de Acopio, Participación en Feria de Bulevar Niza.

Dando continuidad al desarrollo del módulo en mención se desarrolla el tema de los factores que influyen en la oferta y la demanda, el mercado y las variables que se deben tener en cuenta para incrementar las ventas.

Se muestra mediante gráfica la curva de demanda y oferta, el punto de equilibrio al que deben llegar para sostenerse y mediante el análisis del mercado como empezar a obtener las utilidades.

De manera individual se trabaja sobre la cartilla para que los artesanos establezcan que artesanía es la que genera demanda y las características de cada una en precio, calidad, clientes, temporadas altas y bajas. Como retroalimentación se analizan los usos y materiales, gustos y necesidades.

Teniendo en cuenta lo visto en la unidad anterior, se entra al tema de Organizarse para mejorar las ventas. El tema se centra en organizarse con otros artesanos a fin de negociar condiciones de venta, aumentar la clientela, recibir capacitaciones en ventas, perfeccionar el oficio y la organización, actualizar la información para que les permita cualificar el trabajo, analizar y evaluar cómo era su oficio en otras épocas y lugares. Se practica este tema planteando acciones a desarrollar y los resultados que se obtendrán.

Sobre el tema de la Comercialización, se explican las diferentes formas de desarrollar estas actividades, iniciando desde sus casas, intermediarios, participación en ferias, organización en almacenes o tiendas artesanales, gremios, cooperativas, grupos solidarios etc.

Se concluye, que la comercialización debe llevarlos a una acción de grupo donde se pueden apoyar, colaborar, trabajar por metas de tal manera que beneficie a todo el grupo.

Se programó una tercera visita al taller de cerámica de Martha Elvira Segura, ubicado en EL Barrio La Soledad, donde los artesanos despejaron muchas dudas y aprendieron al respecto, se aprecian elementos como mesa o tablón para la preparación de la arcilla, moldeado de las figuras. Otra mesa impecable para el diseño de la figuras a lápiz. Un espacio para el horno, (ella no lo tiene porque vale mucho dinero), para ello lo alquila. Maneja implementos como: materia prima (greda), agua, yeso, papel lápices, piedras, alambre, gradinas, espátulas, elementos aislantes, luz y temperatura adecuada.

En este taller, se llevó a práctica lo aprendido en producción, aplicación de costos, gastos, volumen de producción, ver anexo. Se realizaron clínicas de ventas.

Un cuarto taller que se visitó, fue el de la señora Elvira de Manotas, en la Esmeralda, arte country, este taller tiene doble actividad, produce artículos en M.D.F., y triplex, en diferentes modelos y capacita en aula adecuada, con buen número de alumnas.

El taller cuenta con buena dotación en maquinaria adecuada: cortadoras, pulidoras, área de pintura, cuenta con elementos –insumos (pinturas, aplicaciones, pinceles, etc), tiene un área excelente de exposición donde muestra los productos en sus diferentes presentaciones, detectándose los productos bandera como: bandejas elaboradas con semillas de café y con aplicación en resina. En este taller también se llevan a cabo clínicas de ventas.

El quinto taller visitado fue el de Santiago Corradine M. identificado como ARS NIGRA, ubicado en el barrio La Soledad, con una antigüedad de 10 años, cuenta con una casa exclusivamente para el taller, (donde cualquier rincón o espacio ha sido totalmente aprovechado) tiene una sala de exhibición y ventas, un grupo de 5 colaboradores que pueden desempeñarse en cualquier área del taller porque todos están capacitados para ello. Un área de producción ubicada en el sótano, cuenta con recipientes con agua amplios con papel, (semillas de plátano, flores, hojas, que se utilizan para colocarlas al papel), bastidores, licuadora industrial, prensa diseñada y adecuada para sacar el agua que le queda al papel en su proceso, tendedores de malla planos para el secado del papel, hace poco adquirió un deshunificador para ayudar al secado de éste.

Complementando la producción de papel hecho a mano, elaboran pines de diferentes modelos y adecuados para cada ocasión, posee un área de carpintería donde hacen los bastidores y sellos de lacre. Cuenta con un área de diseño e impresión. Este taller facilita un Kid, que contiene los elementos básicos y necesarios para aprender a hacer papel a mano.

Algunos de los colaboradores, cuentan con horarios flexibles de tal manera que puedan estudiar y trabajar. De este proceso, se elaboran, tarjetas para todas las ocasiones, agendas, álbumes, portarretratos, papel en tamaño, carta, oficio, pliego, de todos los colores y calibres, allí se maneja papel de primera y de segunda, de diferente gramaje.

Esta visita dejó buenas expectativas entre el grupo, puesto que el taller empezó de una manera rudimentaria, demasiado artesanal, con diferentes alternativas y procedimientos para mejorar técnicas de producción, diseño de maquinaria especial, ha tenido un proceso venturoso, de mucho esfuerzo, tenacidad y trabajo.

En los ciclos anteriores, se presentaron videos de atención al cliente y calidad; de igual manera se facilitó información sobre microempresarios que han llegado a Proyecciones para exportar; misiones comerciales; ruedas de negocios; mensajes de reflexión “Parábola del Águila”

En estos espacios también se ha facilitado información sobre fuentes crediticias como Kopinque, Somec,(Cooperativa Multiactiva),Banco Popular,etc..

Se ha asesorado a artesanos para que perfeccionen, se fortalezcan sus oficios, o aprendan en entidades como el Colegio Mayor de Cundinamarca. Asesoría para adquirir licencias,

con el Sena. Los talleres han servido para intercambiar conocimientos, para conocer, para aprender de sus compañeros, evaluar técnicas y oficios. Se cierra este módulo con los tres videos y las audiograbaciones correspondientes, de las cuales se sacaron las respectivas conclusiones y las enseñanzas, se diligenció la cartilla con los ejercicios respectivos, más las tareas que se solicitaron como complemento.

MODULO DE LLEVANDO CUENTAS

Se realiza una introducción sobre el área contable de manera general, utilidad y beneficios.

Se da la instrucción sobre el manejo del Registro diario de Ventas, sus ventajas y determinar si los productos dejaron la ganancia esperada.

Sobre ejercicios, se trabaja sobre los gastos, ingresos, egresos y saldos, a diario de un taller artesanal; se analizaron sus beneficios, la lógica, y el buen manejo de las operaciones matemáticas y el porqué es importante llevar las cuentas del taller y cómo llevarlas.

En este módulo se detectan los gastos de producción de cada artículo, si los están utilizando bien o malgastando; el costo de producción, establecer en cuánto se puede vender cada artículo para obtener ganancias, separar los gastos de la familia de los gastos del taller, y como soporte para solicitar préstamos para invertir en el mismo taller.

Se hace énfasis en las cuentas de mayor uso y movimiento en un taller normal y corriente, originando así el estado de pérdidas y ganancias, donde se dentarán los gastos de producción y las entradas por concepto de ventas, de manera mensual, de tal manera que se pueda preparar un comparativo mes a mes y finalmente un análisis general del ejercicio en un año. Se ejercita en la cuenta caja, bancos, gastos generales, costos de producción. Materiales, salarios, otros gastos etc.

Se trabaja sobre la importancia de establecer y manejar un inventario. Se aplica en maquinarias, equipos, herramientas, muebles y enseres, materias primas, productos en proceso, productos terminados, etc., cuantificando en unidades y valores, detectando así el valor de todo lo relacionado en el taller artesanal, determinando así la organización, conocer el patrimonio y como soporte para efectuar préstamos y elaborar un Balance General durante un tiempo determinado; a fin de determinar si el taller está dando resultado, qué logros se han conseguido, aciertos en el trabajo o corregir las fallas que se encuentren.

Se explica ampliamente ACTIVOS, PASIVOS, PATRIMONIO. Sobre estos temas, se trabaja sobre la cartilla, ejercicios en clase, se dejan tareas. Se observan los videos y se complementa con las audiograbaciones. Los ejercicios realizados fueron sobre el taller individual de cada participante.

Se facilitó información sobre las tarifas tributarias 2003, con su debida explicación.

Se contempla que una vez incursionado en el mercado, se pueden realizar ventas al por mayor, donde su manejo será diferente. Se establece un método estadístico, de tal manera que el artesano detecte cuales son los productos más solicitados, con qué

frecuencia los solicitan, las cantidades que despacha a cada comerciante y el precio de cada producto.

Se realizan ejercicios donde el artesano aprende a tener un mayor control de sus gastos y sus ingresos que les permite mejorar su nivel de vida.

TALLER DE FORMAS ASOCIATIVAS

Se reunieron los tres grupos de la capacitación en pleno.

Se explico sobre qué eran las Empresas Asociativas.

Importancia de asociarse, forma jurídica, misión, objetivos empresariales, áreas funcionales de las empresas asociativas, clases de empresas asociativas, clases de economía solidaria, clases de organizaciones no gubernamentales, y comparativo de clases de economía solidaria y comparativo de organizaciones no gubernamentales.

Se comentaron y analizaron los estatutos de una Asociación.

Se facilito material, para su análisis individual y elección por cada uno de los participantes, de igual manera se entregó información sobre creación de empresas bajo los requerimientos de la Cámara de Comercio.

El objetivo del mencionado Taller estuvo orientado a contribuir a la formalización de organizaciones con marco legal y jurídico, enfatizando en la importancia de asociarse.

INFORMACION GENERAL

Las cartillas guía para el desarrollo de Proyecto, tuvieron variaciones de acuerdo con las necesidades identificadas en la medida que fueron avanzando los temas.

Los participantes, tuvieron como preferencia la descripción detallada de algunos temas que contenían las cartillas.

Así mismo les llama la atención la práctica y la teoría no la revisaban, se opta por trabajar de manera paralela, para invitarlos a relacionar la teoría con la práctica.

El espacio de capacitación no se limitó al aula de clase sino a espacios concretos de consulta, investigación, generación de nuevos conceptos.

El proceso de aprendizaje de los participantes fue esencialmente activo y cooperativo .

El clima en el aula fue de confianza, respeto, responsabilidad y solidaridad.

Las evaluaciones realizadas, fueron formativas, se tomaron correctivos, se enfatizó en los aciertos y se retroalimentó.

El punto de vista de los participantes fue tomado muy en cuenta: teoría, práctica y experiencia.

Mesas de trabajo donde se trabajó en grupo de 4 o 5 personas, notándose mayor participación, integración y aportes, que cuando se trabaja de manera individual.

Se realizaron Clínicas de Ventas para ejercitar a los participantes

Las visitas a los talleres marcaron el aprendizaje tomado en las clases. Así como una motivación de conocer y aprender y fortalecerse de sus compañeros.

LOGROS

Los artesanos que participaron activamente en este proceso, cumplieron de manera puntual y han tomado las recomendaciones realizadas en los talleres, han logrado los siguientes avances:

- ☞ Despertaron el interés por el compromiso con el proyecto al asistir a las clases como a las asesorías personalizadas.
- ☞ Diseñaron el organigrama de su taller
- ☞ Describieron puestos de trabajo y sus funciones
- ☞ Tienen claridad sobre la importancia de los contenidos de las cartillas Administrando mi Trabajo Artesanal. y les divierte las historias allí narradas.
- ☞ Aplicaron los conocimientos adquiridos en su taller artesanal
- ☞ Identificaron su mercado a nivel de meta
- ☞ Son concientes y definen la situación real de su taller en el mercado
- ☞ Tienen identificada su competencia
- ☞ Realizaron el análisis DOFA en cada uno de sus talleres.

- ☞ Plantearon objetivos cuantitativos y cualitativos en su taller
- ☞ Saben las dificultades que les puede impedir su acción
- ☞ Establecieron las metas a las cuales pretenden llevar su taller
- ☞ Determinaron procedimientos que pueden facilitar el desarrollo productivo de su taller
- ☞ Se despertó y se sintió la importancia de fortalecerse como grupo y organizarse para la producción y comercialización.
- ☞ Su motivación, sentido de pertenencia y compromiso, quedaron en alto.

RECOMENDACIONES

Montar el proyecto, determinando una fecha que sea al inicio del año, para que la temporada de diciembre, no afecte en su producción de fin de año.

Apoyar a este grupo en la consolidación como Asociación.

Tener en cuenta este grupo de artesanos para los eventos feriales que realice Artesanías de Colombia.