



**INFORME FINAL DE ACTIVIDADES
CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
Enero de 1997**

I. ANTECEDENTES

El Convenio firmado entre Cámara de Comercio de Pasto y Artesanías de Colombia, tenía por objetivo aunar esfuerzos para contribuir al fomento y desarrollo del subsector artesanal microempresario de Pasto, mediante el trabajo conjunto en aspectos de capacitación técnica, empresarial y administrativa, asesorías específicas y desarrollo del producto artesano.

En el marco de este objetivo la Cámara de Comercio de Pasto, definió un Plan de Acción que comprendía cuatro líneas básicas:

- a. **Apoyo a la Comercialización:** Este programa estuvo sustentado en 2 proyectos a saber:
 - Implementación del Programa Sicme
 - Realización de Ferias, muestras comerciales, ruedas de negocios y exhibiciones comerciales.

- b. **Eventos de Capacitación no formal:** Este programa se dividió en
 - Capacitación técnica
 - Capacitación administrativa
 - Asesorías

- c. **Eventos de Promoción Cultural y Artística**

Exposiciones Artesanales

- d. **Elaboración del Plan de Desarrollo para el Sector Artesanal del Departamento de Nariño**

II EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES

1. **EVENTOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN**
 - 1.1 **Implementación del Programa SICME**

El Sistema de Información Comercial empresarial, fue diseñado por el Plan Nacional de apoyo a la microempresa, con el fin de brindar un apoyo integral a la comercialización a dichas unidades productivas.

El Sicme gira alrededor de una base de datos, la cual busca facilitar el contacto entre oferentes y demandantes de productos artesanales y microempresariales.

Como mecanismo para facilitar el enlace comercial se utiliza el boletín SICME; que es una especie de directorio, sectorizado por actividades.

El otro sistema de enlace comercial aplicado en el Sicme son los eventos de apoyo a la comercialización.

Con el fin de alimentar la base de datos con información de los productores artesanales, se contrato con recursos del convenio, un promotor, para que realice la visita a los distintos talleres ubicados en la zona urbana del municipio de Pasto.

El trabajo de digitar la información en el computador se realizó a través de un funcionario de la Cámara de Comercio y corresponde a la contrapartida de la institución.

Como resultado de esta labor se obtuvo el registro de 178 talleres artesanales.

Es importante aclarar que dicha labor de registro no constituye un censo artesanal, ya que solamente se esta tomando la información de las unidades productivas que reporten más de 2 trabajadores. No se incluye a los obreros y empleados de los talleres, por cuanto la filosofía del programa es la de facilitar el contacto comercial; y los obreros o empleados no pueden responder a un determinado pedido comercial.

La información comercial del Sicme, se constituye en un elemento de consulta para un gran número de personas que interesadas en el tema de la artesanía, visitan las instalaciones de la Cámara de Comercio.

Por otra parte los talleres artesanales registrados en la base de datos constituyen la población objetivo en las invitaciones para los eventos de apoyo a la comercialización que realiza tanto la Cámara de Comercio de Pasto, como instituciones orientadas al fomento y promoción regional; entre ellos la oficina Departamental de Turismo, el Fondo Mixto para la Promoción de Narlño, y las Cámaras de Comercio de otras secciones del país.

1.2 Realización de Ferias, Muestras Comerciales, Ruedas de Negocios y Exhibiciones Comerciales

1.2.1 Exhibición Comercial de Artesanía Nariñense en la Ciudad de Pasto

La exhibición comercial consiste en convocar alrededor de una muestra comercial de artesanía a los oferentes y demandantes interesados en realizar contactos y concretar negocios.

La exhibición comercial reúne dos ingredientes que vale la pena mencionar: de una parte la muestra de las piezas comerciales y por otro lado la rueda de negocios.

El evento fue realizado el día 26 de Mayo de 1994 y contó con la presencia de 35 artesanos. Para la realización del evento se identificó las ciudades de mayor importancia para el sector y con ellas se adelantó un trabajo a través de las Cámaras de Comercio

Esta actividad permitió aprovechar los canales de comunicación que tienen las Cámaras de Comercio y las relaciones con el sector empresarial a través de sus diferentes programas, lo cual facilitó el contacto con la población objeto. Además se obtuvieron los listados que reposan en las bases de datos que manejan estas instituciones.

Este trabajo se complementó con la información que aparece en los directorios telefónicos. Como resultado de dicho trabajo se cursó invitación a 80 comerciantes de las ciudades de Cali, Bogotá, Medellín y Cartagena, las cuales se distribuyeron mediante correo certificado.

Con el ánimo de lograr una mayor participación, la invitación se reforzó mediante llamadas telefónicas a los 80 comerciantes seleccionados, lo cual produjo la presencia de las siguientes empresas comercializadoras:

Santafé de Bogotá:

Gustavo Pérez Gerente de Artesa-Cafam

Gustavo Correales Representante de Típicos Balay

Janeth González Jefe de Compras de Artesanías de Colombia Bogotá

Medellín

Martha Isaza de Bacci Propietaria de Almacén Rincón de Artesanías,

Biby Senior de Artesanías Decorativas

Alba de Tobón del Rincón de Artesanías

Call

Gonzalo Zafra Artesanías Pacande

Para la invitación a los artesanos se tuvo en cuenta que estuvieran representadas la mayor cantidad de técnicas y oficios , por cuanto a los visitantes del interior del país les interesaba en un sólo sitio encontrar la mayor variedad artículos.

La invitación al sector se la realizó de manera personalizada a través de carta. (Ver anexo 1, lista de participantes)

RESULTADOS DEL EVENTO

La evaluación se llevó a cabo con la información suministrada por los participantes en el evento, recolectada a través de formularios distribuidos entre los comerciantes de interior del país y los artesanos expositores. La información es parcial porque la evaluación al sector de los comerciantes solo la diligenciaron 5 personas y dos de ellas no colocaron los valores de las transacciones , y en el sector de los artesanos ocurrió algo similar. Sin embargo los datos suministrados permiten una aproximación a los resultados del evento.

A. Evaluación al Sector Comercio

De los cinco comerciantes que diligenciaron la evaluación, cuatro respondieron que las acciones de compra tuvieron efectos inmediatos (compra de muestras), y tres de ellos están dispuestos a realizar contactos a corto plazo.

En cuanto a la exposición fue de muy buena aceptación. La muestra tuvo gran acogida sobre todo por la presentación de nuevos diseños.

El valor reportado de compras inmediatas asciende a \$ 500.000 y los posibles contactos superaron los \$ 13.000.000. Todos los comerciantes que participaron manifestaron estar satisfechos con los contactos logrados directamente con los artesanos productores.

Para sintetizar el sentimiento de los comerciantes, vale la pena resaltar el comentario realizado por el doctor Gustavo Pérez, gerente de Artesa Cafam, cuando se enteró que el precio de un juego de tarros en paja toquilla, elaborados por las socias de la Cooperativa Femenina Artesanal de Sandoná era de \$ 6.000 pesos, dijo "El mismo artículo le llegaba a su almacén de tercera mano, a un precio de compra para el almacén de \$ 16.000 pesos y que él a su vez le fijaba un precio de venta de \$ 22.000 pesos, lo cual limita cualquier posibilidad de salida al mercado del artículo, razón por la cual había suspendido la compra de esa producción".

Casos similares se presentaron con la mayoría de los artículos, por lo cual se concluyó que el evento logró el objetivo planteado. En cuanto a las sugerencias para próximas experiencias quedaron consignadas las siguientes:

- a. Capacitar al artesano sobre todo lo que habita en las zonas rurales, para que maneje unos elementos mínimos de mercadeo.
- b. Presentar una muestra más grande, en un espacio más amplio
- c. Motivar al artesano para que presente nuevos productos o nuevos diseños.

B. Evaluación de los Artesanos Expositores

De los 33 artesanos que participaron en el evento, solamente 25 entregaron la evaluación con los siguientes resultados:

En cuanto al tipo de contactos; 12 exponentes lograron resultados inmediatos, venta de muestras, por valor de \$ 714.500 pesos; 21 artesanos consignaron contactos a corto plazo por un valor estimado de \$ 13.895.300 distribuidos entre diferentes artículos, de otra parte solamente uno de los participantes, el Grupo Ecotema, no reportó nuevos contactos, porque todos los comerciantes que asistieron a la muestra ya eran clientes.

De acuerdo a la información extractada de los formularios, 3 expositores no cuantificaron el valor de sus contactos a pesar de que sí los incluyeron en la relación de los pedidos.

El 83% de los artesanos que respondieron a la encuesta se mostraron satisfechos con los resultados del evento. Solamente 4 manifestaron su inconformidad por las siguientes razones: El reducido número de comerciantes que participaron, porque la producción del grupo tiene un costo elevado por los altos costos de la materia prima. Porque no se definió nada, porque los demandantes ya eran clientes de la asociación.

Sin embargo vale la pena destacar que 3 de los 4 expositores que manifestaron su descontento lograron negociaciones que ascienden a los \$ 1.257.400 de pesos de los cuales \$ 59.500 fueron compras de contado y \$ 1.197.900 pesos contactos comerciales.

En cuanto a las sugerencias y recomendaciones, la mayor parte de los expositores plantearon las siguientes inquietudes:

- Facilitar el enlace con los comerciantes

- Que haya continuidad en la realización de eventos
- Hacer seguimiento a los comerciantes para garantizar el cumplimiento de los pedidos.
- Ampliar el tiempo de exposición y buscar un espacio físico más amplio.

1.3. Exhibición Comercial de Artesanía Nariñense en Santafé de Bogotá

Con el evento se buscó promocionar la actividad artesanal en la capital, aprovechando la facilidad que ofrece la ciudad para difundir tanto a nivel nacional como internacional, este tipo de expresión cultural.

En la organización del evento se adelantó el siguiente plan de trabajo

- Definición del sitio para la exhibición comercial
- Identificación del sitio de evento a Realizar
- Realizar los contactos con empresarios nariñenses y en Santafé de Bogotá para que apoyen la realización del evento
- Identificar e invitar a los demandantes
- Selección e invitación de artesanos
- Labor de promoción en las ciudades involucradas en el evento (Pasto, Bogotá)

Lugar y Fecha de la Realización de la Muestra

El evento tuvo lugar en la Plazoleta de Cafam la Floresta en la ciudad de Bogotá, los días 5, 6 y 7 de octubre de 1994. Para la definición del sitio se tuvo varios aspectos, entre ellos que ofreciera buena afluencia de público, que este ubicado en una zona cuya población pertenezca a la clase media y alta (que son quienes compran artesanía), y que ofrezca seguridad para los participantes en el evento.

Identificación del Tipo de Evento a Realizar

En vista de que estaba programado de desarrollo del evento en la ciudad de Bogotá, y con el fin de garantizar una muestra importante de artesanía regional, se definió que en el caso de que los artesanos no pudieran desplazarse, la Cámara de Comercio, apoyándose en los recursos del Convenio con Artesanías de Colombia, asumiría la responsabilidad del transporte de la mercancía, y que en representación de los artesanos, asistirían dos funcionarios de la institución. En la ciudad de Bogotá el manejo de la venta lo asumió la firma Artesa, quien recibió en consignación la muestra artesanal.

El evento contó con muestras de 24 artesanos, incluyendo la mayor parte de técnicas presentes en el Departamento. Solamente 3 productores pudieron desplazarse hasta la ciudad de Bogotá para atender directamente el stand.

Realizar Contactos con Empresarios:

Debido al alto costo que significó la organización del evento fue necesario, hacer contactos con empresarios regionales y nacionales que se vincularan a la organización. Como resultado de dicho trabajo de promoción, se logró la vinculación de las siguientes empresas:

CAFAM: Ambientación plazuela, volantes, afiches, sonido, luces, decoración y grupos musicales para el día de la inauguración y para 2 días del evento \$ 3.000.000

ARTESA: Cóctel de inauguración para 400 personas \$ 400.000

MORASURCO CAFÉ PURO: \$ 600.000

CALACTEOS DE NARIÑO : \$ 600.000

SECRETARIA DELEGADA DE NARIÑO: Distribución de 400 tarjetas de invitación a la colonia nariñense en Bogotá

RADIO NACIONAL Publicidad Radial \$ 150.000

INDUSTRIA LICORERA DE NARIÑO: \$ 1.000.000 en eguardiente

SPRINT STEEP CALZADO: Financió la presentación de un grupo musical para una tarde.

TOTAL PARTICIPACIÓN DE OTRAS INSTITUCIONES EN LA ORGANIZACIÓN DEL EVENTO \$ 6.430.000 Pesos

Identificar e invitar a los demandantes o compradores:

La selección de los compradores se realizó con el apoyo de la información consignada en el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá. La invitación se realizó de manera personalizada.

Selección e invitación de Artesanos

Para la invitación del sector artesanal se recurrió a la base de datos del Sicme, tratando de convocar al mayor número participantes, buscando que existiera una importante representación de técnicas artesanales.

RESULTADOS DEL EVENTO

De los 24 artesanos que participaron en el evento, 22 registraron ventas, pero en el reporte solamente se incluyó la información de 18 artesanos, cuyas transacciones ascendieron a \$ 7.956.000 pesos. Los contactos comerciales no se lograron cuantificar.

2. PLAN DE CAPACITACIÓN PARA ARTESANOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

El programa de capacitación estuvo orientado a cualificar la labor del artesano, preparándolo para enfrentar las exigentes condiciones del mercado abierto.

Los cursos buscaron fortalecer los conocimientos adquiridos por el artesano en un proceso de aprendizaje empírico y al mismo tiempo eliminar los errores técnicos y procedimientos adquiridos en el mismo aprendizaje.

2.2 Componentes

Alrededor del objetivo planteado se formularon 4 ciclos de capacitación de 3 meses cada uno y 4 cursos independientes. Se aprovechó la opción de los ciclos de 3 meses por que se garantiza la continuidad en la capacitación y por que se evita el desgaste administrativo que significa la convocatoria mensual para un programa que ofrecía continuidad temática.

De otra parte los cursos independientes se dictaron en el caso de necesidades específicas planteadas por los artesanos.

Los temas de los cursos estuvieron orientados en el área técnica y administrativa.

2.3 Primer Ciclo de Capacitación

2.3.1 Capacitación Técnica

La capacitación técnica fue programada buscando consolidar el conocimiento práctico del artesano mediante la apropiación de elementos técnicos y teóricos, encaminados a mejorar la producción del sector. El temario desarrollado fue el siguiente:

Dibujo

Unidad 1. Introducción teórico-práctico, el dibujo en la vida diaria, conocimiento de materiales y soportes, manejo del espacio, formas de espacio: positivo, ilusorio y ambiguo.

Unidad 2. Tipos fundamentales del dibujo: gráfico, de volumen y pictórico, valoración y expresión de la línea. Importancia de la luz y el modelado.

Unidad 3. Composición y simplificación, dibujo de piezas artesanales. Procedimiento para la presentación de dibujos. Autoevaluación.

Color

Unidad 1. Introducción teórica, exploración de conceptos: El color en la vida diaria, el color en la naturaleza, el color en el arte y en la artesanía. Los colores primarios, secundarios y complementarios, conocimiento y manejo de materiales.

Unidad 2. Las dimensiones del color: Intensidad, tono y matiz, armonías, cromáticos, analogía, complementarios. El color como mancha, el color como superficie.

Unidad 3. Composición y color. Formas de composición. Manejo del espacio cromático, composición octogonal. Sección áurea, composición cubista. Paralelo entre música y color.

Diseño y Expresión para Artesanos.

Teoría: Breve introducción teórica sobre funcionalidad, ergonomía, uso estética en la artesanía.

Función práctica: En la promoción de objetos basándose en diseños tradicionales.

Taller Creativo: Realizar un taller creativo para la producción de objetos tradicionales de diversificación en diferentes materiales.

2.3.2 Capacitación Administrativa

Objetivo: Brindar las herramientas básicas para que el producto artesanal sea manejado con las características de cualquier mercancía, tanto en la determinación de los costos de producción, definición del precio de venta, promoción y aprovechamiento de los canales de comercialización.

Contenido Temático

- **Contabilidad General**
- **Diligenciamiento de formularios IVA y de Bancos**

- Declaración de Renta
- Gestiones de Comercio Exterior
- Contabilidad de Costos

QUE SON LOS COSTOS

Costos totales

Costos unitarios

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Costos fijos

Costos variables

Guía para el cálculo de los costos fijos y variables

Elaboración de la relación mensual de costos fijos

Cálculo de los costos variables, costeo directo.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Que es margen de contribución

Guía para el margen de contribución

Margen de contribución unitario

Margen de contribución total

Cálculo del margen de contribución unitario

Cálculo del margen de contribución total

PUNTO DE EQUILIBRIO

Que es el punto de equilibrio

El nivel de ventas y el punto de equilibrio

Cálculo de punto de equilibrio

COTIZACIÓN

Aplicación del costeo en la cotización

Como cotizar para no perder y mantenerse en el mercado

COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS ANTE AUMENTOS DE LOS NIVELES DE VENTA

Como reducir costos

Reducción de costos fijos

Reducción de costos variables

MERCADEO

Principios fundamentales del mercadeo

Análisis y segmentación de los mercados

Selección de canales de distribución

El proceso de compra (Porque compran los clientes)

El proceso de venta

Estudio técnico del producto y su embalaje

Promociones y publicidad eficientes

Como satisfacer integralmente una demanda

Plan de mercadeo

Aptitud hacia el verdadero servicio al cliente

GESTIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Marco Conceptual del Comercio Exterior

Organismos que lo regulan

Junta Directiva del Banco de la República

Ministerio de Comercio Exterior

Consejo Directivo de Comercio Exterior

Incomex

DIAN

Bancoldex (crédito)

Importaciones

Reembolsables

No reembolsables

Importaciones menores

Importaciones a zonas geográficas del país

Exportaciones

Requisitos

Búsqueda de mercados

Preparación de muestra

Modelos de oferta y cotizaciones internacionales

Transporte

Empaques

Embalajes

Trámites de las exportaciones ante:

Incomex

Banco de la República

Banco intermediario

DIAN

Aduana

Clase de Exportación

Con reintegro

Sin reintegro

Sistema de Importación Exportación

Plan Maquila

Plan Vallejo

Plan Vallejo Junior
Muestras comerciales sin valor
Acerdos Internacionales
ATPA - CEE
Pacto Andino
TLC (NAFTA) Bancoldex - Créditos
Comercializadoras Internacionales (Mercadeo)
Datos estadísticos del movimiento artesanal en Marfilo 1985 - 1993
Principales productos de exportación
Posibilidades Alternativas
Práctica diligenciamiento de formularios
Práctica envío de muestras a través de comercializadoras

Metodología: En los cursos se realizó una combinación entre la exposición del maestro y los talleres prácticos, de tal manera que al tiempo que se adquieren nuevas herramientas teóricas se llevan a la práctica, aplicándose a cada taller artesanal.

las ayudas educativas. Los cursos fueron: Guías preelaboradas, Vídeo, Talleres, Exposición, Trabajo en grupo, Asesoría personal.

BENEFICIARIOS

En el primer ciclo se capacitó un total de 43 artesanos 18 en el área técnica y 25 en el área administrativa.

MECANISMOS DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

Se utilizaron dos mecanismos para evaluación del curso.

Control de Asistencia diario: Considerado un indicativo de evaluación indirecto. A través del nivel de asistencia o deserción, se puede medir la motivación del artesano.

Aplicación encuesta: Al finalizar los cursos, se aplicó una encuesta por medio de la cual el artesano manifiesta la valoración del curso, tanto a nivel de temario, instructor, horario, tiempo del curso y las sugerencias para una nueva experiencia.

De acuerdo al reporte de los docentes, el nivel de asistencia fue muy buena, se presentaron algunas faltas de asistencia motivadas por dificultades personales, que no impidieron que los artesanos continúen con el curso.

Evaluación por Encuesta, del primer ciclo técnico y administrativo se presentaron los siguientes resultados.

Número de asistentes al ciclo técnico: 18 artesanos

Número de asistentes al ciclo administrativo: 25 personas

La temática del curso y su forma de presentación fue evaluado como buena (entre los rangos de buena, regular y mala) por todos los asistentes a los cursos del primer ciclo tanto técnico como administrativo.

igualmente la consulta planteada en el formulario sobre el desenvolvimiento del docente fue recibida de manera afirmativa, calificando como bueno el desempeño por todos los asistentes a los seminarios.

En cuanto a las temáticas para futuros programas de capacitación, la mayoría se inclinó por cursos de: contabilidad básica, relaciones humanas, como administrar su negocio, análisis financiero, ventas, cooperativismo y otras formas de asociación, elaboración de proyectos de inversión y sistemas.

El formulario también investigó acerca de si lo aprendido lo puede aplicar a su empresa o taller. A lo cual 27 artesanos respondieron que fácilmente aplicarían lo aprendido, 4 que lo harían con dificultades y 4 que no podrían aplicarlo.

2.2.3 Segundo Ciclo de Capacitación

El contenido temático y la metodología del segundo ciclo de capacitación, mantuvo características similares al primer ciclo, las modificaciones que se presentaron fueron las siguientes: en el área administrativa se cambió el curso de mercadeo por el de contabilidad general y en el área técnica se suprimió el curso de color por el diseño intensivo, con los siguientes temas:

Contabilidad General:

El Balance General

El sistema simple de cuentas

El estado de pérdidas y ganancias

Diseño

Fase 1. Taller de Expresión Inductorio (1 mes)

Fase 2. Taller Creativo (Diseño ornamental y funcional) (1 mes)

Fase 3. Tutoría en talleres artesanales (1 mes)

Taller de Expresión Inductorio

Tema A

Introducción al Diseño (conceptos generales comentarios) Conocimiento de materiales inesperados, estudiar las posibilidades de aplicación que puedan tener para esta primera fase, sugerir diferentes materiales: ejemplo residuos metálicos, de madera, mallas telas, plásticos, papel, cortezas.

Definir el recurso y la expresión (como concepto y práctica), para ser creativo en función de una idea netamente innovadora, no funcional

Plantear bocetos, ligeros, esquemas sobre la idea concebida.

Tema B

Corregir bocetos, seleccionar el diseño a realizarse, que alternativas quiere el artesano presentar en cuanto al boceto escogido (formas, colores, texturas) y comentar los aspectos positivos y negativos de lo presentado. Preparación de los elementos a emplearse en el trabajo artesanal a desarrollarse.

Se inicia trabajo práctico.

Tema C

Trabajo Práctico guiado

Tema D

Presentación del trabajo final

Al conocer el trabajo, ver que posibilidades se pudieron dar para mejorar el trabajo, en concepto y materiales.

Comentarios acerca del trabajo, explicación y justificación de lo realizado por parte de los diseñadores. objetivos.

Fase 2.

Taller Creativo

Diseño Ornamental

Tema A

Conocimiento de figuras regulares aplicables a la ornamentación.

Composición con figuras regulares en dos dimensiones

Tema B

Conocimiento de figuras irregulares y orgánicas aplicables a la ornamentación

Composición con figuras irregulares y orgánicas aplicables a la ornamentación.

Diseño Funcional

Tema A

Realizar breve introducción teórica sobre funcionalidad, ergonomía, uso estética en la artesanía.

Brindar formación práctica en la producción de objetos basándose en diseños tradicionales.

Realizar un taller creativo para la producción de objetos tradicionales de diversificación en diferentes materiales.

Evaluación de proceso, productos y control de calidad.

Fase 3

Tutoría en Talleres Artesanales

Visitas y asesoría directa por parte de los Diseñadores en los talleres de los artesanos, vigilando proceso productivo y objetos desarrollados.

EVALUACIÓN

De acuerdo al reporte de los docentes, la asistencia al curso en el período de la última semana de septiembre hasta la primera quincena de noviembre fue buena, sin embargo al finalizar el ciclo de capacitación, se presentó una disminución en la asistencia debido al trabajo acumulado por los pedidos de temporada de fin de año.

En cuanto a la pregunta acerca de la aceptación del curso solamente a tres de los asistentes les pareció regular, frente a las opciones que se presentaron de bueno regular y malo.

En lo relacionado al desempeño de los profesores, todos los asistentes reportaron que fue bueno.

A la pregunta de nuevos temas para próximos cursos, las respuestas fueron muy similares a las que manifestaron los asistentes al primer ciclo de capacitación.

2.2.4 Tercer Ciclo de Capacitación - Área Administrativa

Atendiendo las inquietudes del sector artesanal manifiesta a través de las encuestas, se dictó un ciclo de capacitación compuesto por dos cursos en el área administrativa y contabilidad, con el siguiente contenido temático

CONTABILIDAD BÁSICA 1

Origen y Evolución de la Contabilidad

Necesidad y Importancia

Principios y normas de la contabilidad

Clasificación de la contabilidad

Conceptos básicos de la contabilidad

Ecuación fundamental

CONTABILIDAD BÁSICA 2

Partida básica y la cuenta T
Principios de la partida básica
Manejo de Cuenta
Plan de Cuentas
Principales Comprobantes y utilidad
Libros de Contabilidad
Manejo de inventarios

CONTABILIDAD DE COSTOS
Introducción cuentas de costos
Ciclo contable costos
Sistema de Costos
Materiales
Mano de Obra
Carga Fabril o C.I.F (Costos Indirectos de Fabricación)
Mayor de Fábrica
Departamentalización de C.I.F.

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
Como Administrar un pequeño negocio
Que se entiende por administración
Por que es importante la administración
Que se necesita para organizar un negocio
Como se planzan las actividades del pequeño negocio
Aspectos puntuales de la administración de un pequeño negocio
Como ampliar el pequeño negocio
Como garantizar el éxito

MERCADEO
Que es el mercado
El producto
El precio
La distribución
Promoción y publicidad
Política de ventas

ASISTENTES
El curso de Administración de pequeños negocios contó con la asistencia de 43 personas. Y en el curso de contabilidad se inscribieron 37 artesanos.

INTENSIDAD HORARIA
Los cursos se desarrollaron con la siguiente intensidad horaria

Administración de Negocios	22 horas	del 10 al 24 de julio
Contabilidad Básica I	20 horas	del 01 al 15 de agosto
Contabilidad Básica II	22 horas	del 15 al 30 de agosto
Mercadeo	18 horas	del 02 al 11 de octubre
Asesoría en Diseño	82 horas	del 05 de junio al 05 de agosto

EVALUACIÓN DEL SEMINARIO

Al igual que en los dos ciclos anteriores los asistentes manifestaron, la importancia de los temas trabajados, y el dominio de los temas por parte del conferencista. El horario de clase fue de buen recibo por cuanto después de la jornada laboral pueden cumplir otras tareas sin que interfiera con su trabajo.

2.2.5 CURSOS INDEPENDIENTES

Para atender necesidades específicas del sector artesanal, la Cámara de Comercio y gracias al convenio con Artesanías de Colombia, logró ofrecer algunos temas muy puntuales, tanto en áreas técnicas como administrativas. Los cursos desarrollados bajo esta modalidad fueron los siguientes:

2.2.5.1 Especialización en el manejo del torno

Considerando que la artesanía en madera constituye una de las bases de otras técnicas artesanales como el barniz de Pasto, repujado en cuero y enchapado en tamo; se optó por fortalecer el trabajo en el torno, para mejorar la calidad y el terminado.

El curso fue práctico y los alumnos fueron trabajadores del sector que ya tenían conocimiento en el manejo de torno pero que necesitaban especializarse para poder corregir los defectos de producción.

El curso se dictó en el sitio donde estaba instalado el torno, por fuera del horario de trabajo, para garantizar que los practicantes pudieran realizar sus ejercicios sin interrumpir la labor del taller artesanal.

El número de beneficiarios fue de 6 artesanos, quienes trabajaron por un período de 3 meses.

2.2.5.2 Diseño y perfeccionamiento de la confección

Para mejorar la comercialización de los grupos La Libertad, Los Andes, y Ecotema, se programó el curso de confección orientado a mejorar la elaboración de las chaquetas y faldas sobre las cuales se realiza el trabajo artesanal de bordado. Estos grupos tenían dificultades por cuanto en los talleres se realizan el ciclo completo del producto y la confección no era la mejor. Además presentaban dificultades en los artículos para la exportación por cuanto las tallas que se utilizan en otros países son más grandes.

En taller se desarrolló en las instalaciones de Ecotema con la asistencia de 15 personas de las cuales 2 pertenecían al grupo Le Libertad 1 personas del grupo Los Andes y 12 de la cooperativa Ecotema.

2.2.5.3 Curso Taller de Aprendizaje de Metodología de Eliminación de Defectos y Mejoramiento de la Calidad, Fundamentada en Conceptos de Calidad Total

Objetivos del Curso:

Al programar el curso se pretendía cumplir con el siguiente objetivo: Enseñar al participante a evaluar y priorizar la planificación de proyectos de mejoramiento continuo de la calidad de su producción artesanal, utilizando algunas herramientas básicas del control total de calidad, y la metodología de la Ruta de la Calidad y Ciclo de PHVA, que tiene sus fundamentos en el método científico.

Contenido:

El curso se programó con el siguiente contenido:

Importancia de utilizar el Ciclo PHVA, para asegurar la calidad artesanal

Fundamentos del Ciclo PHVA

Proceso de Lluvia de Ideas

La hoja de verificación

Gráfico de Pareto

Gráfico de Causa Efecto

Ejercicios prácticos de aplicación

INTENSIDAD HORARIA

El curso se trabajó los días sábados en la tarde con una intensidad de 16 horas en 4 jornadas de 4 horas.

ASISTENTES:

El curso contó con asistencia de 20 personas

EVALUACIÓN:

Todos los asistentes reportaron que el curso fue bueno. Frente a la pregunta de si los temas que se trataron son fáciles de aplicar en el taller, 3 personas respondieron que se aplicarían con dificultad; el resto informó que los conocimientos si son de fácil aplicación. En cuanto al horario todos los asistentes informaron que fue adecuado. La evaluación a la pregunta sobre la intensidad horaria 6 personas reportaron que fue muy corto para el resto de asistentes la programación estuvo adecuada.

2.2.5.4 Asesoría y Capacitación en Diseño

Teniendo en cuenta que el grupo de Ecotema ha logrado incursionar con mayor facilidad al mercado internacional, se realizó un curso de asesoría en diseño orientado a diversificar la producción de bufandas, chaleos y chalecos.

El trabajo consistió en hacer pruebas con el uso de la pintura textil que permitan combinar el bordado y la pintura. Previo a esto se hizo un análisis de los materiales utilizados por que la idea era la de trabajar sobre el paño de lana y algodón que producen en los telares manuales.

El curso se dividió en dos etapas: La primera fue de inducción, se trabajó en el análisis y uso de materiales en este proceso participaron todos los artesanos del taller. La segunda etapa fue más específico y se trabajó en pruebas de uso de pintura y colores. En esta parte del curso participaron las dos personas que tienen más conocimiento en diseño ellos son: Leonardo Paz y Hugo Meneses.

Las pruebas realizadas permitieron conceptualizar que no se puede trabajar la pintura sobre el paño.

El taller tuvo una duración de dos meses a partir del 1 de julio hasta el 30 de agosto de 1995, con una intensidad de dos horas los días.

3. ELABORACIÓN DEL ESTUDIO "PLAN DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE PASTO"

Debido a la importancia del sector artesanal del departamento se contrató la realización de un estudio que permita determinar programas y proyectos que deben ser implementados por las entidades que trabajan en favor de dicho sector.

El estudio contiene el análisis de los problemas del sector artesanal, objetivos, características de la zona respecto a la ubicación, servicios y actividades

económicas, antecedentes de la artesanía diagnóstico del taller artesanal y finalmente se incluye la formulación de programas y proyectos para el sector.

Los programas identificados en el trabajo son los siguientes:

Programa de Financiación de la Artesanía, con el proyecto de la creación de un Fondo Financiero para el sector.

Programa tendiente a tecnificar el Taller Artesanal con el proyecto de adquisición de maquinaria y equipo.

Programa de Capacitación Integral y Asesoría Continua a los Artesanos con los proyectos de capacitación administrativa y financiera. El segundo proyecto se refiere a la asesoría profesional con énfasis en planificación y programación financiera y contable, así como en la conformación de grupos asociativos.