



**INFORME FINAL MUNICIPIOS  
CHOCONTA  
MADRID  
PACHO  
SAN FRANCISCO  
SUESCA  
SUSA  
TOCANCIPA**

**Bogota, 2002.**

**CONVENIO**  
**GOBERNACION DE CUNDINAMARCA –**  
**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**  
**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**



**INFORME FINAL**  
**MUNICIPIO DE CHOCONTA**

**PROYECTO**  
**“IDENTIFICACION Y POTENCIALIZACION DE LA ACTIVIDAD**  
**ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA”**

BOGOTA, Septiembre de 2002

## 1. CONTEXTUALIZACIÓN - GENERALIDADES DEL MUNICIPIO



### 1.1. Reseña histórica:

Chocontá en lengua Chibcha quiere decir labranza del aliado bueno, según el diccionario de Acosta Ortigón. En la época precolombina fue plaza fuerte de los Zipas. Al pueblo aborígen llegaron los españoles el 9 de junio de 1537, día de pentecostes, fiesta que celebró con una misa el Padre Fray Domingo de las Casas, quien se dió el nombre de Pueblo del Espíritu Santo. El poblado estaba situado frente al actual, al otro lado del río Funza Lugar que hoy se llama Pueblo Viejo. El primer Encomendero fue Andrés Vásquez de Molina. El nuevo pueblo de Chocontá se fundó en una loma al otro lado del río Funza, frente al actual en 1563 por mandato del Oidor Tomás López, de donde fue trasladado al sitio actual en 1573. A este nuevo pueblo llegó de visita el Oidor, Miguel de Ibarra, el 12 de julio de 1593, resultaron 2.549 indios de ellos 707 útiles. El 23 de julio se hizo el inventario de la iglesia, era doctrinero Fray Antonio Ruiz. El Oidor Luis Enriquez el 20 de noviembre de

1602 concertó la iglesia para Chocontá con el albañil Juan de Robles. Esta iglesia sufrió varias reformas. En 1687 el Cura Ignacio Garzón inició la separación. En 1721 se realizó la separación siendo Cura Fray Antonio Galaris. En 1755 el Cura Franciscano Fray Antonio Mutiens gestionó otra reconstrucción que sólo se hizo hasta 1762 por el albañil Alejandro Espinosa. El 27 de enero de 1639 el visitador Gabriel de Carvajal junto los indios para su descripción de la cual resultaron 1.740. Por auto del día 4 de febrero Carvajal estableció el servicio de cartero o posta entre Chocontá, Santafé y Tunja. El 20 de febrero de 1758 llegó a Chocontá el Oidor visitador Joaquín de Arostegui y Escoto. En el auto de su diligencia dice que hace 119 años no son visitados, o sea desde 1639, el Padrón de vecinos dio un total de 707 en 270 familias. Por auto de 28 de febrero de 1758 asignó un pedazo de tierra para una casa hospital que sirva para curación de indios enfermos, viudas, huérfanos e indios necesitados y para el culto divino de la iglesia. En la visita del Fiscal Moreno y Escandón iniciada el 5 de febrero de 1779 se registraron 1.034 indios, de ellos 257 tributarios. El Cura Fray Domingo de Acuña informó que los vecinos eran 1.577 en 369 familias. Fue erigida en Villa por la Junta Suprema de Santafé por Decreto de 6 de septiembre de 1810, con derecho a cabildo y escudo de armas y hacer demarcar su territorio por un geógrafo. Por Decreto del Congreso de Nueva Granada de 6 de mayo de 1852 se dividió la antigua de Bogotá en cuatro provincias. Bogotá, Tequendama, Zipaquirá y Cundinamarca, formada esta última por los cantones de Guateque, Ubaté y Chocontá, con 21 distritos parroquiales. El primer Gobernador de la Provincia fue Ignacio Franco Pinzón. La Legislatura o Cámara Provincial se instaló el 29 de septiembre integrado por 17 Diputados, fue Presidente José María Maldonado Neira. En dos meses de sesiones expidió 24 Ordenanzas. La Provincia fue suprimida por Ley 24 de mayo de 1855. subsistió hasta el 15 de octubre. día en que entró vigencia la nueva de Bogotá reintegrado por los cuatro en que se había dividido.



Ministerio del Desarrollo Económico  
Artesanías de Colombia S. A.



INCHIA  
INSTITUTO NACIONAL DE HISTORIA  
Y ETNOLOGÍA



DEPARTAMENTO DE CHOCONTÁ  
COLOMBIA

Derrocado el Presidente José María Obando por el General José María Melo el 17 de abril de 1854, el segundo designado General Tomás Herrera el 21 en Chocontá, en la casa Cural, o rectoral que fue su residencia por unos días, asumió el gobierno legítimo mediante Decreto por el cual se declaraba Presidente Constitucional en sustitución del Presidente Obando y Provisionalmente mientras se hacía cargo el primer designado José de Obaldía. Por Ley C. de 14 de noviembre se creó el Departamento de Chocontá. Por Ley C. de 7 de julio de 1860 como Distrito Chocontá fue incluido en el Departamento de Zipaquirá y nuevamente restablecido por Decreto de 1 de agosto de 1861. Por ley C. de 7 de septiembre de 1862 se reorganizó el Departamento de Chocontá. Por Ley C. de 16 de enero de 1866 se dividió el Estado de Cundinamarca en 6 Departamentos uno de ellos el de Chocontá. Por Ley C. de 10 de agosto de 1869 se dividió en 5, quedando Chocontá como Distrito de Ubaté, por Decreto 53 de 16 de enero de 1886 del Gobernador de Distrito Federal de Cundinamarca se dividió este en once Departamentos entre ellos el de Chocontá. Y por Decreto 248 de 31 de agosto siguiente estos Departamentos se llamaron Provincias, división que confirmó la Ordenanza 35 de 1888. Por Ley 46 de 29 de abril de 1905 la Provincia de Chocontá pasó al nuevo Departamento de Quesada. Por Ley 65 de 14 de diciembre de 1909 se restableció a partir del 1 de abril de 1910 la antigua división departamental del país. Por Ordenanza 12 de 1913 y 44 de 1917 se suprimieron las Provincias, restablecidas por la No.34 de 1918. Finalmente fueron suprimidas por Ordenanza No. 4 de 1830. Por Decreto Departamental 981 de 17 de septiembre de 1948 se dividió el Departamento en 14 zonas administrativas una de ellas Chocontá. Hechos Notables El primer Cacique bautizado en Chocontá fue Pedro Rodríguez quien todavía vivía en 1585. El 9 de agosto de 1819 a las dos de la tarde llegó a Chocontá el Libertador Simón Bolívar y pernoctó en la que hoy es casa de la Cultura. Fue recibido por el Alcalde Salvador Antonio Roa. En noviembre de 1819

fueron fusilados en la plaza de Chocontá once españoles de los apresados en Boyacá, cuyos nombres constan en la respectiva partida de defunción en los archivos Parroquiales. En 1840 se incendió la casa cural antigua y en su reemplazo se inició la actual. Otro incendio había sufrido en 1770 año en que se quemaron los archivos. El 21 de febrero de 1849 Doctor Mariano Ospina Rodríguez Gobernador de la Provincia de Bogotá, contrató con Isidro Calderón la construcción del Puente del Sisga sobre el río de este nombre en el camino de Santafé a Tunja. En 1881 había banda de músicos, que tocaba alegres piezas. En 1880 fue derruida la vieja iglesia y al año siguiente se comenzó la actual por el Cura Calixto Belver, sus dos torres fueron hechas la primera en 1944 a 1946 y la segunda en 1953 y 1954, por Faustino Lara, siendo Párroco Jaime Delgado Rodríguez. En una casa cercana a la población, sobre el camino a Tunja el 2 de abril de 1892 murió el poeta Ernesto León Gómez. Por los años de 1915 se construyeron sobre el carretable a Tunja cuatro puentes llamados Santanderes, Nariño, Baraya y Maza. El domingo 11 de noviembre de 1972 en el campo de servicio se inauguró un monumento a los Almeydas, erigido por el Municipio y la Casa de la Cultura y la Academia Colombiana de Historia. Fueron promotores los doctores Rafael y Miguel Bernal Medina. Entre 1949 y 1951 se construyó la represa del Sisga, con una capacidad de almacenamiento de 96 millones de cúbicos de agua y se hizo para regular el caudal del río Bogotá. En Chocontá está la estación rastreadora de satélite. La Casa de la Cultura fue fundada en 1970 por los historiadores Rafael y Miguel Bernal Medina. Está instalada en una casa colonial remodelada bajo la dirección del Pintor y Escultor Luis Alberto Acuña. El 22 de diciembre de 1973 se inauguró en la plaza principal un busto de bronce de Don Antonio Nariño, donado por la Gobernación de Cundinamarca, durante la administración de Dr. Alfonso Dávila. Por el camino del Boquerón de Machetá hay abundantes manantiales termales que brotan de las faldas del cerro del Choque. Son aprovechados por las piscinas



Nápoles y El Batán. En Chocontá existen 4 ganaderías de reses bravas que son: Las Fuentes de Santiago Dávila, Vista Alegre de Domiciano Camelo, San Diego de Nicasio Cuéllar y El Tato de José del Carmen Cabrera.

h

## 2. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

### 2.1. Identificación de la Población Artesanal

En el grupo de artesanos participantes en la serie de capacitaciones, se identificaron personas que trabajan diferentes tipos de productos, la mayoría, han aprendido su oficio a través de cursos dictados en el municipio, o por que se los han enseñado sus parientes cercanos.

Ninguna de estas personas depende exclusivamente de la artesanía, y si bien algunos obtienen a través de esta parte de sus ingresos, son muy pocos los que se dedican a la artesanía de manera sistemática. En la mayoría de los casos esta resulta ser un hobby, en el cuál tienen la esperanza de encontrar una fuente de subsistencia.

Muchos de los artesanos no tienen un oficio claramente definido, y combinan los oficios que han aprendido por tradición con la elaboración de una serie de manualidades que les han sido enseñado a través de cursos varios.

Las materias primas que utilizan las obtienen en el comercio, y en la mayoría de los casos son foráneas.

Se realizó una visita para la identificación de los diferentes oficios realizados en el municipio, dentro del grupo de artesanos se destaca el oficio de la



tejeduría en lana virgen, en este oficio se encuentra una organización de mujeres de la zona rural del municipio, otro oficio identificado fue el papel hecho a mano el cual representa un gran potencial y las condiciones adecuadas para la producción de este, adicional, existen diversos productos no necesariamente representativos de la artesanía. (ver cuadro anexo)

## **2.2. Acciones desarrolladas:**

### **2.2.1. Asesoría en Diseño**

El Municipio de Chocontá recibió asesoría en diseño realizando una etapa exploratoria donde se detectaron nuevas fibras naturales que pueden generar un mercado interesante en propuestas de diseño diferentes, estas fibras son: ESPARTILLO, ESPARTO, CARRIZO, CHUZQUE. Las actividades desarrolladas en la asesoría fueron dirigidas por el diseñador Ricardo Durán, estas fueron:

#### **Conceptos Básicos**

- Artesanía
- Diseño
- Utilitario vs. Decorativo
- Neo-artesanía
- Fusión de Materiales

#### **Diseño De Producto**

- Generación de la idea
- Selección del producto
- Diseño preliminar del producto
- Construcción del prototipo
- Pruebas

#### **Fase Exploratoria:**

- Nuevos Materiales ( fibras naturales del entorno)



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanas de Colombia s. a.



### **Formatos:**

- Medidas
- Normalización de acuerdo a Parámetros Internacionales

### **Interacción Entre El Diseño Del Producto Y El Diseño Del Proceso**

- Planeación
- Información
- Diseño creativo
- Evaluación e implementación

### **Taller de Creatividad**

- Nuevos formatos
- Aplicaciones
- Parte grafica
- Parte formal

### **Evaluación de los productos artesanales existentes**

- acabados
- manejo de color
- propuesta grafica
- propuesta formal
- fusión de materiales (nuevos materiales)

Para evaluar el manejo de la técnica con las nuevas fibras, se desarrolló un taller de diseño inicial, en el cual se determinarían las posibles líneas de productos a trabajar.

Los prototipos de productos desarrollados en el Municipio de Choconta, teniendo en cuenta que el jornal está estipulado en \$10.000 en una jornada laboral de ocho (8) horas fueron costeados de esta forma:

**Mano de obra (M/O)** = \$10.000 (por ocho horas), lo que da un total de \$1.250 remunerado por hora trabajada.

Y para tal efecto, se desglosan los productos así:

**Cojín cuero – lana (80 X 80)** 13.68 (horas trabajadas) X \$1250 (valor por hora)

$$13.68 \times 1250 = 17.100$$

**Cojín cuero – lana (50 X 50)** 13.42 (horas trabajadas) X \$1250 (valor por hora)

$$13.68 \times 1250 = 16.775$$

**Cojín cuero – lana (40 X 49)** 19.4 (horas trabajadas) X \$1250 (valor por hora)

$$13.68 \times 1250 = 24.250$$

**Medias en Lana Virgen Y Fique** 3.44 (horas trabajadas) X \$1250 (valor por hora)

$$13.68 \times 1250 = 4.300$$

De esta asesoría se puede destacar el trabajo realizado en lana fueron desarrollados productos con contenido de diseño y elaborado su proceso de costeo, quedando como una tarea pendiente para el desarrollo del sector artesanal el promover el trabajo en productos de muy buena calidad y un mercado potencial realizados en crin de caballo y el trabajo que puede ser realizado en todos aquellos productos que pueden ser elaborados a partir del papel hecho a mano, se destacan en estos oficios el buen manejo de la técnica y calidad de productos, se debe contemplar en el futuro la capacitación enfocada al desarrollo de productos variados y más comerciales en esta área.



Ministerio de Comercio Exterior,  
Industria y Turismo  
artesanas de Colombia S. A.



Sistema Nacional de Aprendizaje  
SENA



SECRETARÍA DE ECONOMÍA  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA  
DESARROLLO

### **2.2.2. Asesorías en gestión empresarial y organización.**

Las actividades empresariales y de organización fueron realizadas bajo el trabajo sobre los módulos "Produciendo" y "Llevando Cuentas" de la serie Administrando mi Taller Artesanal, material didáctico desarrollado por Artesanías de Colombia en convenio con el SENA.

Los participantes de las capacitaciones fueron alrededor de 20 artesanos del municipio, el trabajo de la capacitación se ha basado en el desarrollo de la metodología Administrando mi Taller Artesanal, donde se desarrollaron los temas que dan los conocimientos básicos sobre la calidad de productos, diseño y formas, criterios para selección de materias primas, importancia del dominio de técnicas asociadas al oficio, la organización del trabajo y la importancia de hacer uso racional del tiempo y los insumos para controlar precios de productos.

La asociación existente en el municipio es ASOMUCHO Asociación de Mujeres Artesanas de Chocontá, y una EAT empresa asociativa de trabajo, la participación en la capacitación fue representativa por parte del Grupo de ASOMUCHO, a quienes se les reforzó en los temas de reflexión de la importancia de la artesanía como actividad económica. se identificaron las diferentes formas asociativas y alternativas para su grupo, sobre todo enfocado al funcionamiento productivo, explicación de la dinámica del grupo en el contexto social y económico.

### **Conclusiones**

- Se generó conciencia sobre la importancia del diseño incorporado a cada producto.

- El requerimiento y aplicación del orden en el taller, organización de materiales y herramientas.
- Exploración de nuevas alternativas para la innovación de productos como estrategia de atracción de nuevos clientes.
- La importancia del compartir conocimientos con otros artesanos, de tal forma que se imparta el conocimiento hasta aquellos artesanos que no han tenido la posibilidad de asistir.
- Importancia de la búsqueda de utilidad a sobrantes de materias primas, sacando mayor provecho de los materiales que se han adquirido.
- La búsqueda de alternativas para utilizar nuevos materiales que se tengan más a la mano.

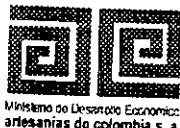
- Desarrollo de proyectos que impulsen el desarrollo del sector artesanal en el municipio.
- Sensibilización frente a las ventajas de trabajar unidos, como grupo de artesanos y no como individuos independientes.

### **Sugerencias**

- Reforzar un poco la participación activa del grupo, logrando que la iniciativa y toma de decisiones sea de forma grupal, dejando a un lado la dependencia absoluta de las directivas.
- El enfoque de una visión positiva frente a las situaciones que se viven en el día a día.
- Concientización sobre el aprovechamiento general y participativo de todas aquellas oportunidades que son ofrecidas al sector artesanal.

### **2.3. Logros:**

- Los artesanos se concientizaron de la necesidad ser ordenado en el taller, y tener listos los materiales y herramientas requeridas antes de empezar a para que su trabajo sea más eficiente. Que es además importante de desarrollar y ofrecer diseños innovadores para poder competir, que los productos deben elaborarse con materias primas de buena calidad, que hay que cuidar los terminados de los productos que se elaboren. que se pueden compartir conocimientos con otros artesanos, y así aprender cosas nuevas que resulten útiles para el trabajo.



- En cuanto al área de contabilidad, se reforzaron las nociones que tenían algunos de los asistentes al curso quienes habían participado previamente en una capacitación sobre microempresas. Los demás, aprendieron sobre la manera de llevar un registro de operaciones diarias, como hacer un balance general sencillo y un estado de pérdidas y ganancias que permita determinar si el taller es rentable o no lo es.
- Se capacitaron como multiplicadoras de la metodología para la capacitación en área administrativa tres señoras del municipio, Martha Cecilia Sarmiento, Ana Virginia Gutiérrez y Carmen de González, quienes tienen en este momento la capacidad de realizar la multiplicación de los conocimientos y el acceso al material correspondiente a la metodología, se considera este un recurso importante para tener en cuenta y aprovechar para lograr llegar a comunidades que no han participado en el proceso y que de cierta forma se encuentran con menor acceso a estas actividades.
- El grupo formuló dos proyectos que se anexan al informe.



### 3. PLAN DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE CHOCONTÁ

#### 3.1. Generalidades del municipio:

El Municipio de Chocontá, hace parte de la región denominada Sabana Norte y /o los Almeydas, localizado en la Zona Nororiental del Departamento de Cundinamarca, a una distancia de 75 Km de la Capital de la República , en dirección Noreste.

El sector Rural esta conformado por 22 veredas, Guanguita, Hato Fiero, Capellanía, Pueblo Viejo , Agua Caliente, Mochila, Tablón, Aposentos , Turmal , Retiro de Blancos, Retiro de Indios, Chingacio, Soatama, Tejar, Veracruz, Manacá, Cruces, Santa Barbara , Chinatá, Saucio, Boquerón y Tilatá.

El Municipio tiene una extensión territorial de 301.1 Km<sup>2</sup> de los cuales 1.44 Km<sup>2</sup> (0.48%) corresponden al área urbana y las restantes 299.66 Km.<sup>2</sup> (99.52%) al sector rural.





Las principales actividades económicas de los habitantes del municipio son la agricultura y la ganadería, a las cuales se dedica aproximadamente el 70% de la población.

### **3.1.2. Desarrollo del sector artesanal en el municipio:**

Se identifica como actividad artesanal tradicional en el municipio la tejeduría, que sin embargo no tiene un amplio desarrollo, y no se clasifica como una de las principales actividades económicas del municipio. Sin embargo, dado que el municipio cuenta con 32 veredas, en las cuales se hay desarrollo pecuario y ganadero, y de acuerdo con la información suministrada por los habitantes de la zona centro, en las veredas alejadas aún se encuentran artesanas que trabajan la lana.

Es necesario identificar en cuales de las veredas se puede ubicar un potencial de desarrollo artesanal, y concentrar los esfuerzos en estas zonas, ya que las personas de la zona centro se centran en el trabajo de manualidades, orientado por talleres de capacitación que han llegado hasta el municipio. En la zona centro se encuentran algunos artesanos independientes, pero que desarrollan productos mas con corte industrial que artesanal.

### **3.1.3. Puntos asociados al desarrollo del sector artesanal mencionados en el Plan de Desarrollo Municipal:**

Por no ser la artesanía una actividad económica importante en la región, no se encontraron en el plan de Desarrollo del municipio puntos asociados a ella.

### 3.1.4. Análisis estratégico:

#### DEBILIDADES:

- Carencia de una tradición artesanal que se haya mantenido a lo largo del tiempo.
- Inexistencia de productos que reflejen la identidad cultural de la región.
- No se encuentra un grupo de artesanos constante, con características específicas que facilite proporcionar un apoyo concreto y con posibilidades de continuidad.

#### OPORTUNIDADES:

- La ubicación estratégica del municipio, que se ubica sobre la Carretera Central del Norte, le permite tener un gran potencial para llegar a atraer turistas y compradores si llega a desarrollar y promocionar una clara identidad artesanal.
- Cuentan con materias primas de fácil acceso, para desarrollar productos artesanales.
- Es posible identificar y rescatar la tradición artesanal del municipio.
- Las artesanías son productos que recientemente han logrado posicionarse en el mercado, y que hoy por hoy no solo se comercializan en ferias especializadas sino además en almacenes de cadena y almacenes especializados en muebles y artículos decorativos.



Instituto de Desarrollo Económico  
Artisanías de Colombia S. A.



GOBIERNO DEBOYACÁ  
SECRETARÍA DE ECONOMÍA Y COMERCIO



SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO  
BOYACÁ

### AMENAZAS:

- Falta de políticas claras y específicas para atender a la población artesanal.
- Falta de integración y desconfianza por parte de los artesanos del municipio debido a intentos previos de organizarse que no resultaron exitosos.

### 3.2. Objetivos:

**3.2.1. Objetivo general:** Fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio de Chocontá.

#### 3.2.2. Objetivos específicos:

- Identificar los oficios artesanales que tienen un importante potencial de desarrollo en la región, y formular políticas de apoyo a este sector partiendo de la información recolectada y las necesidades identificadas.

### 3.3. Metas:

- Hacer el levantamiento y tabulación referente al desarrollo del sector artesanal en la zona centro y las veredas que forman parte del municipio.

### 3.4. Estrategias – Plan de Acción:

Hacer una Encuesta de Oficios en las diferentes veredas, y así identificar el oficio que realizan las personas de cada una de ellas y el potencial de desarrollo artesanal existente.



Clasificar la información y hacer un diagnóstico en cada grupo, para establecer cuales de los productos clasifican en la categoría de artesanía, y las necesidades específicas de capacitación y apoyo para que cada uno de ellos pueda consolidarse como empresa productiva.

## CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL PARA LOS ARTESANOS DE CHOCONTÁ

**Grupo que lo presenta:** Artesanos de Chocontá que tomaron parte en el taller de capacitación de formadores, que se llevó a cabo en Bogotá entre el 22 y el 26 de julio de 2002.

**Localización geográfica:** Municipio de Chocontá, departamento de Cundinamarca

**Características del grupo:** Son artesanas del municipio que buscan consolidar el sector artesanal de la región. Han tenido la oportunidad de capacitarse, y de conocer un poco a los artesanos del municipio que en su mayoría se ubican en veredas lejanas al sector centro.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 50 artesanos ubicados en la zona centro, La vereda Pueblo Viejo y la Vereda Hatofiero.

**Localización geográfica:** Municipio de Chocontá, zona Centro, Vereda Pueblo Viejo y Vereda Hatofiero.

**Duración del proyecto:** 4 meses.

**Problema:** Los artesanos del municipio trabajan de manera dispersa carecen de un enfoque empresarial.

**Objetivo general:** Identificar y formar a los artesanos de la zona centro y las veredas Hatofiero y pueblo Viejo, para que den un enfoque empresarial a sus talleres .

### **Objetivos específicos:**

- Reunir a los artesanos de cada una de las zonas en que se pretende trabajar con el propósito de establecer canales de comunicación y alternativas de trabajo conjunto.
- Capacitar a los artesanos en cuanto a la organización de la producción en sus talleres.
- Capacitar a los artesanos en cuanto a la manera de calcular los costos de fabricación de los productos que elaboran.
- Capacitar a los artesanos en contabilidad básica.
- Capacitar a los artesanos en estrategias de promoción y comercialización de sus productos.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Capacitación en gestión empresarial	Implementación de los módulos de la serie Administrando mi Taller Artesanal	Convocar reuniones en cada una de las veredas (y en la zona centro) para capacitar al grupo de artesanos.	Humano: Las tres personas que asistieron al taller de multiplicadores que se llevó a cabo en Bogotá desarrollarán capacitaciones de 80 horas en	3	194,000.00	582,000.00	Aporte en trabajo dado por las artesanas que participaron en el taller de	No. de artesanos que comiencen a implementar una gestión empresarial en sus talleres
			Material didáctico: cartillas y videos para capacitar a los 50 artesanos beneficiarios del proyecto.		1,200,000.00	1,200,000.00	Artesanías de Colombia	
			Transporte: Desplazamientos hasta las veredas donde se va a desarrollar la capacitación. Se calculan 3 desplazamientos semanales de las capacitadoras a lo largo de 4 meses.	48	6,000.00	288,000.00	Alcaldía	
					TOTALES	1,782,000.00		

## APOYO EN ASISTENCIA TÉCNICA, DISEÑO DE PRODUCTOS ARTESANALES EN EL MUNICIPIO DE CHOCONTÁ

**Grupo que lo presenta:** Artesanos de Chocontá que tomaron parte en el taller de capacitación de formadores, que se llevó a cabo en Bogotá entre el 22 y el 26 de julio de 2002.

**Localización geográfica:** Municipio de Chocontá, departamento de Cundinamarca

**Características del grupo:** Son artesanas del municipio que buscan consolidar el sector artesanal de la región. Han tenido la oportunidad de capacitarse, y de conocer un poco a los artesanos del municipio que en su mayoría se ubican en veredas lejanas al sector centro.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 20 artesanos ubicados en la zona centro y La vereda Pueblo Viejo.

**Localización geográfica:** Municipio de Chocontá, zona Centro y Vereda Pueblo Viejo.

**Duración del proyecto:** 4 meses.

**Problema:** Los artesanos de la región no tienen un dominio de la técnica ni suficiente conocimiento del mercado para desarrollar, producir y comercializar productos artesanales comercializables.

**Objetivo general:** Apoyar al grupo de artesanos para que trabajen con una clara orientación empresarial, y desarrollen productos con características de diseño y calidad que les permita tener acogida en el mercado.

**Objetivos específicos:**

- Brindar capacitación técnica en el oficio de tejeduría.
- Proporcionarles asesoría en diseño.



PROYECTO DE ASISTENCIA TÉCNICA Y APOYO EN DISEÑO PARA LOS ARTESANOS DE CHOCONTÁ

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
	Identificar y reunir el grupo de artesanos que tomará parte en la capacitación	Las artesanas que presentan el proyecto realizarán esta actividad aprovechando el conocimiento que tienen de la zona y de los artesanos.	Recurso humano	2	150,000.00	300,000.00	Artesanas	Número de artesanos que decidan participar en el proyecto
Convocatoria		Promoción a través de la emisora durante una semana, todos los días varias veces al día			600,000.00	600,000.00	Alcaldía (Convenio con la emisora)	Número de artesanos que participan en el proyecto, que se hayan enterado a través de la emisora
Capacitación técnica en tejidos	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado.	Identificar un maestro artesano que pueda enseñar a los demás como manejar las técnicas características del oficio de teleduría	Recurso Humano: 2 capacitaciones del maestro artesano, 1 en cada vereda	2	500,000.00	1,000,000.00	Alcaldía	No. de artesanas que hayan logrado identificar nuevas puntadas y técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Asesoría en Diseño	Una vez las artesanas hayan avanzado en el dominio de la técnica, proporcionarles apoyo de un diseñador para que avancen en el desarrollo de productos que tengan acogida en el mercado	Aprovechar los servicios de asesoría que proporcionan diseñadores de artesanías de Colombia expertos en este tema.	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1,800,000.00	1,800,000.00	Alcaldía	No. de innovaciones introducidas en el producto
TOTALES						3,700,000.00		

**CONVENIO**  
**GOBERNACION DE CUNDINAMARCA –**  
**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**  
**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

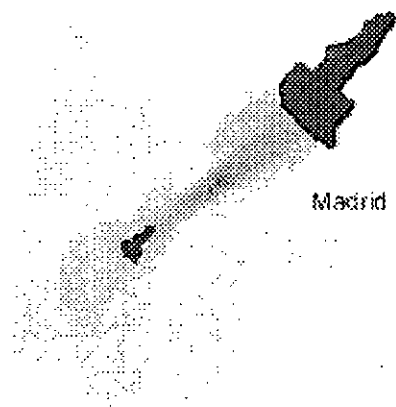


**INFORME FINAL**  
**MUNICIPIO DE MADRID**

**PROYECTO**  
**“IDENTIFICACION Y POTENCIALIZACION DE LA ACTIVIDAD**  
**ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA”**

BOGOTA, Septiembre de 2002

## 1. CONTEXTUALIZACIÓN - GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE MADRID



Habitantes: 38208
Altitud: 2554
Clima: 12-14
Distancia a Bogotá: 29
Días de Mercado:
Sábados

### 1.1. Reseña Histórica

En el sitio del actual pueblo existió el aborígen llamado Sagasuca. En sus cercanías había otro lugar llamado Tibaitatá. De la visita del oidor Diego de Villafañe el siete (7) de junio de 1563 aparece que entonces se llamaba Serrezuela. Alonso Díaz formó un nuevo pueblo al que le dio el nombre de Serrezuela, entre noviembre de 1550 y el siete de junio de 1563, no hay acta de fundación, pero en la visita de Villafañe resulta que el fundador del nuevo pueblo indio de Serrezuela fue Alonso Díaz su encomendero.



## 1.2. Hechos Notables

El doce (12) de febrero de 1638 estuvo en Serrezuela el visitador general de los dominicos Fray Alonso Hinstrosa Bordas y el dos (2) de noviembre de 1639 el arzobispo Fray Cristóbal Torres, quién mandó cubrir de teja la iglesia y por auto del día cinco (5) consagró el pueblo a Nuestra Señora del Rosario. De 1726 a 1766 fue cura don Jacinto roque Salgado y zubieta, quién en 1736 donó a la iglesia el cuadro de la virgen de Chiquinquirá

En 1821 el Gobierno adjudicó a los Indios lotes de su mismo resguardo para poblarlos, y se dejó un terreno para renta con destino al sostenimiento del maestro de escuela. En 1831 las fuerzas constitucionalistas del general José Hilario López establecido establecieron aquí su cuartel durante la revolución contra el dictador venezolano Urdaneta, También fue escenario de episodios bélicos en la revolución de 1854 contra el dictador Melo, y en la Guerra Civil de 1861. En 1782 el ingeniero Esquiaqui hizo el puente sobre el río Serrezuela sobre el camino real que todavía presta servicio.

A fines del siglo pasado hubo dos (2) industrias: El molino de trigo de don Julián Escallón instalado por Domingo Alvarez y la cervecería del general Antonio B. Cuervo cuyos productos se distribuían en las provincias vecinas.



## 2. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:

En este municipio se identificó una **ASOCIACION DE ARTESANOS** compuesta por 26 personas que se denomina **ASOCIACION DE ARTESANOS DE MADRID (ARTEMA)** y seis individuales.

### 2.1. Grupo de la Asociación

#### Caracterización del grupo:

La Asociación de Artesanos de Madrid son un grupo de 20 personas que se dedican a oficios que son más manualidades que artesanales y labores gastronómicas. Se reúnen desde hace 10 meses en la casa de la cultura y ellos mismos se programan sus actividades para el aporte a esta asociación. Entre los oficios encontrados los de más valor son : Madera, tejeduría, cerámica, trabajos decorativos y el papel de reciclaje y el trapo.

#### Acciones desarrolladas:

- Trabajo sobre el modulo “**PRODUCIENDO**” de la serie “Administrando mi Taller Artesanal”. La metodología utilizada en el desarrollo del taller una vez se entrego el material correspondiente a las cartillas y se expuso el vídeo de



la talla de palosangre, se organizaron los grupos para las conclusiones correspondiente a los guías de cada modulo.

- Trabajo sobre el módulo **“CALCULANDO COSTOS”** de la serie **“Administrando mi Taller Artesanal”**. La metodología utilizada fue similar a la de la primera sesión, y para el desarrollo de los ejercicios se organizaron las mesas de trabajo y se ubicaron por oficios para lograr una mayor comprensión del tema.
- **“ FORMULACIÓN DE PROYECTOS “** orientados a desarrollar el potencial artesanal del grupo y buscar oportunidades de desarrollo laboral en Madrid
- Trabajo sobre el modulo **“ PROMOVIENDO Y VENDIENDO”** de la serie **“Administrando mi Taller Artesanal”** La metodología utilizada fue similar a la de las anteriores sesiones, una vez se expuso el vídeo y se entrego el material, de las cartillas, se organizó las mesas de trabajo para el desarrollo de los módulos.
- Participación de la líder artesana Adriana Ramírez quien logró obtener la capacitación básica en el Taller de Multiplicadores Administrando Mi Taller Artesanal y quien cuenta con la capacidad de lograr el fomento en el municipio por medio de la multiplicación de los conocimientos adquiridos.

#### **LOGROS:**

- Se logro que los participantes tomaran conciencia a cerca de la calidad en las materias primas y en su trabajo final.



- En su totalidad el 100% de los artesanos, están de acuerdo en que deben innovar y cambiar los diseños por que eso les dará una mayor demanda en sus productos.
- La unión del grupo es básica para lograr los objetivos, se debe complementar el trabajo .
- El 40% de los asistentes a la capacitación han participado en Ferias y en actividades del Municipio, por lo que el aporte de sus experiencias fue muy enriquecedor para los demás artesanos.
- Se elaboraron tres (3) proyectos que se incluyen como un anexo al informe.
- Se identificaron las Debilidades del grupo y se desarrollo una matriz DOFA al interior de la Asociación con el fin de optimizar al Recurso Humano y aplicar los correctivos necesarios.
- El grupo se concientizó de la importancia de desarrollar productos orientados al cliente, con diseños novedoso y que resulten útiles para el consumidor.



### **3. PLAN DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE MADRID**

#### **3.1. DIAGNÓSTICO:**

##### **3.1.1. Generalidades del municipio:**

Madrid, es un municipio del departamento de Cundinamarca ubicado a aproximadamente 29 minutos de Bogotá.

Las actividades económicas que se encuentran en la región son agricultura, ganadería, floricultura, avicultura. El sector turístico no es tan relevante por su clima frío y húmedo, y tampoco se identifica un destacado desarrollo del sector comercial, ya que se encuentran ubicados muy cerca la ciudad de Bogotá.

##### **3.1.2. Desarrollo del sector artesanal en el municipio:**

En Madrid no se identifica claramente un producto típico de la región, y los pocos almacenes que comercializan artesanía se concentran más en el trabajo con productos económicos y en la mayoría de los casos importados. Este tipo de almacenes más que tiendas de artesanía son misceláneas.

Los habitantes de la región identifican la tejeduría y la madera como actividades tradicionales de la región, se dice también que el auge de estas actividades se ha perdido, y en la actualidad no se ubican productos





Ministerio de Desarrollo Económico  
Artesanías de Colombia S. A.



Municipio de San Andrés Bello  
Estado Bolívar



SEPE  
Sociedad por Acciones  
Estado Bolívar

elaborados por artesanos independientes que cuenten con identidad cultural y aprovechen las materias primas de la región.

Los artesanos manifiestan que existe una situación de desconfianza y apatía frente a los programas que buscan capacitar y reunir a los artesanos de la región, ya que se sienten abandonados por los gestores de este tipo de experiencias, que en últimas resultan ser esfuerzos aislados y esporádicos ya que no cuentan con la continuidad necesaria.

### **3.1.3. Puntos asociados al desarrollo del sector artesanal mencionados en el Plan de Desarrollo Municipal:**

En el plan de desarrollo del municipio contempla varios puntos que se relacionan con el fomento al desarrollo del sector artesanal de la región:

- Se quieren buscar alternativas de empleo para los diferentes sectores de la población, impulsando el desarrollo de la asociación de artesanos
- Se hace énfasis en el desarrollo cultural del municipio, y en la marca de una identidad con el fin de tener sentido de pertenencia.
- Se considera importante brindar apoyo e impulso a talleres de capacitación al igual que dar un seguimiento a los mismos para observar los resultados.
- Se quiere promover el desarrollo de las artes a través de convenios interinstitucionales.



- Se pretende incentivar el Intercambio con otros artesanos de municipios cercanos a través de la participación en ferias.

#### **3.1.4. Análisis estratégico:**

##### **DEBILIDADES:**

- Carencia de una tradición artesanal que se haya mantenido a lo largo del tiempo
- Inexistencia de productos que reflejen la identidad cultural de la región
- Falta de apoyo de las entidades gubernamentales, en la comercialización de los productos.

##### **OPORTUNIDADES:**

- Los artesanos que aún no están asociados han comenzado a incentivarse para promover la asociación de papel y trapo de madrid.
- Por su ubicación geográfica cerca de Bogotá los compradores se les facilita el acceso.
- Es posible identificar y rescatar la tradición artesanal del municipio
- La explotación de la artesanía ha logrado ocupar un destacado lugar en la moda y en su utilidad.



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanas de Colombia s. a.



Asociación Nacional de  
Artesanos de Colombia



Asociación Nacional de Desarrollo Económico  
artesanas de Colombia

### **FORTALEZAS:**

- El desarrollo cultural del municipio es considerado como una de las prioridades en el Plan de Desarrollo.
- La habilidad en el diseño y desarrollo de nuevos productos con materias primas como papel y trapo.

### **AMENAZAS:**

- Desplazamiento a otros municipios por problemas de orden público.
- Falta de integración y desconfianza por parte de los artesanos del municipio debido a la falta de compromiso.

### **3.2. Objetivos:**

**3.2.1. Objetivo general:** Fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio de Madrid



### 3.2.2. Objetivos específicos:

- Identificar los oficios artesanales que tienen un importante potencial de desarrollo en la región
- Utilizar las materias primas típicas de la región para desarrollar productos artesanales
- Consolidar a través de la artesanía la identidad cultural del municipio
- Aprovechar las aptitudes, conocimientos y habilidades desarrolladas por el grupo para lograr los objetivos propuestos

### 3.3. Metas:

Apoyar e impulsar las artesanías del municipio para consolidar su desarrollo

Identificar las principales materias primas que se encuentren en la región y se presten para desarrollar productos de tipo artesanal.

Participar en las ferias aledañas al municipio, como también regionales y departamentales.



### 3.4. Estrategias – Plan de Acción:

Identificar a los artesanos por oficios en aras de optimizar los grupos para incentivar a la población juvenil y transmitirles el oficio.

Identificar las principales materias primas de la región, que pueden ser utilizadas para la elaboración de productos artesanales.

Brindar capacitación, a través de un diseñador experto, para que los artesanos del municipio estén en capacidad de distinguir entre una manualidad y una artesanía.

Promover y realizar una muestra artesanal en el municipio, que cuente con la promoción y divulgación suficiente, para motivar al artesano y además atraer personas de otras regiones para promover la producción artesanal de Madrid



## **4. PLAN ESTRATÉGICO**

### **ASOCIACION DE ARTESANOS DE MADRID ARTEMA**

### **MUNICIPIO DE MADRID CUNDINAMARCA**

#### **4.1. Reseña del trabajo realizado por los empresarios:**

El grupo de empresarios está conformado por 20 personas emprendedoras que comparten la inquietud frente a la necesidad de consolidar un grupo de artesanos en el municipio para poder comercializar sus productos y posicionar las artesanías del municipio.

Entre los productos elaborados por los artesanos se encuentran Bordados, Tejidos, Madera, papel de reciclaje, el Hierro, y algunos trabajos manuales.

#### **4.2. Definición de la idea de negocios:**

La empresa se dedicará a producir y comercializar manualidades y productos artesanales, que se comercializarán en Madrid y otros municipios de Cundinamarca.

También en la actualización del directorio de ferias regionales, nacionales e internacionales con el fin de definir en cuales se puede participar.



### 4.3. Análisis estratégico:

#### DEBILIDADES:

- Carencia de una tradición artesanal que se haya mantenido a lo largo del tiempo
- Falta de productos que reflejen la identidad cultural de la región
- Falta de apoyo de las entidades gubernamentales, en la comercialización de los productos.
- Los miembros del grupo sienten temor frente a la falta de compromiso por adquirir responsabilidades.

#### OPORTUNIDADES:

- El plan de desarrollo del municipio considera importante el desarrollo del sector artesanal de la región y lo estima en el plan cultural de la región
- Por medio de la Personería Jurídica se pueden presentar proyectos para acceder a auxilios, donaciones, y capacitaciones para el grupo.
- Las empresas Asociativas de trabajo están exentas del pago de impuestos de renta y complementarios
- Los productos artesanales están de moda, y esto facilita el proceso de comercialización



## **FORTALEZAS:**

- Habilidad manual para la elaboración de productos artesanales, creatividad de nuevos diseños.
- Experiencia de los Asociados en la elaboración y comercialización de productos de tipo artesanal
- Fácil acceso a las materias primas

## **AMENAZAS:**

Desplazamiento a otras regiones por problemas de seguridad en el orden nacional

La competitividad artesanal ha despertado espacios en la moda que hace que los artesanos se actualicen e innoven en el uso de sus productos.

### **4.4. Plan de acción:**

Incentivar la comercialización, identificando los nuevos canales de distribución.

A través de Corferias, la Alcaldía municipal y la Gobernación de Cundinamarca, se Informará sobre las oportunidades existentes para





comercializar sus productos. Estos se pueden llevar a ferias en municipios aledaños, o ferias especializadas como la del hogar o las Colonias.

- Solicitar asesoría puntual en diseño a Artesanías de Colombia, para que se realice una evaluación de sus productos y se puedan identificar las mejoras que es necesario implementar
- Evaluar al artesano y realizar un seguimiento interno dentro de la asociación con el fin de incentivarlo para promover sus productos por oficios.

**ASOCIACION DE ARTESANOS DE MADRID ARTEMA**

**MUNICIPIO DE MADRID**

**Nombre del Proyecto:** Capacitación en Talla de Madera

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos de Madrid "ARTEMA"

**Número de miembros:** 20

**Localización geográfica:** Municipio de Madrid departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 27 de Septiembre de 2001

**Características del grupo:** El grupo pretende llevar la representación Artesanal del sector, coordinando procesos de capacitación, de diseño y de nuevas técnicas en la madera, ejecutar actividades que redunden en la identidad cultural, educativa, y recreativa de la región.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 30

**Localización geográfica:** Area Urbana Madrd

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** La mano de obra poco capacitada, pocos espacios para la comercialización, por lo tanto el volumen de producción es bajo, productos con poco contenido de diseño.

**Objetivo general:** Rescatar la tradición artesanal de la región en Talla de madera, mejorando la técnica, e incentivar los ingresos de los habitantes de Madrid.

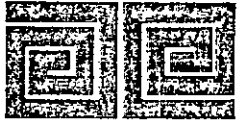
**Objetivos específicos:**

- Identificar los artesanos que han trabajado el oficio de la Talla en Madera
- Capacitar a los socios de la asociación en nuevas técnicas en madera.
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías

ACTIVIDADES PROYECTO MADRID TALLA DE MADERA

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACION	INDICADOR DE LOGRO
Comercialización	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en madera, además de contará con el calendario de ferias a nivel regional, y nacional inicialmente con el fin de lograr posicionar los productos.	Realizar las encuestas a través de los Centros día en los cuales se reúnen los miembros de la Corporación, apoyándose en un formato que facilite sus sistematización	Recursos Tecnológicos: Fax, computador	1	\$2.000.000,00	\$2.000.000,00	Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Identificación de los clientes reales a los cuales se les ha llegado es decir cliente-especializado, * Indicador de la participación en ferias a nivel nacional para ejercer un adecuado control de pedidos mensuales para envíos.
Capacitación técnica en Talla de Madera	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado	Aprovechar los conocimientos de las artesanas más ajenajadas en el dominio de la técnica	Recurso Humano. 2 artesanos capacitados para lograr optimizar el desperdicio	2	500.000,00	1.000.000,00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseño	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, buscar una orientación adecuada a cerca de las tendencias de la moda	30 artesanos que hacen replica en la asociación y además las personas que hacen replica.	Recurso humano y materiales	2	300.000,00	600.000,00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanzan se debe fortalecer la parte del diseño en la talla de madera para segmentar los productos marcados por las tendencias de la moda	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000,00	1.800.000,00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$ 5.400.000,00		

**LISTAS DE ASISTENCIA  
ACTAS DE ENTREGA DE MATERIAL  
MUNICIPIO MADRID**



Ministerio de Desarrollo Económico

**artesanías de colombia s.a.**

## ACTA DE ENTREGA DE MATERIAL

A los 31 (Treinta y un) días del mes de Julio, se entregaron 25 cartillas del módulo LLEVANDO CUENTAS DE LA SERIE ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL, a los artesanos participantes en la capacitación.

Firma quién recibe :

Firma quién entrega:

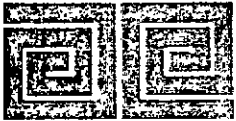
  
CC/19230287 Bto  
REPRESENTANTE

ARTESANOS DE MADRID



MARLENY TORRES R.

CAPACITADORA



Ministerio de Desarrollo Económico


**artesanías de colombia s.a.**

## ACTA DE ENTREGA DE MATERIAL

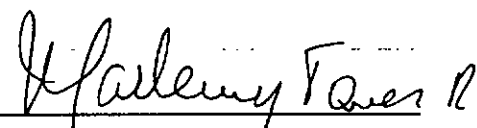
A los 6 (Seis) días del mes de Agosto, se entregaron 25 cartillas del módulo PRODUCIENDO DE LA SERIE ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL, a los artesanos participantes en la capacitación.

Firma quién recibe :

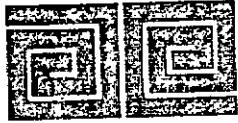
Firma quién entrega:

  
06/08/2010  
REPRESENTANTE

ARTESANOS DE MADRID

  
MARLENY TORRES R.

CAPACITADORA



Ministerio de Desarrollo Económico


**artesanías de colombia s.a.**

## ACTA DE ENTREGA DE MATERIAL

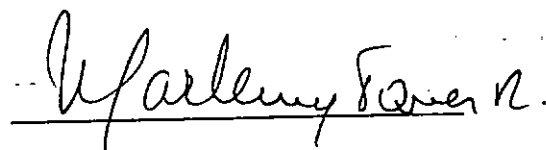
A los 14 (Catorce) días del mes de Agosto, se entregaron 25 cartillas del módulo PROMOVIENDO Y VENDIENDO DE LA SERIE ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL, a los artesanos participantes en la capacitación.

Firma quién recibe :

Firma quién entrega:

  
REC 192302075/6  
REPRESENTANTE

ARTESANOS DE MADRID



MARLENY TORRES R.

CAPACITADORA



**CONVENIO**  
**GOBERNACION DE CUNDINAMARCA –**  
**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**  
**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

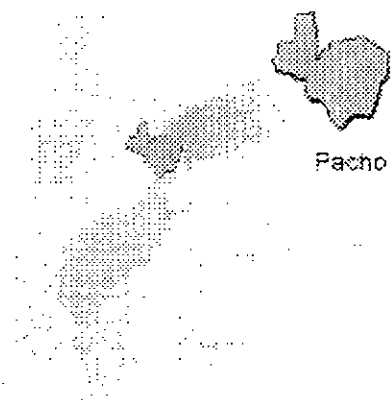


**INFORME FINAL**  
**MUNICIPIO DE PACHO**

**PROYECTO**  
**“IDENTIFICACION Y POTENCIALIZACION DE LA ACTIVIDAD**  
**ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA”**

BOGOTA, Septiembre de 2002

## 1. CONTEXTUALIZACIÓN - GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE PACHO



Habitantes: 27754
Altitud: 1799
Clima: 16-18
Fundación: 1635
Distancia a Bogotá: 88
Días de Mercado: Viernes

### 1.1. Reseña Histórica

En lengua chibcha significa Padre Bueno según Acosta Ortegón, palabra formada de pa, apócope de paba, padre y cho, bueno. Los primitivos pobladores de Pacho fueron los chibchas, cuyos Uzaques tenían el encargo de vigilar la frontera con las colonias. El pueblo aborígen estaba en el sitio hoy llamado Boca de Monte, de donde se transió por causa de un incendio.



El nuevo pueblo indio fue fundado por auto del oidor Lorencio de Terrones de 25 de agosto de 1604 en el sitio de cusata. Trasladado por el oidor Gabriel de Carvajal por auto de 19 de octubre de 1638. En 1710 se trasladó al sitio de San Antonio hacia la margen izquierda de río Rute, pero el caserío se incendió y la colonia se trasladó más arriba hacia el punto hoy llamado Barrio Nariño.

En 1778 se adjudicó la reconstrucción de la iglesia a Francisco González. El actual pueblo se formó a raíz del incendio, en el sitio que hoy ocupa donde se trasladó en 1807, año en que fue erigido en municipio. El doctor Juan Gómez fue cura de Pacho de 1807 a 1852. Pacho es la cuna de la Industria Siderúrgica Colombiana, donde figuran como precursores Benjamín Wlesner, actualmente Jacobo Wlesner, continuado por Enrique Corradine.

El nombre de Pacho fue inscrito en el movimiento de los comuneros por un contingente de 400 hombres organizado allí el 25 de mayo de 1781 bajo el mando del capitán Javier Florido. Durante la revolución de 1876 en Pacho se formó una guerrilla comandada por Martiniano Rodríguez, Alejandro Bustos, Rugerio Coronado y Rafael Forero que el 22 de abril de 1872 por los lados de La Palma combatió contra una tropa Gobiernista a la que derrotó.

En la guerra de los Mil Días una guerrilla liberal al mando de Cornelio Correa; Leovigildo Hernández y Pedro Sánchez se tomó a Pacho y posesionada de la hacienda del General Cornelio Correa allí se reorganizó en tres escuadrones que a ordenes de los Generales Ramón Neira y Soler Martínez marcharon a Chiquinquirá para unirse a las tropas del General Uribe Uribe.

## 1.2. Hechos Notables

Don Manuel Núñez de Balboa, corregidor del partido de los Panches y creador del servicio de correos de la provincia de la Palma, el 10. de diciembre de 1808 propuso establecer un estatuto para llevar el correo de Pacho a Zipaquirá, lo que fue aprobado. Se dice que el libertador Simón Bolívar estuvo en Pacho y se hospedó en la hacienda "San Miguel" y que en un libro de la casa cural dejó un escrito.

El 12 de julio de 1840 otro incendio arrasó varias casas pajizas del poblado, a raíz de lo cual se prohibió lo sucesivo este tipo de vivienda. En Pacho murió el 4 de diciembre de 1900 el presidente Don Aquileo Parra, en una casa cercana a la ferrería. La casa municipal fue terminada en 1906, fue iniciada por el alcalde Adonías Gómez en 1892 sobre planos de Don Nicolás Barragán.

El 8 de marzo de 1889 se inauguró el primer hospital, fundado por Acuerdo del concejo No. 20 de 31 de mayo de 1981, fundado por Isaias Luján, Luciano Barragán y Florentino Molano. El 8 de octubre de 1901 el General Max Carriazo se tomó la plaza de Pacho. El 11 de julio de 1975 se inauguró la piscina olímpica. En mayo de 1972 se hundió una extensa área de la población a ambos lados del río por causa de las crecientes su cause se ha ido profundizando.

En una cueva del Cerro del Santuario fue descubierto en 1925 un tejo de sílice que llamó el "Disco de Pacho", al rededor del agujero central, por ambas caras está grabado un sol radiado y varias figuras humanas por una cara y por la otra aparece el sol entre cuatro ríos o caminos, y en la parte superior un diseño de la torre de los indios. Esta reliquia se encuentra en el Museo Etnológico de México.



## **2. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:**

### **2.1. Caracterización del grupo:**

En el Municipio de Pacho, el trabajo de las personas no está dado por un oficio, ni una materia prima natural específica, sin embargo el valor agregado que se le da a algunas técnicas trabajadas en la región pueden llegar a convertir sus productos en artesanía; como la técnica del trabajo en el fique, prensado y cocido, el trabajo en bordados, encolados, muñequería y crochet.

Por otra parte existe en el municipio un taller 100% artesanal que se dedica a la elaboración de piezas en cerámica, con envejecido, con una muy buena calidad. Para este grupo se ha recomendado el desarrollo de nuevas líneas de productos para el mercado, nacional e internacional de consumo masivo y de carácter utilitario-decorativo como floreros, bases de centro de mesa, con la aplicación de diseños iconográficos de tipo precolombino.

Finalmente existe un grupo de niños discapacitados en el que trabajan 8 niños que se dedican a la elaboración de papel hecho a mano para este tipo de producto es necesaria la búsqueda de una identidad de producto, en la que se trabaje el material en diferentes aplicaciones.

Como conclusión esta es una comunidad que necesita encontrar una identidad y especializarse en un oficio, explorando los materiales de la región para la elaboración de productos de consumo que posean una identidad utilidad.

## 2.2. Acciones Desarrolladas:

### 2.2.1. Capacitaciones en Gestión Administrativa y Organizacional

El grupo identificado y participante fue de aproximadamente 20 artesanos en el municipio dentro de los cuales se encuentran características poco artesanales, su mayor cantidad de actividades realizadas representan manualidades, no existiendo dentro del grupo una identificación propia con algún oficio artesanal y tradición cultural. Pese al poco valor artesanal de los productos, la disposición de las personas ha sido enorme y su asistencia y constancia en el proceso de aprendizaje ha permitido el desarrollo de habilidades y capacidades administrativas y organizacionales.

El desarrollo de la capacitación se ha dado por medio de la metodología de Administrando Mi Taller Artesanal, desarrollando los módulos correspondientes a todo el manejo del taller y dando especial énfasis en el módulo de llevando cuentas.

- Trabajo sobre el modulo "PRODUCIENDO" de la serie "Administrando mi Taller Artesanal". Se desarrollo bajo la metodología de las mesas de trabajo en grupos, una vez se entregó de material de las cartillas y se expuso del vídeo de las Talla en Palosangre los artesanos se agruparon para dar respuesta a los temas de las diferentes unidades.
- Trabajo sobre el módulo "CALCULANDO COSTOS" de la serie "Administrando mi Taller Artesanal". La metodología utilizada fue similar a la de la primera sesión, y para los ejercicios correspondiente se tomo el ejemplo de dos artesanas de la región quienes cuentan su proceso de



- crecimiento, y como han manejado sus talleres aplicando lo aprendido con la capacitación
- Trabajo sobre el módulo " PROMOVIENDO Y VENDIENDO " de la serie Administrando mi Taller Artesanal. La metodología utilizada fue similar a las anteriores capacitaciones, una vez se entrego el material se conformaron lo grupos de trabajo y se dejo que los artesanos expresaran sus comentarios.
- FORMULACIÓN DE PROYECTOS orientados a desarrollar el potencial artesanal del grupo y fortalecer la visión empresarial de sus miembros que hasta ahora veían la artesanía como una alternativa para utilizar su tiempo libre.

En este municipio todos los artesanos y diferentes personas que elaboran manualidades trabajan de manera independiente, se generó una gran participación de todos para asistencia e interés en conocer el tema de las organizaciones, a raíz de esto se crearon las pautas y conformación de la Asociación de Artesanos y Artesanas de Pacho Colombia creada el 14 de agosto y fue radicada posteriormente ante el notario del municipio, la idea de conformación de esta Asociación es primordialmente la identificación de los valores culturales de la región y explotar las materias primas tradicionales de la región (ejemplo la naranja).

#### **Sugerencias:**

- Se debe incentivar y apoyar al pequeño artesano para lograr fructificar la asociación, esto por medio de capacitación y mayor intervención en



- acompañamiento brindando los elementos necesarios para su desarrollo organizacional.

## **Conclusiones**

- Se generaron inquietudes sobre la limpieza y el orden, como prioridad para establecer un trabajo organizado y rápido.
- Se dio inicio a la Búsqueda de calidad e innovación de diseños para mejorar condiciones del producto, y lograr así el mejoramiento de los ingresos, tomando conciencia de la importancia de tomar capacitaciones y asesorías enfocadas al desarrollo y mejoramiento de los productos para que los resultados comerciales sean óptimos..

## **2.2. Logros**

- Se ha logrado que el 100% artesanos tomen conciencia a cerca de la responsabilidad y de la importancia que ellos representan en el municipio.
- Uno de los principales logros es, que también tomaran conciencia a cerca de la calidad de las Materias Primas en un 90% con que deben desarrollar sus productos, esto mejora los Ingresos, y abre la posibilidad a nuevos mercados.
- A partir de las capacitaciones especialmente del modulo de llevando cuentas, y de costear sus productos, se tienen en cuenta todos los valores agregados a los productos finales.



- Se elaboraron ocho (8) proyectos que se incluyen como un anexo al informe.
- Asesoría sobre la conformación de Empresas Asociativas de Trabajo: Se informó al grupo sobre las características de este tipo de empresas, los requisitos exigidos para conformarlas, los beneficios y las responsabilidades de esta forma asociativa.
- Se ha concluido en el grupo, que los artesanos deben asociarse para lograr tramitar los proyectos que desean.
- La capacitación se ha orientado a las personas para que finalmente se agrupen por oficios con el fin de buscar esa identidad de producto - utilitario, que se recomienda en el diagnóstico, como los tejidos, los bordados, los encolados, la muñequería y el crochet.
- Se debe Se debe resaltar la unión de las artesanas para participar en las ferias y fiestas de Pacho, con unos productos cuyas materias primas son característicos de la región , el fique y la naranja.
- Se dio la creación y fundación de la ASOCIACIÓN DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE PACHO COLOMBIA, fue creada el 14 de Agosto del 2002, bajo la orientación de Artesanías de Colombia, S.A. con un número de 16 socias fundadoras, es decir el 90%, de las asistentes a las capacitaciones, y se encuentra en trámite la personería Jurídica nombrando como presidenta la señora LUCIA RUBIO SUAREZ.



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanías de Colombia s. a.

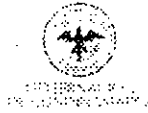


ASOCIACIÓN NACIONAL DE  
ARTESANOS DE COLOMBIA



DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIO  
MUNICIPAL DE BOGOTÁ

- Se han identificado las habilidades y competencias individuales de los miembros del grupo, que podrían resultar beneficiosas al momento de formalizar la asociación.
- El 100% de los artesanos conocieron los factores que se deben involucrar en la evaluación de los costos de producción de una artesanía, y que antes ignoraban.
- Se dio la participación de la señora Rosalba Torres artesana del Municipio quien recibió la capacitación pertinente sobre la metodología Administrando Mi Taller Artesanal, y quien se encuentra en la capacidad de multiplicar estos conocimientos a nivel local logrando así generar mayor impacto en mayor número de artesanos de la región.



### **3. PLAN DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE PACHO**

#### **3.1. Diagnóstico:**

##### **3.1.1. generalidades del municipio:**

Pacho es un municipio del departamento de Cundinamarca ubicado a aproximadamente a 88 minutos de Bogotá.

La agricultura surge como el principal sustento de la economía del municipio, de Pacho, siendo la naranja el producto líder. Tiene gran importancia la ganadería que ocupa un destacado lugar a nivel departamental y nacional, además la feria de la Ganadería le da un importante desarrollo en cuanto a la comercialización a esta región.

El clima, ha contribuido al desarrollo del municipio gracias al turismo, que es relevante y al impulso de la alcaldía con sus programas culturales, hace que los habitantes comercialicen los productos típicos de la región, para sostener la imagen de este municipio.

##### **3.1.2. Desarrollo del sector artesanal en el municipio:**

El principal producto que se comercializa en las artesanías es la cerámica envejecida, teniendo en cuenta que existen en el municipio artesanos que trabajan el papel hecho a mano, existe la explotación de materiales y técnicas y no se ha llegado a un producto que sea completamente artesanal son algunos trabajos manuales como la muñequería y la floristería, también



Ministerio de Comercio Exterior,  
Industria y Turismo  
artesanas de Colombia s. a.



MUNICIPALIDAD DE PACHÓN  
CÓRDOBA - COLOMBIA



DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA  
COLOMBIA

se encuentra el grupo de artesanas que se dedica a los tejidos especializados en sus diferentes formas líneas infantil juvenil entre otras.

Los programas de capacitación para el desarrollo artesanal han estado estancados por la falta de convocatoria de la alcaldía y por la falta de seguimiento se les debe hacer.

### **3.1.3. Puntos asociados al desarrollo del sector artesanal mencionados en el Plan de Desarrollo Municipal:**

En el plan de desarrollo del municipio se identifican varios puntos que se relacionan con el fomento al desarrollo del sector artesanal de la región:

- Incrementar el sector turístico y comercial para apoyar al artesano de la región
- Se Fomentaran alternativas de empleo para los diferentes sectores de la población, apoyando la asociación de artesanos.
- Apoyo y desarrollo a la identidad cultural de Pachón
- Se busca el desarrollo de fuentes de ingreso para los habitantes de la región
- Resaltar el sentido de pertenencia y los valores culturales de la región.
- Se considera prioritario dar apoyo e impulso a talleres de capacitación y el desarrollo de las artes a través de convenios interinstitucionales

- Lograr una comercialización entre los diferentes departamentos.

#### **3.1.4. Análisis estratégico:**

##### **DEBILIDADES:**

- Los artesanos del municipio sienten desinterés y desconfianza con respecto a los programas que buscan fortalecer su desarrollo, hecho que se ve reflejado en su falta de participación en las convocatorias que realizan.
- Falta de sentido de pertenencia y de identidad cultural.
- Falta de unión para participar en las actividades que generen integración.

##### **OPORTUNIDADES:**

- Se han identificado las habilidades en el manejo de materias primas como el fique, la madera, la cerámica se deben fortalecer sus diseños para lograr una mayor competitividad
- La fundación y creación de la ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE PACHO – COLOMBIA.
- Aprovechar el turismo que ha desarrollado la región, para generar una política de comercialización que favorezca a los artesanos.



- Rescatar la tradición artesanal del municipio, creando e incentivando a la juventud para aprender los oficios más relevantes.

### **FORTALEZAS:**

- El desarrollo cultural del municipio es considerado como una de las prioridades en el Plan de Desarrollo.
- La responsabilidad y la importancia que los artesanos representan en este municipio a través de las capacitaciones.

### **AMENAZAS:**

- Desplazamiento a otras regiones por problemas de orden público
- Falta de integración y desconfianza por parte de los artesanos del municipio debido a intentos previos de organizarse que no resultaron exitosos
- Falta de apoyo de las entidades municipales y gubernamentales a las asociaciones de artesanos

### **3.2. OBJETIVOS:**

3.2.1. objetivo general: Fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio de Pacho



### **3.2.2. objetivos específicos:**

- Identificar los oficios artesanales que tienen un importante potencial de desarrollo en la región.
- Utilizar las materias primas típicas de la región para desarrollar productos artesanales
- Fomentar la Participación de las empresas artesanales del sector para que constituyan una alternativa de empleo a sus asociados.
- Institucionalizar a través de la artesanía la identidad cultural del municipio

### **3.3. metas:**

**Identificar las Materias Primas que se encuentren en la región y se presten para desarrollar productos de tipo artesanal y de bocados**

**Lograr el sostenimiento y el apoyo para lograr crecer y que se congregue a todos los artesanos del municipio en sus diferentes oficios.**

**Capacitar los grupos constituidos en los diferentes oficios para que estén en capacidad de identificar aquellos elementos culturales de la región que se pueden expresar a través de la artesanía, y de hacerlo de una manera efectiva.**



### **3.4. estrategias – plan de acción:**

Identificar los artesanos de la región con sus respectivos oficios, para capacitarlos en los diferentes artes.

Programar la capacitación en empaques de calceta para fortalecer la comercialización de los productos para el mes de enero.

Identificar las principales materias primas de la región, que pueden ser utilizadas para la elaboración de productos artesanales.

Brindar capacitación, a través de un diseñador experto, para que los artesanos del municipio estén en capacidad de distinguir entre una manualidad y una artesanía

Realizar una exposición artesanal en el municipio, que cuente con la promoción suficiente como para atraer personas de otras regiones a conocer la producción artesanal de Pacho

Apoyo por parte de las entidades gubernamentales con el fin de fomentar y participar en ferias departamentales, regionales y nacionales.

Proporcionar subsidios a grupos artesanales organizados para fomentar la participación en ferias departamentales, regionales y nacionales.





## **4. PLAN ESTRATÉGICO**

### **ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE PACHO - COLOMBIA**

### **ARTESANIAS DE PACHO**

#### **4.1. RESEÑA DEL TRABAJO REALIZADO POR LOS EMPRESARIOS:**

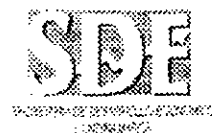
El grupo esta conformado por 16 personas con intereses colectivos, que comparten la inquietud de generar una identidad cultural, un desarrollo integral del artesano y se rescaten los valores culturales, en el área urbana y rural.

Entre los productos elaborados por los artesanos se encuentran la cerámica envejecida, papel hecho a mano, muñequería y floristería y algunos trabajos manuales.

#### **4.2. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIOS:**

La empresa se dedicará a producir y comercializar manualidades y productos artesanales, que se comercializarán en Pacho y otros municipios de Cundinamarca.

Los productos se clasificarán dentro de los oficios identificados para su comercialización en los puntos de venta especializados, y ferias de los departamentos.



### **4.3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO:**

#### **DEBILIDADES:**

- Falta de compromiso ante la responsabilidad de las personas que han querido asociarse.
- Falta de apoyo de las entidades municipales, gubernamentales, regionales para incentivar el sector artesanal.
- Falta de liderazgo en este sector

#### **OPORTUNIDADES:**

- El plan de desarrollo municipal considera importante el desarrollo del sector artesanal de la región, con el fin de potenciar el turismo en el municipio.
- El plan de desarrollo municipal contempla el apoyo a las empresas asociativas de trabajo.
- Al contar con una personería jurídica y establecerse como una Empresa Asociativa de Trabajo, la empresa puede presentar proyectos para acceder a auxilios y donaciones



- Las empresas Asociativas de trabajo están exentas del pago de impuestos de renta y complementarios
- Los productos artesanales están de moda, y esto facilita el proceso de comercialización

#### **FORTALEZAS:**

- Haber conformado la Asociación de Artesanos de Pacho
- Creatividad e innovación para el desarrollo de nuevos productos explotando las materias primas de la región.
- Facilidad de acceso a las materias primas
- Crecer en la Asociación y fortalecerla a través de actividades municipales.

#### **AMENAZAS:**

- Desplazamiento a otros municipios por problemas de orden público.

#### **4.4. Plan de acción:**

Identificar los posibles canales de distribución, tomando en cuenta las características de los productos y de los compradores. Con este propósito,



se identificarán los posibles puntos de venta en el municipio y otros municipios cercanos dentro de la región.

Manipular la información de las ferias a nivel departamental, nacional, e internacional con el fin de acceder a espacios de comercialización.

Manejo estratégico de publicidad y empaque de los productos que requieren pasar inicialmente por una etapa de capacitación y desarrollo de producto. Solicitar asesoría en diseño a Artesanías de Colombia, para que se realice una evaluación de sus productos y se puedan identificar las mejoras que es necesario implementar en empaques.

Se deben presentar proyectos a la alcaldía para ser tenidos en cuenta para el plan de desarrollo municipal del año 2003, estos deben ir enfocados al desarrollo de oficios de guadua, tejidos, bocados, todos con énfasis en la capacitación y mejoramiento de calidad de producto logrando concretar una visión de producto más comercial.

**ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE PACHO - COLOMBIA**

**MUNICIPIO DE PACHO**

**Nombre del Proyecto:** Productos en Guadua

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos y artesanas de Pacho-Colombia"

**Número de miembros:** 16

**Localización geográfica:** Municipio de Pacho departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de agosto de 2002

**Características del grupo:** Propender por la identidad cultura artesanal del pueblo, de la región y creación de nuevos empleos para los habitantes de Pacho.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 40

**Localización geográfica:** Región del Rionegro

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** La falta de recursos, falta de procesos artesanales, se necesita una capacitación en tintas y en diseño.

**Objetivo general:** Dar a conocer el grupo de la asociación de Artesanos de Pacho – Colombia y ampliar el grupo para consolidar el mercado regional , departamental, nacional e internacional.

**Objetivos específicos:**

- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado en grupo.
- Capacitar a los socios de la asociación en nuevas técnicas en Guadua
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías

ACTIVIDADES PROYECTO PACHO PRODUCTOS EN GUAQUA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en Guadua. Se tendrá un control sobre la demanda de productos en Guadua para fortalecer el mercado.	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participa, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía.	Transportes. Recursos Humanos	1	\$3.000.000.00	\$3.000.000.00	Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado. * Indicador de la actividad en ferias a nivel nacional del producto bandera.
Capacitación técnica en Guadua	Capacitar a las artesanas del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas avertajados en el dominio de la técnica	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio.	2	500.000.00	1.000.000.00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseño	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, buscar una orientación adecuada a cerca de las tendencias de la moda.	35 artesanos que apoyen la asociación y además las personas que hacen replica. Que son ayudantes.	Recurso humano y materiales	2	300.000.00	600.000.00	Artesanos	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanza se debe fortalecer la parte del diseño de Guadua, que los productos sean los mercados por las tendencias de la moda y se logre un buen posicionamiento en estos.	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000.00	1.800.000.00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$5.400.000.00		

159

**ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE PACHO - COLOMBIA**

**MUNICIPIO DE PACHO**

**Nombre del Proyecto:** BANANA'S - CALCETA

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos y artesanas de Pacho-Colombia"

**Número de miembros:** 16

**Localización geográfica:** Municipio de Pacho departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de agosto de 2002

**Características del grupo:** Propender por la identidad cultura artesanal del pueblo, de la región y creación de nuevos empleos para los habitantes de Pacho.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 40

**Localización geográfica:** Región del Rionegro

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** La falta de recursos, falta de capacitación en diseños de empaques.



**Objetivo general:** Dar a conocer el grupo de la asociación de Artesanos de Pacho – Colombia y ampliar el grupo para consolidar el mercado regional , departamental, nacional e internacional.

**Objetivos específicos:**

- Lograr trabajar con eficiencia, y honestidad
- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado en grupo
- Capacitar a los socios de la asociación en nuevas técnicas en calceta
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado de los empaques
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías

ACTIVIDADES PROYECTO PACHO CAPACITACION Y COMERCIALIZACION EN CALCETA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en Calceta. Se tendrá un control sobre la demanda de productos en quedúa para fortalecer el mercado.	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participa, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía.	Transportes. Recursos Humanos	1	\$3.000.000,00	\$3.000.000,00	Gobernación de cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado. * Indicador de la actividad en ferias a nivel nacional del producto bandera.
Capacitación técnica en Calceta	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado, fortaleciendo los empaques de productos.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas aventajados en el dominio de la técnica	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	500.000,00	1.000.000,00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseño	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, buscar una orientación adecuada a cerca de las tendencias de la moda.	35 artesanos que apoyan la asociación y además las personas que hacen réplica. Que son ayudantes.	Recurso humano y materiales	2	300.000,00	600.000,00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanza se debe fortalecer la parte del diseño en calceta, que los productos sean los mercados por las tendencias de la moda y se logre un buen posicionamiento en estos.	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000,00	1.800.000,00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$ 5.400.000,00		

**ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE PACHO - COLOMBIA**

**MUNICIPIO DE PACHO**

**Nombre del Proyecto:** Productos en Fique

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos y artesanas de Pacho-Colombia"

**Número de miembros:** 16

**Localización geográfica:** Municipio de Pacho departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de agosto de 2002

**Características del grupo:** Propender por la identidad cultura artesanal del pueblo, de la región y creación de nuevos empleos para los habitantes de Pacho.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 40

**Localización geográfica:** Región del Rionegro

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** La falta de recursos, falta de materia prima, impulsar la cultura artesanal y la creación de nuevos empleos.

**Objetivo general:** Dar a conocer el grupo de la asociación de Artesanos de Pacho – Colombia y ampliar el grupo para consolidar el mercado regional , departamental, nacional e internacional.

**Objetivos específicos:**

- Lograr trabar con eficiencia, y honestidad
- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado en grupo.
- Capacitar a los socios de la asociación en nuevas técnicas en Fique
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías
- Perfeccionar el trabajo en grupo

ACTIVIDADES PROYECTO PACHO PRODUCTOS EN FIQUE

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en productos elaborados en fique, se tendrá un control sobre la demanda de productos en fique para fortalecer el mercado.	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participa, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía.	Transportes. Recursos Humanos	1	\$3.000.000.00	\$3.000.000.00	Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado, * Indicador de la actividad en ferias a nivel nacional del producto bandera
Capacitación técnica en fique	Capacitar a las artesanas del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas avertajados en el dominio de la técnica	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	500.000.00	1.000.000.00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseño	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, buscar una orientación adecuada a cerca de las tendencias de la moda.	20 artesanos que apoyan la asociación y además las personas que hacen réplica. Que son ayudantes.	Recurso humano y materiales	2	300.000.00	600.000.00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanza se debe fortalecer la parte del diseño en fique, que los productos sean los marcados por las tendencias de la moda y se logre un buen posicionamiento en estos.	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000.00	1.800.000.00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$ 6.400.000.00		

**ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE PACHO - COLOMBIA**

**MUNICIPIO DE PACHO**

**Nombre del Proyecto:** Tejidos hechos en telar con lana virgen

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos y artesanas de Pacho-Colombia"

**Número de miembros:** 16

**Localización geográfica:** Municipio de Pacho departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de agosto de 2002

**Características del grupo:** Propender por la identidad cultura artesanal del pueblo, de la región y creación de nuevos empleos para los habitantes de Pacho.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 30

**Localización geográfica:** Región del Rionegro

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** La falta de recursos, falta de capacitación en diseños de tejidos elaborados en telar, capacitación en nuevas técnicas de los mismos.

**Objetivo general:** Dar a conocer el grupo de la asociación de Artesanos de Pacho – Colombia y ampliar el grupo para consolidar el mercado regional , departamental, nacional e internacional.

**Objetivos específicos:**

- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado en grupo
- Capacitar a los integrantes de la asociación y demás artesanas que se deseen vincular en nuevas técnicas de Tejidos en telar.
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado de los empaques
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías
- Transmitir la cultura de la artesanía a las nuevas generaciones.

ACTIVIDADES PROYECTO PACHO: TEJIDOS HECHOS EN TELAR

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en Tejidos, se tendrá un control sobre la demanda de productos tejidos para fortalecer el mercado, en regiones como Bogotá, y alrededores	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participe, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía.	Transportes. Recursos Humanos	1	\$4.000.000.00	\$4.000.000.00	Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado. * Indicador de la actividad en ferias a nivel nacional.
Capacitación técnica en tejidos	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas aventajados en el dominio de la técnica para lograr complementarse.	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	\$ 500.000.00	\$500.000.00	Asociación	Cantidad de artesanas que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación Técnica en lentes	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, para lograr valores agregados en sus productos que sean de innovación	25 artesanos que apoyan la asociación y además las personas que hacen réplica. Que son ayudantes.	Recurso humano y materiales	2	300.000.00	600.000.00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avancen se debe fortalecer la parte del diseño en tejidos, que los productos sean los enmarcados por las tendencias de la moda y se logre un buen posicionamiento en estos.	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000.00	1.800.000.00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$ 6.900.000.00		



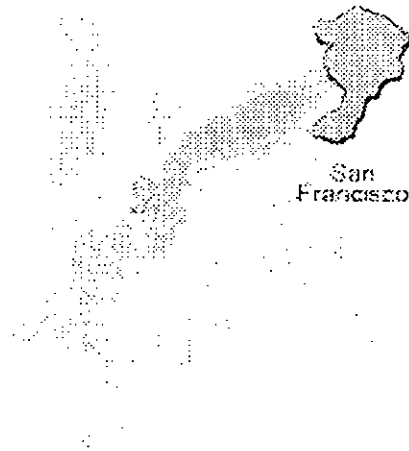
**CONVENIO**  
**GOBERNACION DE CUNDINAMARCA –**  
**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**  
**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**



**INFORME FINAL**  
**MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO**  
**PROYECTO**  
**“IDENTIFICACION Y POTENCIALIZACION DE LA ACTIVIDAD**  
**ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA”**

BOGOTA, Septiembre de 2002

## 1. CONTEXTUALIZACIÓN - GENERALIDADES DEL MUNICIPIO SAN FRANCISCO DE SALES



Habitantes: 6.236
Altitud: 1520
Clima: 16-18
Fundación: 1855
Distancia a Bogotá: 80
Días de Mercado: Domingos

### 1.1. RESEÑA HISTORICA

Los primitivos pobladores fueron chibchas, estas tierras se denominaban Chinga cliente que significa Braveza. No existe acta de fundación por lo que se toma 1855 como año de fundación cuando se construyó la iglesia. El 15 de agosto de 1857 se creó la parroquia con el nombre de San Francisco de Sales y se nombró como primer párroco al cura Santos María Camero.

### 1.2. HECHOS NOTABLES

En la guerra de los mil días se formó una guerrilla de 250 hombres al mando del coronel Rogelio Alvarado. La primera partida de bautismo de sus libros parroquiales data del 5 de Septiembre de 1857, la de matrimonio de 28 de Agosto y la de defunción 8 de noviembre del mismo año. El 7 de diciembre de 1928 se inauguró la primera planta eléctrica.

## 2. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:

### 2.1. Identificación de la población Artesanal

La Asociación de Artesanos de San Francisco de Sales está conformada por 35 personas que se dedican a oficios artesanales, manualidades y labores gastronómicas. Estas se reúnen desde hace varios meses en la casa de la cultura y entre ellos mismos se enseñan el oficio de sus compañeros; con el fin de poder cumplir con la capacidad de producción requerida por el mercado. Entre los oficios encontrados los de más valor son: Cestería en rollo en palmiche, Cestería en rollo en calceta de plátano, Papel hecho a mano, Metalistería: puede servir como medio estructural en combinación de materiales, Elaboración de muebles en bambú, Crochet y Macramé.

### 2.2. ACCIONES DESARROLLADAS:

#### 2.2.1. Asesoría en Diseño

La asesoría realizada en el municipio fue dirigida por el Diseñador Ricardo Duran desarrollando los temas sobre:

#### **Conceptos Básicos -Artesanía**

- Diseño
- Utilitario vs. Decorativo
- Neo-artesanía
- Fusión de Materiales

#### **Diseño De Producto**



- Generación de la idea
- Selección del producto
- Diseño preliminar del producto
- Construcción del prototipo
- Pruebas

#### **Fase Exploratoria:**

- Nuevos Materiales ( fibras naturales del entorno)

#### **Formatos:**

- Medidas
- Normalización de acuerdo a Parámetros Internacionales

#### **Interacción Entre El Diseño Del Producto Y El Diseño Del Proceso**

- Planeación
- Información
- Diseño creativo
- Evaluación e implementación

#### **Taller de Creatividad**

- Nuevos formatos
- Aplicaciones
- Parte grafica
- Parte formal

#### **Evaluación de los productos artesanales existentes**

- acabados
- manejo de color
- propuesta grafica
- propuesta formal
- fusión de materiales (nuevos materiales)

Las líneas de productos no son completamente definidas en los oficios realizados en este municipio, además no se maneja una técnica lo suficientemente desarrolladas como para la elaboración productos de buena calidad.



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanías de Colombia s. a.



INSTITUTO NACIONAL  
DE ESTUDIOS Y ENSEÑANZA



DEPARTAMENTO DEL INTERIOR  
BOGOTÁ

El grupo como tal, no tiene conocimiento de las materias primas, no las saben preparar, ni extraer del suelo, tampoco existen programas de cultivos sostenibles.

En cuanto a trabajo de diseño, se trabajó la fibra de iraca, en técnica de crochet, para lograr contenedores, y aunque las propuestas son interesantes, la fibra natural no está lo suficientemente manejada a nivel técnico por las artesanas.

El aporte realizado por esta asesoría llegó a una etapa inicial para el desarrollo de productos, es recomendable lograr consolidar continuidad en otras capacitaciones dirigidas al desarrollo de los productos que se trabajan actualmente en este municipio. El interés primordial de los artesanos debe ir enfocado al desarrollo de productos tejidos y de cestería logrando mejorar la calidad en la técnica y así lograr productos que logren competir con calidad en mercados diferentes al local.

### **2.2.2. Capacitaciones en Gestión Administrativa y Organizacional**

El grupo de artesanos del municipio está constituido como una asociación conformada por 35 artesanos, existe una gran diversidad de oficios en su gran mayoría oficios no artesanales, dentro del trabajo artesanal es destacable el oficio de cestería y tejeduría. El grupo se ha destacado por su gran calidad humana y el trabajo en grupo mayor cualidad del grupo.

Se realizó todo el proceso de capacitación con base en la metodología de Administrando Mi Taller Artesanal contando con la participación de 26 artesanos del municipio, se dio revisión a las cartillas y se dio especial

énfasis en el tema de llevando cuentas, se han generado las herramientas necesarias para el manejo de materias primas, productos en proceso, productos terminados, empleo del tiempo, cálculo de inversión en dinero, cuantificación de activos.

- Trabajo sobre el modulo “ **PRODUCIENDO** ” de la serie “Administrando mi Taller Artesanal”. La metodología aplicada en el desarrollo del taller una vez se entrego el material; correspondiente a las cartillas, y se aprecio el vídeo de la Talla en Palosangre, se ubicaron las mesas de trabajo para el debate de las guías de cada unidad.
- Trabajo sobre el módulo “**LLEVANDO CUENTAS** ” de la serie “Administrando mi Taller Artesanal”. La metodología utilizada fue similar a la de la primera sesión, y para este ejercicio las mesas de trabajo se ubicaron por oficios, lo que facilitó para exponer como ejemplo el taller de la señora Rosa Pardo, quien trabaja las flores inmortalizadas en calceta y cascarita.
- Trabajo sobre el módulo “**PROMOVIENDO Y VENDIENDO** ” de la serie “Administrando mi Taller Artesanal”. La metodología utilizada fue similar a la de las sesiones anteriores resaltando la diferencia de las mesas de trabajo, donde se ha dejado a disposición de los participantes la exploración de todas las ideas a cerca de la comercialización y de la venta de productos, inclusive se comentó la experiencia obtenida en algunas ferias en las que se ha participado.
- “ **FORMULACIÓN DE PROYECTOS**” orientados a buscar una estabilidad laboral, para desarrollar el potencial artesanal del grupo y

fortalecer la visión empresarial de sus miembros que día a día transmiten a sus hijos el conocimiento y la experiencia de las artesanías.

Se realizó una ardua labor de capacitación reforzando la organización disipando dudas sobre la participación que ellos deben tener a nivel interno de la organización, igualmente se generó contribución al crecimiento en el aporte humano en un momento de crisis que afrontaba esta organización, logrando finalmente una mayor integración e interés de trabajo en grupo.

### **Conclusiones**

- Se han generado los conocimientos básicos sobre los temas de procesos y manejo de tiempo en el taller artesanal.
- Los ejercicios prácticos han desarrollado habilidades y capacidades en los artesanos sobre el manejo de cuentas en la actividad artesanal, discriminando estos de sus gastos domésticos.
- Se ha dado inicio al manejo adecuado de la materia prima. Logrando generar mayor eficiencia en su utilización.

### **Sugerencias**

- Ubicar mayor apoyo por parte de entidades locales para lograr una mayor participación del sector artesanal expresada por medio de la organización, y generar las ventajas competitivas que posee la organización por ser de mayor conocimiento fuera del contexto municipal.

### 2.3. LOGROS

- AL finalizar el ciclo de Capacitación en Gestión Empresarial, se observa y se evalúa que se dio cumplimiento al principal objetivo de acuerdo con la visión Institucional de Artesanías de Colombia S.A. Se ha detectado al aprendizaje en el proceso de cada taller a saber:
- Se logró despertar conciencia de la calidad en las materias primas con las que deben trabajar, así mismo el orden, y la organización, además la importancia de cuidar las fuentes donde nacen algunas Materias Primas.
- Han comprendido que tan importante es la innovación en el diseño de sus productos, y la calidad en sus trabajos les va a mejorar sus ingresos permitiendo estar en un mercado competitivo.
- Ninguno de los participantes lleva alguna contabilidad a la fecha, pero los Artesanos afirman que cuando se llevan las cuentas se sabe si se gana o se pierde, a partir de la fecha y en adelante se han comprometido a llevar las cuentas claras y a fijar los costos de cada producto, saben que tienen un taller rentable pero mal administrado.
- Las facturas son un gran logro como inicio a la organización administrativa algunos de ellos ya las practican otros no.
- Se debe resaltar el interés por mejorar su productividad, por la participación en actividades que generan desarrollo a nivel personal, social y económico para lograr mejorar los estándares de vida del ser



humano, la motivación se refleja en los resultados expresados con el mejoramiento de sus productos en cuanto a la capacitación de Diseño.

- A través de los talleres se logró identificar las habilidades de los participantes y las debilidades a nivel de grupo, lo que facilitó un diálogo para aplicar correctivos.
- Proyectos que se incluyen 13 ( trece) como un anexo al informe.
- La participación y consolidación de un multiplicador de la metodología Administrando Mi Taller Artesanal, con la participación de la señora Beatriz Bermúdez quien se encuentra capacitada para realizar las actividades comprendidas en el taller de multiplicadores, esto es una fortaleza que debe ser aprovechada por el Municipio para lograr abarcar el mayor número de artesanos en actividades de capacitación para el beneficio y desarrollo del sector artesanal de la región.

### **3. PLAN DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DE SALES**

#### **3.1. DIAGNÓSTICO:**

##### **3.1.1. Generalidades del Municipio:**

San Francisco de Sales es un municipio del departamento de Cundinamarca ubicado a aproximadamente 80 minutos de Bogotá.

Las actividades económicas surgen como una prioridad de sumo interés para el Municipio, sobresalen las actividades primarias o productivas sobre las extractivas e industriales, los renglones agropecuarios son los más explotados por los habitantes del Municipio. Con respecto a al Agricultura, se presenta que ningún cultivo, con excepción de los cítricos tiene una importancia relativa en la producción regional. Desde la década del 80 se ha presentado una baja en el rendimiento de los cultivos de mayor importancia debido a una falta de apoyo a los pequeños y medianos productores. Esto ha provocado que muchas de las tierras productivas municipales se hayan puesto en venta a los turistas o se utilicen para la producción de pastos.

##### **3.1.2. desarrollo del sector artesanal en el municipio:**

En San Francisco de Sales se identifican claramente unos productos típicos de la región, representados en Cestería en Palmiche, Cestería en calceta de Plátano, Macramé, metalistería, Papel hecho a mano. Bocados típicos.

Aunque los habitantes de la región identifican la tejeduría y el trabajo en calceta, como actividades tradicionales de la región, se dice también que se debe rescatar y dar una importancia a los bocados, que dentro del sector de la gastronomía ocupan un alto valor e identidad cultural, por la diversidad de frutas con las que se cuenta y además se aprovechan las materias primas de la región.

Los artesanos manifiestan que existe una situación de desconfianza y apatía frente a los programas que buscan capacitar y reunir a los artesanos de la región, ya que se sienten abandonados por los gestores de este tipo de experiencias que una vez desarrollan el trabajo inicial no hacen seguimiento a la ejecución de los programas, que en últimas resultan ser esfuerzos aislados y esporádicos ya que no cuentan con la continuidad y el apoyo necesario.

### **3.1.3. puntos asociados al desarrollo del sector artesanal mencionados en el plan de desarrollo municipal:**

En el plan de desarrollo del municipio se identifican varios puntos que se relacionan con el fomento al desarrollo del sector artesanal de la región:

- Las actividades culturales se realizarán para integrar a las comunidades y desarrollar sus capacidades
- Se pretende trabajar el potencial turístico de la región a través de la promoción artesanal con una gran divulgación en las ferias y fiestas
- Se fomentarán alternativas de empleo para los diferentes sectores de la población.

- Se hace gran énfasis en el desarrollo cultural del municipio, y en la generación de identidad para que haya integración.
- Se pretende rescatar los valores artísticos y el fortalecimiento del sentido de pertenencia municipal.
- Se quiere promover el desarrollo de las artes a través de convenios interinstitucionales
- Se pretende generar el intercambio de bienes y servicios a escala regional

#### **3.1.4. Análisis Estratégico:**

##### **DEBILIDADES:**

- Falta de activación de la economía Nacional
- Falta de liderazgo e identidad cultural en artesanía
- Los artesanos del municipio representados en la Asociación de Artesanos de San Francisco de Sales, manifiestan su desinterés y desconfianza con respecto a los programas que buscan fortalecer su desarrollo, por la falta de convocatoria a participar en las actividades del municipio.



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanías de Colombia s. a.



Asociación Nacional de Artesanos  
de Colombia



Departamento del Cauca  
Cauca

### **OPORTUNIDADES:**

- La Asociación de Artesanos de san Francisco de Sales ha convocado e invitado a todos los artesanos de la Región a participar e inscribirse a la Asociación con el fin de crecer.
- La ubicación geográfica del municipio facilita la atracción de compradores
- Aprovechamiento de las Materias primas en esta región.
- Rescatar los valores y la identidad cultura, incentivando la tradición artesanal.
- Las artesanías son productos que recientemente han logrado posición en el mercado. y que hoy por hoy no solo se comercializan en ferias especializadas sino además en almacenes de cadena y almacenes especializados en muebles y artículos decorativos.

### **FORTALEZAS:**

- El clima es un factor muy importante para fomentar el turismo.
- Desarrollo cultural del municipio es considerado como una de las prioridades en el Plan de Desarrollo.

## **AMENAZAS:**

- El desplazamiento generado por los problemas de orden Nacional.

## **3.2. OBJETIVOS:**

**3.2.1. Objetivo General:** Fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio de San Francisco de Sales

### **3.2.2. Objetivos Específicos:**

- Desarrollar los oficios artesanales que tienen un importante potencial de desarrollo en la región.
- Utilizar las materias primas típicas de la región para desarrollar productos artesanales, generando un espacio para los bocados.
- Apoyar la Asociación de artesanos para fomentar el desarrollo artesanal del sector ya que son una solución de empleo a sus asociados.
- Institucionalizar a la artesanía que es la identidad cultural del municipio.
- Aprovechar las aptitudes, conocimientos y habilidades desarrolladas por los productos de tipo artesanal.

## **3.3. metas:**

\* Apoyar e impulsar a las Asociaciones culturales y Artesanas del Municipio para consolidar su desarrollo.

- \* Desarrollar actividades y eventos culturales como ferias, concursos, y exposiciones para integrar a la comunidad y generar escenarios de convivencia participación y aprovechamiento de las capacidades y tiempo de la población.

- \* Explotar las Materias Primas que da la región como la calceta, el amero, la naranja creando nuevos diseños de competencia, además Capacitar el grupo de Artesanos constituidos en los diferentes oficios para que estén en capacidad de identificar aquellos elementos culturales de la región que se pueden expresar a través de la artesanía.

#### 3.4. Estrategias – Plan de Acción:

- \* Identificar los oficios de los artesanos por veredas y así poder determinar la cantidad de personas en cada oficio para apoyarlo.

- \* Realizar un diagnóstico en cada grupo, para establecer cuales de los productos clasifican en la categoría de artesanía.

- \* Identificar las materias primas de la región prioritarias , que pueden ser utilizadas para la transformación de artesanías.

- \* Brindar capacitación, a través de un diseñador experto, para que los artesanos del municipio estén en capacidad de distinguir entre una manualidad y una artesanía.

- \* Promover una feria o muestra artesanal que integre a los Artesanos de la región para dar a conocer los nuevo diseños. promocionando y divulgando.



\* Apoyar grupos artesanales organizados para fomentar la participación en ferias departamentales, regionales y nacionales.



#### 4. PLAN ESTRATÉGICO

### ASOCIACION DE ARTESANOS DE SAN FRANCISCO DE SALES

### ARTESANIAS DE SAN FRANCISCO DE SALES

#### 4.1. Reseña del Trabajo Realizado por los Asociados:

El grupo de los socios fundadores está conformado por 35 (treinta y cinco) personas emprendedoras que comparten la inquietud frente a la necesidad del desarrollo integral del artesano, rescatando los valores culturales, artesanales de la región tanto en el área urbana como en el rural.

Entre los productos elaborados por los artesanos se encuentran Cestería en rollo en Palmiche, Cestería en rollo en Calceta de Plátano. Papel Hecho a Mano, Metalistería, Elaboración de muebles en Bambú Crochet y Macramé.

#### 4.2. Definición de la idea de negocios:

La empresa se dedicará a producir y comercializar Artesanías y manualidades en San Francisco de Sales y otros municipios de Cundinamarca.

Los Artesanos se capacitarán entre sí, con el fin de fortalecer los productos de mayor demanda y así poder definir las líneas de trabajo prioritarias y cumplir con los pedidos.

#### **4.3. Análisis estratégico:**

##### **DEBILIDADES:**

- Falta de capacitación en diseño para materias primas de calceta y amero.
- Falta de compromiso de algunos socios, esto genera desconfianza.
- La poca participación en las ferias regionales baja la comercialización y venta de los productos.
- Falta constancia para que las perspectivas de éxito de un proyecto de largo plazo sean mayores.
- Continuidad y seguimiento en las capacitaciones.

##### **OPORTUNIDADES:**

- El plan de desarrollo municipal contempla el apoyo a la cultura y al rescate de los valores que identifican al municipio como los artesanos.



- La asociación de artesanos podrá participar y ser socio activo, de Organizaciones artesanales a nivel departamental nacional e internacional.
- La asociación de Artesanos realizará anualmente una feria y exposición de productos artesanales con el fin de adquirir su propia identidad artesanal y aportar al turismo de la región.
- Las empresas Asociativas de trabajo están exentas del pago de impuestos de renta y complementarios.
- Los productos artesanales son moda, y esto facilita el proceso de comercialización cuando se cambian diseños y colores.
- El contar con una personería jurídica le permitiría a la empresa acceder con mayor facilidad a los canales de distribución para sus productos

#### **FORTALEZAS:**

- Ser la única Asociación de Artesanos del Municipio.
- Creatividad para el desarrollo de nuevos productos.
- El apoyo entre sí, y el interés por mejorar su productividad, la programación de capacitaciones en diferentes áreas.
- Experiencia de los Asociados en la elaboración y comercialización de productos de tipo artesanal
- Fácil acceso a las materias primas

## AMENAZAS:

- La innovación de diseños con el mismo material.
- El desplazamiento del municipio por los problemas de orden público que se han presentado a nivel nacional.

## 4.4. PLAN DE ACCIÓN:

\*Cada artesano asociado en la posible, deberá innovar dentro de su creatividad, trabajos que represente el valor cultural de la municipalidad en las ferias y fiestas.

\*La Asociación de Artesanos como medio para fomentar la artesanía de la región, organizará cursos de capacitación artesanal en Colegios, Juntas de Acción Comunal, grupos de ama de hogar, y otros por precios módicos que ayuden económicamente al artesano como a la asociación.

\* Analizar e identificar los posibles canales de distribución, y puntos de venta y almacenes especializados en el municipio y fuera de él, tomando en cuenta las características de los productos y de los compradores.

\* Para lograr una mayor cobertura comercial se investigará sobre las ferias de los otros municipio, a nivel nacional, y por internet, para enterarse acerca de las ferias a nivel internacional y así determinar cual le interesa a la asociación para participar.



\* Solicitar un seguimiento en Artesanías de Colombia S.A. , para que se realice una evaluación de los productos que fueron mejorados.

\* Se han elaborado 5) proyectos de las diferentes líneas en que trabajan los artesanos, se radicaron en la Alcaldía Municipal con el fin de ser tenidos en cuenta para el Plan de Desarrollo Municipal del año 2003, estos proyectos deben tener viabilidad en la práctica y lograr el apoyo necesario para ser ejecutados en bien y con la búsqueda de mayor desarrollo de los grupos artesanales.

**ASOCIACION DE ARTESANOS DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**Nombre del Proyecto:** Arte y Follaje Trabajos en amero y calceta.

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos de San Francisco de Sales

**Número de miembros:** 35

**Localización geográfica:** Municipio de San Francisco de Sales,  
departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de Octubre del 2001

**Características del grupo:** Grupo de 35 artesanos, con un alto deseo de superación, quienes por medio de la capacitación y el proceso artesanal quieren difundir los productos mejorando así la calidad de vida familiar, social, espiritual y ambiental de la comunidad.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 70

**Localización geográfica:** región de Guavila

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** Dificultad en la consecución de Materia prima, la falta de recursos, económicos, y de comercialización para la exhibición de los mismos la falta de capacitación en nuevas técnicas del amero y la calceta.

**Objetivo general:** Con el aprovechamiento de la materias Primas que produce el municipio, divulgar la cultura artesanal ayudando así al desarrollo social del municipio.

**Objetivos específicos:**

- Recuperación de la identidad cultural de la región.
- Aprovechamiento de los recursos del municipio en cuanto a la Materia Prima
- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado en grupo
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado de los empaques
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías
- Transmitir la cultura de la artesanía a las nuevas generaciones.

ACTIVIDADES PROYECTO SAN FRANCISCO DE SALES - COMERCIALIZACION ARTE Y FOLLAJE EN PRODUCTOS DE AMERO Y CALCETA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en Amero y Calceta, se tendrá un control sobre la demanda de productos en Calceta para fortalecer el mercado, en e nivel nacional e Internacional.	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participe, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía. Además se conertarán el calendario de ferias a nivel internacional	Transportes, Recursos Humanos y Recursos Técnicos	2	\$1.500.000,00	\$3.000.000,00	Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado, * indicador de la actividad en ferias a nivel nacional e Internacional lograr exportar
Capacitación técnica en calceta y en amero	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos y demanda del mercado nacional e Internacional.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos más aventajados en el dominio de la técnica para lograr complementarse.	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	\$300.000,00	\$600.000,00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseños	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, para lograr valores agregados en sus productos que sean de innovación	35 artesanos que apoyan la asociación y además las personas que se desarrollen con estas materias primas en la región.	Recurso humano y materiales	2	300.000,00	600.000,00	Artesanos	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanza se debe fortalecer la parte del diseño en calceta y en amero, que los productos sean los enmarcados por las tendencias de la moda y se logre un buen posicionamiento en estos.	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000,00	1.800.000,00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$8.000.000,00		



**ASOCIACION DE ARTESANOS DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**Nombre del Proyecto:** ANDLUI " PAPEL RECICLADO "

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos de San Francisco de Sales

**Número de miembros:** 35

**Localización geográfica:** Municipio de San Francisco de Sales,  
departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de Octubre del 2001

**Características del grupo:** Grupo de 35 artesanos, con un alto deseo de superación, quienes por medio de la capacitación y el proceso artesanal quieren difundir los productos mejorando así la calidad de vida familiar, social, espiritual y ambiental de la comunidad.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 70

**Localización geográfica:** región de Guavila

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** Falta de recursos económicos que faciliten la promoción y la debida calidad del producto con mejor tecnología, para tener mayor impacto y competencia en el mercado mundial.

**Objetivo general:** La generación de empleo, llegar a competir con grandes empresas, mejorar la calidad del producto y sus diseños para asegurar el impacto total ante nuevo clientes.

**Objetivos específicos:**

- Explotación del producto en todas sus fases, llevando una identidad del municipio para atraer mas turistas.
- Colaboración de la comunidad para conseguir la materia prima y trabajar con un mejor desempeño en la producción.
- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado más competitivo
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado del reciclaje
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías
- Transmitir la cultura de la artesanía a las nuevas generaciones.

ACTIVIDADES PROYECTO SAN FRANCISCO DE SALES - COMERCIALIZACION PRODUCTOS PAPEL RECICLADO

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en papel reciclado y bien trabajado, se tendrá un control sobre la demanda de productos en papel reciclado, para fortalecer el mercado, en a nivel nacional e Internacional	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participe, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía. Además se contará con el calendario de ferias a nivel Internacional	Transportes. Recursos Humanos.	1	\$1.000.000,00	\$1.000.000,00	Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado, * Indicador de la actividad en ferias a nivel Nacional e Internacional para exportar.
Capacitación técnica en reciclaje de papel	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos y demanda del mercado nacional e Internacional.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas afortunados en el dominio de la técnica para lograr complementarse.	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	\$ 300.000,00	\$600.000,00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseños en papel reciclado	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, para lograr valores agregados en sus productos que sean de innovación	35 artesanos que apoyan la asociación y además las personas que se desarrollan con estas materias primas en la región.	Recurso humano y materiales	2	300.000,00	600.000,00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avancen se debe actualizar y fortalecer la parte del diseño en papel reciclado, y que los productos sean los enmarcados por las nuevas tendencias de la moda y así se logre un buen posicionamiento del producto	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000,00	1.800.000,00	Artesanos de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$ 4.000.000,00		

**ASOCIACION DE ARTESANOS DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**Nombre del Proyecto:** Elaboración de Productos en Iraca

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos de San Francisco de Sales

**Número de miembros:** 35

**Localización geográfica:** Municipio de San Francisco de Sales,  
departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de Octubre del 2001

**Características del grupo:** Grupo de 35 artesanos, con un alto deseo de superación, quienes por medio de la capacitación y el proceso artesanal quieren difundir los productos mejorando así la calidad de vida familiar, social, espiritual y ambiental de la comunidad.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 70

**Localización geográfica:** región de Guavila

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** Falta de recursos económicos, Falta de apoyo de las entidades gubernamentales para lograr un mayor aprovechamiento de los recursos de la región

**Objetivo general:** Generación de empleo para lograr un ingreso estable, consolidar la asociación de artesanos, y rescatar los valores culturales.

• **Objetivos específicos:**

- Reconocimiento como artesanía del municipio a través de la comercialización.
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado de la iraca
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías
- Transmitir la cultura de la artesanía a las nuevas generaciones.

ACTIVIDADES PROYECTO SAN FRANCISCO DE SALES - COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS EN IRACA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en Iraca, se tendrá un control sobre la demanda de productos en para fortalecer el mercado, en regiones de Bogotá y a otras regiones cercanas.	Reefirzar las encuestas a través de las ferias en las que se participe, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía.	Transportes. Recursos Humanos.	1	\$1.000.000.00	\$1.000.000.00	Gobernación de cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales e los costos se los puede llegar es decir cliente-especializado, * Indicador de la actividad en ferias a nivel nacional.
Capacitación técnica en la Iraca	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos y demanda del mercado	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas aventajados en el dominio de la técnica para lograr complementarse.	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	\$300.000.00	\$600.000.00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseños de Iraca	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, para lograr valores agregados en sus productos que sean de innovación	35 artesanos que apoyen la asociación y sus familias y personas que se desarrollan con estas materias primas en la region.	Recurso humano y materiales	2	300.000.00	600.000.00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanza se debe actualizar y fortalecer la parte del diseño en Iraca, que los productos sean los enmarcados por las nuevas tendencias de la moda y así se logre un buen posicionamiento del producto	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000.00	1.800.000.00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$4.000.000.00		

44

**ASOCIACION DE ARTESANOS DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**Nombre del Proyecto:** Mejoramiento Tratamiento, Calceta, Vena del producto y otros, para la elaboración de productos.

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos de San Francisco de Sales

**Número de miembros:** 35

**Localización geográfica:** Municipio de San Francisco de Sales, departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de Octubre del 2001

**Características del grupo:** Grupo de 35 artesanos, con un alto deseo de superación, quienes por medio de la capacitación y el proceso artesanal quieren difundir los productos mejorando así la calidad de vida familiar, social, espiritual y ambiental de la comunidad.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 70

**Localización geográfica:** región de Guavila

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** Dificultad en la consecución de Materia prima, la falta de recursos, económicos, y de comercialización para la exhibición de los mismos.

**Objetivo general:** Con el aprovechamiento de la materias Primas que produce el municipio, divulgar la cultura artesanal ayudando así al desarrollo social del municipio.

**Objetivos específicos:**

- Recuperación de la identidad cultural de la región.
- Aprovechamiento de los recursos del municipio en cuanto a la Materia Prima
- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado en grupo
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado de los empaques
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías
- Transmitir la cultura de la artesanía a las nuevas generaciones.



ACTIVIDADES PROYECTO SAN FRANCISCO DE SALES - COMERCIALIZACION Y TRATAMIENTO DE LA CALCETA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en Calceta, se tendrá un control sobre la demanda de productos en calceta para fortalecer el mercado, en regiones como Bogotá, y alrededores	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participa, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos pvs.	Transportes, Recursos Humanos	1	\$1.000.000,00	\$1.000.000,00	Gobernación de cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado, * Indicador de la actividad en ferias a nivel nacional.
Capacitación técnica en calceta	Capacitar a los artesanos del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas aventajados en el dominio de la técnica para lograr complementarse.	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	\$ 300.000,00	\$600.000,00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseños	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, para lograr valores agregados en sus productos que sean de innovación	35 artesanos que apoyan la asociación y además las personas que se desarrollen con estas materias primas en la region.	Recurso humano y materiales	2	300.000,00	600.000,00	Artesanos	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanza se debe fortalecer la parte del diseño en calceta, que los productos sean los enmarcados por las tendencias de la moda y se logre un buen posicionamiento en estos.	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000,00	1.800.000,00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$ 4.000.000,00		

**ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DE SALES**

**Nombre del Proyecto:** Elaboración de tejidos en punto y crochet

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Artesanos de San Francisco de Sales

**Número de miembros:** 35

**Localización geográfica:** Municipio de San Francisco de Sales,  
departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 14 de Octubre del 2001

**Características del grupo:** Grupo de 35 artesanos, con un alto deseo de superación, quienes por medio de la capacitación y el proceso artesanal quieren difundir los productos mejorando así la calidad de vida familiar, social, espiritual y ambiental de la comunidad.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 70

**Localización geográfica:** región de Guavila

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** Falta de recursos económicos, falta de materia prima y la falta de promoción y divulgación para comercializar los productos

**Objetivo general:** Generación de empleo para lograr un ingreso estable, consolidar la asociación de artesanos, y rescatar los valores culturales.

**Objetivos específicos:**

- Capacitación en técnicas actualizadas en los mercados europeos.
- Reconocimiento como artesanía del municipio a través de la comercialización.
- Perfeccionar la calidad del producto para lograr un mercado más competitivo
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado de los Tejidos
- Identificar canales de distribución especializados en artesanías
- Transmitir la cultura de la artesanía a las nuevas generaciones.

ACTIVIDADES PROYECTO SAN FRANCISCO DE SALES - ELABORACION EN TEJIDOS DE PUNTO Y CHOCHET

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de Mercados	Se identificarán los canales de Distribución como almacenes especializados en la venta de artesanía en Tejidos y chochet, se tendrá un control sobre la demanda de productos tejidos para fortalecer el mercado.	Realizar las encuestas a través de las ferias en las que se participa, además en las regiones cercanas se puede apoyar la información debidamente diligenciada en formatos guía.	Transportes. Recursos Humanos	1	\$3.000.000,00	\$3.000.000,00	Gobernación de Cundinamarca y Alcaldía Municipal	* Fortalecer los clientes actuales e identificación de los clientes potenciales a los cuales se les puede llegar es decir cliente-especializado, * Indicador de la actividad en ferias a nivel nacional del producto bandera.
Capacitación técnica en tejidos	Capacitar a las artesanas del municipio, para que dominando la técnica estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado.	Aprovechar los conocimientos de los artesanos mas aventajados en el dominio de la técnica	Recurso Humano: 2 artesanos capacitados en el oficio	2	\$300.000,00	\$600.000,00	Asociación	Cantidad de artesanos que hayan logrado identificar nuevas técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación en diseño de tejidos	Capacitar a los artesanos en cuanto al manejo de nuevos diseños, buscar una orientación adecuada a cerca de las tendencias de la moda.	20 artesanos que apoyan la asociación y además las personas que hacen replica. Que son ayudantes.	Recurso humano y materiales	1	300.000,00	300.000,00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	En la medida en que los artesanos avanza se debe fortalecer la parte del diseño en tejidos y chochet, que los productos sean los enmercados por las tendencias de la moda y se logre un buen posicionamiento en estos.	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1.800.000,00	1.800.000,00	Artesanías de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	\$ 5.700.000,00		

**CONVENIO**  
**GOBERNACION DE CUNDINAMARCA –**  
**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**  
**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**



**INFORME FINAL**  
**MUNICIPIO DE SUESCA**

**PROYECTO**  
**“IDENTIFICACION Y POTENCIALIZACION DE LA ACTIVIDAD**  
**ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA”**

BOGOTA, Septiembre de 2002

## 1. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO

Habitantes: 10426  
Altitud: 2584  
Clima: 12-14  
Fundación: 1538  
Distancia a Bogotá: 63  
Días de Mercado: Domingos



### 1.1. RESEÑA HISTÓRICA

Según el Coronel Joaquín Acosta la palabra Suesca deriva de Suesuca, que quiere decir Cola de Guacamaya. El padre Zamora dice que suesca se deriva de Suesuzca que equivale a decir Color de Guacamaya. Acosta Ortégón concluye que Suesca deriva de Suejica y significa Piedra o Roca de Las Aves. Fray Pedro Simón dice que su nombre original era suesuca, vocablo que los españoles corrompieron llamándolo Suesca y que significa "Cola de Guacamaya". Suesca era la ciudad asilo de los chibchas, porque en ella se refugiaban y recibían protección los malhechores.



Se dice que el caserío estaba cerca a las llamadas rocas de Suesca Jiménez de Quezada llegó a Suesca el 14 de marzo de 1537, donde permaneció hasta el día 22. El nuevo pueblo indio fue fundado por Luis Enriquez entre el 2 de agosto de 1600, cuando se contrató la iglesia y el 6 de noviembre del mismo año, cuando el escribano certificó haberlo hecho. la iglesia es de las pocas a las que se les ha respetado su antigüedad y estilo dentro de las reconstrucciones y mejoras que se le han hecho, como en 1834, cuando se le cambió la torre de espadaña por la que hoy tiene y hacia 1957 se enchapó en piedra. En la visita del Fiscal Moreno y Escandón de 21 de febrero de 1779 figuran 704 indios.

## **1.2. HECHOS NOTABLES**

Se dice que los dominicos tuvieron monasterio en tierras de las actuales veredas "Ovejeras" y "Palmira", y que Fray Miguel de Pineda el 7 de octubre de 1665 puso la iglesia bajo el patronato de Nuestra Señora del Rosario. La primera partida de sus libros parroquiales que hoy se encuentra data del 30 de julio de 1665 correspondiente a la niña Petrona, hija de Dominica, soltera; de la parcialidad de Cuintiba, firmada por el cura Pineda.

La primera de matrimonio es del 19 de agosto del mismo año, de Marcos Primiciero y Francisca, de la parcialidad de Yolotá. En Suesca se explotaron ricas minas de carbón, localizadas en Santa Rosita y El Crucero. En 1888 se descubrió una mina de esmeraldas en el Cerro del Salitre o Chitiva. El 22 de enero de 1929 murió en la Hacienda "El Potrero" el célebre escultor Italiano Pietro Cantini, cuyos restos reposan en el mausoleo que él mismo hizo en el cementerio de allí. En Suesca se hicieron los mejores frenos para caballo y el último fabricante en 1967 era Néstor Olmedo Ramos.



En diciembre de 1880 el alcalde Rafael Olaya Ricaurte contrató con Eloy Castro y Manuel Baracaldo la construcción de un puente sobre el río Funza en el camino a Sesquilé; con dos arcos sillares apoyados en los estribos existentes.





## 2. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:

### 2.1. Identificación de la Población Artesanal

El municipio de Suesca posee una gran vocación artesanal, allí se encuentra una asociación que abarca a todas las artesanas y personas que trabajan diferentes actividades económicas entre ellas artesanales y manuales. El oficio artesanal que se destaca es la tejeduría en lana, en este oficio se encuentran artesanos en el caso urbano y las veredas, adicional, a este se trabaja la cestería en rollo y el trabajo en estropajo.

El trabajo que se realiza en este municipio es altamente organizado y donde se ha encontrado la mayor disposición para cumplir con las actividades programadas en el convenio. el compromiso por el sector artesanal es cubierto más allá del trabajo realizado por medio de este convenio, ya que se adelantan otro tipo de actividades a nivel local enfocados específicamente al sector artesanal.

Las beneficiarias directas del proyecto fueron mujeres que pertenecen a AMHAS (Asociación de mujeres hermanas y amigas de Suesca). El listado aparece como anexo al informe. El grupo está compuesto por mujeres, desempleadas, que ven el desarrollo del trabajo artesanal una alternativa de subsistencia o de generación de ingresos adicionales para sus familias.



## 2.2. ACCIONES DESARROLLADAS:

### 2.2.1. Asesoría en Diseño

La Asesoría en Diseño para el municipio de Suesca fue enfocada al trabajo en el oficio de la tejeduría, las actividades fueron dirigidas por el diseñador Ricardo Duran, estas fueron:

#### **Conceptos Básicos**

- Artesanía
- Diseño
- Utilitario vs. Decorativo
- Neo-artesanía
- Fusión de Materiales

#### **Diseño De Producto**

- Generación de la idea
- Selección del producto
  
- Diseño preliminar del producto
- Construcción del prototipo
- Pruebas

#### **Fase Exploratoria:**

- Nuevos Materiales ( fibras naturales del entorno)

#### **Formatos:**

- Medidas
- Normalización de acuerdo a Parámetros. Internacionales



## **Interacción Entre El Diseño Del Producto Y El Diseño Del Proceso**

- Planeación
- Información
- Diseño creativo
- Evaluación e implementación

### **Taller de Creatividad**

- Nuevos formatos
- Aplicaciones
- Parte grafica
- Parte formal

### **Evaluación de los productos artesanales existentes**

- acabados
- manejo de color
- propuesta grafica
- propuesta formal
- fusión de materiales (nuevos materiales)

La comunidad de SUESCA tiene un buen manejo de la técnica (tejeduría) en su mayoría; Grupos aislados manejan la cestería, trabajos decorativos y manualidades.

Aunque la variedad de productos y técnicas es notoria, algunos grupos no son representativos puesto que el número de artesanas que manejan dicha técnica no pasa de dos, tal es el caso de los productos en parafina, vitrales, pintura en yeso, por tal motivo, se plantea utilizar un grupo de artesanas como multiplicadoras, para generar un grupo homogéneo. Esta etapa esta en evaluación.



Como el bejuco y el junco son la respuesta de la fase exploratoria, el manejo de la técnica esta por evaluar una vez se hayan recibido las muestras artesanales del primer taller.

Algunas artesanas desarrollan figuras geométricas, como propuesta formal en sus productos.

Se planteó generar propuesta de color en degrade (horizontal, vertical, y diagonal), para la producción de cojines, y mantas partiendo de los colores básicos en los que viene la lana virgen, la receptividad de las artesanas dio como resultado una producción inicial para la evaluación de muestras en proceso.

Para los productos en fique, inicialmente se diseñaron contenedores sólidos para evaluar el manejo de la técnica, igualmente, se propuso realizar para la segunda sesión de diseño muestras experimentales, en las cuales solo se tomaron dos medidas y formas para los individuales, y una medida para los cojines, esto con el fin de valorar las propuestas de color, propuestas formales, gráficas, y nuevos materiales.

En la etapa final, se desarrollaron productos en lana virgen, teniendo en cuenta que es el material predominante, ya que el manejo de la técnica esta muy avanzado. Se sugirió un taller de tintes en fibras animales.

La siguiente es la relación de prototipos desarrollados en el Municipio de Suesca, teniendo en cuenta que el jornal esta estipulado en \$10.000 en una jornada laboral de ocho (8) horas.



### Materia Prima:

La libra de lana virgen hilada y en madeja cuesta: (500 gramos por libra)

Lana Blanca : \$7.000  
Lana Negra : \$9.000  
Lana Gris : \$10.000

### CUELLOS

Para la fabricación de un "cuello" se utilizan 91 gramos de lana aproximadamente, y teniendo en cuenta que el gran porcentaje utilizado para su fabricación es lana blanca:

500 gramos  $\longrightarrow$  \$7.000  
91 gramos  $\longrightarrow$  X

- 91 (gramos) X 7.000 (precio por libra) / 500 (gramos)

91 X 7.000 / 500 = **\$1274** (costo Materia Prima para cada cuello en lana blanca)

- 91 (gramos) X 9.000 (precio por libra ,lana negra) / 500 (gramos)

91 X 9.000 / 500 = **\$1638** (costo Materia Prima para cada cuello en lana negra, pedido especial)

- 91 (gramos) X 10.000 (precio por libra) / 500 (gramos)

91 X 10.000 / 500 = **\$1820** (costo Materia Prima para cada cuello en lana gris, pedido especial)

### BUFANDAS



Para la fabricación de una "Bufanda" se utilizan 182 gramos de lana aproximadamente, y teniendo en cuenta que el gran porcentaje utilizado para su fabricación es lana blanca:

500 gramos  $\longrightarrow$  \$7.000  
182 gramos  $\longrightarrow$  X

- $182 \text{ (gramos)} \times 7.000 \text{ (precio por libra)} / 500 \text{ (gramos)}$

$182 \times 7.000 / 500 = \underline{\$2548}$  (costo Materia Prima para cada Bufanda en lana blanca)

- $182 \text{ (gramos)} \times 9.000 \text{ (precio por libra, lana negra)} / 500 \text{ (gramos)}$

$182 \times 9.000 / 500 = \underline{\$3276}$  (costo Materia Prima para cada Bufanda en lana negra, pedido especial)

- $182 \text{ (gramos)} \times 10.000 \text{ (precio por libra)} / 500 \text{ (gramos)}$

$182 \times 10.000 / 500 = \underline{\$3640}$  (costo Materia Prima para cada Bufanda en lana gris, pedido especial)

### MEDIAS

Para la fabricación de un par de medias talla grande, se utilizan 250 gramos de lana aproximadamente, y teniendo en cuenta que el gran porcentaje utilizado para su fabricación es lana blanca:

500 gramos  $\longrightarrow$  \$7.000  
250 gramos  $\longrightarrow$  X

- $250 \text{ (gramos)} \times 7.000 \text{ (precio por libra)} / 500 \text{ (gramos)}$



$250 \times 7.000 / 500 = \underline{\$3500}$  (costo Materia Prima para cada par de medias)

Para la fabricación de un par de medias talla pequeña, se utilizan 170 gramos de lana aproximadamente, y teniendo en cuenta que el gran porcentaje utilizado para su fabricación es lana blanca:

500 gramos  $\longrightarrow$  \$7.000  
170 gramos  $\longrightarrow$  X

- $170 \text{ (gramos)} \times 7.000 \text{ (precio por libra)} / 500 \text{ (gramos)}$

$170 \times 7.000 / 500 = \underline{\$2380}$  (costo Materia Prima para cada par de medias)

Mano de obra (M/O) = \$10.000 (por ocho horas), lo que da un total de \$1.250 remunerado por hora trabajada.

Y para tal efecto, se desglosan los productos así:

**Cuello en lana** : 3.2 (horas trabajadas) X \$1250 (valor por hora)  
 $3.2 \times 1250 = 4000$

**Bufanda**: 5.5 (horas trabajadas) X \$1.250 (valor hora)  
 $5.5 \times 1250 = 6875$

**Medias Tallas grandes** : 5.2 (horas trabajadas) X \$1.250 (valor hora)  
 $5.5 \times 1250 = 6500$

**Medias Tallas Pequeñas** : 4.5 (horas trabajadas) X \$1.250 (valor hora)  
 $5.5 \times 1250 = 5620$

**Babuchas**: (Estas son muestras en proceso, por lo tanto el costeo de venta no se realiza en este informe)



### **2.2.2. Capacitación en gestión empresarial y Organizacional**

El grupo inicialmente se identificó como un grupo que elabora una gran gama de productos, siendo de mayor concentración el oficio de la tejeduría. No todas las personas dependen exclusivamente de la artesanía, y si bien algunos obtienen a través de esta parte sus ingresos, son muy pocos los que se dedican a la artesanía de manera sistemática.

El principal problema que se presenta en este grupo es la falta de canales de comercialización de los productos y la poca acogida que tienen en el mercado.

Con base en la metodología de administrando mi taller artesanal, se han expuesto casos vivenciales de artesanos de otras regiones del país, adquiriendo de esta forma conocimientos básicos sobre la situación, el entorno, la importancia de la calidad de los productos, el diseño y formas, criterios para la selección de las materias primas, importancia del dominio de técnicas asociadas al oficio, organización del trabajo y la importancia de hacer uso racional del tiempo y los insumos para controlar precios de productos.

La capacitación fue realizada reuniendo 44 artesanos del municipio desarrollando la metodología de Administrando Mi Taller Artesanal sobre los módulos Produciendo y Llevando Cuentas. La metodología aplicada se basó en la proyección del vídeo correspondiente, la reflexión conjunta a partir del mismo, trabajo sobre las cartillas en grupos de aproximadamente 6 personas,





definición de conclusiones por persona, luego por grupo, y luego plenaria de las conclusiones generales de cada uno de los temas.

Para el caso del módulo de Llevando cuentas se desarrolló un ejercicio de aplicación en el tablero. En su desarrollo participó todo el grupo de artesanas, y algunas de ellas se encargaban de explicarlo en el tablero con apoyo de la capacitadora.

El trabajo de fortalecimiento de la acción del grupo: Al iniciar el trabajo se identificó malestar entre algunas de las personas pertenecientes a la Asociación, y poca integración del grupo debido a que dado el gran número de personas que la conforman (aproximadamente 300), no todas las participantes en la capacitación se conocían previamente.

Se trabajó entonces con una mecánica de dinámicas, que buscaban integrar a las personas del grupo, lograr que salieran de los círculos en que tradicionalmente se movían y conocieran a otras personas, se pusieran un poco en la situación de las demás para lograr comprender sus actitudes y comprendieran la importancia del trabajo en equipo.

### **Conclusiones**

- La importancia de resaltar y ofrecer nuevos diseños que sean innovadores como estrategia para la competencia.



Ministerio de Desarrollo Económico  
Artesanías de Colombia s. a.



Corporación  
de Promoción  
de la Economía Rural



Sistema Nacional de  
Extensión Rural

- Se destacó la necesidad del orden en el lugar de trabajo, la disposición de materiales y herramientas que son necesarias para el trabajo, logrando generar mayor eficiencia en el trabajo.
- La importancia que tiene la organización del tiempo requerido para la producción.
- El manejo adecuado del tiempo y las materias primas, sacando mayor provecho de los materiales que se van a utilizar.
- Se generó mayor conciencia y promoción de la utilización de técnicas de costos para llevar estos de forma más ordenada para cada producto elaborado en los talleres artesanales.
- Capacitación sobre Empresas Asociativas de Trabajo como una alternativa de asociarse para producir generando beneficios para todos.
- Asesoría puntual para la organización a un grupo interesado en asociarse para producir. El listado de las personas que se beneficiaron en esta asesoría aparece como anexo.
- Desarrollo de un plan estratégico para la Asociación, a través de un trabajo conjunto con las directivas. El listado de las personas participantes en este ejercicio aparece como anexo.



- Formulación de proyectos para el Desarrollo Artesanal del municipio y fortalecimiento de la Asociación como organización.

### **LOGROS:**

- Se capacitó al grupo de artesanas en cuanto a la organización de la producción, sensibilizándolas frente a la importancia de formarse para dominar la técnica, organizar el lugar de trabajo, seleccionar las materias primas con un alto nivel de exigencia en cuanto a calidad para que este se vea reflejado en el producto final, dar un mantenimiento adecuado a las herramientas, organizar y preparar las herramientas y materias primas antes de comenzar a trabajar, innovar en diseños, desarrollar productos de calidad y orientados a las necesidades de los clientes. Las artesanas aplican estos criterios en sus talleres, en el desarrollo de los productos que de momento están elaborando.
- Se capacitó al grupo de artesanas en cuanto al manejo contable del taller, y así, empezaron a llevar el control sobre los gastos asociados con su gestión, con el proceso productivo, la manera de llevar un control sobre los ingresos y los egresos, y como definir si el negocio está resultando rentable. Esta capacitación esta siendo aplicada en los talleres, aunque en un nivel muy elemental dados los bajos niveles de producción que en la actualidad manejan los artesanos.



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanas de Colombia s. s.



Corporación para el  
Fomento de la Artesanía



Sistema Nacional de Formación  
Técnica

- Se logró sensibilizar no solo a la junta directiva sino también a las demás integrantes del grupo sobre la importancia de replicar los beneficios que se obtenían a través de procesos de capacitación y formando a seis multiplicadoras en el Taller de Promotores llevado a cabo en Bogotá, se inició un proceso de programación de las réplicas con las se hará llevar la capacitación en la metodología "Administrando mi Taller Artesanal" a aquellas personas que no pudieron asistir a las capacitaciones programadas dentro del municipio. Se anexa el proyecto desarrollado por las multiplicadoras que a la fecha lo han hecho llegar a la sede de la empresa.
- Se orientó el proceso que llevó a la decisión de formalizar una empresa asociativa de trabajo, que ya cuenta con un plan de negocios definido.
- Se formuló un plan de acción en materia de desarrollo artesanal para la Asociación.
- Se formuló un plan de desarrollo artesanal para el municipio.
- Se formaron con las participantes en la capacitación proyectos orientados a fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio. Los proyectos en mención aparecen como un anexo al presente informe.
- Se realizó la formación de multiplicadores para el municipio, donde se dio la preparación necesaria a las señoras María Cristina Cuello, Yenny Guáqueta, Ana Mercedes Gómez y Blanca Lilia Penagos. Las artesanas



se encuentran con toda la capacidad necesaria de multiplicar los conocimientos adquiridos en la región logrando abarca mayor número de artesanos.

### **3. PLAN DE DESARROLLO ARTESANAL DEL MUNICIPIO**

#### **3.1. DIAGNÓSTICO:**

La actividad artesanal del municipio es desarrollada por mujeres pertenecientes a la Asociación hijas y Amigas de Suesca. Aunque no todas las personas pertenecientes a la Asociación se interesan por este tipo de actividades, algunas de las asociadas tienen conocimientos importantes en materia de tejeduría, y han tomado capacitaciones en el oficio que les permite desarrollar productos de calidad. Es necesario replicar estos procesos, y enfocarlos a aquellas personas que realmente se interesan y están en capacidad de fortalecer la actividad artesanal de la región.

#### **3.1.1. Desarrollo del sector artesanal en el municipio:**

De acuerdo a lo observado en el proceso de capacitación, Suesca no es un municipio que tenga un alto grado de desarrollo en materia artesanal. Si bien, se identifica la tejeduría como un oficio con cierta tradición en la región, las artesanas no tienen un alto grado de dominio de la técnica, y no son fuertes en el campo de desarrollo y comercialización de productos.



### 3.1.2. Análisis estratégico:

#### DEBILIDADES:

- Falta de identificación de las fuentes para obtener materias primas
- Falta de dominio técnico
- Aunque en las cercanías de la plaza se identifica un punto de venta de artesanías, los productos que allí se comercializan no son realmente artesanales, y la disposición del lugar no es la adecuada para convertirlo en un atractivo turístico, que motive el acceso de compradores foráneos.
- Los artesanos del municipio no tienen identificados canales de distribución para sus productos.

#### FORTALEZAS:

- Disposición para aprender por parte del grupo de artesanos
- El grupo de Suesca ha recibido capacitación en gestión administrativa, y por lo tanto esta en capacidad de manejar sus procesos de producción y las cuentas de sus talleres de manera que logren establecer precios competitivos con relación a otros municipios.
- Se cuenta con un grupo conformado, lo que permite compartir conocimientos y habilidades

#### OPORTUNIDADES:

- Los artesanos del municipio cuentan con un decidido apoyo por parte de la Alcaldía.
- Por tener un grupo formalizado, es posible presentar proyectos y acceder a recursos de cofinanciación.
- La ubicación geográfica del municipio facilita la atracción de compradores



### **AMENAZAS:**

- La falta de unión y comunicación en el grupo de artesanos puede llevar a la disolución del mismo.
- La dificultad para coordinar el trabajo del grupo debido al gran número de personas que lo conforman.

### **3.2. Objetivos:**

**3.2.1. Objetivo general:** Fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio de Suesca.

#### **3.2.2. Objetivos específicos:**

- Identificar las posibles fuentes de abastecimiento de materias primas.
- Capacitar a las artesanas del municipio en cuanto al dominio de las técnicas asociadas con el oficio de la tejeduría.
- Identificar canales de distribución para comercializar las artesanías del municipio.
- Aprovechar la disposición para aprender y capacitarse que tienen las integrantes del grupo.
- Promover una gestión administrativa eficiente en los talleres de todos los artesanos de la región

### **3.3. Metas:**

- Tener el listado de las artesanas que dominan el oficio en cada una de las veredas.





Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanías de Colombia s. a.



Corporación para el  
Promoción de Artesanías



Departamento de Desarrollo Económico  
CUNDINAMARCA

- Identificar al menos tres puntos de venta para las artesanías del municipio.
- Aprovechar las visitas que se hagan a las veredas para obtener los datos de las hilanderas, que pueden proveer la materia prima a las artesanas del municipio.
- Capacitar los grupos artesanales que se encuentran en las veredas, para que trabajen con una orientación comercial y administren eficientemente sus talleres.
- Capacitar las artesanas en las técnicas del oficio.

#### **3.4. Estrategias – Plan de Acción:**

- De acuerdo con la programación establecida para capacitar a las artesanas de las veredas en los módulos de Administrando mi Taller Artesanal, aprovechar las visitas para hacer un recorrido por la vereda con el propósito de hacer el levantamiento del listado que permita identificar los posibles proveedores de materia prima.
- Nombrar un comité, que se encargue de identificar los canales de distribución para los productos artesanales de Suesca.
- Realizar una campaña que permita posicionar el oficio artesanal en la región.
- Ofrecer una bonificación a las artesanas que estén dispuestas a enseñar a sus compañeras las técnicas que manejan.



## **4. PLAN ESTRATÉGICO**

### **ASOCIACIÓN DE MUJERES HIJAS Y AMIGAS DE SUESCA**

#### **4.1. Generalidades de la Asociación**

La asociación de Mujeres Hijas y Amigas de Suesca fue fundada el 3 de junio de 2001, y desde entonces viene trabajando en pro del bienestar de las mujeres del municipio, y prioritariamente de aquellas que son cabeza de familia y carece de una fuente de ingresos estable.

#### **4.2. Análisis estratégico:**

##### **DEBILIDADES:**

- Falta de comunicación
- Desconocimiento de los estatutos por parte de algunas asociadas
- Algunas asociadas no tienen muy claras las ventajas, desventajas, derechos y deberes inherentes al hecho de pertenecer a esta organización.
- Falta de acompañamiento por parte de alguna entidad para facilitar el buen funcionamiento de la asociación.

- Falta de actitudes y mecanismos de conciliación eficientes para resolver los inconvenientes que se presentan entre las asociadas y los miembros de la junta directiva.
- Desconocimiento por parte de muchas de las asociadas sobre los mecanismos utilizados para definir las beneficiarias de las diferentes capacitaciones.
- Aún no hay suficiente claridad sobre quienes son y quienes no son las socias activas en la organización, ni sobre sus intereses y oficios.

#### OPORTUNIDADES:

- Por ser una forma de organización de economía solidaria, tiene la oportunidad de presentar proyectos a diferentes entidades públicas, privadas y ONG'S de carácter nacional e internacional.

#### FORTALEZAS:

- Las asociadas tienen gran habilidad manual para la elaboración de productos artesanales.
- Creatividad para el desarrollo de nuevos productos
- Solidaridad del grupo
- Disposición y capacidad de aprendizaje
- Motivación e iniciativa de las asociadas
- Cuentan con un decidido apoyo de la Alcaldía

#### AMENAZAS:

La Asociación puede caer en el activismo, ya que en algunas ocasiones las asociadas acceden a varias alternativas de formación y capacitación, en las cuales ni siquiera están interesadas.



#### 4.3. Plan de acción:

- Realizar una encuesta de oficios (Como anexo aparece un modelo propuesto)
- Clasificar la información recolectada en la oferta de oficios, y elaborar un plan de acción para cada vereda de acuerdo con los resultados del censo.
- Realizar mayor fortalecimiento



## **5. PLAN ESTRATÉGICO**

### **EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO DE LAS ARTESANAS**

### **MUNICIPIO DE SUESCA, CUNDINAMARCA**

#### **5.1. Reseña del trabajo realizado por los empresarios:**

El grupo de empresarias está conformado por mujeres pertenecientes a la Asociación de Mujeres Hijas y Amigas de Suesca, quienes desde hace algún tiempo tienen la inquietud de organizarse para producir y comercializar de manera conjunta las costuras y artesanías que elaboran.

#### **5.2. Definición de la idea de negocios:**

La empresa se dedicará a producir y comercializar costuras y productos artesanales, enfocados al consumo familiar, que se comercializarán en Suesca, Bogotá, y otros municipios de Cundinamarca

#### **5.3. Análisis estratégico:**

##### **DEBILIDADES:**

- Temor frente a las consecuencias que la creación de su Empresa Asociativa de Trabajo genere en el desarrollo normal de las relaciones

con las demás personas que hacen parte de la Asociación de Mujeres Hijas y Amigas de Suesca. Esto puede conllevar a que algunos de los miembros del grupo no sean lo suficientemente constantes en el propósito que se han trazado.

#### OPORTUNIDADES:

- Las empresas de economía solidaria cuentan con un fuerte y decidido apoyo por parte del sector público.
- Por tratarse de una microempresa, la empresa puede acceder a los beneficios contemplados por la ley MIPYMES.
- Al contar con una personería jurídica y establecerse como una Empresa Asociativa de Trabajo, la empresa puede presentar proyectos para acceder a auxilios y donaciones.
- Las empresas Asociativas de trabajo están exentas del pago de impuestos de renta y complementarios.
- Suesca es un municipio turístico, y las personas que lo visitan demandan productos tejidos como los que elaboran las asociadas.
- El contar con una personería jurídica le permitiría a la empresa acceder con mayor facilidad a los canales de distribución para sus productos
- El municipio tiene una clara vocación turística gracias a la Laguna de Suesca y a las Piedras de Suesca. Esto hace que muchas personas lo visiten, e incluso vayan a acampar, siendo compradores potenciales del tipo de productos elaborados por las artesanas.



#### FORTALEZAS:

- Habilidad manual para la elaboración de productos artesanales.
- Creatividad para el desarrollo de nuevos productos
- Experiencia de los Asociados en la elaboración y comercialización de productos de tipo artesanal
- Solidaridad del grupo
- Disposición y capacidad de aprendizaje
- Motivación e iniciativa de las asociadas

#### AMENAZAS:

- La competencia, ya que la empresa trabaja la misma línea de productos que trabajan la mayoría de las artesanas del municipio.
- La rivalidad que tienen entre las asociadas y las personas de la junta directiva de la Asociación.
- La situación de orden público del país y el clima, que pueden afectar el turismo en el municipio

#### 5.4. Plan de acción:

- Formalización de la empresa: Los empresarios han definido su interés en constituir una Empresa Asociativa de Trabajo, que se rige de acuerdo a las disposiciones de la ley 10 de 1991 reglamentada por el decreto 1100 de 1992.

El proceso que debe seguirse para la legalización de la empresa es el siguiente:



- a. Adquisición y diligenciamiento del Formulario de Inscripción y Matrícula en el Registro Mercantil
  - b. Elaboración Colectiva del Acta de constitución y los Estatutos. (El borrador de estos documentos aparece como un anexo)
  - c. Presentación de los anteriores documentos en la dependencia indicada por la Cámara de Comercio.
  - d. Cancelación de los derechos de matrícula e inscripción.
  - e. Constancia de haber recibido educación sobre E.A.T. no inferior a 20 horas. Este certificado debe ser expedido por una entidad avalada para hacerlo, y podría ser el SENA o Dansocial, entidades que ofrecen forma gratuita la formación en Economía Solidaria.
  - f. Solicitar el certificado de existencia, representación legal y reconocimiento de personería jurídica ante la Cámara de Comercio.
- 
- Identificar los posibles canales de distribución, tomando en cuenta las características de los productos y de los compradores. Con este propósito, se identificarán los posibles puntos de venta en el municipio, y además se realizarán visitas exploratorias a otros municipios para determinar los canales de distribución de sus productos en municipios aledaños.
  - Diseñar estrategias orientadas a lograr que los productos sean atractivos a los clientes.
  - Iniciar el proceso de comercialización de los productos, apoyándose en los canales de distribución identificados a través de la investigación de mercados.





- Solicitar asesoría puntual en diseño a Artesanías de Colombia, para que se realice una evaluación de sus productos y se puedan identificar las mejoras que es necesario implementar.
- A partir de su condición de Empresa Asociativa de Trabajo, presentar un proyecto para obtener el apoyo de la Alcaldía Municipal, la Gobernación de Cundinamarca y Artesanías de Colombia para obtener capacitación técnica y asesoría en manejo de las materias primas y desarrollo de producto, con miras a que las artesanías elaboradas por los empresarios sean más competitivas. La formulación de dicho proyecto será apoyada por Artesanías de Colombia.

## **APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS ARTESANOS DE SUESCA**

**Grupo que lo presenta:** Asociación de Mujeres Hijas y Amigas de Suesca

**Número de miembros:** 296

**Localización geográfica:** Municipio de Suesca, departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 3 de junio de 2001

**Características del grupo:** El grupo busca apoyar a las mujeres para que sean protagonistas de su propio desarrollo integral, servir de puente entre ellas y entidades de carácter público, privado, o mixto; diversificar la producción agropecuaria, la transformación y comercialización de alimentos, adelantar proyectos medio ambientales, de vivienda, de agricultura, de piscicultura, avicultura, porcicultura, lombricultura, empresariales, artesanales. Teniendo como prioridad las mujeres desempleadas y cabezas de familia.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 50 socias de la Asociación que se dediquen a la actividad artesanal.

**Localización geográfica:** Municipio de Suesca, zona centro y veredas.

**Tiempo de ejecución:** 1 año

**Problema:** Las socias no tienen identificados canales de distribución para los productos que elaboran, y por lo tanto se les dificulta su comercialización.

**Objetivo general:** Comercializar los productos elaborados por el grupo de artesanas del municipio.

**Objetivos específicos:**

- Conocer las tendencias del mercado e identificar un mercado objetivo
- Desarrollar productos acordes con las necesidades y exigencia del mercado en materia de calidad.
- Identificar posibles canales de distribución para los productos que elaboran las artesanías del grupo

ACTIVIDADES PROYECTO SUESCA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Investigación de mercados	A través de un experto en mercadeo, identificar las tendencias del mercado con relación a los productos elaborados por las artesanas, y los posibles canales de distribución de los mismos. Esta investigación se realizará a nivel local, en municipios aledaños y en Bogotá.	Realizar las encuestas a través de los Centros día en los cuales se reúnen los miembros de la Corporación, apoyándose en un formato que facilita sus sistematización.	Recursos Humanos (1 persona) y transportes	1	4,000,000.00	4,000,000.00	Gobernación de cundinamarca y Alcaldía Municipal	Informe que muestre el perfil de los compradores potenciales de los productos elaborados por las artesanas, las características de los productos ofrecidos por la competencia, y posibles puntos para la comercialización de los productos.
Capacitación técnica en tejidos	Capacitar a las artesanas del municipio, para que dominando la técnica, estén en capacidad de ofrecer productos de calidad que se ajusten a los requerimientos del mercado.	Aprovechar los conocimientos de las artesanas más aventajadas en el dominio de la técnica	Recurso Humano: Maestras artesanas	2	500,000.00	1,000,000.00	Artesanas	No. de artesanas que hayan logrado identificar nuevas puntadas y técnicas para mejorar los acabados de sus productos.
Capacitación técnica en lentes	Capacitar a las artesanas en cuanto al manejo de lentes que les permita dar un valor agregado a los productos que elaboran.	23 personas del grupo de artesanas fueron capacitadas en este tema, y están en capacidad de replicar el proceso.	Recurso humano y materiales	2	300,000.00	600,000.00	Artesanas	No. de personas capacitadas
Asesoría puntual en diseño	Una vez las artesanas hayan avanzado en el dominio de la técnica, proporcionarles apoyo de un diseñador para que avancen en el desarrollo de productos que tengan acogida en el mercado	Apoyarse en los servicios que ofrece el laboratorio de diseño	Recurso humano: Un diseñador experto en el desarrollo de productos artesanales	1	1,800,000.00	1,800,000.00	Artesanas de Colombia	No. de innovaciones introducidas en el producto
					TOTALES	7,400,000.00		

**CONVENIO**  
**GOBERNACION DE CUNDINAMARCA –**  
**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**  
**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**



**INFORME FINAL**  
**MUNICIPIO DE SUSÁ**  
**PROYECTO**  
**“IDENTIFICACION Y POTENCIALIZACION DE LA ACTIVIDAD**  
**ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA”**

BOGOTÁ, Septiembre de 2002

## 1. CONTEXTUALIZACIÓN - GENERALIDADES DEL MUNICIPIO

Susa Habitantes: 5500

Altitud: 2655

Clima: 12-14

Fundación: 1600

Distancia a Bogotá: 128

Días de Mercado: Domingos

### 1.1. Reseña histórica:

Susa en lengua chibcha quiere decir paja blanca según Ezequiel Uricoechea; o paja blanda según Juan de Castellanos. Sus primitivos pobladores vivían en guerra contra Zaques y Zipas, Susa fue uno de los pueblos del condominio aborígen de la Laguna de Fúquene. El 2 de agosto de 1600 el Oidor Luis Enriquez profirió en Cucunubá el auto de fundación del nuevo pueblo Indio de Susa, Simijaca, Fúquene y Nemoquá.

El mismo 2 de agosto el Oidor Luis Enriquez en Cucunubá contrató con el albañil Juan Gómez de Grajeda la construcción de la iglesia de Susa por valor de 1.620 pesos oro de veinte quilates, la escritura fue firmada ante el escribano Rodrigo Zapata y los testigos y fiadores Juan Francisco de Ortega, Juan de Silva Collante, Domingo de Guevara y Juan de Vera. El 7 de agosto de 1601 Gómez de Grajeda hizo constar que además está encargado de hacer las iglesias de Simijaca y Cucunubá y que para construir las



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanas de Colombia s. a.



INSTITUTO NACIONAL  
DE HERENCIA CULTURAL



INSTITUTO NACIONAL DE HISTORIA  
Y MEMORIA

traspasa su contrato a Juan Gómez de Narváez. El 29 de abril de 1603 había 303 tributarios.

El 29 de julio de 1604 el Oidor Lorencio de Terrones con el escribano Rodrigo Zapata, en cuya descripción o relación de visita y empadronamiento figuran 1.132 indios. El 9 de diciembre de 1638 en visita de Gabriel de Carvajal se relacionaron 1.461 indios.

## 1.2. Hechos Notables

La Chirimia era el conjunto de indios cantores y música que acolitaban las ceremonias religiosas, quienes gozaban de algunos privilegios, entre ellos no pagar tributos. En 1638 se relacionaron muchos indios orcadores de ovejas. La primera partida de bautismo que figura en sus libros data de 27 del junio de 1619 correspondiente a Juan, de 4 meses de edad, hijo de Alonso Furistaguda y Doña Francisca su mujer, firmada por el cura Bartolomé Díaz Ortega.

En su altar se veneró hasta comienzos del presente siglo la imagen de la virgen de los Dolores del Topo patrona de Susa, que luego fue llevada a la Catedral de Bogotá.

## 2. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

### 2.1. Identificación de la población artesana

En este municipio se identificaron dos oficios específicos: tejeduría en lana y trabajo en cerámica. En el trabajo en cerámica existe un grupo que anteriormente estuvo organizado, pero actualmente se ha desintegrado. Posee toda la infraestructura para obtener una alta capacidad productiva pero se requeriría una inversión importante para poner a funcionar nuevamente la maquinaria con que cuentan.

Entre los productos que elaboran se destacan ruanas, cobijas, guantes y gorros. Estos artesanos trabajan de manera independiente y a pesar de tener interés en consolidarse como organización, aún no lo han logrado.

### 2.2. Acciones desarrolladas:

#### 2.2.1. Capacitación en Gestión Empresarial y Organizacional

La población artesana está compuesta por artesanos dedicados a la tejeduría con lana de oveja, los productos que son realizados básicamente son los de mayor comercialización. La primordial característica de la población artesanal en el municipio, es que aunque si son desarrollados oficios





Ministerio de Desarrollo Económico  
Artesanías de Colombia S. A.



Asociación Nacional de Artesanos  
de Colombia S. A.



Departamento de Desarrollo Económico  
Bogotá

netamente artesanales, no existe asociaciones ni agrupaciones conformadas por ellos ni para producción ni comercialización.

La capacitación fue realizada con la metodología de Administrando Mi Taller Artesanal, de manera participativa y generando expectativas y refuerzo de conocimiento prácticos para trabajo dentro del taller.

En el municipio se trabajó toda la temática sobre organizaciones, especialmente aquellas que se adecuan mejor al sector artesanal, se hicieron los planteamientos posibles ya que en el municipio no existe una organización que se encuentre establecida y funcionando como un grupo productivo. Se dejaron establecidos los parámetros y requerimientos necesarios para que se pueda conformar algún tipo de organización.

Se generó entonces, como mayor expectativa dentro del grupo asistente la posibilidad de organizarse como una asociación en el oficio de Tejeduría, con el fin de mejorar sus posibilidades comerciales, lo que se puede observar dentro de los tejedores es su gran manejo de técnica, un buen diseño, pero las posibilidades de mercado se ven agotadas por el trabajo realizado de manera independiente.

### **Conclusiones**

- Se generaron reflexiones y trabajos prácticos sobre el mejoramiento del proceso productivo.
- Identificación de debilidades y fortalezas en el tema contable, para mejoramiento de su práctica.

- Afianzamiento de los conocimientos prácticos sobre la producción, manejo de materias primas, proceso productivo, implementación y manejo de equipos y herramientas y manejo del tiempo y el orden en el taller.
- Trabajo sobre los módulos "Produciendo" y "Llevando Cuentas" de la serie Administrando mi Taller Artesanal, material didáctico desarrollado por Artesanías de Colombia en convenio con el SENA.
- Capacitación de un multiplicador el señor Rodrigo Ballesteros, que tomó parte en el Taller de Formadores desarrollado en Bogotá entre el 22 y el 26 de julio de 2002, y asumió la responsabilidad de transmitir los conocimientos adquiridos a los demás artesanos del municipio.

### 2.3. Logros:

- Los artesanos adquirieron conciencia frente a la importancia de seleccionar materias primas de calidad para el desarrollo de sus productos, de organizar adecuadamente sus talleres para facilitar el desarrollo de su trabajo y minimizar el riesgo de accidentes, y organizar y valorar el tiempo que dedican a la elaboración de artesanías.
- Los artesanos adquirieron nociones básicas de contabilidad, que les permite determinar si su actividad es o no rentable.
- Se capacitó un multiplicador, quien adquirió una visión completa sobre la importancia y mecanismos para lograr una gestión administrativa eficiente en los talleres artesanales, y se encargará de replicar estos conocimientos entre los demás artesanos del municipio.

### **3. PLAN DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE SUSÁ**

#### **3.1. DIAGNÓSTICO:**

##### **3.1.1. Generalidades del municipio:**

Susá es un municipio que se encuentra ubicado aproximadamente a dos horas de Bogotá, y no tiene una tradición artesanal que permita identificar un producto típico y diferenciado de la región.

Se identifica potencial en el campo de la cerámica, y el municipio cuenta con equipos que, de ser reparados facilitarían el trabajo y crecimiento de los artesanos.

##### **3.1.2. Desarrollo del sector artesanal en el municipio:**

Las actividades desarrolladas en Susá a nivel artesanal se concentran en tejeduría y cerámica. Ninguna de las dos está ampliamente desarrollada, y la actividad de los artesanos es dispersa y caracterizada por la desconfianza.

##### **3.1.4. Análisis estratégico:**

DEBILIDADES:



- Carencia de una tradición artesanal que se haya mantenido a lo largo del tiempo.
- Inexistencia de productos que reflejen la identidad cultural de la región.
- No se encuentra un grupo de artesanos constante, con características específicas que facilite proporcionar un apoyo concreto y con posibilidades de continuidad.

#### OPORTUNIDADES:

- Podrían buscar un mayor posicionamiento de los productos típicos de la región frente a aquellos traídos de otros municipios.

#### FORTALEZAS:

- Tienen maquinaria para trabajar la cerámica
- Tienen buen dominio de la técnica de tejeduría

#### AMENAZAS:

- La competencia, ya que no tienen productos con diferenciados o con clara identidad cultural.

### 3.2. Objetivos:

**3.2.1. Objetivo general:** Fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio de Susa.



### **3.2.2. Objetivos específicos:**

- Consolidar e integrar la actividad de los artesanos independientes del municipio.

### **3.3. Metas:**

- Levantar la información sobre los artesanos de la región para identificar el potencial de integración y desarrollo de esta actividad en el municipio.
- Fomentar la integración del grupo.

### **3.4. Estrategias – Plan de Acción:**

- Hacer una Encuesta de Oficios para levantar y clasificar la información, e identificar el interés de los artesanos para trabajar como grupo.
- Formular un proyecto concreto a partir de los resultados de la encuesta.

**ARTESANOS IDENTIFICADOS EN SUSANA**

	NOMBRE	CÉDULA	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	Hector Daniel	3192267	CII 3 No. 3-49	8559064
2	Olga Marina	20976315		2356637
3	Dora Inés Ala	20975459	CII 4 H 3-72	8559475
4	Adriana del P	85072632554	Cra 2 no. 6-52	8559044
5	Maruja de Ro	20975465	Cra. 30 No. 445	91889218
6	José Santiag	4094599	Vereda la Glorieta	8559116
7	Myriam Rua	51638344	Vereda la Glorieta	8559157
8	Gloria Quirog	20976904	Vereda la Glorieta	8554157
9	Rodrigo Balle	3174287	Vereda la Glorieta	8559116
10	Jaime Monte	11340322	Alcaldía Municipal	8559010/11

**CONVENIO**  
**GOBERNACION DE CUNDINAMARCA –**  
**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**  
**ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

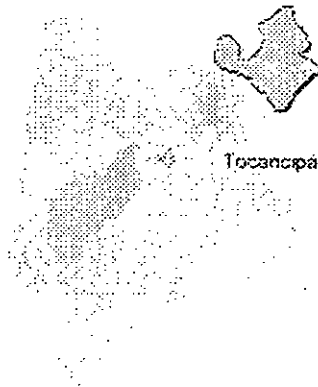


**INFORME FINAL**  
**MUNICIPIO DE TOCANCIPA**

**PROYECTO**  
**“IDENTIFICACION Y POTENCIALIZACION DE LA ACTIVIDAD**  
**ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA”**

BOGOTA, Septiembre de 2002

## 1. CONTEXTUALIZACIÓN - GENERALIDADES DEL MUNICIPIO



Habitantes: 11354
Altitud: 2606
Clima: 12-14
Fundación: 1593
Distancia a Bogotá: 47
Días de Mercado: Domingos

### 1.1. Reseña Histórica

Tocancipá o Toquenzipá, en lengua Chibcha quiere decir, pampanillas de nuestro padre, según Acosta Ortegón; pero para otro significa alegrías de Zipa, en razón a que éste celebraba allí sus triunfos sobre el Zaque que a su regreso de los campos de batalla de Chocontá. El pueblo aborigen de Toquenzipá estaba más hacia el río Famesa, (Bogotá), y el de Unta hacia el camino de Chocontá.

El pueblo nuevo fue fundado mediante auto de 21 de septiembre de 1593 por el Oidor Miguel de Ibarra, acompañado del escribano Alonso González. En 1600 visitó a Tocancipá el Oidor Luis Enriquez quien por haberlos encontrado dispersos reiteró la orden de Ibarra de hacerles poblar en el lugar demarcado, agregándole los de Sopó, Cueca, Mousa y Gachancipá, y el 15 de julio contrató con el albañil Juan de Robles la construcción de la iglesia.



El 2 de junio de 1604 Lorencio de Terrones en su visita encontró a Tocancipá dividida en 4 parcialidades con 388 indios. El 30 de agosto de 1639 vino el Oidor Gabriel de Carvajal quien amparó a los indios en sus tierras. Entonces era cura doctrinero e l poeta Hernando Domínguez Camargo.

El 4 de agosto de 1758 visitó a Tocancipá el Fiscal Joaquín de Aróstegui y Escoto, encontró un total de 776 indios, casi todos dedicados a la fabricación de ollas para elaboración y transporte de sal de Zipaquirá y Nemocon. Por auto del 11 de agosto de 1758 fundó la Casa-Hospital para los indios. Según auto del presidente Dionisio Pérez Manrique de 24 de septiembre de 1747 los los de Tocancipá y Unta tenían desde 1657 un contrato de fabricación de vasijas de barro.

## 1.2. Hechos Notables

La primera partida que se encuentra en los libros parroquiales data del 18 de septiembre de 1654, correspondiente al bautismo de Inés Sacantiva. En la iglesia parroquial se venera la imagen de la virgen del Rosario del Milagro de Tocancipá, pintada a mediados del siglo XVII en una tabla. El padrón levantado el 3 de agosto de 1758 dió 34 cabezas de familia.

En octubre de 1964 se inauguró en la plaza principal el "Monumento a la Bandera". El 25 de enero de 1975 se fundó La Casa de la Cultura bajo auspicio de la municipalidad, por Alfonso Chávez Pizano.

## 2. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:

### 2.1. Identificación de la Población Artesanal

#### Grupo de Adulto Mayor

Existe en el municipio una gran diversidad de oficios que son dirigidos más hacia el tema de la manualidad, existiendo poca vocación artesanal, es destacable el trabajo realizado en cerámica. Aun no existiendo la vocación necesaria, se ha demostrado el gran interés de obtener conocimientos en administración y organización para lograr así una mayor especialización en los talleres y lograr una mejor organización y producción que genere ventajas en la etapa de comercialización.

#### Grupo de Artesanos independientes

Grupo conformado por artesanos independientes, que elaboran productos como encolados, porcelanicon, pantuflas, gobelinos, tejidos y productos en madera.

### 2.2. Acciones desarrolladas:

#### 2.2.1. Asesoría en Diseño

El municipio de Tocancipá recibió asesoría en diseño para el oficio de la cerámica, las actividades fueron dirigidas por el Diseñador Ricardo Durán.



Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanías de Colombia s. a.



SECRETARÍA DE COMERCIO  
COLOMBIA

### **Conceptos Básicos**

- Artesanía
- Diseño
- Utilitario vs. Decorativo
- Neo-artesanía
- Fusión de Materiales

### **Diseño De Producto**

- Generación de la idea
- Selección del producto
- Diseño preliminar del producto
- Construcción del prototipo
- Pruebas

### **Fase Exploratoria:**

- Nuevos Materiales ( fibras naturales del entorno)

### **Formatos:**

- Medidas
- Normalización de acuerdo a Parámetros Internacionales

### **Interacción Entre El Diseño Del Producto Y El Diseño Del Proceso**

- Planeación
- Información
- Diseño creativo
- Evaluación e implementación

### **Taller de Creatividad**

- Nuevos formatos
- Aplicaciones
- Parte grafica
- Parte formal

## **Evaluación de los productos artesanales existentes**

- acabados
- manejo de color
- propuesta grafica
- propuesta formal
- fusión de materiales (nuevos materiales)

### **2.2.2. Capacitación en Gestión Empresarial y organizacional**

Se ha enfocado el tema de la capacitación a la metodología de Administrando mi Taller Artesanal, con énfasis en los temas de produciendo y calculando costos, se congregaron aproximadamente 53 artesanos del municipio para el desarrollo de:

- Trabajo sobre el módulo "Produciendo" de la serie "Administrando mi Taller Artesanal". La metodología utilizada fue un poco distinta a la que usualmente se trabaja, ya que por tratarse de personas mayores, que en muchos casos no sabían leer y escribir, o tenían problemas de visión que les impedía leer las cartillas, fue necesario ubicarlos en dos subgrupos, que trabajaron bajo la coordinación de la capacitadora y la coordinadora del grupo de adultos.
- Se manejó una metodología de lectura de caso, discusión de experiencias y análisis de conclusiones y oportunidades de aprendizaje en torno al tema planteado por las cartillas.
- Trabajo sobre el módulo "Calculando Costos" de la serie "Administrando mi Taller Artesanal". La metodología utilizada fue similar a la de la

primera sesión, y para el ejercicio de evaluación de costos el grupo se apoyó en la evaluación de los costos de sus retablos en porcelanicon y las velas que elaboran.

## Conclusiones

- Evaluación de las expectativas y problemáticas del grupo. Identificación del potencial de desarrollo de productos artesanales, que reflejen la identidad cultural del municipio a partir de las habilidades y conocimientos de cada uno de los asistentes a la capacitación.
- Trabajo sobre el modulo "Produciendo" de la serie "Administrando mi Taller Artesanal". El trabajo partió de la proyección del video que muestra el caso de los artesanos de Macedonia (Amazonas), y luego el grupo desarrolló la cartilla, con apoyo de la capacitadora, y basándose en la idea de negocios identificada en horas de la mañana.
- Asesoría sobre la conformación de Empresas Asociativas de Trabajo: Se informó al grupo sobre las características de este tipo de empresas, los requisitos exigidos para conformarlas, los beneficios de esta forma asociativa, y se les proporcionó orientación sobre el procedimiento para legalizar este tipo de empresa. Adicionalmente se desarrolló un Plan de Empresa, que aparece como anexo a este informe.
- Se tomó conciencia de la importancia para adquirir una visión empresarial para que las actividades que son desarrolladas en el municipio sean sostenibles.

- El grupo de artesanos independientes ha tomado la iniciativa para gestionar el apoyo y recibir este de tal forma que su trabajo se realice de forma más sencilla.
- Formulación de proyectos orientados a desarrollar el potencial artesanal del grupo y fortalecer la visión empresarial de sus miembros que hasta ahora veían la artesanía como una alternativa para utilizar su tiempo libre.

#### **Logros:**

- El grupo se concientizó de la importancia de desarrollar productos orientados al cliente, innovar en diseños, seleccionar cuidadosamente las materias primas para asegurarse que se usa de alta calidad, y manejarlas adecuadamente de acuerdo con la técnica del oficio que se este trabajando para que el producto final sea de alta calidad y tenga acogida en el mercado.
- Además, se concientizaron de la importancia de organizar su trabajo, llevar un control del tiempo que le dedican al mismo, y preparar previamente todos los elementos de trabajo para evitar interrupciones innecesarias en el proceso de producción. Adicionalmente, comprendieron la necesidad de evitar los desperdicios de materia prima e insumos involucrados en el proceso de producción.

Todos estos puntos, se ven reflejados en el trabajo que desarrollan en los Centros día, ya que ahora se ve que el trabajo es más organizado, minucioso, con mayor orientación al mercado y bajo altos estándares de calidad.

- En cuanto al área de costos, el grupo inicialmente no llevaba un claro control de los mismos, debido a que trabaja utilizando materiales y recursos proporcionados por la Alcaldía y otras entidades que apoyan las actividades desarrolladas por el grupo de Adulto Mayor. Ahora, dado su cambio de enfoque y su apertura hacia una orientación empresarial, han comenzado a tomar en cuenta los diferentes factores asociados con el desarrollo y elaboración de sus productos. Han comenzado a valorar el costo de los materiales e insumos, de los servicios públicos involucrados en la elaboración de sus productos, y sobre todo, ahora toman en cuenta el valor de su tiempo, sobre el cual antes no ejercían ningún control.
- Se elaboraron dos proyectos que se incluyen como un anexo al informe.

### **3. PLAN DE DESARROLLO PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ**

#### **3.1. DIAGNÓSTICO:**

##### **31.1. Generalidades del municipio:**

Tocancipá es un municipio del departamento de Cundinamarca ubicado a aproximadamente 25 minutos de Bogotá.

Las actividades económicas que se encuentran en la región son agricultura, ganadería, floricultura, avicultura y minería como una de las actividades menos desarrolladas. Adicionalmente, en el sector se encuentran la plantas productoras de grandes industrias, que sin embargo no representan una solución de empleo para la región, ya que la mano de obra que se identifica en Tocancipá es no calificada, y por lo tanto las empresas optan por contratar el personal en Bogotá y otros municipios aledaños.

El sector turístico no es relevante y tampoco se identifica un destacado desarrollo del sector comercial, ya que ofrece productos de baja calidad y con poca variedad.

### **3.1.2. Desarrollo del sector artesanal en el municipio:**

En Tocancipá no se identifica claramente un producto típico de la región, y los pocos almacenes que comercializan artesanía se concentran mas en el trabajo con productos económicos y en la mayoría de los casos importados. Este tipo de almacenes mas que tiendas de artesanía son misceláneas.

Aunque los habitantes de la región identifican la alfarería y la tejeduría como actividades tradicionales de la región, se dice también que el auge de estas actividades se ha perdido, y en la actualidad no se ubican productos elaborados por artesanos independientes que cuenten con identidad cultural y aprovechen las materias primas de la región.

Los artesanos manifiestan que existe una situación de desconfianza y apatía frente a los programas que buscan capacitar y reunir a los artesanos de la región, ya que se sienten abandonados por los gestores de este tipo de



experiencias que una vez desarrollan el trabajo inicial no hacen seguimiento a la ejecución de los programas, que en últimas resultan ser esfuerzos aislados y esporádicos ya que no cuentan con la continuidad necesaria.

### **3.1.3. Puntos asociados al desarrollo del sector artesanal mencionados en el Plan de Desarrollo Municipal:**

En el plan de desarrollo del municipio se identifican varios puntos que se relacionan con el fomento al desarrollo del sector artesanal de la región:

- Se pretende trabajar el potencial turístico de la región a través de la promoción artesanal.
- Se quieren buscar alternativas de empleo para los diferentes sectores de la población, impulsando el desarrollo de empresas de economía solidaria.
- Se hace gran énfasis en el desarrollo cultural del municipio, y en la generación de identidad.
- Se busca fomentar el desarrollo de fuentes de ingreso alternativas para los habitantes de la región.
- Se pretende rescatar los valores artísticos y el fortalecimiento del sentido de pertenencia municipal.
- Se considera prioritario dar apoyo e impulso a talleres de capacitación.
- Se quiere promover el desarrollo de las artes a través de convenios interinstitucionales.
- Se pretende generar el intercambio de bienes y servicios a escala regional

### 3.1.4. Análisis estratégico:

#### DEBILIDADES:

- Carencia de una tradición artesanal que se haya mantenido a lo largo del tiempo.
- Inexistencia de productos que reflejen la identidad cultural de la región.
- Los artesanos del municipio sienten desinterés y desconfianza con respecto a los programas que buscan fortalecer su desarrollo, hecho que se ve reflejado en su falta de participación en las convocatorias que se le hacen.

#### OPORTUNIDADES:

- Los artesanos que participaron en la capacitación en gestión administrativa de los talleres artesanales, manifestaron su interés de organizarse para producir y comercializar artesanías, que reflejen la identidad del municipio y utilicen las materias primas existentes en la región. Este grupo de personas tiene la posibilidad de organizarse bajo alguno de los esquemas contemplados por la economía solidaria, cuyo fomento aparece como una prioridad en el plan de desarrollo municipal.
- La ubicación geográfica del municipio facilita la atracción de compradores
- Existen en la región materias primas que como la caña brava, aún no han sido explotadas.
- Es posible identificar y rescatar la tradición artesanal del municipio.

- Las artesanías son productos que recientemente han logrado posicionarse en el mercado, y que hoy por hoy no solo se comercializan en ferias especializadas sino además en almacenes de cadena y almacenes especializados en muebles y artículos decorativos.

#### FORTALEZAS:

- El municipio cuenta con un grupo de adulto mayor fortalecido, que se ha dedicado a trabajar manualidades.
- El desarrollo cultural del municipio es considerado como una de las prioridades en el Plan de Desarrollo.

#### AMENAZAS:

- Que el municipio llegue a verse afectado por la situación de orden público que en general vive el país, y por lo tanto se dificulte transitar por las carreteras y atraer compradores para los productos artesanales así como salir a comercializarlos.
- La migración de habitantes de otros municipios, que en lugar de fortalecer las actividades que sus pobladores vienen desarrollando las distorsionen.
- Falta de integración y desconfianza por parte de los artesanos del municipio debido a intentos previos de organizarse que no resultaron exitosos.

### 3.2. Objetivos:

**3.2.1. Objetivo general:** Fomentar el desarrollo del sector artesanal en el municipio de Tocancipá.

### 3.2.2. Objetivos específicos:

- Identificar los oficios artesanales que tienen un importante potencial de desarrollo en la región.
- Utilizar las materias primas típicas de la región para desarrollar productos artesanales.
- Fomentar la organización de los artesanos en el marco de la economía solidaria, para que las empresas artesanales del sector constituyan una solución de empleo a sus asociados.
- Consolidar a través de la artesanía la identidad cultural del municipio.
- Aprovechar las aptitudes, conocimientos y habilidades desarrolladas por el grupo de adulto mayor para desarrollar productos de tipo artesanal.

### 3.3. Metas:

- Identificar las tres principales materias primas que se encuentren en la región y se presten para desarrollar productos de tipo artesanal.
- Lograr que surja al menos una organización de tipo solidario que congrege a los artesanos del municipio.
- Capacitar los grupos constituidos en los diferentes oficios para que estén en capacidad de identificar aquellos elementos culturales de la región que se pueden expresar a través de la artesanía, y de hacerlo de una manera efectiva.

### 3.4. Estrategias – Plan de Acción:

Hacer una Encuesta de Oficios en las diferentes veredas, y así identificar el oficio que realizan las personas de cada una de ellas y el potencial de desarrollo artesanal existente.

Una vez establecida la base de datos, clasificar los artesanos en grupos según el Oficio que trabajan y las materias primas que utilizan. Esta actividad debe tomar aproximadamente dos semanas.

Realizar un diagnóstico en cada grupo, para establecer cuales de los productos clasifican en la categoría de artesanía.

Identificar las tres principales materias primas de la región, que pueden ser utilizadas para la elaboración de productos artesanales.

Brindar capacitación, a través de un diseñador experto, para que los artesanos del municipio estén en capacidad de distinguir entre una manualidad y una artesanía.

Identificar dentro de cada grupo ubicado al hacer la clasificación, los artesanos que trabajan productos de tipo artesanal, y promover la capacitación por parte de ellos a las personas que trabajen los mismos oficios y/o materias primas.

Realizar una exposición artesanal en el municipio, que cuente con la promoción suficiente como para atraer personas de otras regiones a conocer la producción artesanal de Tocancipá.



Proporcionar subsidios a grupos artesanales organizados para fomentar la participación en ferias departamentales, regionales y nacionales.

## **4. PLAN ESTRATÉGICO**

### **ARTESANÍAS TOCANCIPÁ - EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO**

### **MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ, CUNDINAMARCA**

#### **4.1. Reseña del trabajo realizado por los empresarios:**

El grupo de empresarios está conformado por personas emprendedoras que comparten la inquietud frente a la necesidad de consolidar un grupo de artesanos en el municipio para poder comercializar sus productos y posicionar las artesanías del municipio.

Entre los productos elaborados por los artesanos se encuentran encolados, pantuflas, gobelinos, tejidos, artículos de arte country, productos en madera, artículos en metal y joyas.

#### **4.2. Definición de la idea de negocios:**

La empresa se dedicará a producir y comercializar manualidades y productos artesanales, que se comercializarán en Tocancipá y otros municipios de Cundinamarca.

Los productos estarán enfocados al consumo familiar, y las líneas se definirán según las habilidades y el dominio de las diferentes técnicas con que cuentan los asociados.

### 4.3. Análisis estratégico:

#### DEBILIDADES:

- Miedo de iniciar
- El grupo tiende a ser un poco inconstante, lo que puede llevar a que se genere desconfianza entre los asociados con respecto al cumplimiento de los compromisos adquiridos por sus compañeros.
- Falta constancia para que las perspectivas de éxito de un proyecto de largo plazo sean mayores.
- Los miembros del grupo sienten temor frente a la incertidumbre inherente al inicio de una nueva empresa.
- Falta de liderazgo

#### OPORTUNIDADES:

- El plan de desarrollo del municipio considera importante el desarrollo del sector artesanal de la región, dado que este es uno de los puntos de apoyo para la estrategia que busca potenciar el turismo en el municipio.
- El plan de desarrollo municipal contempla el apoyo a las empresas de Economía Solidaria.
- Por tratarse de una microempresa, la empresa puede acceder a los beneficios contemplados por la ley MIPYMES.
- Al contar con una personería jurídica y establecerse como una Empresa Asociativa de Trabajo, la empresa puede presentar proyectos para acceder a auxilios y donaciones.
- Las empresas Asociativas de trabajo están exentas del pago de impuestos de renta y complementarios.





Ministerio de Desarrollo Económico  
artesanías de Colombia s. a.



Centro Nacional de  
Innovación y Emprendimiento



SECRETARÍA DE EMPRESAS PEQUEÑAS  
Y MEDIANAS

- Los productos artesanales están de moda, y esto facilita el proceso de comercialización.
- El contar con una personería jurídica le permitiría a la empresa acceder con mayor facilidad a los canales de distribución para sus productos

#### FORTALEZAS:

- Habilidad manual para la elaboración de productos artesanales.
- Creatividad para el desarrollo de nuevos productos
- Experiencia de los Asociados en la elaboración y comercialización de productos de tipo artesanal
- Facilidad de acceso a las materias primas

#### AMENAZAS:

- La competencia, ya que dado el gran auge que ha tomado la artesanía, los consumidores pueden escoger entre los artículos que van a adquirir entre una amplia gama de posibilidades.
- La situación de orden público del país, ya que si el municipio llega a verse afectado por el conflicto armado podría dificultarse el transporte de los productos hacia aquellos puntos en los cuales se van a comercializar.

#### 4.4. Plan de acción:

- Formalización de la empresa: Los empresarios han definido su interés en constituir una Empresa Asociativa de Trabajo, que se rige de acuerdo

a las disposiciones de la ley 10 de 1991 reglamentada por el decreto 1100 de 1992.

El proceso que debe seguirse para la legalización de la empresa es el siguiente:

- a. Adquisición y diligenciamiento del Formulario de Inscripción y Matrícula en el Registro Mercantil
  - b. Elaboración Colectiva del Acta de constitución y los Estatutos. (El borrador de estos documentos aparece como un anexo)
  - c. Presentación de los anteriores documentos en la dependencia indicada por la Cámara de Comercio.
  - d. Cancelación de los derechos de matrícula e inscripción.
  - e. Constancia de haber recibido educación sobre E.A.T. no inferior a 20 horas. Este certificado debe ser expedido por una entidad avalada para hacerlo, y podría ser el SENA o Dansocial, entidades que ofrecen forma gratuita la formación en Economía Solidaria.
  - f. Solicitar el certificado de existencia, representación legal y reconocimiento de personería jurídica ante la Cámara de Comercio.
- Identificar los posibles canales de distribución, tomando en cuenta las características de los productos y de los compradores. Con este propósito, se identificarán los posibles puntos de venta en el municipio, y además se realizarán visitas exploratorias a otros municipios para determinar los canales de distribución de sus productos en municipios aledaños.

Adicionalmente, se conseguirá a través de Corferias, la Alcaldía municipal y la Gobernación de Cundinamarca, Información sobre las oportunidades existentes para comercializar sus productos. Estos se pueden llevar a ferias



en municipios aledaños, o a ferias especializadas como la Feria del hogar o la Feria de las Colonias.

- Iniciar el proceso de comercialización de los productos, apoyándose en los canales de distribución identificados a través de la investigación de mercados.
- Solicitar asesoría puntual en diseño a Artesanías de Colombia, para que se realice una evaluación de sus productos y se puedan identificar las mejoras que es necesario implementar.
- A partir de su condición de Empresa Asociativa de Trabajo, presentar un proyecto para obtener el apoyo de la Alcaldía Municipal, la Gobernación de Cundinamarca y Artesanías de Colombia para obtener capacitación técnica y asesoría en manejo de las materias primas y desarrollo de producto, con miras a que las artesanías elaboradas por los empresarios sean mas competitivas. La formulación de dicho proyecto será apoyada por Artesanías de Colombia.

## PROYECTO

### FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA EL GRUPO DE ADULTO MAYOR DEL MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ

**Grupo que lo presenta:** Corporación del Adulto Mayor

**Número de miembros:** 200

**Localización geográfica:** Municipio de Tocancipá, departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 26 de mayo de 2001

**Características del grupo:** El grupo busca integrar a los adultos mayores del municipio, y mejorar su calidad de vida, vincularlos a actividades productivas y contribuir al aprovechamiento del tiempo libre. Esta conformado por personas mayores de 60 años, pertenecientes a los niveles 1, 2 y 3 del Sisben.

El grupo desarrolla actividades relacionadas con el cuidado de la salud, actividades recreativas, culturales y elabora manualidades.

**Beneficiarios del proyecto:** 200

**Tiempo de ejecución:** 1 año

**Antecedentes:** En el marco del convenio entre Artesanías de Colombia y la Gobernación de Cundinamarca, se desarrollaron una serie de capacitaciones en gestión empresarial de las cuales tomaron parte aproximadamente 45 personas. Dado el nivel de satisfacción de estas personas, y el interés manifiesto de darle continuidad a estas acciones, se propone ampliar este programa a los demás miembros del grupo de Adulto Mayor.

**Problema:** El grupo de adulto mayor ha venido recibiendo una serie de capacitaciones en diferentes técnicas, para elaborar manualidades que se puedan comercializar; sin embargo, le falta orientación en materia empresarial que les permita enfocarse al mercado.

**Objetivo general:** Formar a los miembros del grupo para que adquiera una visión empresarial.

**Objetivos específicos:**

- Capacitarlos en cuanto a la organización de la producción en sus talleres artesanales.
- Capacitarlos en mecanismos que les faciliten la comercialización de sus productos
- Concientizarlos sobre la importancia de llevar un control de sus costos de producción y enseñarles la manera de hacerlo.
- Enseñarles a llevar una contabilidad básica en sus talleres.

PROYECTO FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA EL GRUPO DE ADULTO MAYOR

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Capacitación en gestión empresarial	Implementación de los módulos de la serie Administrando mi Taller Artesanal	Capacitación en sesiones presenciales durante las reuniones que se realizan en los Centros Día	Recurso humano: persona que comine la metodología	1	4,500,000.00	4,500,000.00	Alcaldía - Grupo del Adulto Mayor (la responsable sería la coordinadora del grupo)	No. de artesanos que comiencen a implementar una gestión empresarial en sus talleres
			Material didáctico		1,200,000.00	1,200,000.00	Artesanías de Colombia	
					<b>TOTALES</b>	<b>5,700,000.00</b>		

## PROYECTO

### RECUPERACIÓN DE LA TRADICIÓN ALFARERA EN LAS VEREDAS DEL MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ

**Nombre del Proyecto:** Recuperación de la Tradición Alfarera en las veredas del municipio de Tocancipá.

**Grupo que lo presenta:** Corporación del Adulto Mayor

**Número de miembros:** 200

**Localización geográfica:** Municipio de Tocancipá, departamento de Cundinamarca

**Fecha de Fundación del grupo:** 26 de mayo de 2001

**Características del grupo:** El grupo busca integrar a los adultos mayores del municipio, y mejorar su calidad de vida, vincularlos a actividades productivas y contribuir al aprovechamiento del tiempo libre. Esta conformado por personas mayores de 60 años, pertenecientes a los niveles 1, 2 y 3 del sisben.

El grupo desarrolla actividades relacionadas con el cuidado de la salud, actividades recreativas, culturales y elabora manualidades.

**Número de beneficiarios del proyecto:** 50

**Localización geográfica:** Veredas la Esmeralda y Canabita

**Duración del proyecto:** 1 año

**Problema:** Aunque en el municipio se encuentran personas con una tradición artesanal, especialmente en el grupo de adultos de la tercer a edad, la tradición artesanal se ha venido perdiendo. Rescatarla, constituye una oportunidad no solo para que los adultos mayores aprovechen su tiempo libre y sean más productivos, sino además para fortalecer la identidad cultural del municipio.

**Objetivo general:** Rescatar la tradición alfarera del municipio para que constituya una fuente de ingresos para las personas de la tercera edad que dominan el oficio.

**Objetivos específicos:**

- Identificar los artesanos que han trabajado el oficio de la Alfarería.
- Determinar el potencial de desarrollo artesanal en materia de alfarería para el municipio, y las estrategias y planes de acción específicas que se requieren para potenciarlo.
- Proporcionar capacitación técnica a los artesanos menos diestros para el desarrollo del oficio
- Proporcionar asesoría en diseño y desarrollo de productos orientados al mercado
- Formar en gestión empresarial al grupo de artesanos



ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTRATEGIA DE APOYO	RECURSOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN	INDICADOR DE LOGRO
Levantamiento de información básica	Encuesta de oficios para establecer quienes serían los artesanos beneficiarios del proyecto	Realizar las encuestas a través de los Centros día en los cuales se reúnen los miembros de la Corporación, apoyándose en un formato que facilite sus sistematización.	Recurso humano: persona que encueste	1	40,000.00	40,000.00	Grupo del Adulto Mayor (a responsable sería la coordinadora del grupo)	Contar con las encuestas tabuladas, que permitan identificar que personas se dedican a la Alfarería, y Denen un claro interés en revivir su oficio.
			Papeles y fotocopias		70,000.00	70,000.00	Alcaldía	
Diagnóstico	A partir de los resultados de la encuesta, desarrollar un diagnóstico en diseño que permita determinar las características de los procesos productivos, los materiales que se utilizan, los diseños que se trabajan, su nivel de innovación, el valor agregado, conseguir muestras de los productos tradicionales, identificar las tecnologías utilizadas y las características y calidad de la mano de obra.	Realizar una convocatoria de las personas identificadas a través de la encuesta, para hacer la valoración de los productos.	Recurso humano: Diseñador industrial durante 3 semanas	1	1,200,000.00	1,200,000.00	Gobernación de Cundinamarca	Informe con una clara caracterización del grupo, identificación de necesidades de capacitación y transferencia tecnológica, identificación de sus productos, potencial de desarrollo y grado de orientación al mercado. Propuesta de Capacitación técnica, asesoría en desarrollo de producto, e investigación de mercados de acuerdo al potencial que se identifique.
			Transporte	9	20,000.00	180,000.00	Gobernación de Cundinamarca	
			Alimentación	8	10,000.00	80,000.00	Alcaldía	
Capacitación técnica en el oficio	Formación en las técnicas específicas de la alfarería	Aprovechar los conocimientos de los artesanos de la región para formar a otros artesanos	Recurso humano: Un maestro alfarero que proporcione dicha capacitación	2	300,000.00	600,000.00	Gobernación de Cundinamarca	No. de artesanos participantes en la capacitación para acceder a conocimientos sobre nuevos métodos para dominar su oficio
Asesoría en Diseño	Apoyar el desarrollo de productos orientados al mercado	Reunir a los artesanos beneficiarios del proyecto, y a través de un taller de creatividad y de una serie de asesorías puntuales, realizar innovaciones en producto.	Un diseñador que proporcione apoyo a los artesanos durante 3 semanas	1	1,200,000.00	1,200,000.00	Gobernación de Cundinamarca	No. de productos nuevos desarrollados; No. de innovaciones en los productos tradicionales
			Transporte	9	20,000.00	180,000.00	Gobernación de Cundinamarca	
			Alimentación	8	10,000.00	80,000.00	Gobernación de Cundinamarca	
Capacitación en gestión Administrativa	Capacitación al grupo de artesanos en cuanto a la administración de su taller artesanal; administración de la producción, comercialización de sus productos, mecanismos para determinar los costos de sus productos, como llevar la contabilidad del taller artesanal.	Las capacitaciones se realizarán apoyándose en la metodología de Administrando el Taller Artesanal	Material didáctico		800,000.00	800,000.00	Artisanías de Colombia	No. de artesanos que implementen en sus talleres una gestión empresarial básica
						TOTALES	4,460,000.00	