

CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA · SENA

CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA - CORUNIVERSITARIA



**Atención integral y asesoría a los artesanos del
Tolima, de los municipios de El Guamo, Natagaima e
Ibagué**

**Raymundo Rodríguez R.
Director de proyecto**

IBAGUE SEPTIMBRE DE 1997

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION
2. ANTECEDENTES
3. OBJETIVO GENERAL
 - 3.1. **Objetivo General Planteado**
 - 3.2. **Objetivo General Logrado**
4. RESUMEN PROYECTOS 1997
 - 4.1. **Municipio del Guamo**
 - 4.2. **Municipio de Natagaima**
 - 4.3. **Municipio de Ibagué**
 - 4.4. **Productos elaborados en Capacho de Maíz**
 - 4.5. **Bordados a mano**
 - 4.6. **Otros proyectos**
5. PARTICIPACION EN FERIAS
6. CONCLUSIONES

LISTADO DE FIGURAS

- Figura 1. Palma Real, materia prima utilizada para la fabricación de los productos elaborados en el taller "Viva el Arte"**
- Figura 2. Tejido 1X1 coco natural**
- Figura 3. Tejido 1X1 combinado Coco Natural y colores tradicionales de la región**
- Figura 4. Tejido 2X2 combinado Coco Natural y Palma Real**
- Figura 5. Tejido 1X1 combinado coco natural y palma real con figuras geométricas.**
- Figura 6. Colores tradicionales de la región del Guamo**
- Figura 7. Artesana del taller "Aima" aplicando engobe verde**
- Figura 8. Totumos, materia prima utilizada para la fabricación de la Marrana en el taller "Nataga"**
- Figura 9. Guamas, materia prima utilizada para la fabricación de la Guama en el taller "Nataga"**
- Figura 10. Cobalongas, materia prima utilizada para la fabricación del Sonajero y el Cien pies en el taller "Nataga"**
- Figura 11. Maíz, materia prima utilizada para la fabricación de los productos en Capacho de Maíz.**
- Figura 12. Primera muñeca elaborada en el taller de productos de Capacho de Maíz**

ANEXOS

- Anexo 1. Memoria del Seminario Taller de Tintes**
- Anexo 2. La palma real**
- Anexo 3. Análisis de las arcillas de Natagelma**
- Anexo 4. Notas de prensa del proyecto**
- Anexo 8.**
- Anexo 9. Procesos y materiales utilizados para instrumentos musicales**

- Anexo 10. Costeo productos en Capacho de Maíz**

- Anexo 12. Referentes de diseños para Bordado a Mano**
- Anexo 13. Muestras de diseño para Coomimbato!**
- Anexo 14. Modelo convenio marco**
- Anexo 15. Recorte de periódicos en los que se menciona el convenio**
- Anexo 19. Fichas de algunos productos en los diversos proyectos**

1. INTRODUCCION

El segundo informe anual del Proyecto del Centro de Productividad Artesanal del Tolima, comprendida entre enero y diciembre de 1997, registra una serie de experiencias y logros que se anotan a continuación.

- 1. A la labor desarrollada por Artesanías de Colombia - Coruniversitaria y Sena - se unió la Gobernación del Tolima - El Voluntariado Progreseemos, Fundación Social y Servieroz, entidad privada de la región.**
- 2. Por la labor constante de divulgación, hoy en día el proyecto artesanal, se conoce dentro del ámbito local y departamental.**
- 3. Se han notado progresos en las comunidades artesanales atendidas, no solo en el trabajo y diseño de los productos sino en el mejoramiento personal y familiar.**
- 4. Como se anota en el informe anterior, a este convenio llegan solicitudes de grupos artesanales y entidades que requieren atención, lo cual confirma el potencial de este sector antes olvidado.**
- 5. Las posibilidades de contar con el apoyo de algunas entidades en el futuro cuando las condiciones mejoren, determinarán el éxito del convenio.**
- 6. Se ha continuado en la aplicación de la metodología combinada de trabajo personalizado y grupal, lo cual esta rindiendo resultados satisfactorios, dada la idiosincrasia de los artesanos.**

7. Los trabajos de grado iniciados en 1996 y entregados en 1.997 por los estudiantes de Mercadeo, Financiera e Ingeniería en: "Diagnóstico artesanal del Tolima", "Ente Comercializador a Nivel Nacional e ~~Internacional~~ de las Técnicas Artesanales del Tolima" y "Elaboración de Briquetas en ~~Cascarilla~~ de Arroz, sustituto de la leña como combustible" ayudarán a ampliar el círculo de acción del convenio.
8. El impacto social, especialmente en la localidad de Natagaima, ha sido importante y reconocida por la comunidad, donde se aspira a crear el modelo de desarrollo denominado "Aldea Artesanal de Natagaima" con apoyo de la Alcaldía y La Fundación Progreseemos.

2. ANTECEDENTES

Teniendo en cuenta las necesidades de las comunidades artesanales del Tolima y la gran aceptación de los artesanos y de las entidades hacia el convenio, continuamos en los proyectos de capacitación y asesoría iniciados en 1.996 y comenzamos otros en base a las necesidades detectadas y al presupuesto aprobado para 1.997.

A pesar de la poca ayuda que prestó el trabajo realizado por estudiantes de la Coruniversitaria "Diagnóstico artesanal del Departamento del Tolima", si nos confirma que en el Tolima existen muchos artesanos que necesitan nuestra ayuda.

En el municipio del Guamo, continuamos con la capacitación y asesoría, especialmente en calidad de tintes y desarrollo de nuevos productos, tales como tapetes, individuales, portacazuclas y portavasos, los cuales tuvieron gran acogida en Expoartesanas, a pesar de no alcanzar niveles óptimos de calidad.

En Natagaima, las alfareras trabajaron en 1.996 aferradas a sus técnicas cuyo resultado era un producto rústico y de poca aceptación en el mercado; sin embargo se logró solidificar el grupo, mejorando calidad y recolectando algunos diseños propios de su cultura.

El taller de instrumentos musicales Nataga fue de los proyectos que más éxito tuvo en ventas, lo que nos permitió entusiasmar a los integrantes del grupo, mejorando la calidad.

En cuanto al curso de máscaras tradicionales y mitológicas del Guamo iniciado en 1.996, podemos destacar la facilidad para modelar de las personas pero no le dieron la importancia a las obras para comercializar y los cursos de capacitación se suspendieron. Sin embargo, es uno de los proyectos más interesantes para realizar en el futuro por la variedad de personajes y el mercado activo de dichos productos.

Las exposiciones realizadas en los diferentes sitios de la ciudad y Expoartesanas/96 fueron una experiencia positiva para los artesanos para empezar a creer en su arte y para los asesores y técnicos del grupo para observar la aceptación de los diseños realizados en el mercado. Además de que se incrementaron los ingresos de los artesanos para el mejoramiento de sus viviendas y demás gastos familiares.

3. OBJETIVO GENERAL

3.1 OBJETIVO GENERAL PLANTEADO

Es propósito del Convenio, brindar una asesoría integral a los artesanos tolimenses en el proceso productivo, en comercialización y el diseño, de tal forma que sus productos logren el posicionamiento dentro del mercado nacional e internacional.

Apoyar la participación de los grupos en los diferentes eventos, con el fin de consolidar la actividad artesanal.

3.2 OBJETIVO GENERAL LOGRADO

Se logró mejorar la calidad, aún cuando no se llegó a un nivel óptimo. Se diseñaron nuevos productos con buena aceptación en el mercado y se iniciaron nuevos proyectos que permitieron ampliar la cobertura dentro del departamento. Estos proyectos fueron : Elaboración de empaques en papel maché y tarjetas y esqueles con aplicación de flores naturales, bordados a mano y productos elaborados en capacho de maíz.

La participación en Expoartesánias/97, permitió obtener nuevos contactos nacionales con Armenia, Manizales y Bogotá; y los contactos internacionales con Francia; además de los ingresos obtenidos en la misma feria.

4. RESUMEN PROYECTOS 1.997

4.1. RESUMEN MUNICIPIO DE GUAMO 1997

4.1.1 IDENTIFICACION DEL GRUPO

Oficio	:Tejeduría y sombreroería
Departamento	: Tolima
Municipio	: Guamo
Vereda o Localidad	: Barrio el Carmen
Tipo de Población	: Urbana
Nombre del Taller	: Taller Vive el Arte
Participación Hombres	: 1
Participación Mujeres	: 12
Beneficiarios directos activos	: 13 activos
Total beneficiarios indirectos	: 60
Fuentes de los recursos	: Artesanías de Col - Coruniversaria - Sena Gobernación del Tolima

4.1.2 INTEGRANTES DEL GRUPO

NOMBRE	C.C.
Aurora Florez	28.754.507 del Guamo
Dorinda Hernandez	28.753.344 del Guamo
Solangel Brifez	52.183.350 de Bogotá
Ulises Quintero	93.086.126 del Guamo
Lucero Salcedo	28.755.782 del Guamo
Ruth Rojas	28.757.033 del Guamo
Nancy León	28.757.280 del Guamo
Ofelia Hernandez	26.754.696 del Guamo
Dilia Angel	
Arcelia Hernandez	
Yineth Hernandez	
Amira Lozano	
Teresa Ardila	

4.1.3 ACTIVIDADES

• Capacitación Técnica

Objetivo

- Brindar a la comunidad tejedora y sombreroera, nuevos conocimientos acerca del aprovechamiento de las materias primas, mediante nuevas técnicas utilizadas a partir del corte, que se traduzcan en beneficio económico.

Descripción Actividades

- Desarrollo de un plan por niveles partiendo de técnicas básicas de tejidos hasta llegar a la fabricación de elementos utilitarios, en sesiones de 4 horas (Dos sesiones por semana).

Descripción de la metodología empleada

- Visita personal para invitar a nuevas artesanas al curso de tejidos con la maestra artesana Alicia Serrano, al cual asistieron las siguientes personas: Amira Inés Arana, Dora María Candia, Melba ~~Castillo~~, María Carmen Cruz, María Inés Rojas, Idali García, Carmen Salcedo, Aurora Florez, Domitila Hernández, Solángel Brítez, Ulises Quintero, Lucero Salcedo, Ruth Rojas, Nancy León, Ofelia Hernández, Dilia Angel, Arcelia Hernández, Yineith Hernández y Amira Lozano.
- Prácticas de dos veces por semana, hasta dominar los tejidos.

Logros obtenidos

- Al taller se le dio el nombre de Viva el Arte, por concurso y luego por consenso se aceptó.
- Conocimiento de nuevas posibilidades a partir de la misma materia prima, que permita una diversificación y realización de productos, sin necesidad de máquina de coser. Desarrollo de dos niveles.
- Dominio de la técnica de tejidos en las puntadas de 1x1, 2x2, 3x3 y estos combinados a partir del corte, como se aprecia en las figuras 2, 3, 4 Y 5.
- Además se logró acondicionar un taller a las necesidades del grupo para darle continuidad a las capacitaciones : Compra de sillas, pepelógrafo, 2 máquinas de coser, moldes para individuales y metros (anexo 1).

Fechas de realización

Febrero : 19, 22 y 26

Marzo : 1, 5, 8, 12, 15, 19, 26 y 31

Abril : 2, 19, 26 y 30

Mayo : 3, 7, 10, 17, 28 y 31

Junio : 11, 14, 20 y 21

Julio : 5, 12, 19, 23 y 26

Agosto : 2

Total horas

93 horas

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Integrar mayor cantidad de tejedoras, debido a que este sector de la población necesita nuevas fuentes de ingreso, puesto que su único producto es el corte o trenza. En esta capacitación se busca diversificar la producción; además como el tinte presenta inconsistencias que se transmiten en mala calidad, requieren capacitación.
- Desarrollar el mismo curso en las veredas vecinas, para ampliar la cobertura del proyecto

• Comercialización

Objetivos

- Estimular con prácticas y teoría, sistema de venta a los clientes por parte de los mismos artesanos, que les permita mejorar sus relaciones con ellos en los eventos que participan.
- Incentivar la asistencia de las artesanas a las ferias y exposiciones
- Divulgar los proyectos que adelanta el convenio, los productos que se fabrican y a los artesanos por medio de radio, prensa, charlas y exposiciones.
- Desarrollar líneas de productos que posean buen manejo de la técnica y se conviertan en propuestas de comercialización y tener en cuenta las observaciones del mercado.
- Definir el proceso de venta, de contado, a crédito y con vendedor.
- Insistir en la importancia de la calidad para llegar a todos los mercados.

Descripción Actividades

- En las sesiones de taller, se entera a los artesanos de las personas que se comunican con el convenio y están interesados en hacer contactos con ellos para los pedidos.
- Se financia la participación a ferias regionales, que permiten empezar a difundir el convenio.
- Se analiza con las artesanas lo logrado en cada feria, las fallas y éxitos y el porqué.

Descripción de la metodología empleada

- Trabajo en pequeños grupos, en los cuales se realizan prácticas de ventas, se hace plenaria respecto a la actividad y se sacan conclusiones.
- Se realiza consenso entre las artesanas, para elegir a quien las represente en cada feria.

Logros obtenidos

- Afianzamiento de los conceptos de venta y calidad, así como el conocimiento de los diferentes tipos de clientes, para lo que se hacen contactos cliente - artesana directamente.
- Análisis con las artesanas de lo logrado en cada feria (anexo 2); así ellas sienten que son tomadas en cuenta y siguen trabajando por el mejoramiento de su estilo de vida.
- Interés por participar en el medio comercial externo a su comunidad.

Fechas de realización

Los días de ferias (anexo 2) y una vez al mes se realiza una práctica de ventas con los productos nuevos.

Total horas

Jornadas de todo el día en los lugares de exposición.

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Encontramos grandes fallas en las prácticas de ventas , se nota agresividad para atender al público, por ejemplo "Si le parece caro o de mala calidad, no lo lleve que otro lo comprará". Estamos reforzando la importancia de las relaciones cliente - artesano, para el éxito del mercado.
- Definir una política de precios. Es difícil lograr un acuerdo entre ellas por la competencia.
- Debemos inducir a la comunidad a la unión, trabajar unidos es la mejor arma de los artesanos para ser competitivos.

• Asesoría en Diseño

Objetivo

Evaluar el nivel de utilidad de los productos y la respuesta obtenida en Expoartesánias, al igual que el proceso de diversificación llevado hasta el momento

- Mejorar en el manejo de técnicas del color, tanto en combinación como en comportamiento y utilización en las fibras naturales.
- Lograr estandarizar tamaños, color y forma para facilitar su comercialización.
- Desarrollo de productos, a partir de sugerencias de la Unidad de Diseño.

Descripción Actividades

- Evaluación del valor de uso de los diferentes productos y agrupación por líneas.
- Evaluación calidad del diseño y determinación de tamaños según sugerencias de la Unidad de Diseño.

Descripción de la metodología empleada

- Charlas y talleres teórico - prácticos con los artesanos, donde se realizan trabajos en grupo e individual
- Realización de prácticas sobre utilización del círculo cromático en combinación del color.
- Estimulo del trabajo en grupo y la organización en el taller, para que con ellos mismos se analicen los diseños propuestos, se realicen y se propongan soluciones al respecto.

Logros obtenidos

- Se revisaron los productos tales como tapetes de 2, 1.5, 1 y 0.8 m, petacas, peces decorativos, sombreros de colores combinados y de un solo tono y la línea de comedor, conformada por individuales, portacazuelas, portavasos y panera que llevamos a Expoartesánias 96 y obtuvimos mayor calidad en sus acabados.
- Las prácticas sobre color y la técnica con soflán mejoró el diseño.

Fechas de realización

Febrero : 25

Marzo : 2, 4, 11 y 18

Abril : 9, 22 y 29

Mayo : 13, 20, 23 y 27

Julio : 2, 9, 16 y 30

Agosto : 6, 13, 17, 23 y 30

Septiembre: 3, 10, 17 y 24

Octubre : 7, 14, 21 y 28

Noviembre : 4, 11, 18 y 25

Total horas

132

Observaciones, ~~propuestas~~ y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Por las dificultades económicas que atraviesan las artesanas, escogen los cortes de menor costo, sin importar que la calidad no sea óptima por lo que consideramos importante ayudarles a conseguir financiación con alguna entidad para que empiecen a tener un capital que les permita tener plante para comprar materia prima y todo lo que necesiten para producir los artículos.**
- Las tejedoras no usan el sistema métrico decimal para la longitud de los cortes, utilizan la brazada, lo cual repercute en el diseño por los añadidos. Por lo que se considera muy importante empezar a trabajar con el grupo de tejedoras ya sea en El Guamal u otra vereda vecina.**

- Debemos seguir velando por la optima calidad, tanto de procesos como de productos, para entrar al mercado competitivo de la artesanía.
- Los artesanos son reacios a los cambios de los colores tradicionales de la región, los cuales son Fucsia, morado, amarillo, verde Navidad y naranja (Figura 6). Los demás colores los usan solo para muestras del convenio y pedidos especiales. Por lo tanto debemos respetar el gusto de ellos por estos colores e influir poco a poco en la utilización de otros.
- Estamos incentivando con la realización de concursos de diseños propios, corrigiendo en forma didáctica y en grupo, los errores que se puedan tener y planteando a la Unidad de Diseño como diseño de los artesanos.
- Entregar moldes y plantillas de los diseños eprobados por la unidad para poder lograr la ~~estandarización~~ de los productos.

• **Curso Taller de Capacitación en manejo de tintes naturales y quimicos**

Objetivo

- Mejorar la fijación del color y por ende la calidad del producto
- Tener una comunicación más directa con la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia

Descripción Actividades

- Realización clases teórico - prácticas con los artesanos en el taller comunitario
- Experimentación con las diferentes plantas tintoreas de la región.

- Evaluación de la calidad de los diseños y determinación de mejoras según sugerencias de la doctora Margarita Spanger (Unidad de Diseño), quién dictara el curso.

Descripción de la metodología empleada

- Charlas y talleres teórico - prácticos con los artesanos, donde se realizan trabajos en grupo e individual
- Realización de prácticas sobre tintes utilizando plantas de la región y diferentes elementos de fácil consecución para los artesanos.

Logros obtenidos

- Actualmente, los artesanos están realizando lo aprendido en el taller para fijar el color y la utilización de materiales que ya no sirven como las puntillas y de otros materiales como el barro. (Anexo 3, informe suministrado por Margarita Spanger).

Fechas de realización

Noviembre : 24, 25, 26, 27 y 28.

Total horas

40

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Debido a que en el momento que se realizó dicho taller, los artesanos estaban preparando su producción para Expoartesanas, la asistencia de los artesanos no fue completa y nos gustaría que la Unidad de Diseño mande de nuevo a la doctora Margarita Spenger, a reforzar el curso en una época adecuada.
- Los tintes naturales son de difícil penetración en la palma, los colores quedan muy pálidos, como si el material estuviera sucio.

• Asesoría y capacitación en costos

Objetivos

- Evaluar el costo de los productos paralelo al desarrollo de cada prototipo.
- Implementar un sistema de costos y asignación de precios para cada producto.

Descripción Actividades

- Ejercicios de costeo de productos en el taller comunitario y en el taller de cada artesano.

Descripción de la metodología empleada

- Charlas teórico - prácticos con los artesanos en el taller.
- Trabajo en grupo e individual en las diferentes casas.

Logros obtenidos

- Cada artesano costea sus productos y asigna precios con la asesoría del convenio. Los costos son relacionados en el anexo 4.

Fechas de realización

Febrero : 25

Marzo : 2, 4, 11 y 18

Abril : 9, 22 y 29

Mayo : 13, 20, 23 y 27

Juño : 2, 9, 16 y 30

Agosto : 6, 13, 17, 23 y 30

Septiembre: 3, 10, 17 y 24

Octubre : 15

Noviembre : 12

Total horas

57

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

En cada taller que se realizan prototipos, paralelamente se van sacando los costos.

Estamos concientizando a los artesanos para que utilicen un corte fino, esto elevaría el costo pero incrementaría la calidad, el cual es nuestro objetivo a largo plazo.

• Asistencia técnica para el fomento del cultivo de la palma real

Objetivo

- Garantizar la supervivencia de las plantas de palma real
- Lograr que las artesanas se concienticen de la importancia de seguir cultivando la materia prima para la supervivencia del oficio en el barrio El Carmen.

Descripción Actividades

- Con la colaboración de diferentes entidades que ayudan a proteger el medio ambiente, empezar el cultivo de la palma real.

Descripción de la metodología empleada

- Creación de un vivero de palma real, para después de un tiempo prudencial, sembrar las palmas en las viviendas de las artesanas.

Logros obtenidos

- Se adelantaron algunos datos del cultivo de la palma real (anexo 5).
- Se sembraron 1.000 plantas de palma real en el vivero de La Chamba en el Centro Artesanal con la colaboración de Ramón Ortega y la UMATA del Guamo, donde el señor Ramón Ortega se podrá encargar que sean cuidadas para ser trasladadas a las viviendas de las artesanas en el Guamo. Una fecha tentativa para realizar el traslado es el 12 de octubre de 1.998.

Fechas de realización

Se sembraron las plantas entre Abril 25 y mayo 25, con la colaboración de la Umata.

De ahí en adelante un funcionario de La Umata del Guamo se ha encargado de las plantas , en coordinación del administrador del Centro Artesenal de La Chamba, Ramón Ortega.

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

A la fecha, las plantas están algo olvidadas, se tomarán los correctivos del caso para recuperar las plantas sembradas.

4.1.4 LIMITACIONES TALLER GUAMO

- Las artesanas tienen muchos problemas con los dientes de las máquinas, muchas veces en el momento de coser, se puede dañar una pieza que ha sido finamente tejida; por lo tanto, se hace indispensable un trabajo de investigación, ya sea con estudiantes o los asesores, sobre construcción de dientes para máquina de coser adecuados para trabajar la palma o la sustitución de la máquina de coser antigua por una máquina más adecuada.
- En términos generales, la labor es desempeñada por la madre de familia, la participación de la demás familia es nula.
- Los principales problemas a atacar, son : Integración comunitaria, malos acabados (en parte se debe a la maquina de coser), falta de creatividad y adquisición de la materia prima. Por una parte está la situación económica de las artesanas y por otro lado, la escasez de la plata.
- Por falta de dinero en el convenio, no se pudieron re lizar las giras educativas programadas para 1.997.

4.2. RESUMEN MUNICIPIO DE NATAGAIMA 1997

4.2.1 IDENTIFICACION DEL GRUPO

Oficio	: Alfarería
Departamento	: Tolima
Municipio	: Natagaima
Vereda o localidad	: Calapena / Juan de Borja
Tipo de población	: Urbana
Nombre del Taller	: Taller Alma
Participación Hombres	: 0
Participación Mujeres	: 26
Total beneficiarios directos	: 26
Total beneficiarios indirectos	: 60
Fuente de los recursos	: Artesanías de Col - Corunversitario - Sena Gobernación del Tolima

4.2.2 INTEGRANTES DEL GRUPO

NOMBRE	C.C.
Amparo Aguja	28.853.760 de Natagaima
Alcira Aroca Conde	28.847.934 de Natagaima
Dominga Conde	28.850.396 de Natagaima
Merida Cumaco	28.852.915 de Natagaima
Laura Matoma	28.847.609 de Natagaima
Claudina Matoma	28.889.015 de Natagaima
Joaquina Oyola	28.849.189 de Natagaima
Mercedes Poloche	28.848.325 de natagaima
Ana Flor Yacumá	28.851.637 de Natagaima
Elvira Yacumá	28.848.430 de Natagaima
Erminde Yacumá	28.850.413 de Natagaima
Consuelo Zorrillo	28.853.552 de Natagaima
Silveria yacumá	28.851.014 de Natagaima
Fanny Yacumá	65.790.205 de Natagaima
Esperanza Poloche	65.786.495 de Natagaima
Martha Poloche	28.648.760 de natagaima
Rocio Herrada	65.787.474 de Natagaima
María de Jesús Cupitra	28.849.050 de Natagaima
Monica Aguja	28.850.671 de Natagaima
Paulina Yara	
Amenda Tique	
Aurora Conde	
Yolanda Tique	
Lilia Cepera	
Alba Lucía Tique	
Shirley Zorrillo	

4.2.3 ACTIVIDADES

• Diagnóstico

Objetivo

- Evaluar la experiencia en Exportaciones.
- Evaluar el lugar de trabajo y la implementación de nuevas técnicas.
- Mantener un contacto personalizado con cada artesano.
- Estimular la asistencia de los artesanos al taller colectivo para las capacitaciones.

Descripción Actividades

Visitas semanales distribuidas entre los artesanos, según cronograma establecido por el equipo, para reforzar sus conocimientos y corregir módulos.

- Ubicación de prioridades a los problemas que se presentaron en 1.996.
- Determinación de habilidades de cada artesano para definición de líneas de diseño.

Descripción de la metodología empleada

- Interacción asesores - artesanos en cada sesión, para encontrar las soluciones más viables a los problemas que se presentaron en 1.996.

La determinación de habilidades de los artesanos, se determinó de acuerdo a prácticas en el taller y el criterio de los asesores y capacitadores, esto permite que cada artesana se haga fuerte en cierto tipo de trabajo y quiera hacerlo cada vez mejor.

Logros obtenidos

- **Letrero del taller artesanal (Taller Artesanal AIMA, que significa mujer, el nombre fue escogido por las artesanas) realizado en placas con la participación de niñas y adultos en la técnica tradicional con la aplicación de engobes.**
- **Ubicación de habilidades individuales, según pieza y calidad deseada. Por ejemplo, Mauricia Matoma, es buena haciendo bandejas ovaladas, logra uniformidad; a Rocío Herrada, le gusta hacer todo tipo de productos que tengan que ver con animales y le gusta el negreado; esto nos ha permitido que ellas puedan escoger lo que más les gusta hacer, siempre y cuando esté dentro de lo programado por el convenio, además que despierta su creatividad y mejora su desempeño.**
- **Definición de temas adicionales a los programados para capacitación, según las inquietudes expresadas por las mismas artesanas.**
- **Participación activa de las artesanas en la programación de las actividades de**
1.997

Fechas de realización

Enero : 22 y 29

Febrero : 5, 12 y 19

Marzo : 5, 12 y 9

Total horas

16

Propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

Incentivar al artesano a organizar su lugar de trabajo.

• Asistencia técnica

Objetivo

- **Analizar las propiedades físicas y químicas de las arcillas de Natagaima**
- **Realizar una tabla de las propiedades física y químicas de las arcillas**

Descripción Actividades

- **Análisis de las arcillas de Natagaima**

Descripción de la metodología empleada

- **Se solicitó al departamento de minas del Tolima, realizar unos análisis de las arcillas de Natagaima, para poder determinar que tipo de horno comprar y que tipo de materia prima existía en la región.**
- **Se extrajeron muestras de arcilla de diferentes zonas de Natagaima**
Se pusieron a prueba de altas temperaturas y diversas mediciones
- **Se determinaron las propiedades de la materia prima.**

Logros obtenidos

- **Informe entregado por el departamento de minas del Tolima (anexo 6) de la realización de los análisis de las tierras de Natagaima, arrojando excelentes resultados, en calidad de la tierra y soporte de temperaturas muy altas.**

Fechas de realización

Septiembre: 10 y 18

Total horas

12

Propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Es importante realizar el análisis físico químicos de las arcillas en La Chamba y Coyatma, para investigar acerca del mejoramiento en la calidad y variedad de productos

• Capacitación técnica

Objetivo

- Trabajar en investigación y acción para apoyar la labor de diseño.
- Conocer características de los diferentes arcillas utilizadas en la región.
- Mejorar las técnicas en cerámica: acabados y decoración para elevar la calidad de los productos.
- Enseñar la preparación y aplicación del engobe.
- Comparar las clases de engobes naturales.
- Incentivar la utilización de herramientas que faciliten la labor de las artesanas.
- Experimentar nuevas texturas.

Descripción de actividades

- Elaboración de diferentes formas cilíndricas - esféricas y sus combinaciones.
- Preparación de engobes naturales.
- Preparación de la pasta, o arcilla.
- Organización de los talleres de trabajo familiar.
- Taller para el logro de la socialización con las herramientas de trabajo, como la piedra y la segueta.

Descripción de la metodología empleada

- Diseño libre de las artesanas, aplicando cada una de las técnicas.
- Recolección y preparación en seco y húmedo de la materia prima.
- Exposición teórico - práctico de la utilización de lápiz, metro y segueta donadas por el convenio.

Logros obtenidos

- Trabajo libre y creativo de parte de las artesanas con nuevos modelos, se realizaban observaciones a nivel grupal e individual, con visitas domiciliarias, para corregir e implementar los trabajos.
Empleo de herramientas en el taller, tales como la segueta, los pinceles, metro, lápiz la cuerda, la piedra y la brocha.
- Conocimiento de lugares de explotación (minas).
- Aplicación de engobes con diferentes tonos naturales de la región, el rojo con óxido de hierro y el verde con óxido de cromo (Figura 7).
- Mejoramiento de acabados en piezas diseñadas por los asesores aprobadas por la Unida de Diseño de Artesanías de Colombia.

Fechas de realización

Marzo : 1, 3 y 17

Abril : 2, 7, 14, 23, 28 y 30

Mayo : 14 y 21

Julio : 2, 9, 16 y 30

Agosto : 4, 6 y 27

Septiembre: 3, 10, 17 y 24

Octubre : 1, 15, 22 y 29

Noviembre : 5, 12, 19 y 26

Total horas

211

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Al comienzo del trabajo del equipo del convenio, las artesanas no contaban de donde ~~sacaban~~ el barro, para nosotros ha sido logro ganarnos su confianza y empezar a conocer de donde extraen la materia prima; esto nos permitió realizar estudios al respecto como los análisis de las tierras de Natagaima, lo que nos ayudó a determinar las diferencias y el aprovechamiento de las características de cada arcilla.
- El trabajo libre da oportunidad de expresar y descubrir las características propias de diseño para la región.

- Destinar recursos para que por medio de trabajo de campo los artesanos se informen de los mejores sitios de recolección de materia prima, y luego puedan ir cada vez que lo necesiten.
- Agilizar para 1.996, la adquisición oportuna de materiales y herramientas para dar las capacitaciones, puesto que este año debido a la falta de presupuesto no se realizó parte del trabajo programado; por ejemplo, los engobes artificiales y el horno no se implementaron.

• Asesoría en Diseño

Objetivo

- Elevar el valor de uso de los objetos artesanales.
 - Diversificar la producción actual.
 - Realización de prototipos, que sean evaluados por la unidad de diseño y el departamento de comercialización.
- Estandarizar los diseños de las bases de lámparas y los candelabros, en tamaños y estilos.

Descripción y Actividades

- Definición de referentes a nivel de cada artesano y por cada línea.
- Realización de propuestas y correcciones con las artesanas.
- Desarrollo de respuestas de la comunidad en diseños propios y propuestos por medio de concursos.

Descripción de la metodología empleada

- Investigación en diseños regionales por parte de los asesores.
 - Desarrollo de diseños (Asesores).
 - Planteamiento de correcciones y sugerencias a la comunidad sobre diseños propuestos.
 - Pruebas de aplicación de los diseños.
- Planteamiento de diseños a la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia.

Logros obtenidos

- La evaluación del producto (uso, forma, facilidad de realización, estética), a través de los concursos efectuados, basada en las determinantes de diseño.
- Se demostró a la comunidad las ventajas de diversificar sus productos, tanto económicas como de mejora en calidad de sus productos.
- Se lograron algunos modelos y prototipos en la iniciación de líneas en los tamaños indicados, con especificaciones técnicas (anexo 7, concursos); algunos de estos elementos son: la línea de sala (bases de lámparas y candelabros), línea de cocina (cazuela, bandeja, plato y olla), y las alcancías, algunas de las cuales tienen forma de animales característicos de la región.

Fechas de realización

Abril : 2, 9, 16, 23 y 30

Mayo : 14 y 21

Julio : 2, 9, 16 y 30

Agosto : 4, 6 y 27

Septiembre: 3, 10, 17 y 24

Octubre : 1, 8, 15, 22 y 29

Noviembre : 5, 12, 19 y 26

Total horas

174

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darie continuidad a las acciones realizadas

- Tener en cuenta la aplicabilidad de los productos, basada en la tecnología existente, con el fin de brindar al cliente soluciones reales a sus necesidades.
- Desarrollar mecanismos ágiles de comunicación con la unidad de diseño.
Se deben indicar estándares de calidad y tamaño.

• Comercialización

Objetivos

- Incentivar la participación en ferias y exposiciones a nivel local, regional y nacional.
Dar a conocer el convenio, los productos que ofrece y a la comunidad artesanal que los realiza.
- Partir de los diseños aprobados por la Unidad para desarrollar líneas de productos que posean buen manejo de la técnica y se conviertan en propuestas de comercialización.
- Definir el proceso de venta del producto.
- Concientizar a las artesanas acerca de la importancia de la calidad

- **Recalcar la necesidad de unión de las artesanas**
- **Identificación de tipos de cliente y como atender a cada uno.**
- **Conocer aspectos de ofertas y demandas de los mercados regionales y nacionales.**
- **Identificar las Formas de comercialización**

Descripción Actividades

- **Trabajo en pequeños grupos en el taller.**
- **Participación en ferias regionales, que permitan empezar a difundir el convenio.**
- **Análisis con las artesanas lo logrado en cada feria (anexo 2).**
- **Taller teórico - práctico para identificar la relación entre Ventas, cliente, calidad y organización.**

Descripción de la metodología empleada

- **Presentación y desarrollo del manual "Promoviendo y vendiendo", una unidad cada semana en sesiones de cuatro horas, con plenaria y Trabajo en pequeños grupos para discutir, sacar conclusiones y sugerir la aplicabilidad a nuestro taller.**
- **Se realiza consenso entre las artesanas, para elegir a quien las represente en cada feria.**

Logros obtenidos

- **Entendimiento de los conceptos de venta y calidad para ser mas competitivos.**
Análisis con las artesanas de lo logrado en cada feria; se les da más participación en el taller y siguen trabajando para mejorar.

- Motivación para las artesanas, porque empiezan a desenvolverse en el mundo comercial externo a su comunidad.
- Definición y ubicación de clientes actuales y potenciales.
- Determinación de los diferentes usos de cada producto elaborado.

Fechas de realización

Los días de ferias (anexo 2) y una vez al mes se realiza una práctica de ventas con los productos nuevos.

Total horas

Jornadas de todo el día en los lugares de exposición.

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Definir una política de precios, según estudio de costos.
- Tener en cuenta todas las definiciones y conclusiones, a las que se llegó para garantizar su implementación dentro del proceso real.
- Se deben buscar los líderes de cada grupo, para seguir desarrollando la parte de comercialización con la participación activa de los artesanos.

• Asesoría y capacitación en costos

Objetivos

- Evaluar el costo de los productos paralelo al desarrollo de cada prototipo.
- Implementar un sistema de costos y asignación de precios para cada producto.

Descripción Actividades

- Ejercicios de costeo de productos en el taller de cada artesano.

Descripción de la metodología empleada

Se realizó una práctica con las artesanas desde la recolección de barro hasta la terminación de una pieza.

Logros obtenidos

- Se saco un costeo general del proceso para la fabricación de piezas de cerámica (anexo 8), el cual se tomará como base para el costeo de las líneas existentes.

Fechas de realización

marzo : 5 (Realización de la práctica)

Total horas

7

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

Este tipo de prácticas es importante para el grupo del convenio, ya que nos permite tener un acercamiento con las artesanas y todo el proceso de producción.

• Capacitación en planeación participativa

Objetivos

- Lograr el mejoramiento de las relaciones interpersonales y aptitudes individuales de las artesanas.
- Identificar los líderes de la comunidad.

Descripción Actividades

- Capacitación en planeación participativa, liderazgo, relaciones humanas, identidad y autoestima.

Descripción de la metodología empleada

- Convivencia de Navidad. Para lograr un acercamiento con la comunidad, se llevó a cabo una integración de las artesanas y su familia con motivo de la Navidad, esta celebración se llevó a cabo en la escuela de Natagaima, con la participación del convenio, el alcalde electo y el presidente del Consejo electo, donde se les dieron regalos a todos los integrantes del núcleo familiar que participaron con el patrocinio de la entidad Progresemos.

Logros obtenidos

- Se le solicitó apoyo a la Fundación Progresemos, para la adquisición del horno. Las artesanas se sintieron muy motivadas por hacerlas partícipes de una integración familiar en una época de paz y unión social y cristiana.

Fechas de realización

Noviembre : 27

Total horas

7

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- En esta celebración se aprovechó para vincular verbalmente al alcalde y al presidente del Consejo municipal de Natagaima en el proyecto de la localidad y se les planteó la necesidad de una casa para montar la aldea artesanal de Natagaima, la cual se comprometieron a conseguirnos, tan pronto se posesionaran en 1.998.

4.3 RESUMEN MUNICIPIO DE IBAGUE

4.3.1 IDENTIFICACION DEL PROYECTO

Oficio	: Fabricación de Instrumentos Musicales
Departamento	: Tolima
Municipio	: Ibagué
Vereda o Localidad	: Ciudad Bolívar
Tipo de Población	: Urbana
Nombre del Taller	: Taller Nataga
Participación Hombres	: 5
Participación Mujeres	: 12
Total beneficiarios directos	: 17
Total beneficiarios indirectos	: 40
Fuente de recursos	: Artesanías de Colombia - Conversestaria y Fundación Social

4.3.2 INTEGRANTES DEL GRUPO

NOMBRE	C.C.
Claudia Bedoya	65.775.725 de Ibagué
Graciela Camacho	65.769.149 de Ibagué
Ruth Cortés	41.749.190 de Bogotá
Sandra Martínez	791108-13879 de Bogotá (T.I.)
Liliana Ovalle	65.759.904 de Ibagué
Teresa Ovalle	28.751.589 de Espinal
Cesar Salgado	93.386.112 de Ibagué
Miryam Tellez	65.765.084 de Ibagué
Blanca Lilia Cuellar	65.765.301 de Ibagué
Rosalba Montayo	26.553.945 de Pitalito
María Concepción Martínez	31.523.463 de Jamundí
Viviana Alexis Uruña	841217-55711 de Ibagué
James Uruña	930415-55771 de Ibagué
Jairo Rojas	830619-55707 de Ibagué
Diana Marcela Betancourt	840802-51776 de Ibagué
Roberto Gutiérrez	93.294.305 del Libano
Guillermo <u>Morales</u> (Instructor)	93.292.044 del Libano

4.3.3 ACTIVIDADES

• Asesoría en Diseño

Objetivo

- Manejar los conceptos básicos de diseño, para que los artesanos adquieran un criterio al momento de desarrollar un producto.
- Evaluar a cada instrumento, estética y técnicamente, para seguir mejorando la calidad del mismo.
- Estandarizar los instrumentos musicales, en cuanto a tamaño y decoración.
- Optimizar la presentación de productos, en acabados y colores.

Descripción Actividades

- Realización de un curso taller sobre los siguientes aspectos:
 - a. Que es el diseño
 - b. El diseño como actividad
 - c. La importancia de la estética
 - d. El valor de uso
 - e. La importancia de la forma
 - f. Como hacer un objeto artesanal
 - g. Comunicación visual
 - h. El subjetivismo
 - i. Mensaje visual
 - j. Estructura
 - k. Punto

i. Modulo

m. Manejo de espacio y textura

- **Evaluación de calidad y determinación de mejoras.**

Descripción de la metodología empleada

- **Charlas participativa y debates**
- **Ejercicios prácticos dentro y fuera de clase, para evaluar los productos realizados.**
- **Estímulo del trabajo en grupo y la organización en el taller, para que ellos sean los que determinen si el trabajo propio y de sus compañeros, cumple con los requerimientos de calidad.**

Logros obtenidos

- **Los participantes manejan y aplican a sus productos y a la decoración de estos, los conceptos básicos de diseño generando así, un mejoramiento continuo de sus productos.**

Definición total de la línea de instrumentos autóctonos: Quiribillo, esterilla, marrana, raspa de muñeca, raspa de armadillo, flauta travesa lisa o tallada, quena lisa o tallada, guama, cien-pies y chucho .

Fechas de realización

Julio : 1 y 8

Agosto : 5, 12 y 19

Septiembre: 2, 9 y 23

Total horas

40

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Mantener en los participantes el interés que han demostrado, a través de la estimulación en las ventas.
 - Velar por que los instrumentos no pierden su origen dentro del proceso de mejoramiento.
 - Desarrollar el taller de fabricación, paralelo al de diseño, para que exista continuidad en el proceso de aprendizaje de la técnica.
 - Formulación de una segunda línea de instrumentos.
 - Diseñar empaques, etiquetas y tarjetas de presentación
- **Capacitación en técnicas de producción**

Objetivo

- Lograr que los alumnos dominen las técnicas de construcción de la línea de instrumentos proyectada.

Descripción y Actividades

- Realización de la línea de instrumentos musicales autóctonos

Descripción de la metodología empleada

- Talleres prácticos personalizados de 4 horas semanales con la asesoría del instructor, horas de práctica abiertas.
- Desarrollo de instrumentos en el orden de grado de dificultad

Logros obtenidos

Definición de procesos y materiales necesarios para la realización de los instrumentos (anexo 10).

Fechas de realización

Marzo : 31

Abril : 1, 8, 21 y 28

Mayo : 5, 19 y 26

Octubre : 3, 10, 17 y 24

Noviembre : 7, 14, 21 y 28

Total horas

66

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Desarrollar grupos de monitoría, para el orden y el mantenimiento de las herramientas.
- Llevar una programación de la producción para todo el año 1.998.
Elaborar cartillas de producción para cada instrumento musical.
Capacitar un mayor número de personas.

• Comercialización

Objetivos

- Dar a conocer tanto los objetivos del proyecto, como sus productos, con el fin de abrir mercados.
- Participar en las ferias, a las que sea invitado el convenio.

Descripción Actividades

- Participación en ferias regionales y nacionales, que permitan empezar a difundir el convenio y el taller.
- Análisis con los artesanos de lo logrado en cada feria.

Descripción de la metodología empleada

- Demostración y exhibición de los instrumentos por parte de los integrantes del taller, con la colaboración del grupo de trabajo que tiene el convenio (asesores, Coordinadora y Director).

Logros obtenidos

- Se dio a conocer el proyecto, a los asistentes de los eventos.
- Se realizaron ventas adicionales para el convenio y los artesanos, en las ferias que se relacionan en el anexo 2.

Fechas de realización

Los días de ferias (anexo 2) y una vez al mes se realiza una charla sobre las ventas y la importancia de una buena atención al cliente.

Total horas

Jornadas de todo el día en las ferias.

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Realizar actividades de este tipo con mayor frecuencia, para asegurar un constante mercado.
- Enriquecer la variedad en los acabados, para ser más competitivos.
- Desarrollar empaques, que mejoren la presentación del instrumento.
- Programar las ferias con antelación para seguir teniendo éxito en las mismas.

• Capacitación técnica en producción

Objetivos

- Motivar a los integrantes del grupo a realizar las muñecas de trapo de la raspa de caña, para que se rebajen los costos de materia prima del instrumento.

Descripción Actividades

- Taller de capacitación técnica en fabricación de muñecas para las raspas, a las señoras del grupo.

Descripción de la metodología empleada

- Clase teórico - práctica sobre muñecos típicos hechos en trapo.

Revisión de las muñecas realizadas

- Evaluación del instructor a los artesanos, también ellos evalúen el trabajo de sus compañeros.
- Corrección de las muñecas.

Logros obtenidos

Se realizaron las primeras muñecas en el taller.

Fechas de realización

Octubre : 17 y 24

Total horas

6

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Lamentablemente, a los integrantes del grupo, no les llamó la atención realizar las muñecas y el curso no tuvo la continuidad que esperábamos.

• Asesoría en desarrollo empresarial

Objetivos

- Lograr la organización del grupo como microempresa artesanal sostenible, con representación jurídica y comercial, para la producción y comercialización continua.

Descripción Actividades

- Conocimiento de las formas de asociación, para saber con cual de todas se identifica el taller Nataga.

Descripción de la metodología empleada

- Realización de talleres y charlas ~~participativas~~ para identificar las formas de asociación.

Logros obtenidos

- El taller recibe el nombre de NATAGA, que significa música, escogido por los propios artesanos.
- El grupo abrió una cuenta de ahorros común para comprar la materia prima .
- Las personas que no conforman el fondo o cuenta de ahorros, deben aportar con dinero propio para compra de materia prima en la misma proporción de los otros.

Fechas de realización

Julio : 1 y 8

Agosto : 5, 12 y 19

Septiembre: 2, 9 y 23

Octubre : 3, 10, 17 y 24

Noviembre : 7, 14, 21 y 28

Total horas

76

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- **Legalizar la situación del grupo, aunque según aseveraciones del mismo grupo, todavía no pueden asumir todos los gastos que esto representa.**

4.3.4 LIMITACIONES TALLER INSTRUMENTOS MUSICAL ES AUTOCTONOS

- Como el barrio donde queda el taller, es de gente de muy bajos escasos recursos, se ha dificultado una producción constante.
- El taller tiene una dotación mínima para optimizar los procesos de fabricación.
- Los principales problemas a tratar son: mejoramiento del taller existente, carencia de empleo a nivel local y decaencia de las festividades folclóricas.
- Es indispensable la implementación de un torno, una caladora y una prensa para optimizar los procesos. Esperamos poder contar con el dinero para implementarlos en el término del año 1.998.
- Debido a la dificultades económicas de las personas del sector de la comuna 8 de Ibagué, la mayoría de las personas que empezaron con el convenio se han retirado. En la actualidad solo hay 9 personas activas en el taller, las cuales son Blanca Lila Cuellar, Rosalba Montayo, María Concepción Martínez, Viviana Alexis Urueña, James Urueña, Jairo Rojas, Diana Marcela Betancourt, Guillermo Morales y Roberto Gutiérrez.

4.4 PROYECTO DE PRODUCTOS ELABORADOS EN CAPACHO DE MAIZ

4.4.1 IDENTIFICACION DEL GRUPO

Oficio	: Trabajos decorativos
Departamento	: Tolima
Municipio	: Ibegué
Vereda o Localidad	: Barrio Ambelá
Tipo de Población	: Urbana
Nombre del Taller	: Nombre por definir
Participación Hombres	: 0
Participación Mujeres	: 9
Total beneficiarios directos	: 9
Total beneficiarios indirectos	: 30
Fuentes de los recursos	: Artesanías de Col - Coruniversitaria

4.4.2 INTEGRANTES DEL GRUPO

NOMBRE	C.C.
Nubia de Gutiérrez	38.228.131 de Ibagué
Nelly Suatema	38.235.828 de Ibagué
Esperanza Yepes	51.851.963 de Ibagué
Lucía Saenz	38.240.464 de Ibagué
Gladys Medina Ospina	38.244.245 de Ibagué
Olga Mercedes Melo	65.692.934 de Espinal
Alba Leonor Saenz	38.231.580 de Ibagué
María Eugenia de Galindo	41.528.064 de Ibagué
Ferid C	38.230.368 de It ⁴

4.4.3 ACTIVIDADES

• Curso - Taller

Objetivo

- _ Identificar las destrezas para realizar los productos en capacho de maíz, por parte de las artesanas.
- _ Determinar la importancia que tiene llevar paralelamente, la capacitación y los valores que debe tener un grupo para formar una sociedad económicamente activa.

Descripción Actividades :

- Realización de productos básicos, fáciles de hacer para empezar las asesorías en diseño y producción.

Descripción de la metodología empleada

- Presentación del grupo
- Realización de prácticas en destreza manual en hacer trenzas (en punticas, redondas y torcidas) sobre las pierns para flores y tallo.

Logros obtenidos

- _ Realización de una muestra de rosa en capacho de maíz.
- _ Se despertó el interés del grupo para conformar una empresa que permita elevar su nivel de ingresos.

Fechas de realización

Agosto : 23 y 30

Septiembre: 6 y 13

Octubre : 18

Noviembre : 8

Total horas

19

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

_ Seguir motivando a las señoras para que sigan ~~asistiendo~~ asistiendo a las clases y realicen productos para empezar a promocionarlos.

• Capacitación técnica en producción

Objetivo

_ Enseñarles todo el proceso que debe tener el capacho para poner en práctica lo aprendido en el curso taller.

Descripción Actividades

- Adecuación de la materia prima
- Selección de colores y utilización de anilinas.
- Proceso de elaboración de muñecas.

Descripción de la metodología empleada

- Clase teórico - práctica sobre el proceso de adecuación de la materia prima y la elaboración del producto.

Logros obtenidos

- Se realizó una muñeca entre todas y se rifó en el grupo (Figura 12)
Perfeccionamiento de las flores hechas en el material a mano y con troqueles, de la primera fase del proyecto.
Realización de tallos con alambre.

Fechas de realización

Septiembre: 20 y 27

Octubre : 4, 11, 25 y 29

Total horas

18

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Realizar un video sobre el proceso que sufre el capacho para su utilización..

• Asesoría en diseño

Objetivo

- Definir una línea de muñecas típicas , que puedan ser en el exterior, un símbolo de nuestro país.
- Estandarizar los tamaños, formas y colores utilizados en las muñecas típicas del país.
- Realizar las pruebas de empaques para las muñecas, hechos en calceta de plátano.

Descripción Actividades

- Presentación de fotocopias de modelos para elaborar las muñecas.
- Selección de colores naturales y utilización de anilinas.
- Proceso de elaboración de muñeca tolimense.

Descripción de la metodología empleada

- Generación de aportes de diseño.
- Realización de propuestas de diseño.
- Corrección de errores en el mismo taller, con sugerencias de todas las alumnas.
- Comunicación con la Unidad de diseño.

Logros obtenidos

- Se realizó la muñeca tolimense. Se le hicieron las correcciones pertinentes y se espera mandar a principios de 1.998, una muestra para que diseño, haga las sugerencias y correcciones pertinentes.
- Las artesanas, algunas veces, sugieren sobre diseño, colores y otras cosas, permitiendo que la tarea de diseñar sea más fácil.

Fechas de realización

Septiembre: 20 y 27

Octubre : 4, 11, 18 y 25

Total horas

16

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Realizar un catalogo de los productos (muñecas y flores), realizados por las señoras

• Comercialización

Objetivos

- Estimular la búsqueda de clientes por parte de los mismos artesanos, que permita que tengan un ingreso económico constante.
- Incentivar la participación en ferias y exposiciones
- Dar a conocer el convenio, los productos que ofrece y a quienes los realizan.
- Diseñar líneas de productos que posean buen manejo de la técnica y se conviertan en propuestas de comercialización.
- Conocer la importancia de la calidad

Descripción Actividades

- Participación en ferias regionales, que permitan empezar a difundir el proyecto.

- Análisis con los artesanos de lo logrado en cada feria.

Descripción de la metodología empleada

- En las sesiones de taller, se entera a los artesanos de las personas que se comunican con el convenio y están interesados en hacer contactos con ellos para la realización de determinados productos.
- Participación de las artesanas en las ferias realizadas.
- Evaluación de resultados de las ferias.

Logros obtenidos

- Afianzamiento de los conceptos de venta y calidad, así como el conocimiento de los diferentes tipos de clientes.
- Análisis con las artesanas de lo logrado en cada feria; así ellas sienten que son tomadas en cuenta y siguen trabajando por el mejoramiento del producto.
- El Hotel Altamira de la ciudad de Ibagué, observó las muñecas y contrató al grupo para una producción determinada que obsequiará como subvenir en todos los eventos que realice.
- El nivel de aprendizaje de las señoras ha sido excelente, en tan solo 4 meses fueron a Expoartesánias, con un éxito total, vendieron todo e hicieron contactos que les servirán para mejorar su nivel de vida.

Fechas de realización

Septiembre: 25

Diciembre : 13 y Expoartesánias/97

Una vez al mes se realiza una práctica de ventas con las muñecas que van realizando las artesanías.

Total horas

Jornadas de todo el día en los lugares de exposición.

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Se debe afianzar en la búsqueda de representantes de la comunidad que lideren el proceso de comercialización.
- Definir una política de costos y precios.
- Inducir a la comunidad a la unión, para lo cual se realizará una charla sobre respeto mutuo y compañerismo en el grupo.

• Asesoría y capacitación en costos

Objetivos

- Evaluar el costo de los productos paralelo al desarrollo de estos.
- Implementar un sistema de costos y asignación de precios para cada producto.

Descripción Actividades

- Ejercicios de costeo de productos en el taller .

Descripción de la metodología empleada

- Charlas teórico - prácticos con los artesanos en el taller.

Logros obtenidos

- _ Las artesanías ya saben costear y de acuerdo a eso, colocan un precio a su artículo. (anexo 11).

Fechas de realización

Octubre : 16

Total Horas

3

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- _ Como su nivel académico es bueno, entonces el aprendizaje es muy rápido, por esto los logros esperados se llevaron a cabo sin problema, en el aspecto de costos y precios.
- _ Se debe investigar diferentes sitios para adquirir la materia prima, puesto que el actual es algo costoso.

4.4.4 LIMITACIONES TALLER ELABORACION DE PRODUCTOS EN CAPACHO DE MAIZ

- El curso empezó a mediados de agosto, con las señoras madres cabeza de familia del barrio Ambalá, pero debido a que aún no se cuenta con taller del Convenio, se inició en las instalaciones de la Escuela mixta del Barrio Ambalá, a dos cuadras de la Coruniversitaria.
- En estos momentos existen algunas diferencias entre las mismas señoras del curso, para lo que estamos tratando de tomar los correctivos del caso que permitan seguir teniendo éxito en las actividades realizadas.

4.5 PROYECTO DE BORDADOS A MANO

4.5.1 IDENTIFICACION DEL GRUPO

Oficio	: Bordados a mano
Departamento	: Tolima
Municipio	: Ibegué
Vereda o Localidad	: <u>Servierroz</u>
Tipo de Población	: Rural
Nombre del Taller	: Nombre por definir
Participación Hombres	: 0
Participación Mujeres	: 11
Total beneficiarios directos	: 11
Total beneficiarios indirectos	: 50
Fuentes de los recursos	: Artesanías de Col - Corunversitaria Servierroz

4.5.2 INTEGRANTES DEL GRUPO

NOMBRE

Rosalba Ariza

Dalia Boto

Olga Lucía Cárdenas

Aydé Castaño

Noemí Daza

Sandra Espitia

Elgenia Galindo

Ximena Galviz

Teresa Jacome

Marta Hernández

Noraiba Hernández

NOMBRE

Mercedes Ojalora

Luz Marina Parra

Sandra Pineda

Myriam Rivero

Felicidad Ruiz

María Elsa Ruiz

Amparo Saiz

Luz Gladys Suarez

Luz Marina Saiz

Cariota Varón

4.5.3 ACTIVIDADES

• Curso - Taller

Objetivo

- **Identificar las destrezas para border a mano en tela por parte de las participantes.**
- **Determinar la importancia que tiene llevar paralelamente, la capacitación y los valores que debe tener un grupo para formar una sociedad económicamente activa.**

Descripción Actividades

- **Realización de las puntadas más sencillas de hacer, para empezar las asesorías en diseño y producción.**

Descripción de la metodología empleada

- **Presentación del grupo para socializarse con la instructora, la asesora, el convenio y Serviarroz.**
- **Clases teórico - prácticas en las instalaciones de Serviarroz**

Logros obtenidos

- **Realización de una muestra de puntadas para mandar a Bogotá.**
- **Se despertó el interés del grupo para conformar una empresa que permita elevar su nivel de ingresos.**
- **El programa desarrollado fue el siguiente:**
 1. **Presentación del grupo**

2. La técnica de ciznar

3. puntadas: Patocabra, basta, cordón, cadeneta, punto de sombra, pasada, flicte, puntada matiz, rococo, punto de llama

4. Desarrollo de productos

Fechas de realización

Abril : 17, 24 y 25

Mayo : 2, 8, 9, 15, 16, 22, 23, 29 y 30

Junio : 5, 6, 12, 13, 19 y 20

Julio : 3, 4, 10, 11, 17, 18, 24, 25 y 31

Agosto : 1, 8, 14, 15, 21, 22, 28 y 29

Septiembre: 4, 5, 11, 12, 18, 19, 25 y 26

Octubre : 2, 3, 9, 10, 16, 17, 23, 24, 30 y 31

Noviembre : 6, 7, 13, 14, 20, 21 y 27

Total horas

180

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Se despertó el interés de las señoras para iniciar la realización de productos que se puedan comercializar, utilizando lo aprendido.
- Servierroz firmó Carta de compromiso con el convenio a partir de septiembre (anexo 12) y la empresa está dispuesta a seguir financiando el curso y prestar su salón de eventos para las clases de los jueves de 2:00 a 6:00 p.m.

• **Asesoría en diseño**

Objetivo

- Definir una línea utilitaria, que pueda convertirse en alternativas de ventas del producto.
- Estandarizar los tamaños, formas y colores utilizados para elaborar la línea que se defina.

Descripción Actividades

- Presentación de propuestas a la Unidad de Diseño.
- Elaboración de muestras por partes de las alumnas.
Corrección de diseños con la colaboración de las artesanas.

Descripción de la metodología empleada

- Generación de aportes de diseño.
- Realización de propuestas con diseños precolombinos (anexo 13)
- Desarrollo de respuestas de la comunidad a los diseños en prácticas de taller.
Definición de la línea utilitaria de comedor.
Comunicación con la Unidad de diseño.

Logros obtenidos

- Se definió la línea de mesa : individuales, portavasos, manteles, panera y cubrebendeja.
- Se participó en la Exposición del Hotel Altamira en noviembre y las ventas realizadas ~~demonstraron~~ la acogida del arte y los diseños implementados.

Fechas de realización

Julio : 3, 10, 17 y 24.

Agosto : 14, 21 y 28

Septiembre: 4, 11, 18 y 25

Octubre : 2, 16 y 23

Noviembre : 6

Total horas

96

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- _ Las practicas de capacitación y diseño se deben trabajar paralelamente.
- _ Realizar un catalogo de los productos de la linea definida, lógicamente, si contamos con la aprobación de las unidades de Diseño y Comercialización.
- _ La tela que se utilizó no es la más adecuada para la linea de mesa, según observación de la unidad de diseño, por lo tanto para 1.998 se harán las averiguaciones del caso.

• Comercialización

Objetivos

- _ Incentivar la participación en ferias y exposiciones
- _ Dar a conocer el convenio, los productos que ofrece y a quienes los realizan.

- Diseñar líneas de productos que posean buen manejo de la técnica y se conviertan en propuestas de comercialización.

Descripción Actividades

- Participación en ferias regionales, que permitan empezar a difundir el proyecto.
- Análisis con las artesanas de lo logrado en cada feria.

Descripción de la metodología empleada

- Participación de las artesanas en las ferias realizadas.
- Evaluación de resultados de las ferias.

Logros obtenidos

- **Afianzamiento** de los conceptos de venta y calidad.
- Las integrantes del grupo afirmaron sentirse satisfechas por las ventas que estaban realizando, ya que solo habían participado en la Exposición del Hotel Altamira y en la Comunitaria, el 13 de diciembre, y han vendido la mayoría de sus productos.

Fechas de realización

Septiembre : 25

Diciembre : 13

Total horas

Jornadas de todo el día en los lugares de exposición.

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Se debe afianzar en la búsqueda de representantes de la comunidad que lideren el proceso de comercialización.
- Definir una política de costos y precios.
- Inducir a la comunidad a la unión, para lo cual se realizará una charla sobre respeto mutuo y compeñerismo en el grupo.

4.5.4 LIMITACIONES TALLER BORDADOS A MANO

- El Curso inició en abril del año 1.997, con las señoras de los empleados de la empresa Cooperativa Serviarroz, con la dificultad de que algunas de ellas viven en haciendas retiradas del casco urbano, nos queda muy difícil comunicarnos y nos toca recurrir a la empresa para que las localice.
- Seguiremos haciendo pruebas con teles, hasta que la unidad de Diseño nos apruebe la más adecuada, según su criterio.

4.6 OTROS PROYECTOS

4.6.1 COOMBATOL

• IDENTIFICACION DEL GRUPO

Oficio	: Mimbresía
Departamento	: Tolima
Municipio	: Ibagué
Vereda o Localidad	: Cooperativa de mimbreses del Tolima
Tipo de Población	: Urbana
Nombre de la Cooperativa	: Coimibatol
Fuentes de los recursos	: Artesanías de Col - Sena - Corunversitaria

• ACTIVIDADES

Objetivos

- _ Desarrollar una línea de muebles y una de accesorios a partir de las propuestas de la unidad de Diseño.**
- _ Reactivar la Cooperativa de mimbreses del Tolima, Coimibatol**

Descripción Actividades

- _ Desarrollo de prototipos de acuerdo a sugerencias de Carol Valencia, diseñadora Artesanías de Colombia. (Anexo 14)**
- _ Solicitud a un cooperólogo para realizar un diagnóstico de la Cooperativa**

Descripción de la metodología empleada

- Realización de diseños con la asesoría del Convenio

Logros obtenidos

- Se realizó una línea de muebles y una de accesorios, como bolsos y lapiceros, que fueron llevados a Expuertosanías/97.

Fechas de realización

Agosto : 17, 24 y 31

Septiembre: 7, 14, 21 y 28

Total horas

40

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Las asesorías realizadas a Coomibatol fueron continuas pero lamentablemente la desorganización de la Cooperativa no permitieron que fueran totalmente fructíferas; por tanto, consideramos urgente que la Cooperativa de mimbreros del Tolima, envíe a Artesanías de Colombia un proyecto a realizar para 1.996 y así queden contemplados en el plan de operaciones de junio de 1.996.
- Debido a la falta de recursos no se pudo contratar el cooperólogo, esperamos que para 1.996 se agilicen los desembolsos.

4.6.2 PRODUCTOS ELABORADOS EN PAPEL MACHE

• IDENTIFICACION DEL GRUPO

Oficio	: Productos en papel maché
Departamento	: Tolima
Municipio	: Ibagué
Vereda o Localidad	: barrio Ambalá
Tipo de Población	: Urbana
Nombre del Taller	: Grupo de la tercera edad, Pastoral Social
Fuentes de los recursos	: Artesanías de Col - Coruniversitaria - Sena Pastoral Social

• ACTIVIDADES

Objetivos

- _ Desarrollar el empaque para los instrumentos musicales autóctonos de Nataga y otro tipo de empaque para los diferentes proyectos del Convento**
- _ Realizar la asesoría para que el grupo de la tercera edad elabore aplicaciones de flores naturales para realizar tarjetas y esquelas.**

Descripción Actividades

- _ Desarrollo de empaques y aplicación de flores, por parte de los abuelos del grupo de Pastoral Social, en las instalaciones de la Escuela del Barrio Ambalá.**

Descripción de la metodología empleada

- Se realizaron los diseños con la asesoría del Convenio

Logros obtenidos

- Se llevaron a Expoartesánias/97, los empaques, tarjetas y esquelos realizados por el grupo con éxito en ventas.

Fechas de realización

Las clases son dictadas por empleados de la Pastoral Social, los sábados en la tarde.

Observaciones, propuestas y recomendaciones para darle continuidad a las acciones realizadas

- Lamentablemente, los abuelos del grupo tomaban el curso como una manera de pasar su tiempo y sintieron mucha presión para realizar los productos por parte del Convenio y desistieron del curso; por tal razón consideramos importante retomarlo con otro grupo.

4.6.3 Muñecos Dini, microempresa de la ciudad de Ibagué

Propietaria : Señora Nazareth Bernal

• ACTIVIDAD

Objetivos

- **Cofinanciar la participación de la microempresa en Expoartesánias/97**

Descripción Actividades

Cofinanciación del 30% del valor del stand en Expoartesánias para la microempresa Muñecos Dini.

Descripción de la metodología empleada

- **Se realizaron los ~~diálogos~~ con Expoartesánias por intermedio del Convenio.**

Logros obtenidos

- **Se cofinanció la ~~participación~~ de muñecos Dini en Expoartesánias con el 30% del valor del stand.**

Fechas de realización

Diciembre : 11 al 21

Total horas

Jornadas de todo el día mientras duró la feria.

4.7 OBSERVACIONES PARA TODOS LOS PROYECTOS

- En el transcurso de año, se realizaron ~~paralelamente~~, los talleres de capacitación y la preparación para la participación en Expoartesánias/97, los aportes de los artesanos, jugaron un papel muy importante en el éxito de la feria.
- En todos los talleres se realizó una evaluación de la participación en ferias.
- Para los proyectos del convenio, se contó con la coordinación de los asesores: Elvira Leonor Alvarez, Ruby Torres y Juan Ignacio Gómez. Cabe anotar que el asesor Juan Ignacio Gómez, a la fecha de la realización del informe, no trabaja con el convenio.
- La Cooperativa SERVIARROZ, seguirá colaborando en la financiación del curso de bordados a mano.
- En el presente año, se proyecta la realización de cartillas y filminas de procesos para los productos elaborados en los diferentes proyectos.
- Al igual que un catálogo de todos los productos elaborados por los artesanos que trabajan con el convenio.
- También se diseñaran y realizaran las tarjetas de presentación de los productos, se modificará el folleto de presentación del convenio y se trabajarán los empaques para mejorar la presentación de los artículos que se comercialicen.

6. CONCLUSIONES

Conociendo algunas localidades artesanales del Tolima y habiendo obtenido el resultado del Diagnóstico Artesanal del Departamento, nos damos cuenta de las necesidades de capacitación y asesoría, que requieren atención inmediata.

En el transcurso del año se realizaron paralelamente los talleres de capacitación y preparación para la participación en Expoartesanas/97, para lo cual los aportes de los artesanos, jugaron un papel muy importante en la feria.

Se realizó con los artesanos una evaluación continua de la participación de las diferentes ferias. Esto les permitió comprender la importancia de la calidad y la utilidad del estudio de costos de cada producto.

La diversificación de productos, iniciado en 1996 en el Guamo, específicamente en el barrio el Carmen, fue un paso importante para mejorar los ingresos de los artesanos e incentivar su creatividad. Sin embargo ese pequeño grupo elegido equivale tan solo al 5% del total de los tejedores de la localidad y el otro 95% requieren nuestra atención para diversificar productos con la técnica tradicional.

Como detectamos la necesidad de reforestar a la par de capacitar, iniciamos un pequeño cultivo de palma real, con la cooperación de Ramón Ortega, asesor de Artesanías de Colombia y de la Umata del Guamo, con el fin de sembrar en las cuencas de las quebradas y los ríos del Guamo, desafortunadamente el intenso verano nos retrasó este proyecto que es la prioridad para continuar la actividad artesanal en Palma Real.

Las alfareras del municipio de Natagaima han adquirido mayor destreza y calidad pero el grupo aun requiere atención en recuperación en engobes y capacitación administrativa hasta lograr que su cultura sea reconocida en el ámbito nacional. Además cabe resaltar la adquisición de normas de comportamiento y mejores relaciones interpersonales entre las artesanas.

El proyecto escuela - taller de construcción de Instrumentos Musicales "Nataga" continúa perfeccionando la obra, recuperando y creando mayor variedad de instrumentos musicales; por esta razón es importante continuar la capacitación en lo empresarial y asesorías en calidad y diseño.

Se realizaron asesorías en diseño y comercialización en Coombitato en la ciudad de Ibagué.

Tres grupos nuevos, se iniciaron el transcurso de 1997, el primero patrocinado por Servierroz, entidad privada de Ibagué, para las esposas de sus empleados mujeres de escasos recursos y mano de obra desaprovechada; aun cuando su tradición no es artesanal, el grupo se formó con entusiasmo y dedicación y los productos que

fueron expuestos en el mercado local tuvieron acogida. Esta empresa patrocinadora desea continuar con este grupo y con otros que fabriquen algunos productos derivado del cultivo del arroz. Con el respaldo económico y el servicio social prestado podremos llegar a crear una microempresa. La Cooperativa Serviarroz, seguirá colaborando con la financiación del curso de Bordado a Mano, y además desea se inicie un curso en otra modalidad.

El proyecto en Capacho de Matz surgió de la petición constante de un grupo de mujeres cabeza de familia del barrio Ambalá, cercano a Coruniveritaria. El interés y la creatividad de las personas involucradas en el oficio nos hace pensar en la posibilidad del desarrollo de un grupo formal.

Al finalizar el año de 1997 se estudio la posibilidad de crear el convenio marco (anexo 15), proyectado a cinco años, entre la Gobernación y las Alcaldías del Departamento junto a la Cámara de Comercio de Ibagué.

Se plantearon nuevas áreas de trabajo en las especialidades de :

- Alfarería y empaques de jabón de la tierra en Coyaima
- Tejeduría en Natagaima utilizando las técnicas y materiales para la fabricación del balay.
- El proyecto de comercialización y el mejoramiento del proceso productivo de alfarería en la Chamba, Chipuelo, Montalvo, el Colegio y la Troja.
- Asesoría administrativa, capacitación técnica y de diseño del mimbre en Coomimbetol de Ibagué.
- Semejante al anterior se asesorará el proyecto de guadua en Patocabildo.

- Se está estudiando la posibilidad de atender la solicitud de la comunidad de Guayabal, donde existen tres hornos para cerámica de propiedad del Sena y el lugar apropiado para los talleres de capacitación.
- La facultad de Ingeniería con el Programa de Ingeniería Mecánica proyecta fabricar las replicas del horno a gas que se usarán en el programa de alfarería de Nateguima.
- Todas las acciones mencionadas deben concluir en:
 1. El mejoramiento de nivel de vida de los artesanos.
 2. Rescate de la cultura regional.
 3. Tecnificación de la producción y canalización del mercadeo nacional e internacional.

6. PARTICIPACIÓN EN FERIAS

Como logro para el proyecto, tenemos la participación en ferias de la región y nacional, lo que permitió:

- Difundir el convenio, a nivel regional y nacional.
- Incrementar los ingresos de las artesanas que trabajan con nosotros, por lo tanto mejoramiento de su nivel de vida.
- Dar a los artesanos mayor credibilidad, del convenio como del oficio que realizan, permitiendo así la participación voluntaria y activa de los grupos.

Las ferias fueron las siguientes:

1. FERIA DEL HOGAR

1.1 Fecha

Abril 11 al 27

1.2 Lugar

Urbanización Prados del Norte - Barrio Jordán - Ibagué

1.3 Ventas

Ventas del Convenio \$174.800.00

1.4 Observaciones

A la feria del hogar asistieron varios artesanos del Guamo y Natageima; las ventas no fueron representativas pero se realizaron contactos importantes con diferentes compradores del país.

2. MUESTRA ARTESANAL DE BELEN

2.1 Fecha

Semana Santa 1997

2.2 Lugar

Barrio Belen, parque central

1.3 Ventas totales

\$ 84.000

1.4 Observaciones

Se vendieron todos los productos pequeños, debido a que era una exhibición de todos los artesanos de la ciudad y los turistas les gustan llevar productos que se les facilite transportar. Los que más se vendió fueron productos del Guamo.

3. MUESTRA CLUB DE JARDINERIA

3.1 Fecha

Noviembre 23 al 27

3.2 Lugar

Hotel Altamira

3.3 Ventas totales

Fue solo de exhibición, para promocionar y difundir el convenio.

3.4. Observaciones

Las diferentes personalidades de la región realizaron pedidos especialmente de Cerámica. Las señoras de borados y muñecas de capacho tuvieron su primera experiencia de exponer, con éxito rotundo.

4. MUESTRA DEL II ENCUENTRO DE JOVENES TOLIMENSES

4.1 Fecha

Diciembre 13

4.2 Lugar

Coruniversitaria

4.3 Ventas totales

\$9.200.00

4.4 Observaciones

En el Encuentro de Jovenes Tolimenses se expuso, por lo tanto las ventas no fueron representativas, pero si el convenio se dió a conocer a la juventud de los diferentes colegios de Ibagué y se incrementó el número de visitantes a las oficinas del convenio.

5. EXPOARTESANIAS / 97

5.1 Fecha

Diciembre 11 al 21

5.2 Lugar

Corferias - Santafé de Bogotá

5.3 Ventas totales

\$ 3.145.000

5.4 Observaciones

Como ya sabemos es la feria más importante a nivel nacional, no solo porque la organiza Artesanías de Colombia, sino porque se reúnen los productos más representativos de cada región de nuestro país y de otros.

Figura 1. Palma Real, Materia Prima Utilizada para la Fabricación de los Productos en el Taller "Viva el Arte"



Figura 2. Tejido 1x1 Coco Natural

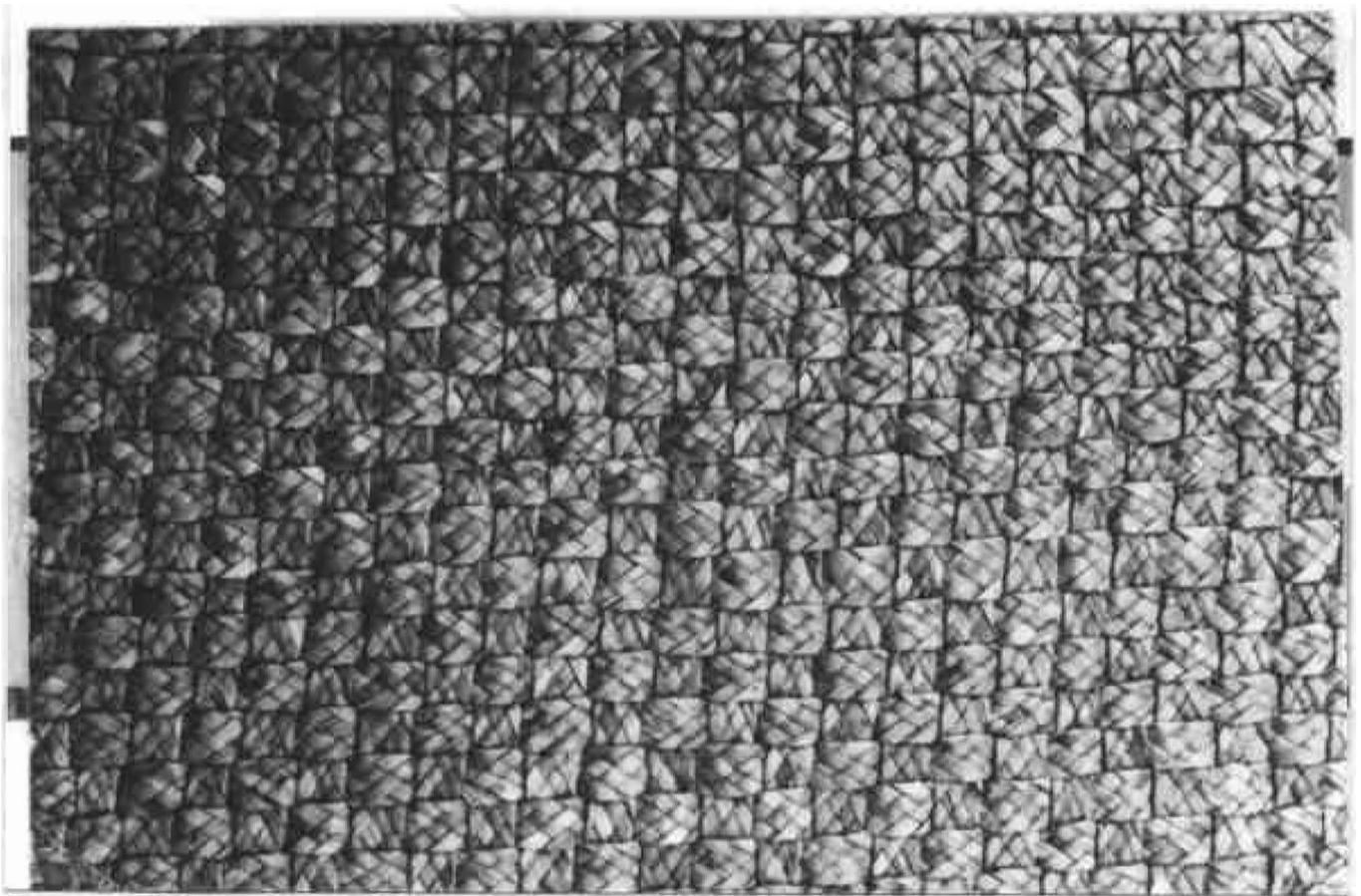


Figura 3. Tejido 1x1 Combinado Coco Natural y Colores tradicionales de la Región



Figura 4. Tejido 2x2 Combinado Coco Natural y Palma real

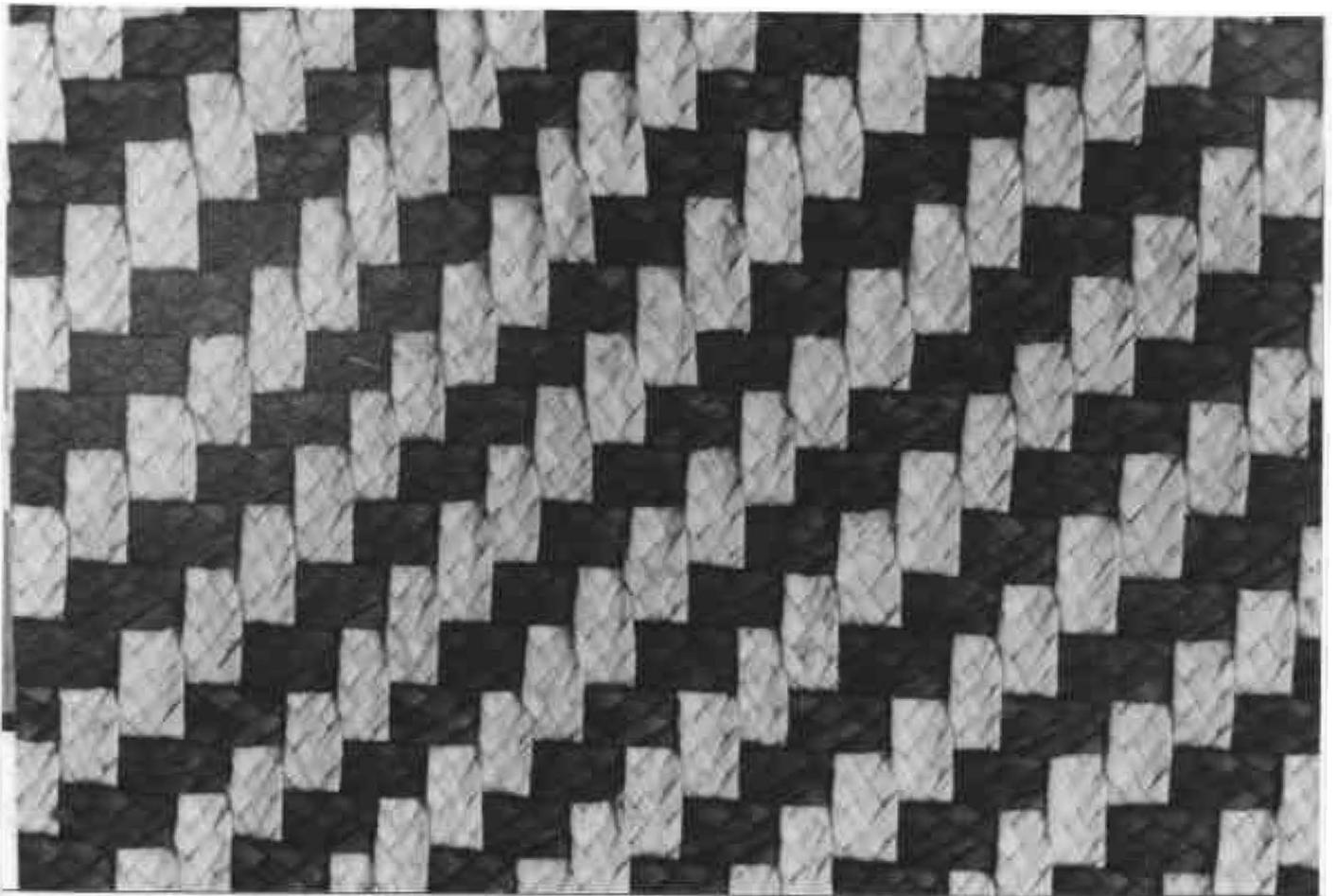


Figura 5. Tejido 1x1 Combinado Coco Natural y Palma Real con Figuras Geométricas

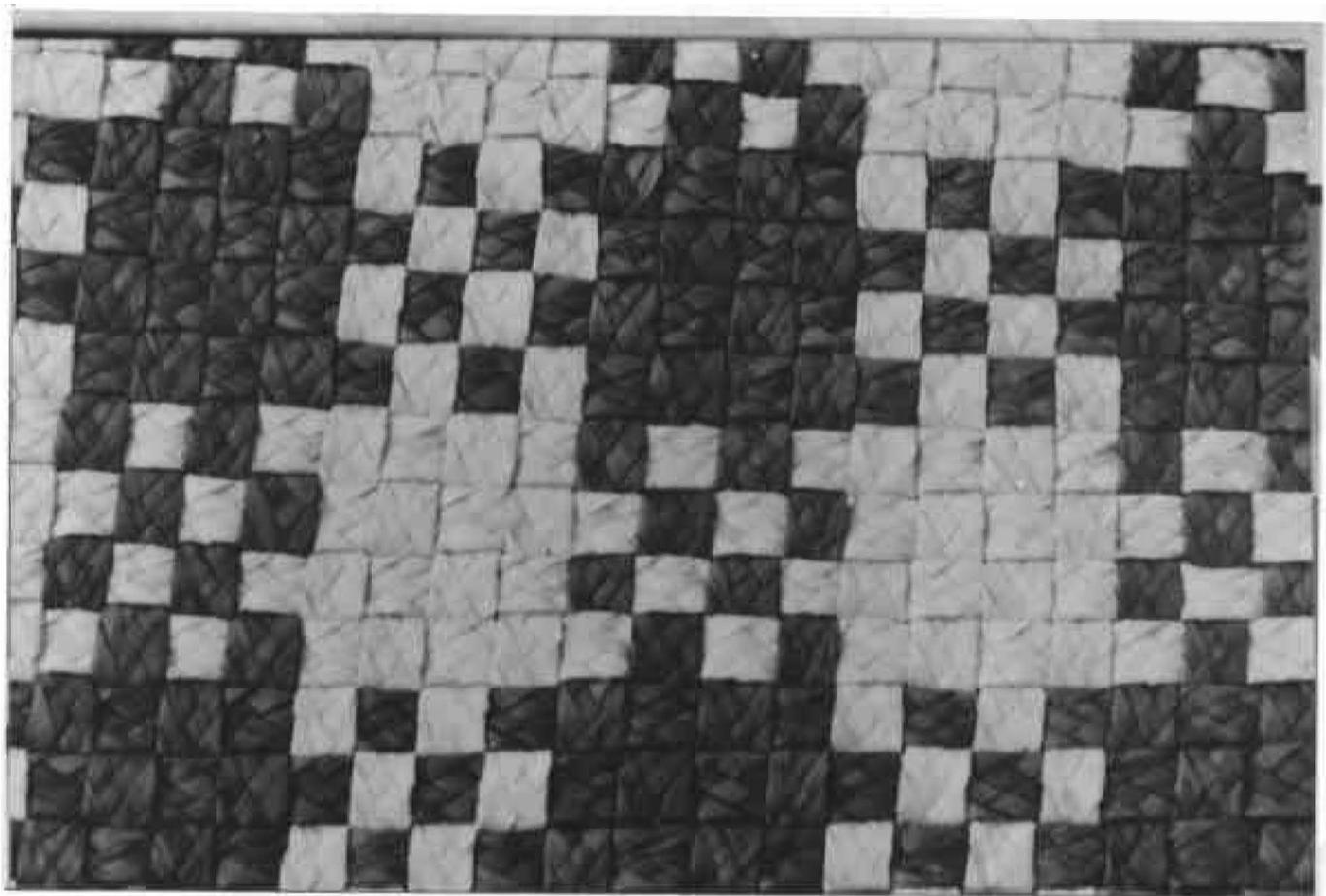


Figura 6. Colores Tradicionales de la Región del Guano

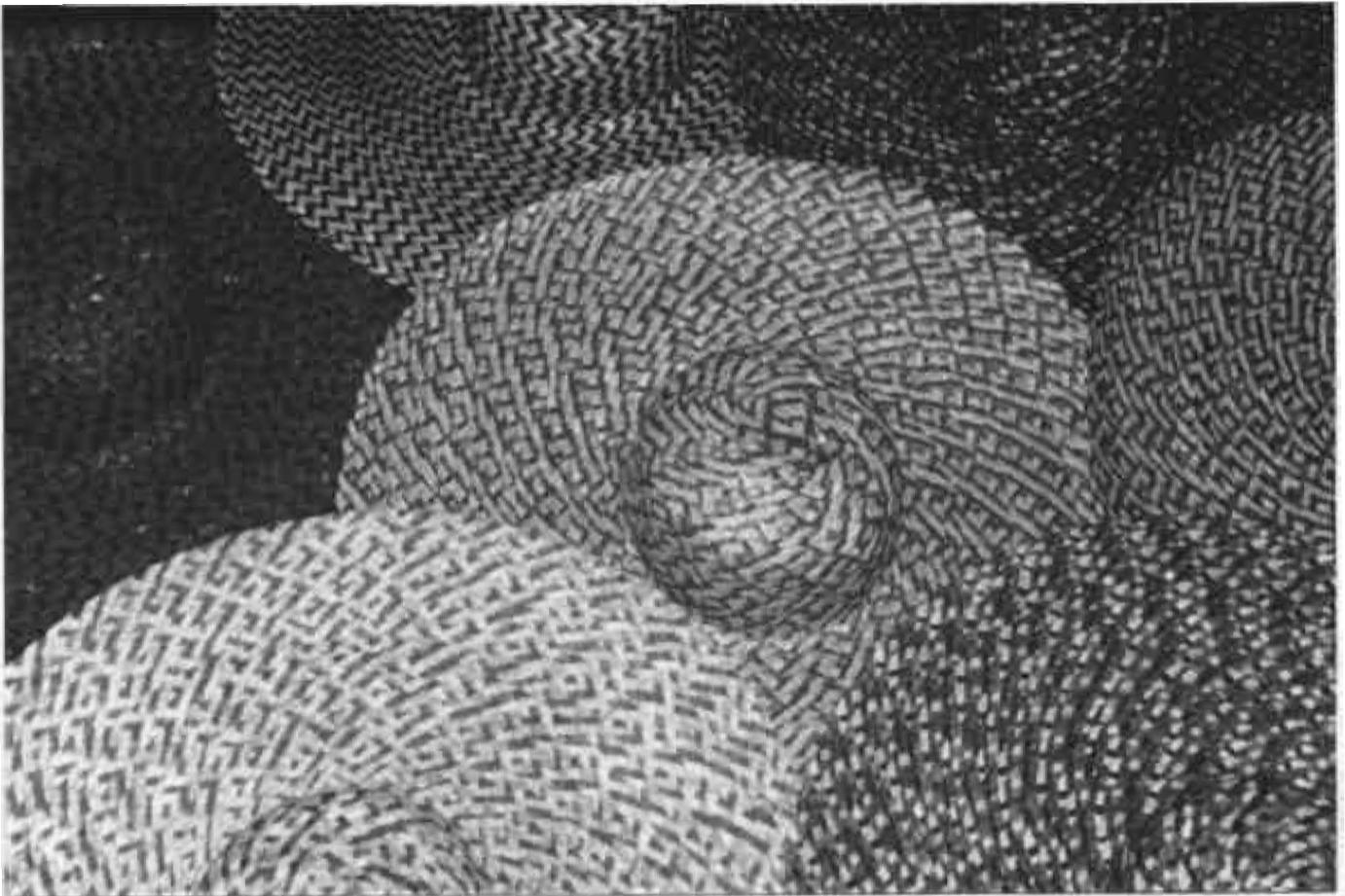


Figura 7. Artesana del Taller "Alma" Aplicando Engobe Verde (Óxido de Hierro)



Figura 8. Totumos, Materia Prima Utilizada para la Fabricación de la Marrana en el Taller de Instrumentos Musicales "Nataga"



Figura 9. Guamas, Materia Prima Utilizada Para Fabricar el Instrumento de la Guama



Figura 10. Cobalangas, Materia Prima Utilizada para la Fabricación del Sonajero y el Cienples en el Taller de Instrumentos Musicales "Nataga"



Figura 11. Maíz, Materia Prima Utilizada para la Fabricación de las Muñecas en el Taller de Productos Elaborados de Capacho de Maíz



Figura 12. Primera Muñeca Realizada en el Taller de Productos Elaborados de Capacho de Maíz

