



**MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO
ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

**CONVENIO ARTESANÍAS DE COLOMBIA – DEPARTAMENTO DE BOYACÁ
INSTITUTO DE CULTURA DE BOYACÁ**

**CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL PARA LOS MUNICIPIOS DE
OICATÁ, BELÉN Y CERINZA
INFORME**

CAPACITADORA: CARMEN LEONOR CASTILLO QUINTERO

TUNJA, ABRIL DEL 2000

TABLA DE CONTENIDO

	pág
INTRODUCCIÓN	1
1.1 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL - CERENZA DE LA VEREDA DE TOBA DEL MUNICIPIO DE CERINZA BOYACÁ	3
1.2 ANTECEDENTES DE LOS GRUPOS ARTESANALES URBANOS DEL MUNICIPIO DE CERINZA BOYACÁ	4
1.3 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL - ASOARTESPARTO VEREDA CHITAL DEL MUNICIPIO DE CERINZA BOYACÁ	6
1.4 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL DE LA VEREDA DE TUATE BAJO EN EL MUNICIPIO DE BELEN BOYACÁ	7
1.5 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL - ARTESCO EN EL MUNICIPIO DE OICATA BOYACÁ	8
2.OBJETIVOS	10
2.1 OBJETIVO GENERAL	10
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
3.METODOLOGÍA	12
4.CONTENIDOS DESARROLLADOS	14
4.1 MÓDULO UNO: CALCULANDO COSTOS	14
4.2 MÓDULO DOS: PRODUCIENDO	21
4.3 MÓDULO TRES: PROMOVIENDO Y VENDIENDO	28
4.4 MÓDULO CUATRO: LLEVANDO CUENTAS	37
4.5 MÓDULO: ABRIENDO CAMINO AL LIDERAZGO ARTESANAL	38

5. ACTIVIDADES DESARROLLADAS	57
6. PRINCIPALES LOGROS OBTENIDOS	64
7. LIMITACIONES ENCONTRADAS	66
8. CONCLUSIONES Y PROYECCIONES	68
9. ACTAS DE CIERRE DE ACTIVIDADES	70
9.1 ACTA DE CIERRE DE ACTIVIDADES Y CONSTANCIA DE RECIBIDA LA ASESORIA EN EL MUNICIPIO DE CERINZA VEREDA TOBA	72
9.2 ACTA DE CIERRE DE ACTIVIDADES Y CONSTANCIA DE RECIBIDA LA ASESORIA EN EL MUNICIPIO DE CARINZA CENTRO	74
9.3 ACTA DE CIERRE DE ACTIVIDADES Y CONSTANCIA DE RECIBIDA LA ASESORIA EN EL MUNICIPIO DE KOICATA	74
9.4 ACTA DE CIERRE DE ACTIVIDADES Y CONSTANCIA DE RECIBIDA LA ASESORIA EN EL MUNICIPIO DE TUATE BAJO	76
9.5 ACTA DE CIERRE DE ACTIVIDADES Y CONSTANCIA DE RECIBIDA LA ASESORIA EN EL MUNICIPIO DE VEREDA CHITAL	78

INTRODUCCIÓN

El programa de Formación Integral al Artesano en su serie: Administrando mi Taller Artesanal, contribuye en gran medida al mejoramiento integral del sector artesanal, por que está brindando la capacitación necesaria para que el artesano logre competitividad en el desarrollo de procesos tecnológicos de producción y comercialización de sus productos; estimula su desarrollo personal elevando la calidad de vida de éstos.

Partiendo de lo anterior la gestión empresarial desarrollada con los artesanos de los municipios de Cerinza, Belén y Oicata tiene como finalidad prestar asistencia administrativa para promover el manejo sostenible de materias primas aplicadas a las artesanías, estimular la comercialización nacional e internacional de los productos e incentivar el liderazgo y conocimientos necesarios para mejorar el trabajo y de gestión administrativa.

Teniendo en cuenta los lineamientos de Artesanías de Colombia S.A para la presentación de informes finales de resultados, el presente documento consta en primer instancia de una generalización de antecedentes de los artesanos de cada municipio, determinación de objetivos, metodología empleada en la enseñanza,

contenidos desarrollados, actividades desarrolladas, logros alcanzados y limitaciones encontradas, finalizando con conclusiones generales y un resumen de inversión del contenido.

1.1 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL - CERENZA DE LA VEREDA DE TOBA EN EL MUNICIPIO DE CERINZA BOYACÁ

El municipio de Cerinza Boyacá es eminentemente un centro artesanal; su tradición artesanal se remonta a los albores de culturas antiguas, las nuevas generaciones fueron heredando de sus ancestros el oficio.

La población femenina tanto del área urbana como rural trabajan en esparto como labor paralela a sus actividades domésticas, siendo ésta una forma de complementar los ingresos familiares.

En la vereda de Toba, se encuentra organizado un grupo de mujeres artesanas que forman una asociación llamada CERENZA, la conforman 8 socias fundadoras cuya presidente es la señora Sara Cuy, que a través de los años de su creación ha venido liderando el grupo y resolviendo los inconvenientes que como asociación se les ha presentado.

Su gestión como organización ha podido mejorar técnicas del oficio y aumentar el interés por el trabajo en grupo, estimulando el desarrollo personal generando compromiso y pertenencia con la asociación por parte de las socias.

Han recibido capacitación técnica y administrativa proveniente de entidades, cuya misión es contribuir al mejoramiento integral del sector artesanal, entre ellas el SENA, Artesanías de Colombia, ICBA. Las cuales han sabido en parte aprovechar.

En la parte técnica mejoraron sus diseños y técnicas del oficio contribuyendo a la calidad de sus productos, pero en la parte administrativa son receptivas a cambios en la manera de llevar cuentas, y de determinar el costo de los productos; aunque atienden con interés a la capacitación continúan estimando el precio de sus productos de acuerdo al mercado que en el momento tengan de éstos.

Situación ésta que condiciona el sistema productivo en función de subsistencia, sin posibilidades reales de un mercado amplio para sus productos.

1.2 ANTECEDENTES DE LOS GRUPOS ARTESANALES URBANOS DEL MUNICIPIO DE CERINZA BOYACÁ

ASOCIACIÓN TEJEDORAS DE ESPARTO - ASAVAC

ASOCIACIÓN DE ARTESANAS DE CERINZA - ASOARTEC

En el perímetro urbano del municipio de Cerinza Boyacá, se encuentran organizados dos grupos artesanales: ASAVAC Asociación conformada por 17 socios lideradas por la señora presidente Benilda Gonzáles y ASOARTEC Asociación integrada por 9 socios representadas por la señora María Inés Pinto.

Dichas mujeres artesanas se organizaron con el ánimo de buscar formas diferentes de comercializar sus productos, mejorar las técnicas del proceso productivo para obtener calidad en sus productos, lo cual han logrado en parte; sus diseños mejoraron a través de las capacitaciones recibidas por entidades como artesanías de Colombia, Instituto de Cultura de Boyacá y SENA.

Las Asociaciones participan en los procesos de capacitación logrando con ellas reconocer los beneficios del trabajo en grupo, pero presentan resistencia a cambiar aspectos administrativos en su taller; tales como, la manera de llevar la contabilidad y establecer el costo de los productos.

A través de la unión y el trabajo, las artesanas han conseguido ampliar la distribución de sus productos; abriendo cada asociación un almacén en el perímetro de la población. Sin conseguir con esto, solucionar su problema de comercialización de sus productos es muy poco lo que venden aquí, debido a la ausencia de turismo en la localidad, continúa siendo el intermediario el que compra sus productos colocándoles el precio que él quiera fijar. La ausencia de un mercado que les permita trabajar en grande y dedicar más tiempo a las artesanías, no les permite ser unas verdaderas artesanas, debido a que tienen que alternar su actividad con otras que les genere ingresos familiares.

1.3 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL - ASOARTESPARTO VEREDA CHITAL DEL MUNICIPIO DE CERINZA BOYACÁ

En la vereda Chital del municipio de Cerinza Boyacá el 8 de octubre de 1997, se reúne un grupo de artesanas para formar una asociación, que inicialmente la conformaron ocho (8) socias lideradas por la señora María Asención Verdugo como presidente de la asociación y la señora Verónica Verdugo como tesorera, en el transcurso de tres años se han venido asociando más artesanas hasta conformar actualmente un grupo de 18 artesanas asociadas.

Cuentan con el apoyo de la administración municipal y la coordinación en programas de capacitación con la Unidad Municipal de Asistencia Técnica Agropecuaria (UMATA), de quienes han recibido asesoría en contabilidad, administración y organización de la asociación.

Sin embargo, son varias las necesidades de capacitación que tienen: en la parte técnica; en diversificación de productos y terminados que mejoren la calidad, en la parte administrativa: reforzamiento de grupo para incentivar la pertenencia con la asociación, cooperativismo, publicidad, trabajo en equipo y servicio al cliente.

Los productos (Tasas) que producen las venden a un intermediario de la ciudad de Bucaramanga, que mensualmente les compra cien docenas, pedido que con dificultad estos artesanos pueden cumplir debido a la falta de práctica y experiencia en el trabajo, son menos de la mitad de las artesanas del grupo las que tienen experiencia, las demás relativamente hace muy poco que aprendieron; sin embargo se esfuerzan por cumplir al cliente.

1.4 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL DE LA VEREDA DE TUATE BAJO EN EL MUNICIPIO DE BELEN BOYACÁ

Los habitantes de la vereda de Tuate bajo del municipio de Belén Boyacá, se destacan por su tradición artesanal, en la fabricación de productos en cerámica, actividad que desarrollan paralelamente a las actividades agrícolas y ganaderas.

Un grupo de artesanos se organizó para conformar una cooperativa que lideró el señor Miguel Ayala en su inicio, pero a través de los años se presentaron problemas internos que no resolvieron a tiempo, complicando situaciones que llevaron a que el gobierno municipal les retirara su apoyo, generando con esto la disolución de la cooperativa y acarreando serios inconvenientes que en la actualidad no se han resuelto. Los socios retirados de la Cooperativa exigen derechos sobre la construcción locativa y las máquinas y herramientas que se obtuvieron con los aportes municipales y actividades organizadas en la Cooperativa, piden liquidación que no pudo ser pagada debido a que la Cooperativa no tenía utilidades. A raíz de lo anterior, se generaron comentarios y discusiones abiertas y personales entre los socios, creando un ambiente desagradable para continuar trabajando en grupo, la desmotivación llevo a la pérdida de interés por los asuntos de la Cooperativa consiguiendo con esto que se volviera al trabajo individual en la casa, quedando sin resolver conflictos generados por tal situación.

Después de este intento fallido de organización artesanal, algunos de los socios de la cooperativa propusieron una nueva forma de asociarse, y se da inicio a la

creación, este año, de la ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE TUATE BAJO, la cual la conforman 12 socios presidida por la señora Matilde Ayala.

La presidente de esta nueva asociación es una persona con amplia visión empresarial, que ha propuesto siempre unirse, para mejorar calidad de los productos, defender los precios en el mercado y ampliar las posibilidades de venta de sus productos. Debido a que la asociación en la actualidad se encuentra en un proceso de organización, falta reforzamiento y consolidación de pertenencia de los asociados para con esta.

1.5 ANTECEDENTES DEL GRUPO ARTESANAL - ARTESO DEL MUNICIPIO DE OICATA BOYACA

En la región centro del departamento de Boyacá se encuentra ubicado el municipio de Oicata, donde sus pobladores no son eminentemente artesanos, ni tienen heredada dicha tradición.

La inquietud de crear un taller artesanal para realizar trabajos en cerámica, nace de un grupo de personas interesadas en buscar un medio de trabajo y desarrollo económico para los habitantes del municipio, para de esta manera aprovechar el potencial ecológico de materia prima existente, y rescatar la huella de una cultura aborígen que habitó en la localidad.

El grupo artesanal del municipio de Oicata inicialmente lo conformaron 22 socios que en el transcurso de tres años de existencia de la Asociación se han ido retirando debido a que no se veían resultados concretos de utilidades,

actualmente la asociación la conforman 6 socios liderados por la señora Leopoldina Viasus.

La Asociación de Artesanos de Oicata - ARTESO cuenta con un taller de artesanías, ubicado en el centro del poblado adecuado a las necesidades básicas para el desarrollo de la actividad, fue organizado con apoyo financiero del gobierno municipal y de entidades como el ICBA, entre otras; en la actualidad estos artesanos terminan un periodo de aprendizaje dirigido por el profesor Gustavo Porras Licenciado en artes plásticas quien forma parte de la asociación y es uno de los principales impulsores del proyecto.

Este año comienzan una etapa de producción, cuentan con la infraestructura para iniciar y la capacitación adecuada para hacerlo.

El nivel educativo del grupo es muy heterogéneo lo conforman niños de primaria, jóvenes bachilleres y profesionales; pero con una amplia conciencia de lo que es el trabajo en grupo y la preservación del patrimonio cultural vivo de su región, son muchas las expectativas de éstos y de personas que participan y creen en el trabajo que ellos realizan.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar la serie administrando mi taller artesanal del programa de formación Integral al Artesano, con las comunidades artesanales de Oicatá y Belén (Tuata Bajo) que se dedican al oficio de la cerámica y Cerinza (vereda Toba, Chital y sector centro) en el oficio de tejeduría en esparto.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Ofrecer un método sencillo al artesano para que pueda calcular todos los costos de producción de sus productos y, por lo tanto tengan información para establecer los precios de venta.
- Familiarizar a los artesanos con conceptos y técnicas importantes para la producción artesanal y cuyo dominio le permita mejorar la calidad de sus productos, los precios y las vetas.

- Aumentar el conocimiento del artesano sobre sus clientes y sus preferencias, incentivarlo para que busque salidas diferentes a sus productos.
- Enseñar al artesano a llevar una contabilidad sencilla, con el fin de controlar mejor las actividades de su taller artesanal.
- Buscar que el artesano reflexione sobre si mismos, y la necesidad de un cambio en sus talleres ejerciendo un rol de liderazgo que canalice sus aspiraciones, metas e ideas que posee frente a los distintos conceptos y a un contraste con su vida cotidiana como persona y como líder de su Taller artesanal.

3. METODOLOGIA

Dadas las características de cada grupo artesanal se utilizó una metodología de enseñanza acorde a las necesidades de cada asociación. Se empleó un método de investigación analítico descriptivo, donde se comentó los problemas y el estado actual de cada organización, haciendo una comparación con los problemas planteados en las guías base del problema, a fin de establecer parámetros de solución.

De esta forma se permitió la delimitación de los hechos que conformaban situaciones, siendo posible establecer formas de conducta y actitudes de las personas, que mediante la asociación de variables se identificaron, permitiéndose corregir.

Para poder diagnosticar y evaluar cada grupo se hizo necesario recurrir a un análisis deductivo que permitió identificar cada una de las partes que caracterizaban una realidad y de esta forma se estableció una relación causa - efecto entre los elementos que conforman el objeto analizado.

Los instrumentos y técnicas que se utilizaron para el desarrollo del programa fueron:

- Las cartillas guías del programa; se dio explicación clara y sencilla de cada una de las unidades que conforman su contenido, desarrollando situaciones reales sobre el taller, como una forma de ejecutar lo aprendido y complementar cada tema.
- Como material de apoyo se utilizó 3 videos por módulo y 3 audio - grabaciones, lo cual facilitó el aprendizaje y entendimiento de cada concepto.
- Se trabajó mediante talleres prácticos en grupo, con el fin de incentivar más el trabajo en equipo y a la integración y participación como miembros activos de la Asociación.
- Se utilizaron técnicas de aprendizaje como la mesa redonda para aquellos temas que acreditaban análisis y discusión, de esta forma se dio mayor participación a todos los artesanos asistentes a la capacitación.
- Para el desarrollo del **Módulo Abriendo camino al Liderazgo Artesanal**, se hicieron individualmente reflexiones personales de cada artesano y se invitó a compartirlas con el grupo, de esta forma se hizo una identificación de los líderes en cada grupo artesanal, despertando un interés especial al cambio y a convertirse en autogestores de su propio desarrollo.

4. CONTENIDOS DESARROLLADOS

4.1. MÓDULO UNO: CALCULANDO COSTOS

Los temas desarrollados en este primer módulo fueron los siguientes:

- Inicialmente se hizo el estudio y análisis de un caso, que presenta una situación muy común en la que viven muchos artesanos por falta de una preparación adecuada y técnica en cuanto a los costos de producción y precios de venta, se comparó con la forma como los artesanos de cada grupo calculaban los costos de producción, estableciendo que presentaban fallas en la estimación de éstos.
- Se estudiaron las Etapas de Producción y su necesidad de especificarlas y entenderlas para poder calcular los costos de los productos.
- Se hizo una identificación de los materiales utilizados en la elaboración de las artesanías: Cuáles son las materias primas y cuáles los insumos, para poder determinar cuál es el costo de estos materiales.

- Se calculó el costo de la mano de obra requerida para la producción, en base al salario o jornal diario de la región.
- Se identificó el costo de los Servicios Públicos y otros Servicios requeridos en el taller para producir las artesanías y que necesariamente se deben calcular para la fijación de precios de los productos.
- Como complemento a lo anterior se analizó la forma de mejorar las ganancias sin perjudicar las ventas de los productos.
- Finalmente se elaboró un registro de costeo de cada producto y una lista de precios, para las artesanías de Cerinza y Belén; en la asociación de Oicatá se elaboró únicamente el diseño debido a que no hay producción.

La lista de precios de los productos artesanales de Cerinza y Belén que se presentan a continuación están calculados a precio de costo que es con el que las artesanas venden, en la sección de capacitación correspondiente a la fijación de precios se sugirió un margen de utilidad para los productos del 20%. Sin embargo, las artesanas consideran que a ese precio no se venden sus productos, por lo tanto se tuvo en cuenta únicamente la estimación de costos de materiales, mano de obra y de servicios. (Ver cuadro 1,2,3, y 4).

Cuadro 1. Registro de costos para las artesanías de Cerinza Boyacá

PRODUCTO	COSTO MATERIALES	COSTO MANO DE OBRA	COSTO SERVICIOS	COSTO TOTAL UNITARIO
Individuales en color	500	800	200	1500
Tasa común	250	300	50	600
Tasa en color	300	600	100	1000
Joyero común	1200	1600	200	3000
Joyero en color	1700	2000	300	4000
Porta refractaria grande	2400	3200	400	6000
Porta refractaria mediana	2100	2600	300	5000
Porta refractaria pequeña	1700	2100	200	4000
Porta refractaria grande en color	2900	3700	400	7000
Porta refractaria mediana en color	2600	3100	300	6000
Porta refractaria pequeña en color	2000	2800	200	5000
Frutero ovalado	2200	2700	100	5000
Frutero redondo	1800	2100	100	4000
Frutero ovalado en color	2800	3500	200	6500
Frutero redondo en color	2200	2600	200	5000
Petaca mediana	2150	2600	250	5000
Petaca mediana en color	3200	3500	300	7000
Abanico	1700	2100	200	4000
Abanico en color	1900	2800	300	5000
Cuchuvo mediano	2100	2600	300	5000
Cuchuvo mediano en color	2900	3700	400	7000
Maleta mediana	2700	3000	300	6000
Maleta pequeña	1800	2000	200	4000
Maleta mediana en color	3200	3950	350	7500
Maleta pequeña a color	2100	2600	300	5000
Panera mediana	1900	2400	200	4500
Panera mediana en color	2400	3300	300	6000
Papelera	1800	2000	200	4000
Papelera en color	2100	2600	300	5000

Cuadro 2. Lista de precios de los productos artesanales en esparto de Cerinza Boyacá

PRODUCTO	PRECIO
Individuales en color	1500
Tasa común	600
Tasa en color	1000
Joyero común	3000
Joyero en color	4000
Porta refractaría grande	6000
Porta refractaría mediana	5000
Porta refractaría pequeña	4000
Porta refractaria grande en color	7000
Porta refractaria mediana en color	6000
Porta refractaria pequeña en color	5000
Frutero ovalado	5000
Frutero redondo	4000
Frutero ovalado en color	6500
Frutero redondo en color	5000
Petaca mediana	5000
Petaca mediana en color	7000
Abanico	4000
Abanico en color	5000
Cuchuvo mediano	5000
Cuchuvo mediano en color	7000
Maleta mediana	6000
Maleta pequeña	4000
Maleta mediana en color	7500
Maleta pequeña a color	5000
Panera mediana	4500
Panera mediana en color	6000
Papelera	4000
Papelera en color	5000

Cuadro 3: registro de costos para las artesanías en cerámica de Belén

Boyacá

PRODUCTO	COSTO MATE REALES	COSTO MANO DE OBRA	COSTO SERVICIOS	COSTO TOTAL UNITARIO
Matera grande	500	900	100	1500
Matera mediana	250	800	50	1000
Matera pequeña	100	350	50	500
Florero grande	900	1700	200	2800
Florero mediano	700	1200	100	2000
Florero pequeño	550	900	50	1500
Frutero mediano	700	1200	100	2000
Soperas	500	900	100	1500
Areperos	300	750	50	1000
Alcancía marranito	600	800	100	1500
Miniaturas	150	300	50	500
Aguateros	800	1100	100	2000
Vajilla cafetera	4200	7500	300	12000
Múcuras	1000	1800	200	3000
Botijas	800	1600	100	2500
Mollas	1450	2300	250	4000
Olla grande	6300	8400	300	15000
Olla mediana	4700	5100	200	10000
Olla pequeña	3100	4800	100	8000

realizó la organización del taller y horarios de trabajo; en los grupos urbanos de Oicata y Cerinza se encuentra mayor organización en el sitio de trabajo, herramientas y materias primas. (Ver planos).

- Se revisó la forma como los artesanos están utilizando los materiales y el tiempo que emplean en la elaboración de las artesanías, para controlar de esta manera los precios de los productos. En el grupo de la vereda de Chital en Cerinza se encontró desperdicio exagerado de materiales debido a la mala utilización de estos por la falta de práctica en el trabajo, en los demás grupos contrariamente, se noto control de desperdicios y adecuada utilización de materiales.
- Para organizar el taller artesanal se hizo un registro semanal y mensual de producción de cada asociación, teniendo en cuenta cantidad y tiempo de elaboración para cada artículo para tal efecto se sugirió el diseño de un cuadro (Ver formato 1) que a continuación aparece sin diligenciar debido a que los artesanos celosamente se abstienen de facilitar información verídica correspondiente a niveles de producción.
- En las asociaciones que no existe un Manual Técnico del Producto, como es el caso de Belén y Oicatá, se sugirió un diseño teniendo presente especificaciones del producto como: peso, tamaño, forma , color y medidas. (Ver diseño sugerido).

Cuadro 4: Lista de precios para los productos artesanales en cerámica de Belén Boyacá

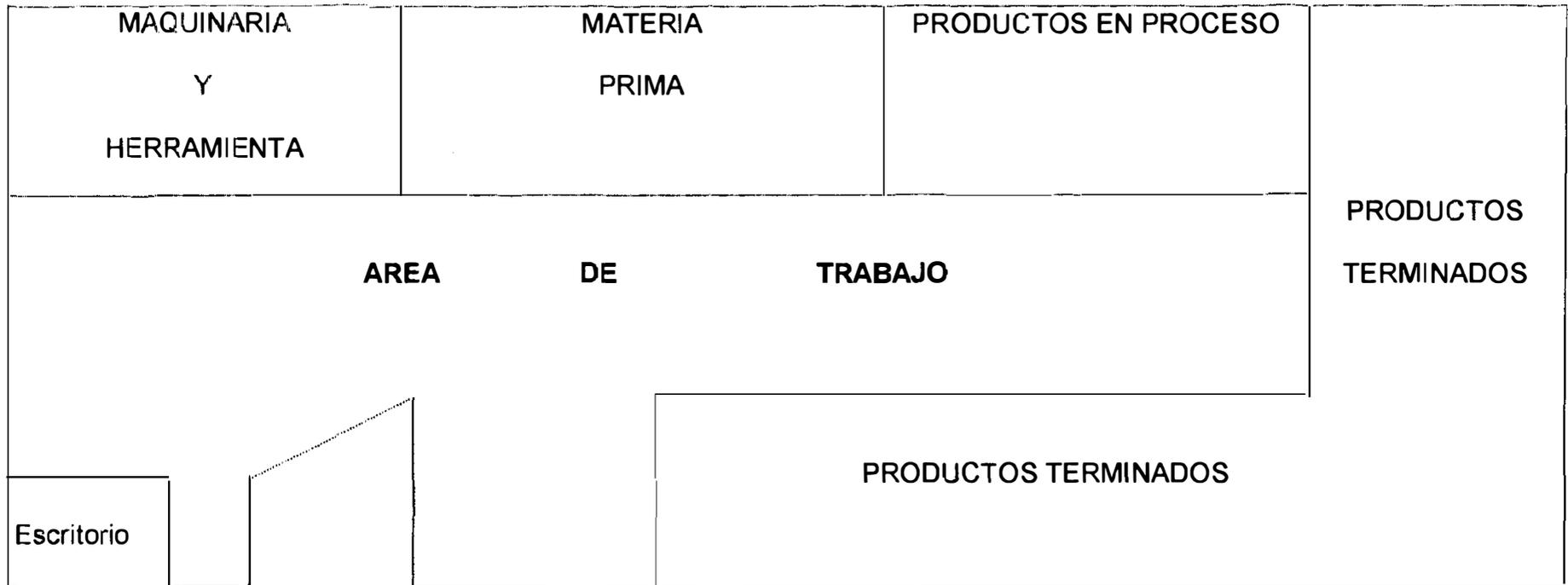
PRODUCTO	PRECIO
Matera grande	1500
Matera mediana	1000
Matera pequeña	500
Florero grande	2800
Florero mediano	2000
Florero pequeño	1500
Frutero mediano	2000
Soperas	1500
Areperos	1000
Alcancía marranito	1500
Miniaturas	500
Aguateros	2000
Vajilla cafetera	12000
Múcuras	3000
Botijas	2500
Mollas	4000
Olla grande	15000
Olla mediana	10000
Olla pequeña	8000

4.2 MÓDULO DOS: PRODUCIENDO

Los temas desarrollados para el segundo módulo fueron los siguientes:

- Para comenzar se hizo la lectura y comentarios de un segundo caso, que nos ilustró como una comunidad indígena del Amazonas Colombiano, enriqueció su producción artesanal y aumentó sus ingresos, aprovechando la materia prima exactamente en su medio, crearon una nueva artesanía tallando un árbol llamado Palo sangre. Basándonos en las enseñanzas del caso se dio desarrollo a los siguientes temas.
- Se trabajó sobre el manejo adecuado del diseño, una buena selección de los materiales y una correcta aplicación de las técnicas del oficio, como alternativa para mejorar la calidad de los productos.
- Se especificó las diferencias entre Materia Prima e Insumos y en que medida la calidad de los productos depende de la adecuada selección y utilización de estos elementos.
- Se habló sobre la organización en el trabajo; cómo debe el artesano organizar su lugar de trabajo, sus herramientas, materia prima, productos en proceso, productos terminados y almacén, de tal manera que se obtenga una mayor productividad. En este punto se encontró que los grupos rurales de Cerinza y Belén carecen de una organización en su trabajo, como actividad práctica se

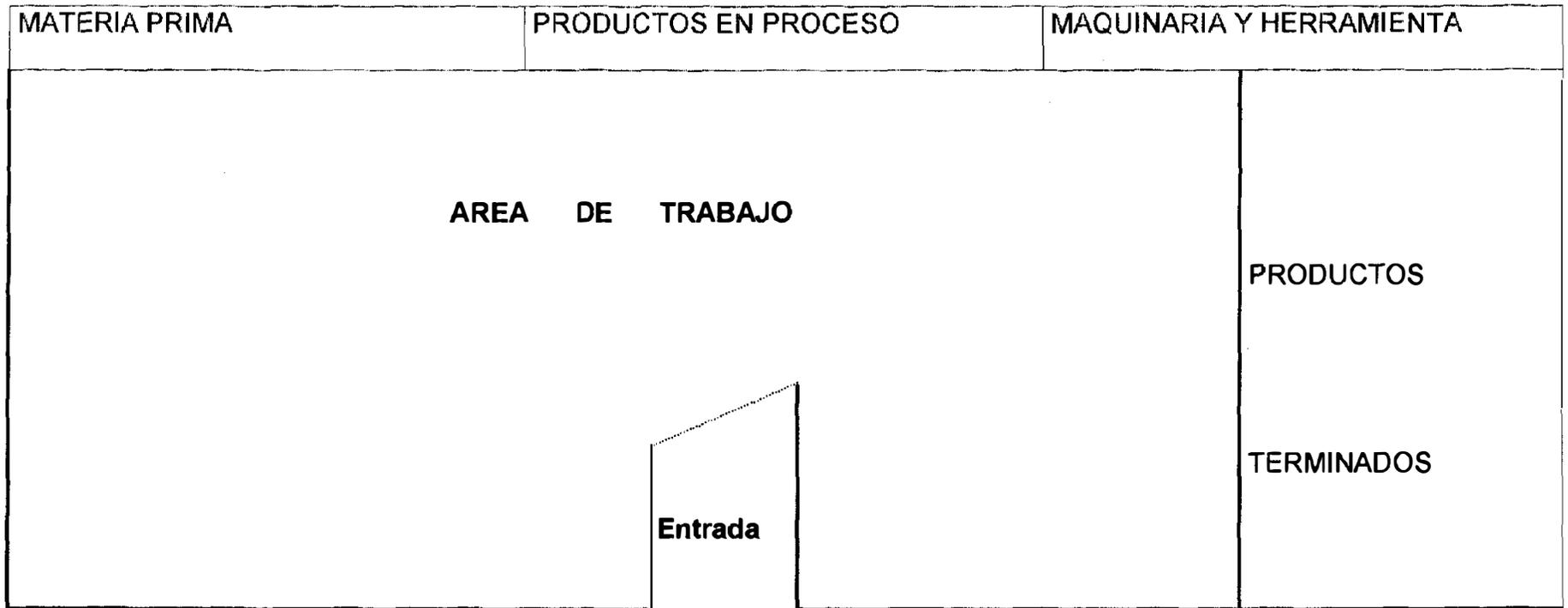
Plano 1. Distribución de planta



CONVENCIONES:

Municipio: Cerinza
Vereda: Centro
Nombre Asociación: ASOARTEC

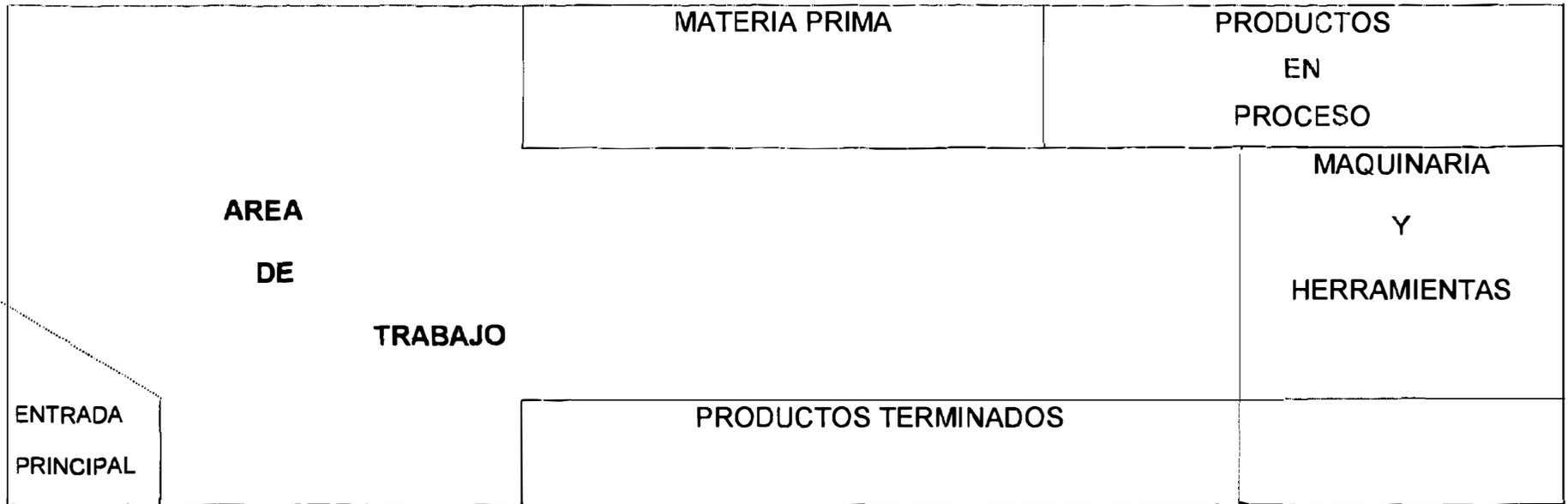
Plano 2. Distribución de planta



CONVENCIONES:

Municipio:	Cerinza
Vereda:	Centro
Nombre Asociación:	ASOVAC

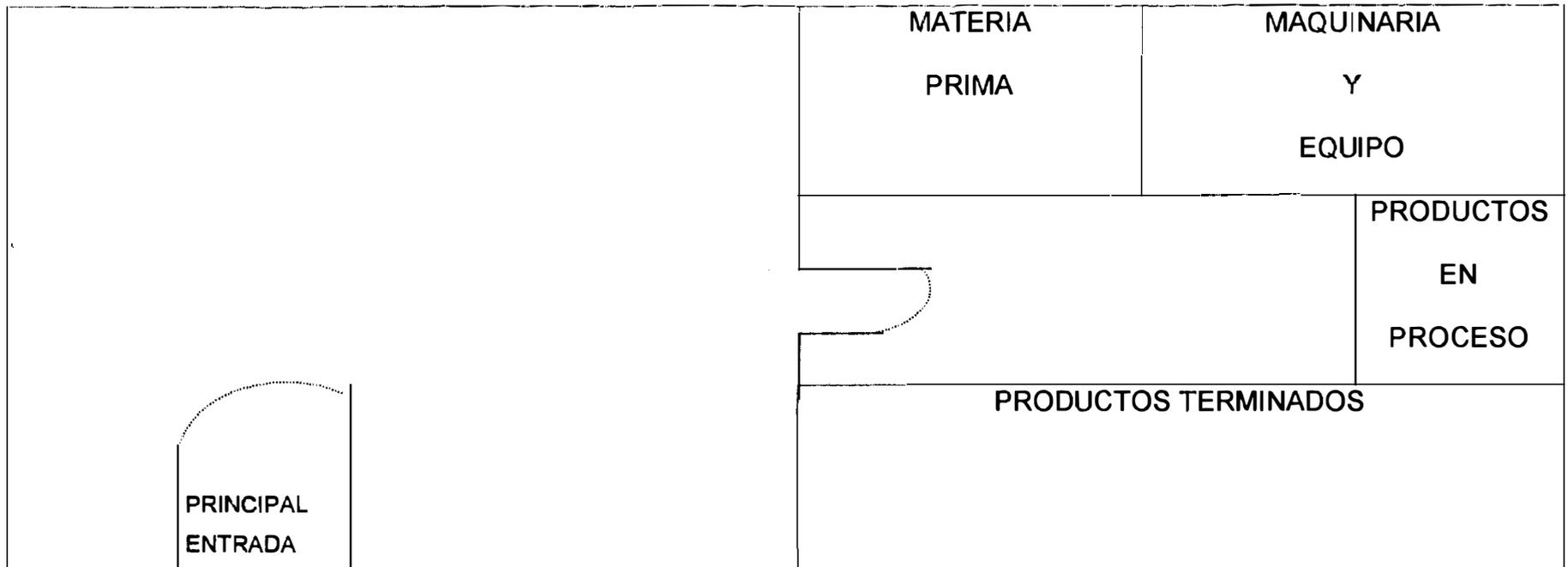
Plano 3. Distribución de Planta



CONVENCIONES:

Municipio: Cerinza
Vereda: TOBA
Nombre Asociación: CERENZA

Plano 4. Distribución de planta



1

CONVENCIONES:

Municipio:

CERINZA

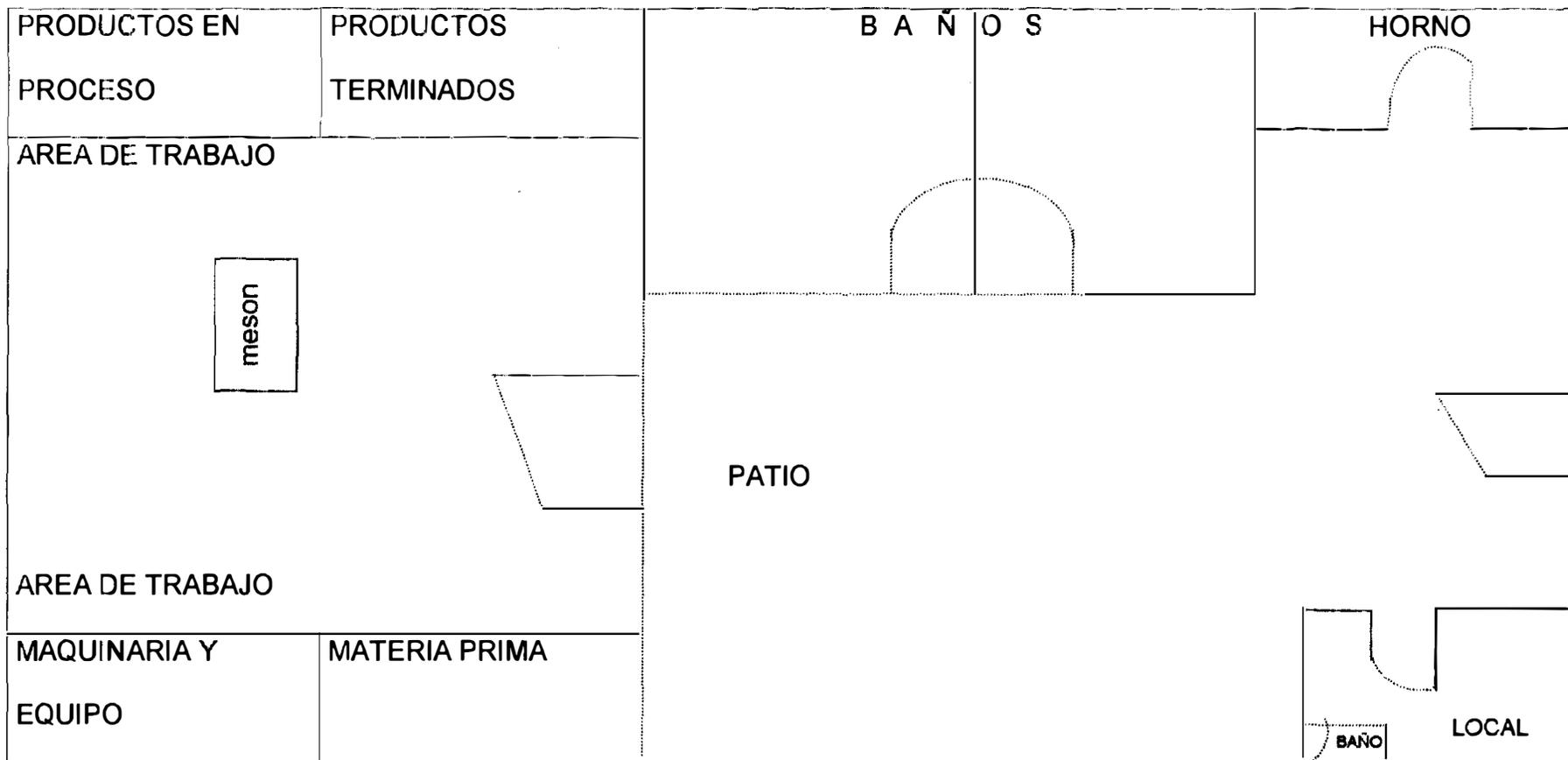
Vereda:

CHITAL

Nombre Asociación:

ASOARTESPARTO

Plano 5. Distribución de planta



CONVENCIONES:

Municipio:

BELEN

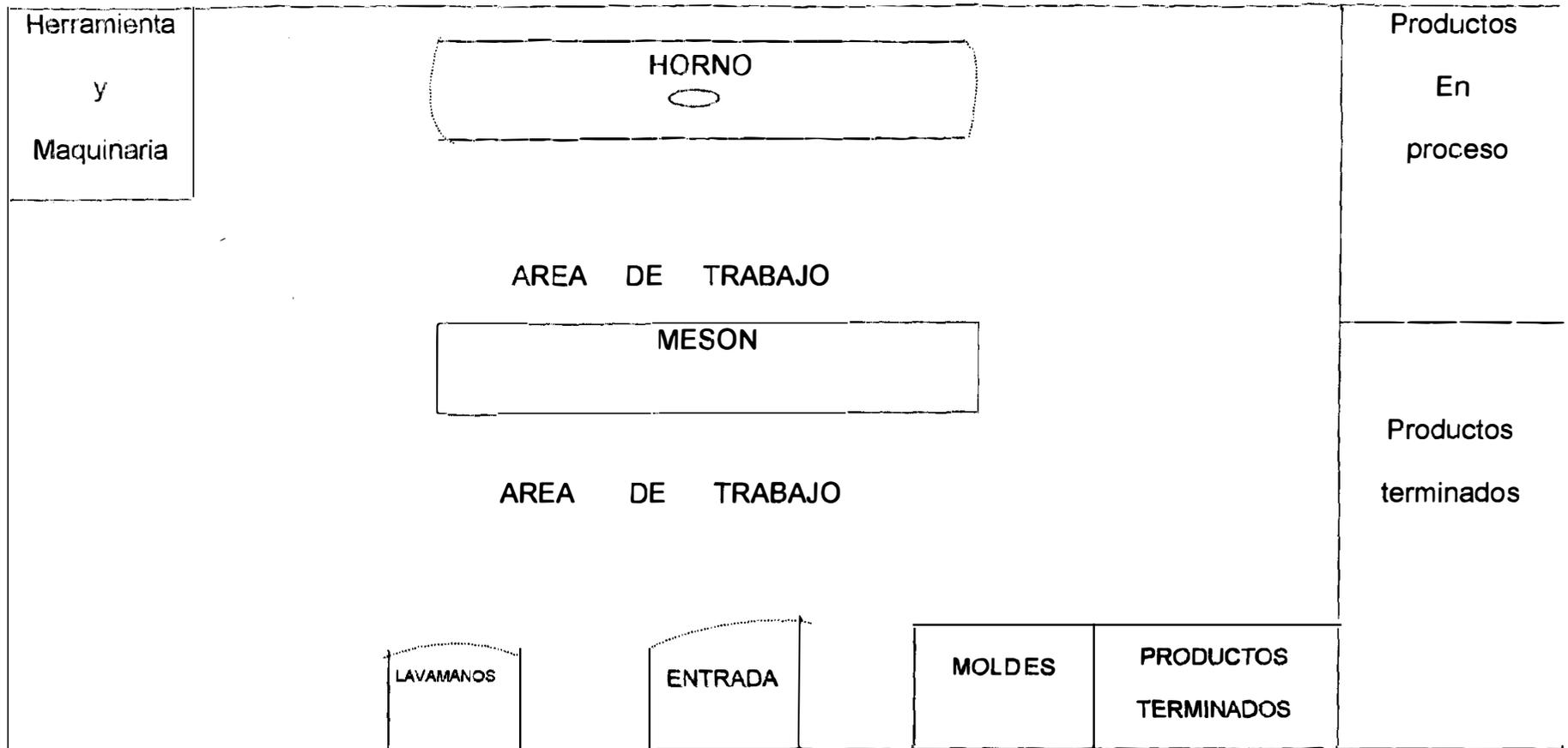
Vereda:

TUATE BAJO

Nombre Asociación:

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS TUATE BAJO

Plano 6. Distribución de planta



CONVENCIONES:

Municipio: OICATA
Vereda: CENTRO
Nombre Asociación: ARTESO

4.3 MÓDULO TRES: PROMOVRIENDO Y VENDIENDO

El desarrollo de los contenidos de este tercer módulo se hizo de la siguiente manera:

- A través del estudio de un caso, basado en la vida de las mujeres de la Cooperativa de Artesanas de Guapi, en el departamento del Cauca, se describieron las características de los diferentes tipos de compradores o clientes de las artesanías, sus gustos por diferentes diseños, formas y usos de los objetos; se hizo una comparación con los clientes de las artesanías de cada asociación logrando identificar los compradores de sus productos.

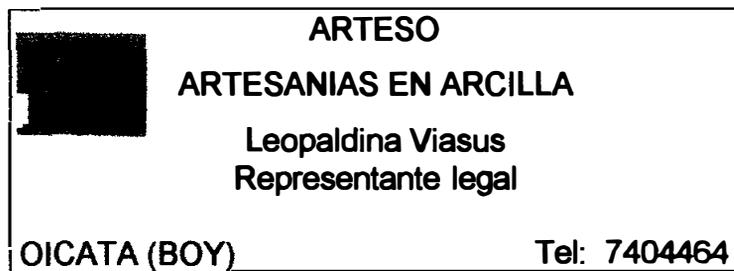
Los compradores reales de artesanías de las asociaciones CERENZA, ASAVAC y ASOARTEC son: Artesanías de Colombia, intermediarios de la ciudad de Duitama y Bogotá y compradores ocasionales de Cerinza o Visitantes, ASOARTESPARTO vende sus productos a un intermediario de Bucaramanga, los artesanos de Tuate Bajo se desplazan hasta los mercados de Belén y Tutasa. Los compradores potenciales de las artesanías de éstas asociaciones son los mercados de Tunja y ferias artesanales del país.

Y se hizo una identificación de las utilidades que el comprador puede dar a las artesanías y cómo se pueden mejorar para aumentar las ventas.

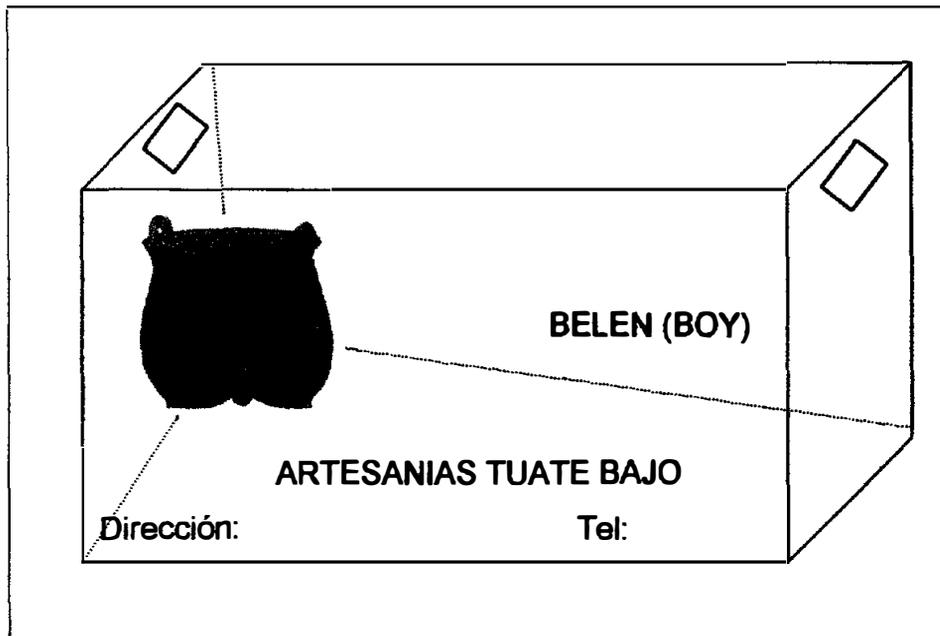
El empaque sugerido para las artesanías en esparto es una bolsa en papel cartón con agarraderas. Para las cerámicas una caja de cartón resistente; el empaque se hará de acuerdo al tamaño de cada artesanía. (ver diseño sugerido).

Las tarjetas de presentación de cada organización estarán igualmente identificadas en su parte superior izquierdo con el logotipo de cada asociación y en la parte central irá el nombre del representante legal de la asociación y en la parte inferior la dirección y teléfono (ver modelo sugerido).

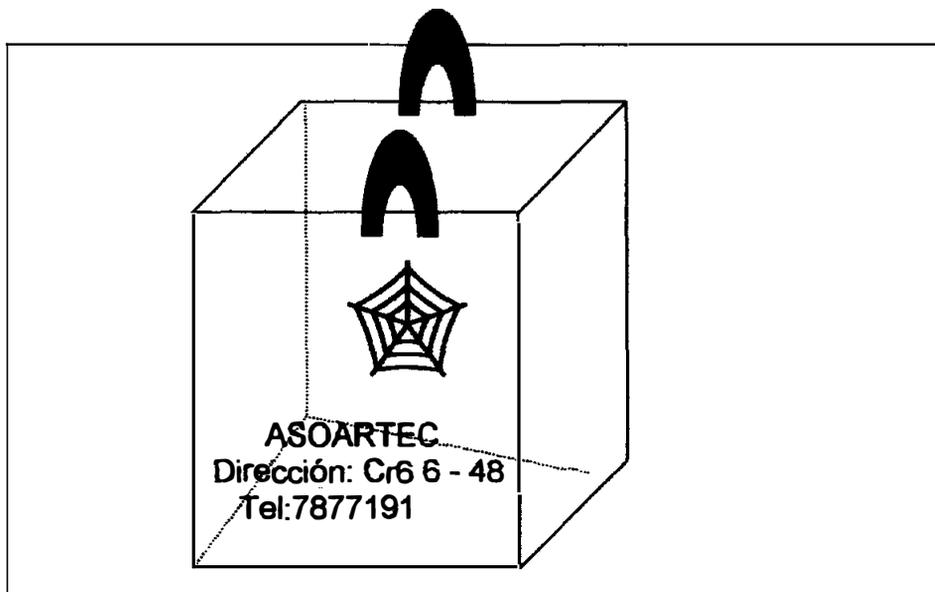
MODELO: SUGERIDOS DE TARJETAS DE PRESENTACIÓN PERSONAL



DISEÑO DE EMPAQUE SUGERIDO ARTESANIAS EN ARCILLA



DISEÑO DE EMPAQUE SUGERIDO ARTESANIAS EN ESPARTO



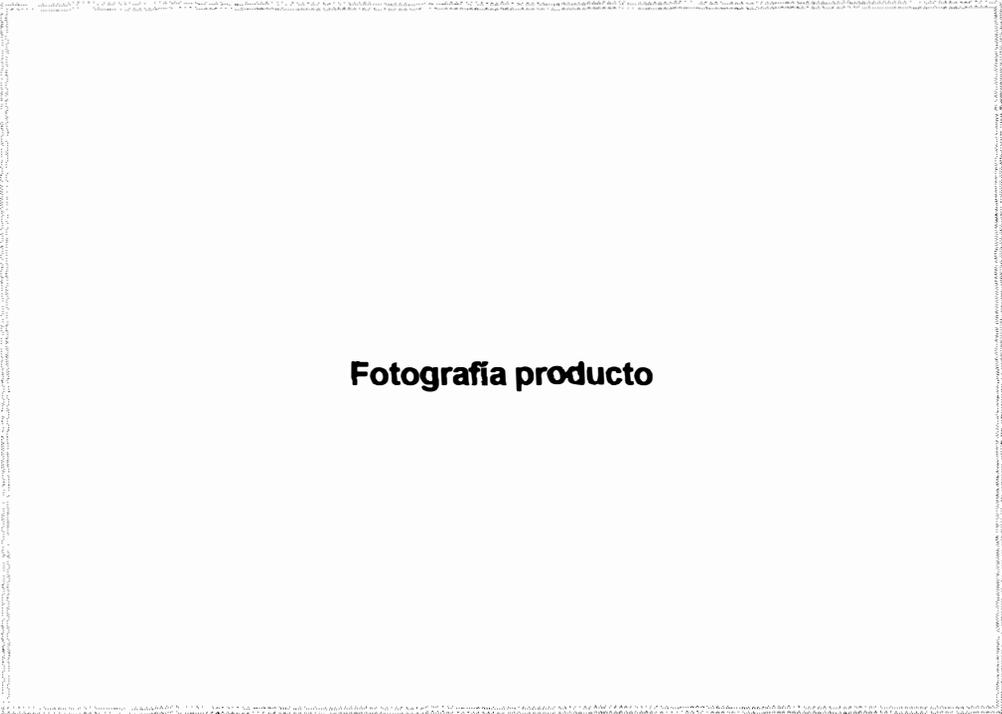
Formato 1. Registro semanal de producción

Fecha	Producto	Cantidad	Tiempo
Total			

Formato 2. Registro mensual de producción

Fecha	Producto	Cantidad	Tiempo
Total			

Formato 3. Diseño sugerido para el manual técnico del producto

 <p>Fotografía producto</p>
<p>Producto:</p>
<p>Peso:</p>
<p>Tamaño</p>
<p>Forma:</p>
<p>Color:</p>
<p>Medidas:</p>

Formato 4. Registro mensual de ventas

Fecha	Producto	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Total				

4.4 MÓDULO CUATRO: LLEVANDO CUENTAS

El módulo cuarto del programa se desarrolló así:

- A través del estudio de un caso, tomado de la vida de un artesano de la Sierra Nevada de Santa Marta, se analizó la importancia de llevar cuentas e inventarios, se ilustraron temas de contabilidad, recalcando conceptos fundamentales necesarios para hacer cuentas en el taller artesanal.
- Partiendo de lo anterior se estudió la importancia de la contabilidad de acuerdo al tamaño de cada taller, y por qué es conveniente llevar las cuentas claras, en una forma sencilla y fácil.
- Se enseñó a elaborar el Estado de Pérdidas y Ganancias, para saber cuanto han vendido y cuanto han gastado durante el mes, para ello se hizo necesario abrir un libro de cuentas de caja, utilizando el modelo sugerido en la guía.
- Se estudió el concepto de inventario y su importancia para el manejo de las cuentas en el trabajo artesanal; se elaboró un inventario en cada taller o grupo artesanal, registrando las cantidades y valores de los bienes que poseen cada asociación, exceptuando la asociación de Tubare Bajo de acuerdo a que está recién creada y las existencias en maquinaria pertenecen a la antigua cooperativa. Se utilizó el modelo de la guía.

- Se realizó y estudio el Balance General de cada taller artesanal durante un tiempo determinado, a fin de que los artesanos identificaran si le esta representando ganancias o no su negocio; para que pudiera plantear los cambios que consideren necesarios.

4.5 MÓDULO: ABRIENDO CAMINO AL LIDERAZGO ARTESANAL

El aprendizaje y desarrollo individual y colectivo de los temas que trata este módulo fue el siguiente:

- Inicialmente se hizo una lectura sobre el cambio en nuestra vida invitando a reflexionar a cada artesano sobre el tema.
- Después se hablo sobre el liderazgo como rol de cambio positivo y significativo en la vida de un taller artesanal; se identificaron los estilos de liderazgo, los roles de éste y se comentaron algunas vivencias reales de ejemplo de superación y liderazgo.
- Se revisó los conceptos de Visión, Misión y Gestión empresarial, como alternativa y rol de liderazgo para enfrentar los cambios a que se debe enfrentar el artesano y su asociación. Se elaboró la Misión y Visión para cada organización para entender que significaba y empezar a conocer como encaminar el liderazgo artesanal.

- Se diseñaron estrategias para el mejoramiento del taller artesanal, para ello, se hizo una revisión a profundidad de los problemas que actualmente se presentan en cada grupo artesanal, agrupando en un inventario la situaciones que nos permitieron saber con que se cuenta para resolverlos; para ésto, se recurrió a la utilización del análisis de la matriz DOFA. (ver matriz Dofa)
- Una vez identificadas las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del taller artesanal, estas reflexiones permitieron acercarse a un plan de mejoramiento en cada Asociación.

Para el análisis de la matriz DOFA se utilizó un juicio subjetivo, con base en la información objetiva, conduciendo al desarrollo de cuatro tipos de estrategias:

Las estrategias DO: que tienen como objetivo la mejora de las debilidades internas de cada asociación, valiéndose de las oportunidades externas.

Las estrategias FA: Se basa en la utilización de las fortalezas de las asociaciones para evitar o reducir el impacto de las amenazas externas.

Las estrategias DA: Tienen como objetivo derrotar las debilidades internas y elidir las amenazas externas, se intenta minimizar debilidades y amenazas mediante estrategias de carácter defensivo.

Las estrategias FO: Consiste en convertir las debilidades importantes de cada asociación en fortalezas para acceder a las oportunidades.

Los pasos que se sugirieron en la construcción de la matriz DOFA fueron los siguientes:

- 1- Se hizo una lista de las fortalezas internas claves
- 2- Se hizo una lista de las debilidades internas decisivas
- 3- Se hizo una lista de las oportunidades externas importantes
- 4- Se hizo una lista de las amenazas externas claves
- 5- Se comparó las fortalezas internas con las oportunidades externas y se registró las estrategias FO resultantes en la casilla correspondiente.
- 6- Se cotejó las debilidades internas con las oportunidades externas y se registró las estrategias DO resultantes.
- 7- Se comparó las fortalezas internas con las amenazas externas y se registró las estrategias FA resultantes
- 8- Se hizo una comparación de las debilidades internas con las amenazas externas y se registró las estrategias.

MATRIZ DOFA ARTESO (OICATA)

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE OICATÁ ARTESO	1. Excelentes relaciones interpersonales 2. Trabajo en equipo 3. Excelente infraestructura física 4. La organización de la asociación es óptima.	1. Producción nula 2. Falta practica en el oficio 3. Falta mayor diversificación de productos. 4. Poco tiempo dedicado al trabajo artesanal 5. No tienen publicidad
OPORTUNIDADES	F.O	D.O
1. Participación activa de la administración local. 2. Facilidad de desplazamiento al mercado. 3. Asesoría técnica continua.	1. Con la excelente infraestructura física y organización en el trabajo en equipo aprovecharon la participación activa de la administración local para crecer como asociación a través de la producción	1. Mejorar las técnicas de afiliación y la diversificación de los productos aprovechando la asesoría técnica continua que reciben. 2. Dedicar mayor tiempo al trabajo artesanal para lograr adquirir practica en el oficio
AMENAZAS	F.A	D.A
1. Competencia fuerte. 2. Precios bajos de la competencia. 3. No hay mercado asegurado	A través de la organización en el trabajo atacar la competencia con una política de precios efectiva y la producción de diversidad de productos asegurar un posesionamiento en el mercado que garantice las cuentas.	Realizar publicidad para penetrar en el mercado ofreciendo un producto de optima calidad.

MATRIZ DOFA ASOARTESPARTO (Cerinza, Vereda Cuital)

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE ESPARTO VEREDA CHINTAL CERINZA	1. Existe pertenencia con la asociación. 2. Participan de las capacitaciones con interés. 3. Transmiten el oficio a generaciones nuevas. 4. Excelente servicio al cliente. 5. crecimiento de las ventas anualmente.	1. No hay diversificación de productos. 2. No conocen con exactitud la técnica del oficio. 3. Bajo nivel de producción 4. Desperdicio exagerado de materiales 5. Han recibido poca capacitación.
OPORTUNIDADES	F.O	D.O
1. Un intermediario que compra la producción mensual. 2. Apoya gobierno municipal. 3. reciben asesorías de la UMATA por convenio cuidar parcela.	1. Con interés que manifiestan los artesanos para aprender y transmitir su oficio aprovechar la asesorías recibidas por entidades	1. Con el apoyo municipal solicitar mayor capacitación para mejorar las técnicas de oficio, diversificación de productos, para reducir costos y aumentar el nivel de producción
AMENAZAS	F.A	D.A
1. Productos no competitivos 2. Fijación de precios de los intermedios 3. Competencia desleal. 4. Dificultades obtención de la materia prima.	Aprovechando el crecimiento de las ventas anualmente mejorar los productos para lograr competir con calidad y poder fijar precios de acuerdo a los costos de producción.	Aprovechar la materia prima planificando reutilizando a fin reducir costos producción y porcentaje desperfectos en productos.

MATRIZ DOFA ARTESANAS CENTRO CERINZA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ASOCIACIÓN DE ARTESANOS CENTRO ASAVAC ASOARTEC	1. La organización de las asociaciones es optima. 2. La calidad de los productos es óptima 3. Utilización de materiales de buena calidad. 4. Diversificación de productos. 5. Conocen las técnicas de oficio.	1. Bajo nivel de endeudamiento 2. No han podido llegar con sus productos a otros departamentos. 3. No tiene publicidad 4. Poca visión empresarial. 5. No aprovechan su capacitación en su totalidad
OPORTUNIDADES	F.O	D.O
1. Apoyo gobierno municipal 2. Productos competitivos. 3. Hay clientes en el mercado que los motivan a continuar 4. Conocen sus clientes	1. Mantener la calidad de los productos y la diversificación de estos para a través de los clientes conseguir nuevos mercados	1. Con el apoyo municipal y los productos competitivos solicitar un crédito para realizar mayor publicidad y poder llevar los productos a otros departamentos.
AMENAZAS	F.A	D.A
1. Competencia desleal 2. Sus clientes no cubren el total, de la oferta. 3. Fijación de precios de los intermediarios. 4. Inexistencia adecuada de canales de distribución.	Con la optima organización de la asociación atacar la competencia con calidad de los productos y con precios acordados a los costos de productos.	1. ampliar la visión empresarial para lograr crecer como empresa y solucionar los problemas de distribución de los productos

MATRIZ DOFA CERENZA (CERINZA, VEREDA TOBA)

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ASOCIACIÓN DE ARTESANOS VEREDA TOBA CERENZA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diversificación de productos. 2. Practica en el oficio. 3. Responsabilidad con pedidos. 4. Productos de óptima calidad. 5. Han recibido capacitación constante 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo mal dirigido. 2. No hacen publicidad. 3. Poca visión empresarial. 4. Bajas posibilidades reales de un mercado amplio. 5. Deficiencia infraestructura física.
OPORTUNIDADES	F.O	D.O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocidas en ferias artesanales. 2. Apoyo administrativo municipal. 3. Conocer sus clientes. 4. facilidad de desplazamiento al mercado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. con la calidad y diversificación de productos aprovechar para asegurar mercados a través de los clientes actuales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechando que las artesanas son conocidas y que conocen sus clientes y cuentan con el apoyo de la administración municipales ampliar el mercado a nivel nacional e internacional. 2. Reemplazar el rol de liderazgo en el taller.
AMENAZAS	F.A	D.A
<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia desleal. 2. Dificultades obtenidas de la materia prima. 3 Periodos estacionarios de ventas. 4. Precios bajos del mercado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. la competencia se puede atacar con una política de precios efectiva y con la calidad de los productos. 2. poner en practica las capacitaciones sobre el manejo de materia prima. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. planificar las ventas para sobrellevar la competencia, esto garantiza su competitividad y supervivencia.

MATRIZ DOFA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE TUATE BAJO

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE TUATE BAJO	1. Facilidad de adquisición de la materia prima. 2. Amplia línea de producción. 3. Conocimiento y practica en el oficio. 4. Calidad del producto.	1. Malas relaciones interpersonales. 2. receptividad a recibir capacitación. 3. Bajos niveles de rentabilidad en la producción. 4. Falta pertenencia con la asociación.
OPORTUNIDADES	F.O	D.O
1. Aceptación del producto en el mercado. 2. Mercados asegurados. 3. Disponibilidad de créditos. 4. Tradición de costumbres.	1. Mantener la calidad y la diversificación de productos para continuar asegurando el mercado. 2. Aprovechando la disponibilidad de créditos, tradición y costumbres, facilidad de materia prima ampliar el mercado.	1. Mejorar las relaciones interpersonales para integrar el grupo de trabajo aumentar la rentabilidad con la aceptación del producto en el mercado. 2. R4ecibir capacitación para ampliar mercados.
AMENAZAS	F.A	D.A
1. Baja demanda el producto. 2. Dificultad de desplazamiento al mercado. 3. Mala calidad de servicio al cliente. 4. Falta participación administrativa municipal.	1. Se debe lograr que los clientes compren volúmenes mayores ofreciéndoles la amplia línea de producción y venciendo la dificultad de desplazamiento al mercado. 2. Con el conocimiento y practica del oficio, y calidad, mejorar el servicio al cliente y buscar la participación de la administración municipal.	1. planificar las ventas de acuerdo a la demanda para realizar los bajos niveles de rentabilidad. 2. Capacitar al grupo para incentivar la participación al trabajo colectivo y pertenencia con la asociación.

5. ACTIVIDADES DESARROLLADAS

- Inicialmente se hizo una planeación del trabajo a desarrollar en cada grupo artesanal, se reviso el material pedagógico del programa y se prepararon las clases.
- Posteriormente mediante llamadas telefónicas y en coordinación con los funcionarios de la Umata, se convocó a todos los artesanos de cada municipio a una reunión inicial para: dar a conocer los objetivos del programa y en general de una manera muy amplia hacer presentación del material y contenidos de cada uno de los módulos.
- Se estableció de común acuerdo un cronograma de actividades a desarrollar y un horario de trabajo, que estuvo sujeto a la disponibilidad de tiempo de los artesanos (Ver cronogramas).
- Se dio inicio al desarrollo de la capacitación con la participación activa de los grupos de Cerinza y Oicata el grupo de Belén presentó cierta receptividad a ésta, dificultando el comienzo de las clases.

- En cada sesión de capacitación se desarrollaron actividades académicas como la exposición de conceptos, mesas redondas, comentario y discusión de temas y situaciones reales que contribuyen a reforzar los temas del contenido del programa.

Entre otras actividades desarrolladas podemos citar:

- Con cada grupo artesanal del centro de Cerinza se realizó una visita al taller de cada asociación, para conocer su organización; espacio, horarios de trabajo, diseños, terminados de sus productos y libros de contabilidad, para determinar fallas y buscar alternativas de solución; logrando con esto que las artesanas se interesaran por cambiar y reformar aspectos de su taller.

Con las artesanas de la vereda de Toba en el municipio de Cerinza, se organizó un taller práctico sobre el proceso productivo, consiguiendo con ello que cada una de las participantes diferenciara en su oficio, las etapas del proceso que desarrollan para la elaboración de sus artesanías.

- Con los grupos de Toba y Oicata se organizó unas onces y un almuerzo respectivamente, esto con el fin de lograr mayor integración como miembros de una Asociación; se consiguió diálogo que condujo a reducir ciertas asperezas existentes en el grupo.

Cronograma de actividades artesanas de Cerinza

Vereda Toba

No.	Actividad	Diciembre		Enero				Febrero			
			17/30	12	17	24	31	7	24	21	28
1.	<i>Planeación y revisión de material</i> Concentración de grupos de trabajo										
2.	<i>Módulo calculando costos</i> Estudio de caso, etapas de producción estimación de costos										
	Elaboración ficha de costos y taller como mejorar el trabajo										
3.	<i>Módulo produciendo</i> Estudio de caso, calidad de productos Diseño y formas, materias primas e insumos (taller)										
	Técnicas, organización en el trabajo y control de precios (taller)										
4.	<i>Módulo promoviendo y vendiendo</i> Estudio de caso, clase de compradores, utilidad, oferta y demanda.										
	Organización para vender y formas de comercialización (taller)										
5.	<i>Módulo llevando cuentas</i> Estudio de caso, la contabilidad, estado de Pérdidas y Ganancias, Inventario, Balance General.										
6.	<i>Módulo abriendo camino al liderazgo</i> El cambio y liderazgo en el taller artesanal, estrategias. Cierre de actividades.										

Cronograma de actividades artesanas de Cerinza

Centro

No.	Actividad	Diciembre		Enero			Febrero					
			17/30	13	18	25	1	8	15	22	29	
1.	<i>Planeación y revisión de material</i> Concentración de grupos de trabajo											
2.	<i>Módulo calculando costos</i> Estudio de caso, etapas de producción estimación de costos											
	Elaboración ficha de costos y taller como mejorar el trabajo											
3.	<i>Módulo produciendo</i> Estudio de caso, calidad de productos Diseño y formas, materias primas e insumos (taller)											
	Técnicas, organización en el trabajo y control de precios (taller)											
4.	<i>Módulo promoviendo y vendiendo</i> Estudio de caso, clase de compradores, utilidad, oferta y demanda.											
	Organización para vender y formas de comercialización (taller)											
5.	<i>Módulo llevando cuentas</i> Estudio de caso, la contabilidad, estado de Pérdidas y Ganancias, Inventario, Balance General.											
6.	<i>Módulo abriendo camino al liderazgo</i> El cambio y liderazgo en el taller artesanal, estrategias. Cierre de actividades.											

Cronograma de actividades artesanas de Belén

Vereda Tuate Bajo

No.	Actividad	Diciembre		Enero			Febrero					Marzo			
			17/30	14	19	27	3	10	17	24	30	2	6	9	13
1.	<i>Revisión de materiales y planeación</i> Concertación de grupos de trabajo														
2.	<i>Módulo calculando costos</i> Estudio de caso, etapas de producción costos de materiales (taller)														
	Costos de mano de obra de servicios públicos, como mejorar ganancias sin perjudicar las ventas														
	Registro de costeo de cada producto y lista de precios.														
3.	<i>Módulo produciendo</i> Estudio de caso, los productos diseño y forma (taller)														
	Materias primas e insumos, técnicas organización en el trabajo, control de precios y registro de producción.														
4.	<i>Módulo promoviendo y vendiendo</i> Estudio de caso, clase de compradores, utilidad de las artesanías (taller).														
	Oferta y demanda, organización para vender y formas de comercialización.														
	Registro mensual de ventas, nuevas estrategias de ventas, empaques, catálogos, libro diario de ventas.														
5.	<i>Módulo llevando cuentas</i> Estudio de caso, la contabilidad Estado de Pérdidas y Ganancias (taller práctico)														
	Inventario, Balance General (taller práctico)														
6.	<i>Módulo abriendo camino al liderazgo</i> <i>Artesanal</i> Reflexiones al cambio y liderazgo en el taller artesanal (taller)														
	Estrategias para el mejoramiento de la Gestión Artesanal, análisis de problemas del grupo artesanal y elaboración DOFA. Cierre de actividades														

Cronograma de actividades artesanas de Oicata

Centro

No.	Actividad	Diciembre		Enero			Febrero				Marzo	
		17/30	15	22	29	5	12	19	26	29	4	11
1.	<i>Planeación y revisión de material</i> Concentración de grupos de trabajo											
2.	<i>Módulo calculando costos</i> Estudio de caso, etapas de producción, costos de materiales, mano de obra y servicios públicos											
	Como mejorar las ganancias sin perjudicar las ventas, proyecciones costeo y precios de los productos.											
3.	<i>Módulo produciendo</i> Estudio de caso, calidad de productos Diseño y forma (taller)											
	Materias primas e insumos técnicas organización en el trabajo, control de precios.											
4.	<i>Módulo promoviendo y vendiendo</i> Estudio de caso, clase de compradores, utilidad de las Artesanías (taller)											
	Oferta y demanda, organización par vender, canales de comercialización.											
	Estrategias de ventas, empaques diseño manual técnico del producto y formatos para registro de producción y ventas.											
5.	<i>Módulo llevando cuentas</i> Estudio de caso, la contabilidad, estado de Pérdidas y Ganancias (taller práctico).											
	Inventario Balance General (taller práctico)											
6.	<i>Módulo abriendo camino al liderazgo</i> Reflexiones al cambio y liderazgo de problemas del grupo y elaboración DOTA. Cierre de actividades											

Cronograma de actividades artesanas de Cerinza

Vereda Chital

No.	Actividad	Marzo		Abril				
		21	28	1	3	8	10	15
1.	<i>Planeación y revisión de material</i> Concentración de grupos de trabajo							
2.	<i>Módulo calculando costos</i> Estudio de caso, etapas de producción, estimación de costos, elaboración fichas de costos y precios de los productos y taller como mejorar el trabajo							
3.	<i>Módulo produciendo</i> Estudio de caso, calidad de los productos, diseño y formas materias primas e insumos, técnicas, organización en el trabajo y control de precios, registro de producción semanal y mensual							
4.	<i>Módulo promoviendo y vendiendo</i> Estudio de caso, clase de compradores, utilidad de las artesanías, oferta y demanda, organización para vender y canales de distribución, estrategias de ventas, registro mensual.							
5.	<i>Módulo llevando cuentas</i> Estudio de caso, la contabilidad, Estado de Pérdidas y Ganancias, Elaboración de las cuentas de la asociación hasta la fecha.							
6.	<i>Elaboración del inventario y Balance General</i> Taller práctico, iniciación del módulo abriendo camino al liderazgo empresarial.							
7.	El cambio y el liderazgo en el taller artesanal, estrategias para el mejoramiento de la gestión artesanal, análisis de problemas del grupo y elaboración DOTA Cierre de actividades.							

6. PRINCIPALES LOGROS OBTENIDOS

- Con el desarrollo teórico y práctico del Módulo 1, los artesanos aprendieron a nombrar las principales etapas de producción de la actividad artesanal que desarrollan; a calcular costos de producción requeridos en la elaboración de sus productos y a fijar el precio real de cada artículo.
- Una vez desarrollado el Módulo 2, los artesanos estuvieron en capacidad de plantear opiniones sobre nuevos diseños para sus artesanías; aprendieron a seleccionar la materia prima de acuerdo al producto que van a realizar, a clasificar los insumos y medirlos para saber con exactitud cuanto emplean en cada trabajo.
- Con el desarrollo del Módulo 3, los artesanos están en capacidad de manejar conceptos de mercadeo y ventas útiles en la comercialización de sus productos; aclararon conceptos erróneos sobre la manera como estaban vendiendo las artesanías. Se despertó el interés por ampliar el mercado para sus artículos.
- Al finalizar el desarrollo del Módulo 4, los artesanos comprendieron la importancia que tiene llevar la contabilidad en su taller artesanal, estuvieron en capacidad de llevar en su taller un libro de cuentas de caja y un Estado de

Pérdidas y Ganancias, permitiéndoles establecer los gastos tenidos en la producción y las entradas por concepto de ventas.

Identificaron claramente que es un inventario y su importancia para el manejo de las cuentas en el trabajo artesanal, estuvieron finalmente en capacidad de realizar el Balance General de su taller.

- A través del desarrollo del Módulo abriendo camino al liderazgo Artesanal, los artesanos demostraron una motivación creciente por los temas tratados, al finalizarlo cada uno estaba en capacidad de comprender que el taller artesanal necesitaba cambios, que era un reto que debían asumir utilizando un rol de liderazgo empresarial. Cambios tales como, modificar la junta directiva de la asociación colocando la persona más indicada en cada cargo. Seleccionar un socio con actitudes para las cuentas para promover el crecimiento del mercado y organizarse mejor para aprovechar las capacitaciones.

- Además de logros de aprendizaje anteriores, se consiguió reforzar los grupos e incentivar a los artesanos a trabajar en equipo para lograr objetivos concretos en mejora de su asociación.

7. LIMITACIONES ENCONTRADAS

- El bajo nivel académico de los grupos rurales limitó el aprendizaje teórico debido a que algunos de los artesanos no saben escribir, escasamente firman, por lo tanto no pueden tomar apuntes escritos que contribuyan a reforzar lo explicado en clase.
- Las actividades paralelas o alternas que desarrollan los artesanos interfirieron en los horarios de capacitación preestablecidos de común acuerdo con ellos, presentándose ausentismo notorio en algunas sesiones.
- Capacitaciones alternas en los mismos grupos generaron desmotivación y fatiga al artesano, disminuyendo el interés por éstas.
- Los problemas internos de cada asociación interfirieron en algunas sesiones de la capacitación, en el momento de comentar como ejemplo práctico situaciones reales vividas en el grupo, esto debido a una ausencia de comunicación y diálogo.

- En los grupos rurales no existe un lugar específico y adecuado para desarrollar la capacitación, falta salón, tablero, sillas, entre otros, dificultando y haciendo que el aprendizaje sea más demorado.

8. CONCLUSIONES Y PROYECCIONES

- El proceso de capacitación que ha tenido las artesanas de la vereda de Toba en el municipio de Cerinza (Boy), ha contribuido a consolidar la asociación como grupo organizado. Son conscientes de que con esfuerzo y ganas de superación de todas y cada una de ellas podrán ser cada día mejor; aspiran que con los conocimientos adquiridos en esta capacitación sobre comercialización y ventas, ampliar el mercado para sus productos, superando de esta forma uno de sus mayores problemas.
- El grupo artesanal de la vereda de Tuate Bajo en el municipio de Belén (Boy), no ha logrado reconocer los beneficios de trabajo en grupo, es claro el individualismo existente, lo que genera problemas internos que después por ausencia de comunicación no pueden resolver, situación que entorpece el buen desarrollo de las capacitaciones y obstaculizando por consiguiente, que ésta sea productiva para ellos y para la mejora de la calidad de sus productos, se recomienda mayor capacitación en reforzamiento de grupo y trabajo en equipo.
- El grupo artesanal de la vereda de Chital en el municipio de Cerinza Boyacá, les falta mayor capacitación y apoyo de las entidades cuyo propósito es contribuir

al mejoramiento integral del sector artesanal; es grupo que participa activamente en la capacitación y su interés por aprender es notable, de lo cual se puede concluir y proyectar un futuro de posecionamiento, crecimiento y fortalecimiento del grupo artesanal.

- La flexibilidad del mercado de los grupos artesanales del municipio de Cerinza (Boy), manejado de acuerdo a las señales y necesidades del mercado, no genera la capacidad económica suficiente como estímulo a la inversión o prefactibilidad de ampliar la producción y los canales de distribución de los productos; las artesanas consideran esta una limitante de su crecimiento como empresarias artesanales, pensamiento que obstaculiza el crecimiento futuro de estas microempresas artesanales. Adicionalmente es urgente que, las artesanas proyecten y exploren mercados par que consoliden su desarrollo.

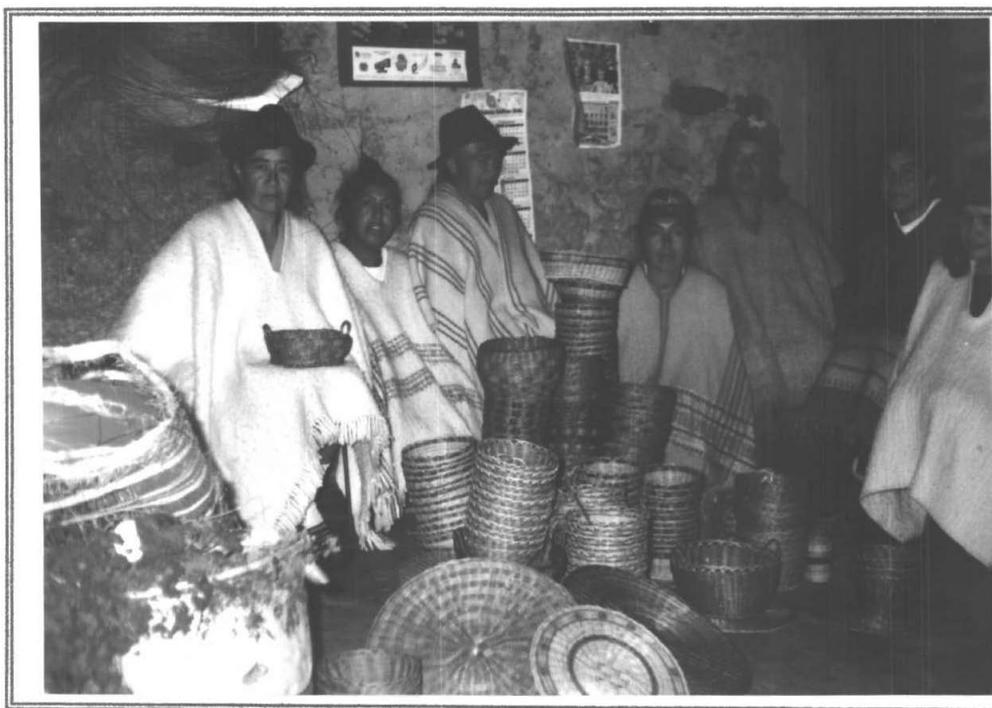
- El grupo artesanal de Oicata (Boy) que llega a su etapa de producción, debe diseñar estrategias de: producción, comercialización, ventas y financiación de sus productos, para la optimización y mejoramiento de la calidad de éstos y asegurar desde su inicio un posicionamiento en el mercado que consolide su proyección a nivel departamental nacional e internacional.

Fotografía 1: Grupo artesanal de la vereda de Toba del municipio de Cerinza

Boyacá Cerenza



Fotografía 2: Artesanas recibiendo capacitación en Gestión Empresarial



Fotografía 3: Grupo artesanal de Cerinza Centro - ASAVAC



Fotografía 4: Artesanas recibiendo capacitación en Gestión Empresarial



Fotografía 5: Productos elaborados por la Asociación de Artesanas

ASAVAC



Fotografía 6: Grupo de artesanas de Cerinza Centro - ASOARTEC recibiendo capacitación en Gestión Empresarial



Fotografía 7: Productos elaborados por las artesanas de ASOARTEC



Fotografía 8: Grupo artesanal de la vereda de Chital en Cerinza Boyacá

ASOARTESPARTO



Fotografía 9: El grupo recibiendo capacitación en Gestión Empresarial



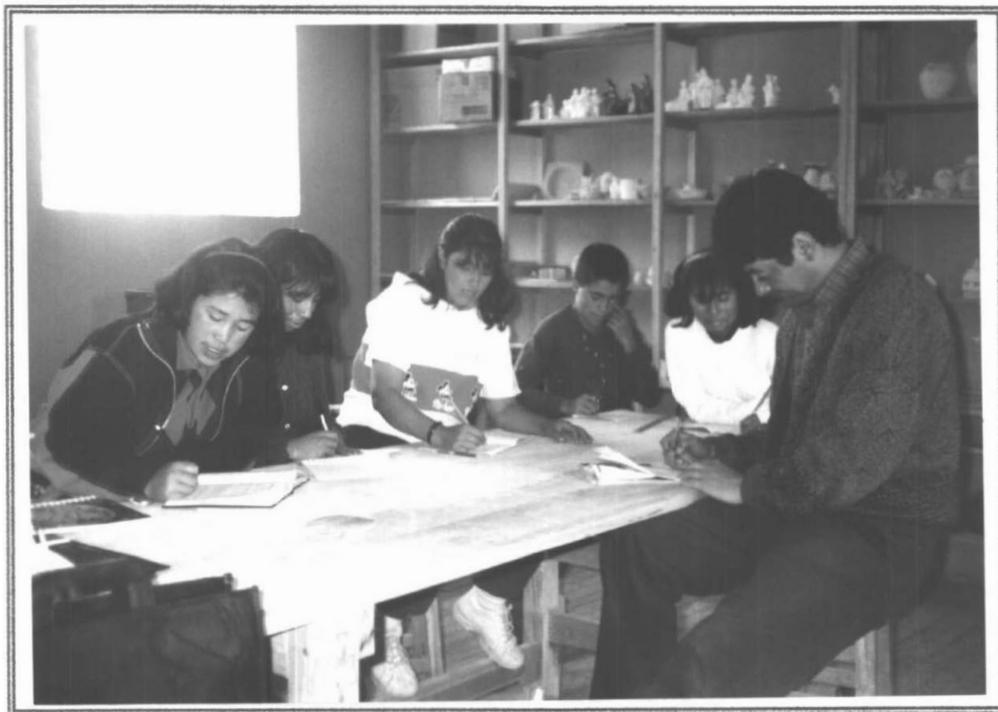
Fotografía 10: Artesanía decorativa y utilitaria de Oicata



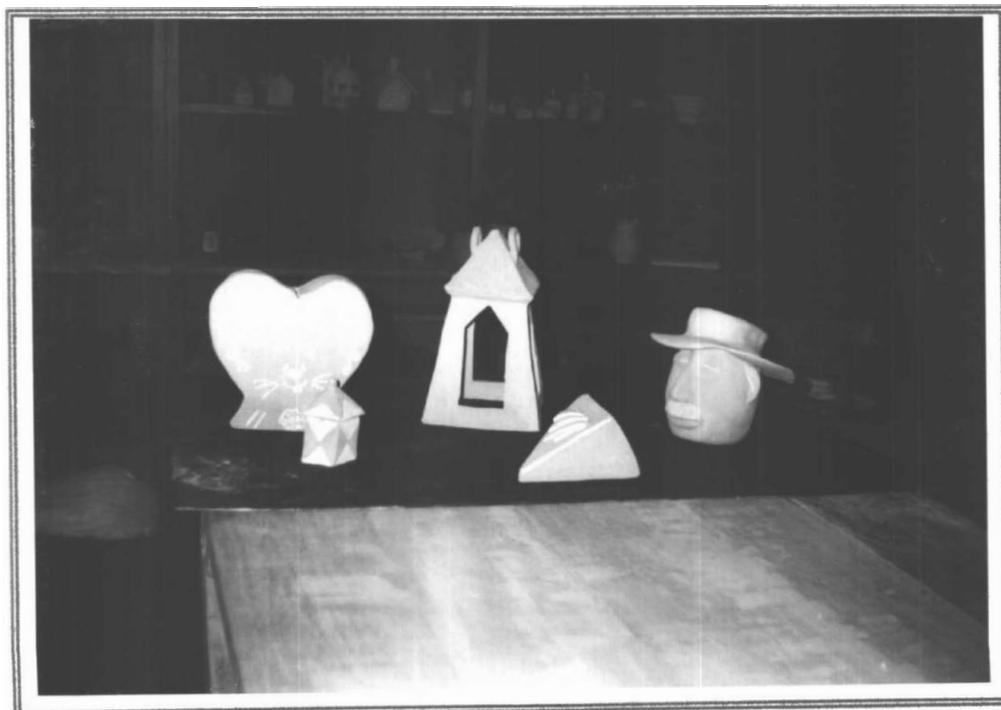
Fotografía 11: Pesebre artesanal de Oicata Boyacá



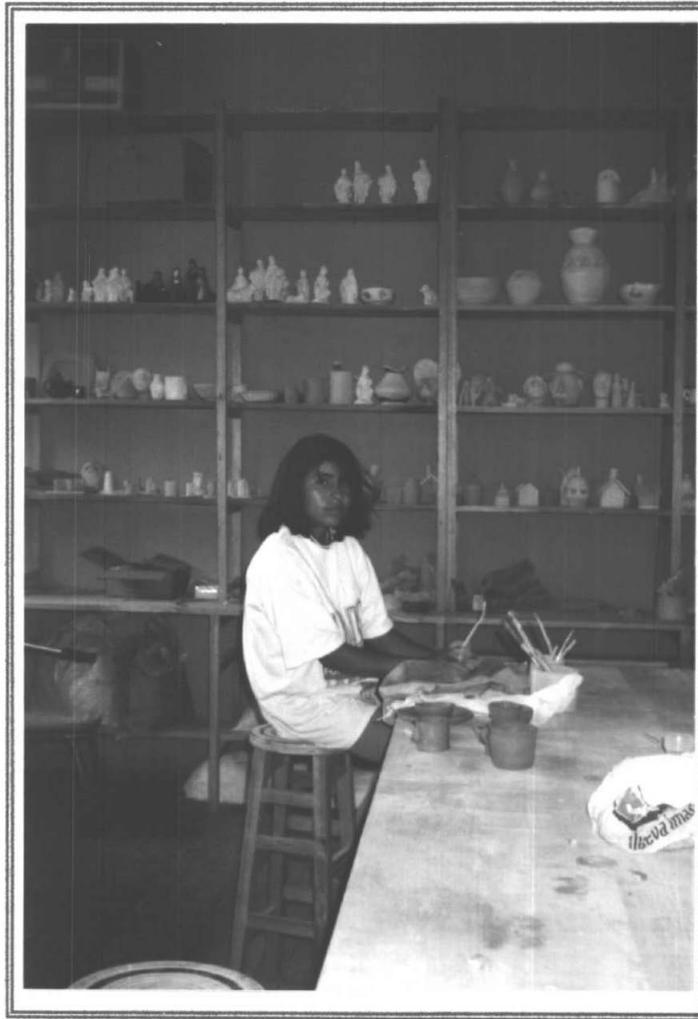
Fotografía 12: Grupo artesanal de Oicata Boyacá - ARTESO recibiendo capacitación en Gestión Empresarial



Fotografía 13: Artesanías de Oicata - Boyacá



Fotografía 14: Artesana de Oicata Boyacá



**Fotografía 15: Grupo artesanal de la Asociación de Artesanos de Tuate Bajo
en Belén Boyacá**



Fotografía 16: El grupo recibiendo capacitación en Gestión Empresarial



Fotografía 17: Quema o cocido de la artesanía de Tuate Bajo en Belén

Boyacá



Fotografía 18: Productos artesanales decorativos y Utilitarios de Tuate Bajo

