



**INFORME DEL TALLER PARA LA FORMACIÓN DE  
FACILITADORES  
PROGRAMA PARA LA FORMACIÓN INTEGRAL DEL ARTESANO  
PRESENTADO A : Dr. JAIRO CARRILLO REINA  
PRESENTADO POR LA FUNDACIÓN VOLVAMOS A LA GENTE.**

**COORDINADORES:**

- ANGELICA CASTILLO CORRALES
- MARÍA CONSUELO SÁNCHEZ P.

**FECHA :** 08 de Octubre de 1999

**OBJETIVO :**

Informar acerca de las actividades realizadas durante el periodo comprendido entre el 26 de Septiembre y 3 de Octubre de 1999, en la programación, desarrollo y evaluación del cuarto taller regional para facilitadores del programa “Formación integral del Artesano”

**Lugar de realización :** Villa de Leiva.

**Fecha de realización :** Septiembre 26 al 3 de Octubre de 1999

**Participantes:**

**Coordinador por Artesanías de Colombia:**

Aser Vega

**Coordinadores por la Fundación Volvamos a la Gente :**

Angelica Castillo Corrales  
María Consuelo Sánchez P.

**ARTESANÍAS DE COLOMBIA**  
**PROGRAMA PARA LA FORMACIÓN INTEGRAL DEL ARTESANO**  
**TALLER PARA LA FORMACIÓN DE FACILITADORES**

**Lugar de realización :** Hotel ABAHUNZA Villa de Leiva.  
Calle 9.Nro 12-13 Via Perimetral.

**Fecha de realización :** Septiembre 26 al 3 de Octubre

**Participantes**

Representantes de los artesanos

Representantes de los Convenios Regionales de Artesanías de Colombia.

Representantes de las Secretarías de Educación y otras entidades oficiales.

Representantes de la Subgerencia de Desarrollo.

Representantes de la Fundación Volvamos a la Gente.

**Coordinador por Artesanías de Colombia:**

Acer Vega

**Coordinadores por la Fundación Volvamos a la Gente:**

Angélica Castillo Corrales

María Consuelo Sánchez

**Objetivos:**

- Conocer los problemas que afronta actualmente la educación básica y de adultos y con base en ellos analizar las estrategias de capacitación, las características que deben poseer los materiales y la metodología que se debe emplear.
- Conocer las generalidades del Programa de Formación Integral del Artesano y los materiales que Artesanías de Colombia con apoyo del SENA diseño para tal fin.
- Conocer y desarrollar los módulos: Calculando Costos, Produciendo, Promoviendo y Vendiendo y Llevando Cuentas de la serie *Administrando mi Taller Artesanal*.
- Formular criterios y estrategias para la realización de acciones de capacitación de artesanos en cada uno de los departamentos que participan en el taller
- Formular criterios para hacer seguimiento a las acciones de capacitación que se desarrollen en cada departamento con base en lo estudiado en el taller.

## **Materiales:**

Un juego de acetatos, un documento complementario que se utiliza en la capacitación de los artesanos, cuatro cartillas (Calculando Costos. Produciendo, Promoviendo y Vendiendo y Llevando Cuentas de la Serie *Administrando mi Taller Artesanal*) 12 videos. 12 audios (correspondientes a esos mismos temas), 1 cuaderno, 1 bolígrafo por cada uno de los participantes.

Papelógrafo o tablero acrílico y marcadores, retroproyector de acetatos, grabadora, televisor y V.H.S.

## **Horario de trabajo:**

De 8,00 am. a 6,30 pm. con intermedio para el almuerzo.

## **PROGRAMACIÓN ANALÍTICA**

### **Domingo 26 de Septiembre**

Desplazamiento de los participantes de su lugar de origen a la sede del taller.

### **Lunes 27 de Septiembre**

**8,00 am - 12,30 pm.**

- Instalación del evento por Artesanías de Colombia.
- Presentación de los participantes e identificación concreta de las acciones que va a desarrollar en la capacitación departamental.
- Presentación y análisis de la programación.
- Presentación de Artesanías de Colombia por el Dr. Acer Vega. Audio Nro 1.
- Presentación de la Fundación Volvamos a la Gente. Vídeo de la Fundación.
- Breve presentación de las conclusiones de la Conferencia Mundial sobre Educación para Todos, de la Educación de Adultos y su relación con la necesidad de acciones concretas de capacitación.
- *Receso*
- Análisis de los problemas que afrontan actualmente los métodos, los materiales y las acciones de capacitación.
- Presentación de las características que debe tener una nueva capacitación, los materiales y metodologías de aprendizaje.
- Entrega de los materiales y presentación del programa técnico pedagógico diseñado para la capacitación de artesanos.

**12,00 pm - 1,00**

**Receso - Almuerzo**

<b>Horario</b>	<b>Actividad</b>
1,00 pm - 2,00 pm	Iniciación Módulo 1 Calculando costos. Video y Estudio de caso "Las Cuentas de María Elvía"
2,00 pm - 3,30 pm	Guía 1 Etapas de Producción
3,45 pm - 5,30 pm	Guía 2 Costo de Materiales
5,30 pm - 6,30 pm	Video Trabajador de la Tagua
<b>MARTES 28 DE SEPTIEMBRE</b>	
8,00 am - 10,00 am	Guía 3 Costos de la mano de obra
10,00 am - 10,30 pm	receso
10,30 am - 12,30 pm	Guía 4 Costo de Servicios Públicos y otros.
12,30 pm - 1,30 pm.	Receso - Almuerzo
1,30 pm - 2,30 pm.	Audio Tejedoras de Sandona.
2,30 pm - 5,30 pm	Guía 5 Como podemos mejorar las ganancias sin perjudicar las ventas.
5,30 pm - 6,30 pm	Video Tejedoras de Sandona.
<b>MIÉRCOLES 29 DE SEPTIEMBRE</b>	
8,00 am - 9,00 am	Iniciación Módulo 2 Produciendo Video . Palosangre Tradición del mañana
9,00 am - 10,30	Guía 1 Unidad diseños y Formas
10,30 am - 10,45 am	receso
10,45 am - 12,30 pm	Guía 2 Unidad 1Materias Primas e Insumos.
12,30 pm - 1,30 pm	Almuerzo - Video Toba, un camino tejido en Esparto.
1,30 pm - 3,15 pm	Guía 1 Unidad 2 Organización del Tiempo.
3,15 pm - 3,30 pm	Receso
3,30 pm - 5,30 pm	Guía 1 Unidad 3 Cómo controlar los precios aprovechando mejor los materiales y el tiempo.
5,30 pm - 6,30 pm	Audio Tres Evolución de diseños
<b>JUEVES 30 DE SEPTIEMBRE</b>	
8,00 am - 9,30 am	Iniciación Módulo 3 Promoviendo y Vendiendo Video y estudio de caso. El futuro se teje entre todos - Artesanías de Guapi.
9,30 am - 11,30 am	Unidad 1 Los Compradores.
11,30 am - 12,30 am	Video Si se sumaran las manos
12,30 pm - 1,30 pm	Almuerzo
1,30 pm - 3,30 pm	Unidad 2 Utilidad de las artesanías.
3,30 pm - 4,00 pm	Receso
4,00 pm - 6,00 pm	Unidad 3 Oferta y demanda. Cuales factores influyen en la oferta y la demanda

<b>VIERNES 1 DE OCTUBRE</b>	
<b>8,00 am - 10,00 am</b>	<b>Unidad 4 Organización para vender. Cómo nos podemos organizar para mejorar las ventas?</b>
<b>10,00 am - 10,15 am</b>	<b>Receso</b>
<b>10,15 am - 11,00 am</b>	<b>Vídeo Comercializando.</b>
<b>11,00 am - 12,30 pm</b>	<b>Unidad 5 Formas de Comercialización.</b>
<b>12,30 pm - 1,30 pm</b>	<b>Receso - Almuerzo</b>
<b>1,30 pm - 3,30 pm</b>	<b>Iniciación Módulo 4 Llevando Cuentas. Vídeo y estudio de caso. Un sueño que se construye a diario. Unidad 1 La contabilidad. Guía 1 Por qué es importante llevar la contabilidad en nuestro taller Artesanal?</b>
<b>3,30 pm - 4,00 pm</b>	<b>Receso</b>
<b>4,00 pm - 5,30 pm</b>	<b>Unidad 2 Estado de perdidas y ganancias. Guía 1 Cómo saber cuánto he vendido y cuánto he gastado durante un mes?</b>
<b>5,30 pm - 6,30 pm</b>	<b>Vídeo La contabilidad también cuenta.</b>
<b>SABADO 2 DE OCTUBRE</b>	
<b>8,00 am - 9,30 am</b>	<b>Unidad 3 el inventario. Guía 1 Qué es y para qué sirve un inventario?</b>
<b>9,30 am - 10,30 am</b>	<b>Vídeo Treinta Años sumando esfuerzos.</b>
<b>10,30 am - 12,30 pm</b>	<b>Unidad 4 El balance General Guía 1 Cómo puedo saber que mi trabajo en artesanías es un buen negocio?</b>
<b>12,30 pm - 1,30 pm.</b>	<b>Almuerzo</b>
<b>1,30 pm - 3,30 pm</b>	<b>Reflexiones, formulación del proyecto.</b>
<b>3,30 pm - 5,30 pm</b>	<b>Evaluación, recomendaciones y compromisos.</b>

**AMIGO ARTESANO RECUERDA:  
EL FUTURO SE TEJE EN CON TUS MANOS.**

## CUARTO TALLER REGIONAL

FECHA DE REALIZACION	LUGAR DE REALIZACION	PARTICIPANTES	COORDINADOR POR ARTESANIAS	COORDINADORES POR LA FUNDACION
Septiembre 26 al 3 de Octubre	Hotel Abahunza - Villa de Leiva Boyacá	Cundinamarca, Boyacá, Santander, Tolima y Huila	Aser Vega	Angélica Castillo. Consuelo Sánchez

### ACTIVIDADES REALIZADAS

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
<p>8,00 a.m. - 12,30 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instalación de participantes.</li> <li>• Presentación de la programación.</li> <li>• Presentación de Artesanías de Colombia (audio 1) y de la Fundación Volvamos a la Gente. (vídeo)</li> <li>• Presentación de la problemática de la Educación de adultos y sobre la educación básica.</li> <li>• Plenaria sobre educación básica.</li> </ul> <p>Presentación del programa "Formación Integral del Artesano"</p> <p>2,00 p.m. - 6,30</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciación Modulo 1 Calculando Costos.</li> <li>• Vídeo y estudio de caso "Las cuentas de María Elvia". Análisis</li> </ul>	<p>8,00 a.m. - 12,30 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía 3 Costo de la mano de obra</li> <li>• Guía 4 costo de servicios públicos</li> <li>• Audio tejedoras de Sandoná.</li> <li>• Análisis y plenaria.</li> </ul> <p>2,00 p.m. - 7,00 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía 5 Como podemos mejorar las ganancias sin perjudicar las ventas.</li> <li>• Vídeo Tejedoras de</li> </ul>	<p>8,00 a.m. - 1,00 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformación de nuevos grupos.</li> <li>• Iniciación módulo 2 Produciendo.</li> <li>• Vídeo "Palosangre tradición del mañana".</li> <li>• Análisis y plenaria del vídeo.</li> <li>• Guía 2 Materias primas e insumos.</li> <li>• Vídeo "Toba un camino tejido en Esparto".</li> <li>• Análisis y plenaria del vídeo</li> <li>• Guía 3 Organización del tiempo.</li> </ul> <p>2,00 p.m. - 6,00 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salida pedagógica. Ráquira taller de Don Aristóbulo. objeto observación del proceso de producción y organización del taller.</li> </ul>	<p>8,00 a.m. - 12,30 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Retroalimentación y evaluación del módulo 2.</li> <li>• Iniciación del módulo 3 Promoviendo y Vendiendo. Vídeo y estudio de caso "el futuro se teje entre todos" Tejedores de Guapi.</li> <li>• Salida pedagógica. "Aspectos que favorecen la promoción y venta de productos de Tiendas Artesanales en Villa de Leiva." se observaron los siguientes aspectos: - Actitud y Disposición del vendedor, Organización y Conocimiento de producto. (anexo 2)</li> </ul> <p>2,00 p.m. - 8,30 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía 1 los compradores.</li> <li>• Vídeo Si se sumaran</li> </ul>	<p>8,00 a.m. - 12,30 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía 4 Organización para vender. Como nos podemos organizar para mejorar las ventas.</li> <li>• Vídeo Comercializando, análisis y comentarios.</li> <li>• Guía 5 Formas de Comercialización.</li> <li>• Retroalimentación y evaluación del módulo 3.</li> </ul> <p>2,00 p.m. - 6,30 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciación módulo 4 Llevando cuentas.</li> <li>• Vídeo y estudio de caso " Un sueño que se construye a diario"</li> </ul>	<p>8,00 a.m. - 12,00 m</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 3 el Inventario. Guía 1 qué es y para qué sirve un inventario?</li> <li>• Vídeo Treinta Años Sumando esfuerzos.</li> <li>• Unidad 4 El balance General Guía 1 Cómo puedo saber que mi trabajo en artesanías es un buen negocio.</li> </ul> <p>1,00 p.m. - 5,00 p.m..</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formulación de indicadores. (anexo 4)</li> <li>• Elaboración de los proyectos por regiones. (anexos 5)</li> </ul>

<p>y Plenaria</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización de Grupos.</li> <li>• Guía 1 Etapas de Producción.</li> <li>• Guía 2 Costos de Materiales.</li> <li>• Vídeo "trabajador de la Tagua" análisis y plenaria. Cómo establece los costos de producción y de materiales Cesar Bonilla?</li> </ul>	<p>Sandoná.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis y plenaria.</li> <li>• Retroalimentación del trabajo realizado.</li> <li>• Evaluación del módulo.</li> </ul>	<p>(anexo 1).</p> <p>7,30 p.m. - 10,00 p.m.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Socialización de la visita.</li> <li>• Guía 4 como controlar los precios aprovechando mejor los materiales y el tiempo.</li> <li>• Audio tres evolución de diseños.</li> <li>• Análisis y comentarios.</li> </ul> <p>10,00 p.m.. Fogata invitación de la Administración del Hotel</p>	<p>las manos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis y comentarios.</li> <li>• Guía 2 Utilidad de las Artesanías.</li> <li>• Guía 3 Oferta y Demanda. Factores que influyen en la oferta y la demanda.</li> <li>• Práctica Feria Artesanal (anexo 3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis y comentarios.</li> <li>• Unidad 1. Guía 1 por qué es importante llevar la contabilidad en nuestro taller artesanal?</li> <li>• Unidad 2 estado de perdidas y ganancias . Guía 1 Cómo saber cuánto he vendido y cuánto he gastado durante un mes?</li> </ul> <p>8,00 p.m. - 10,00 p.m..</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vídeo La contabilidad también cuenta.</li> <li>• Análisis y comentarios.</li> </ul>	
---	--	--	--	--	--

**LISTADO DE PARTICIPANTES  
PROGRAMA PARA LA FORMACIÓN DE ARTESANOS.  
TALLER PARA FACILITADORES  
26 DE Septiembre a Octubre 3 DE 1999  
HOTEL ABAHUNZA VILLA DE LEIVA - BOYACA**

<b>Nro.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Ciudad</b>
1	Sandra Derly Romero	Gobernación de Cundinamarca. Secretaria de Desarrollo Económico	Bogotá
2	Silvia Calderon	Presidente ASOARMIN (Artesana )	Neiva
3	Elvia López	Tesorera Empresa Artesanal - Tipacoque	Tipacoque
4	Marcela Ponguta	Cooperativa Multiactiva CRECER	Topaga
5	Elsa Gutiérrez	Asociación Artesanal	Macana
6	Elvira Alvarez	CONVENIO CORUNIVERSITARIA	Ibagué
7	Luz Mariel Rodriguez	Colegio Técnico	La Chamba
8	Ana Hilda Gracia	Artesanos	Macanal
9	Herminda Rodríguez	ASMOCAT	Topaga
10	Carmen Bohorquez	Asociación de Artesanos	La Capilla
11	Edgar Guerrero	COUNIVERSITARIA	Bucaramanga
12	Camilo Quintero	COUNIVERSITARIA	Bucaramanga
13	Miguel Angel Sánchez	Universidad Autónoma	Bucaramanga
14	Alba Cecilia Tapias	Asociación de Artesanos	Mongui
15	Elena Soto	ICBA	Tunja
16	Flor María Plazas	ICBA	Tunja
17	Omaira Manrique	CREARCOOP	Guacamayas
18	Sonia Jerez	Secretaria Cultura	Raquira
19	Cesar Bonilla	Maestro Artesano	Tinjacá

CUARTO TALLER (Villa de Leiva 26 de Septiembre a 3 de Octubre - 99)

Al hacer un análisis de las evaluaciones diligenciadas por los asistentes (18 recibidas) se observó lo siguiente:

#### Pregunta 1

Contribuyeron las actividades académicas del taller a satisfacer las expectativas que Ud tenía cuando lo invitaron?

- 38.8% Supero sus expectativas.
- 38.8% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 22.2% Suficiente. Bastante.

#### Pregunta 2

Qué tanto las actividades académicas de este taller...

a. Fueron relevantes para su trabajo como artesano o capacitador?

- 22.2% Supero sus expectativas.
- 50% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 27.7% Suficiente. Bastante.

b. Le brindaron nueva y mayor información para su trabajo?

- 38.8% Supero sus expectativas.
- 55.5% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 5.5% Suficiente. Bastante.

c. Le brindaron herramientas para su trabajo?

- 55.5% Supero sus expectativas.
- 33.5% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 11.1% Suficiente Bastante.

### Pregunta 3

Qué tan eficaces fueron los organizadores del taller en:

a. Definir objetivos claros y concretos.

- 50% Supero sus expectativas.
- 50% Mucho. Bastante.

b. Aplicar métodos adecuados para lograr los objetivos.

- 38.8% Supero sus expectativas.
- 55.5% Mucho. Bastante
- 5.5% Suficiente. Bastante.

c. Mantener su interés y participación.

- 44.4% Supero sus expectativas.
- 50% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 5.5% Suficiente. Bastante.

d. Planear y organizar todas las actividades.

- 44.4% Supero sus expectativas.
- 44.4% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 11.1% Suficiente. Bastante.

### Pregunta 4

Qué tanto contribuyó a la eficacia del taller a:

a. El trabajo de los módulos.

- 33.3% Supero sus expectativas.
- 61% Mucho. Llenó sus expectativas.
- 5.5.% Suficiente. Bastante.

b. Los Videos

- 55% Supero sus expectativas.
- 44.4% Mucho. Bastante.

c. Los audios.

- 22.2% Supero sus expectativas.
- 38.8% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 1.6% suficiente bastante.
- 22.2% Poco. Insuficiente.

Pregunta 5.

Qué tan satisfecho está Ud. con:

a. El salón de conferencias.

- 5.5% Supero sus expectativas.
- 50% Mucho Lleno sus expectativas.
- 38.8% Suficiente. Bastante.
- 5.5% Poco. Insuficiente.

b. La alimentación

- 27.7% Supero sus expectativas.
- 44.4% Mucho. Lleno sus expectativas.
- 27% Suficiente Bastante.

Pregunta 6

Qué tanto valió la pena invertir su tiempo en este taller?

- 50% Supero sus expectativas.
- 50% Mucho. Lleno sus expectativas

Pregunta 7

Recomendaría a otra persona asistir a otro taller similar a este.  
(Tenga en cuenta que 6 equivale a insistentemente)

- 83% Supero sus expectativas
- 11.6% Mucho. Lleno sus expectativas.

**PREGUNTAS ABIERTAS**

8. Qué fue lo que más le gusto del desarrollo del taller?

- Conocimiento y habilidades de los talleristas
- aportes del coordinador de artesanías
- oportunidad de interactuar con artesanos.
- Visita a los talleres y almacenes.
- Combinación del desarrollo de los módulos con actividades pedagógicas.
- Manejo por parte de las facilitadoras.
- Atención del hotel.
- Integración con los miembros del grupo.
- El llevar nuevas alternativas para la asociación.
- La calidad y contenido de los videos.
- Presencia permanente del funcionario de artesanías.
- La organización de los módulos.

9. Cuáles considera que fueron los aspectos negativos o que menos le llamaron la atención?

- Intensidad horaria.
- Que se invitó muy poca gente.
- El aviso de la invitación llegó sobre la fecha.
- Faltó puntualidad de algunos de los participantes para iniciar algunas jornadas.

10. Qué recomendaciones haría usted para la planeación y programación de un próximo taller?

- Incrementar la capacitación en ventas, pero en jornadas diferentes.
- Elegir fechas que no esten cerca a eventos importantes para los artesanos.
- Se hagan las invitaciones con 15 días de anticipación y directamente a los interesados.
- Se debe hacer con el material énfasis al cuidado del medio ambiente.
- Que estén más personas presentes de las que aparecen en los videos.
- Que haya un mayor aporte económico para cubrimiento de gastos de los participantes.

### 11. Qué opina de los videos del programa de capacitación?

- La calidad y contenidos es bueno, bastante motivador para los artesanos.
- Al escuchar que se editaron en 1994 se sugiere que se actualicen o se informe qué ha sido de las asociaciones o de los artesanos de estos videos

### 12. De los Audios?

- Refuerzan los contenidos de los módulos.
- Son un gran apoyo.

### 13. De las Cartillas?

- Bien elaboradas con lenguajes claros y sencillos.

## **EXPERIENCIAS**

### **LIMITANTES Y DIFICULTADES ENCONTRADAS**

- El número de participantes fue inferior al esperado.
- La mayoría de los participantes debían viajar el sábado.
- El evento Expo - Boyacá obligó a algunas personas a dejar de asistir el viernes.
- Se observó la dificultad para formular los proyectos de capacitación.
- Algunos participantes (Couniversitaria Bucaramanga) no tenían claridad respecto al objeto del taller.

### **ASPECTOS POSITIVOS OBSERVADOS**

- La participación de los artesanos enriqueció el trabajo en los pequeños grupos.
- Fue acertada la participación constante del funcionario de Artesanías de Colombia. Dr. Aser Vega.
- La disposición y compromiso de la mayoría de los asistentes al evento. (sugirieron jornadas extras de trabajo)
- Oportunidad de realizar actividades pedagógicas alternativas, retroalimentan y afianzan los contenidos de los módulos.
- La participación del Sr. Cesar Bonilla “trabajador de la Tagua” enriquece las reflexiones y análisis de los videos, evidencia la realidad de los contenidos de los videos.
- La creatividad e interés de los participantes.
- La atención del hotel Ibahunza, sus instalaciones y disposición facilitaron la dinámica del evento.

### **SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES GENERALES**

- Es conveniente contar entre los asistentes con un buen número de artesanos de la región, pues ellos dinamizan el trabajo y permiten que sea más cercano a la realidad.
- En lo posible es conveniente que en las invitaciones se haga hincapié en que la participación sea de tiempo completo, para evitar deserciones o impuntualidad durante el taller.

- Con el fin de que estos talleres no se queden en una capacitación, sugerimos que se inicien acciones de seguimiento lo más pronto posible.
- Para garantizar la efectividad de las acciones de seguimiento es necesario, que estas se acuerden previamente empleando la comunicación telefónica, el correo electrónico o la carta por parte de la Fundación Volvamos a la Gente y Subgerencia de desarrollo.