



CONVENIO

**GOBERNACIÓN DE
CUNDINAMARCA**

**ARTESANIAS
DE COLOMBIA**

**SECRETARÍA
DE DESARROLLO
ECONÓMICO**

TALLERES DE FORMACIÓN EMPRESARIAL EN LOS MUNICIPIOS DE CUNDINAMARCA

SEGUNDO INFORME DE AVANCE

MARIA FERNANDA URIBE ONOFRE

**SANTA FE DE BOGOTÁ D.C.
OCTUBRE DEL 2000**



TABLA DE CONTENIDO

- I. INTRODUCCIÓN**
- II. INFORME ZIPACÓN**
- III. INFORME FÚQUENE**
- IV. INFORME MESITAS**
- V. INFORME SOPÓ**
- VI. INFORME LA CALERA**
- VII. INFORME UBATÉ**
- VIII. INFORME TENJO**
- IX. INFORME APULO**
- X. INFORME DE TOPAIPÍ**
- XI. PLAN DE OPERACIONES**
- XII. METODOLOGÍA DE GESTIÓN DE ACTIVIDADES**
- XIII. COBERTURA**
- XIV. BENEFICIARIOS**
- XV. ANEXOS**

INTRODUCCIÓN

En este segundo informe se habla de las visitas realizadas a los Municipios de Cundinamarca, como se establece en el convenio de Artesanías de Colombia y la Secretaría de Desarrollo de la Gobernación de Cundinamarca.

Dentro del Convenio se encuentran 9 Municipio asignados. Dentro de estos Municipios se visitaron:

- Fúquene
- Zipacón
- Ubaté
- Tenjo
- La Calera
- Sopó
- Apulo
- Mesitas del Colegio

Queda faltando el Municipio de Topaipí el cual no se le realiza visita, sino que el trabajo se hace por medio de fichas técnicas logrando recolectar la información necesaria hasta lograr una aproximación.

En este segundo informe se logro la cobertura esperada y los resultados son exitosos. Estas segundas visitas han sido de seguimiento a la capacitación donde se resuelven dudas y se hacen refuerzos en las áreas de mayor debilidad. El objetivo de estas visitas ha sido promover la gestión empresarial del desarrollo artesanal de los Municipios.

La metodología para dicho proceso de desarrollo y capacitación artesanal, está inscrito en formular criterios y estrategias para la realización de acciones que lleven a unas metas determinadas que dependen de las condiciones de los Municipio a desarrollar. Se utiliza un material de apoyo que sirve como guía para el desarrollo de la capacitación. En estas visitas se les promovió la importancia de la contabilidad y como estímulo se le entregó a cada taller artesanal un material de refuerzo para llevar su contabilidad.

El trabajo en dichas visitas fue un acercamiento más real con cada taller artesanal, como estaba propuesto en el Plan de Operaciones. Se realizó una visita taller por taller, los talleres que por alguna circunstancia no se lograron visitar, se trató que un representante estuviera en la reunión para que posteriormente transmitiera la información.

En general fue un trabajo con éxito donde se cumplieron los objetivos y metas esperadas: Lograr fomentar y ayudar al desarrollo artesanal de los Municipios de Cundinamarca

**MUNICIPIO DE
ZIPACON**

**Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre**

⇒ Multiplicador	Jose Alfonso Bothon Tel: 091-8249179
⇒ Fecha de la visita:	Octubre 11 del 2000
⇒ Hora de la visita:	11 00 a.m.
⇒ Se hizo entrega de:	Material de apoyo
⇒ Asistencia	10 personas (4 hombres, 6 mujeres)
⇒ Productos:	Velas, piedra, vitrales, guadua, croche, cerámica, madera
⇒ Tipo de población:	Urbana y Rural
⇒ Talleres:	8

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

En Zipacón hay tres grupos realizando la capacitación. El primer grupo está compuesto por 10 personas y es manejado por Carmenza Molina. El segundo grupo es manejado por Juan Manuel Martha y esta compuesto por 8 personas. El último grupo es asesorado por Martha Jeannette Sarmiento y está compuesto por 8 personas que corresponden a La capilla (Vereda).

Van en el módulo dos y se comprometen para acabarlo para noviembre 9, que es la próxima visita. Los módulos han sido de gran ayuda y han sido totalmente entendidos. Se hizo un refuerzo en el módulo uno "Calculando Costos" en el cual habían dudas. Se ayudo a entender como se sacan los costos de los servicios (agua, luz) y a ponerle precio al tiempo gastado para la compra de material y otras labores partiendo como base del salario mínimo.

Con respecto a la Asociación que ya existía anteriormente, hubo una serie de problemas ya que en la reunión anterior se había dicho que ya estaba constituida, por lo tanto, se planteó una reunión para ampliar los estatutos, nombrar la junta directiva, entre otros. Al averiguar el registro mercantil de esta Asociación se dieron cuenta que no existía. Por lo tanto se cuadro una reunión par este mes de octubre con la trabajadora social, que los va a asesorar en dicha Asociación y que quedará constituida.

Se realizaron visitas a los talleres. En Zipacón hay una multiplicidad de oficios que posteriormente en el análisis de información se va a realizar el análisis de cada taller.

REVISIÓN DE MÓDULOS Y APORTES

Con respecto al módulo uno, ya aprendieron a sacar costos que antes no tenían en cuenta. Se dieron cuenta de la explotación del artesano y la importancia de estar unidos. Este módulo fue indispensable para saber que el tiempo tiene un costo y para sacar los costos reales y no especular el precio final de venta del producto sino, por el contrario tener unos parámetros para sacarlos.

Han aprendido que es indispensable la organización del taller, de la materia prima, de los productos, es decir, una organización en todos los aspectos.

Con respecto al módulo dos, no hicieron el que corresponde a este módulo "Produciendo", sino que empezaron el de llevando cuentas. En este módulo quedó todo claro y saben la importancia de la calidad y de las exigencias del mercado. Son conscientes de la innovación y de no llegar a saturar el mercado.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

- ◆ Están aplicando lo aprendido; es decir aprendieron a sacar costos que antes no tenían en cuenta como por ejemplo arriendo, agua, luz entre otros. También han aprendido la importancia de estar organizados, ya que con los ejemplos y enseñanzas de los módulos están empezando a tomar conciencia. Lo aprendido a sido a través de los módulos
- ◆ Se dan cuenta de la importancia de la capacitación
- ◆ Han aprendido cosas nuevas que posteriormente no tenían en cuenta
- ◆ Se han dado cuenta de la importancia de la innovación en sus productos y de las exigencias del mercado
- ◆ saben que es importante llegarle al cliente cada vez de una manera diferente para no saturar el mercado
- ◆ Saben la importancia del trabajo en equipo
- ◆ Están dispuestos a conformarse en una Asociación
- ◆ La capacitación y los ejemplos son casos palpables que se presentan en la realidad

MUNICIPIO	ACTIVIDAD	POSIBLES RESULTADOS	TIEMPO (DIAS)
	Asesoría en gestión organizacional. Asesoría en gestión empresarial, con seguimiento a la capacitación. Taller de liderazgo. Visita a los talleres. Dinámica de comercialización. Darles información de los diferentes tipos de organización.	Organizarlos formal y legalmente Crearles compromiso Seguimiento en el taller de capacitación y buen manejo de éste	

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES:

De acuerdo al plan de operaciones, se cumplió satisfactoriamente con los objetivos de la segunda visita. Se hizo un refuerzo en las áreas donde se presentaban debilidades y se complementó la información.

	1. Piedra 2. Vitrales 3. Velas 4. Guadua 5. Croché	Se hará visita a cada taller, aproximadamente son 8 talleres, los cuales ya empezaron la capacitación. Tienen tres multiplicadores, lo que hace más ágil la capacitación. Se revisará si están aplicando o no los módulos y se hará un refuerzo. Se hará una dinámica donde todos participen y se resuelvan dudas. Se les entregará el material programado para posteriormente llevar un control. Se medirá la eficiencia de la capacitación.	
--	---	--	--

Primera actividad: Se realizó con éxito y se cumplieron los resultados esperados. Se hizo seguimiento a los módulos y refuerzo en las áreas de mayor debilidad y donde existían dudas. (Ver cuadro anterior)

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN (ver anexos)

Dentro de la ficha técnica entregada el 15 de agosto, se pudo hacer el análisis de la información taller por taller y sacar la información pormenorizada

Se realizó el siguiente análisis de los talleres:

- El primer taller "La Reliquia"; tiene un nivel de estudio secundario, está a cargo de una persona, usa materiales de cerámica, yeso, tela y resina. Los productos son vírgenes, ángeles y bodegones. La técnica que usa es encolados. Este taller no está formalizado y desea formalizarlo. Con el dinero que recibe de la venta de sus productos, lo utiliza para volver a comprar los materiales de su próxima producción, para el alimento y la educación.
- El segundo taller "El Retorno", tiene un nivel de estudio profesional. Esta a cargo de una persona y en su taller trabaja una persona familiar. Sus materiales son pasteles, carboncillos, oleos, cerámica y sus productos son cerámica terminada y cuadros. Su taller no está formalizado y desea formalizarlo. Con el dinero que recibe de la venta de sus productos, los utiliza para volver a comprar los materiales para la próxima producción

- El tercer taller; tiene un nivel de estudio primario. En este taller se está a cargo de una persona. Los materiales utilizados son las tablas y la cerámica. Los productos son servilleteros, cofres, revisteros y cerámica. Las técnicas son brocha seca envejecida. Este taller no está formalizado y desean formalizarlo. Tres personas de su familia colaboran con este taller. Con el dinero que reciben de la venta de sus productos, lo utilizan para volver a comprar los materiales.
- El cuarto taller “Esculturas Agudelo”, tiene un nivel de estudio secundario, no hay personas a cargo. El material utilizado es básicamente la piedra y sus productos son esculturas. La técnica utilizada es la talla. Este taller no está formalizado y desearía estarlo. Tres personas de su familia se dedican al mismo trabajo y trabajan en conjunto y en total trabajan seis personas. El dinero que recibe con la venta de sus artesanías lo utiliza para volver a comprar los materiales, pagar los servicios, alimento y educación.
- El quinto taller “La arena”, tiene un nivel de estudio secundario. Tiene cuatro personas a cargo. El material que utiliza es la guadua, saca varios productos. Este taller no está formalizado y están interesados en formalizarlo. Cuatro personas de la familia se dedican al trabajo en este taller y en total son 10 personas.
- El sexto taller “Escobas, traperos y cepillos de La Capilla”; tiene un nivel de estudio primarios. Los materiales utilizados son plantillas, fibra, grapas. Los productos son traperos, escobas, cepillos y velas. Este taller no está formalizado y están interesados en formalizarlo. Trabajan dos personas en este taller. Con el dinero que reciben de la venta de sus artesanías vuelven a comprar los materiales para la próxima producción.
- El séptimo taller; tiene un nivel de estudio nulo. Hay cinco personas a cargo por parte de este taller. Los materiales son cera, fibra, plantillas y grapas. Los productos son escobas y traperos. Este taller no está formalizado y están interesados en formalizarlo.
- El octavo taller “Artesanías la Arauca”, tiene un nivel de estudio secundario. Hay tres personas a cargo. Los materiales son guadua y bambú. Los productos son especialmente muebles. Las técnicas cajas y ensamblés. Trabajan 10 personas en este taller de las cuales cuatro son familiares. Este taller no está formalizado y esta interesado en formalizarse. Con el dinero que reciben de la venta de sus productos, compran alimento y lo invierten en educación.
- El noveno taller “Luna Milenaria”; hay un nivel de estudio universitario. Son cinco personas a cargo. Los materiales utilizados son parafina, hierro y soldadura. Los productos son velas y velones tallados, candelabros en forja. La técnica es inmersión. Este taller no está formalizado y está interesado en formalizarse. Son 6 personas trabajando en este taller donde todos son familiares.

El análisis de esta información no se puede ampliar, ya que se hizo una visita directa a 5 talleres y la información de los restantes es sacada de la ficha técnica. (Ver anexos)

INDICADORES Y GRÁFICAS

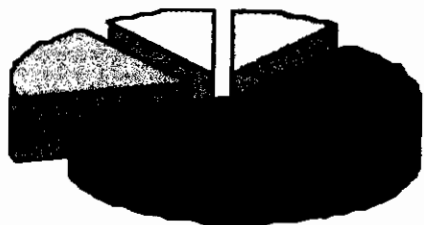
GÉNERO



□ Hombres

■ Mujeres

EDADES DE LOS ARTESANOS



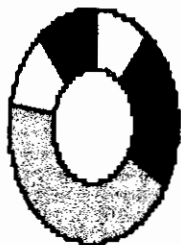
□ 25 a 35

■ 35 a 45

▨ 45 a 55

□ 55 o más

NIVEL DE ESTUDIO



□ Ninguno

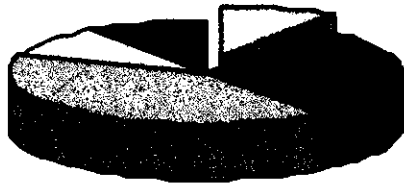
■ Primario

▨ Secundario

□ Universitario

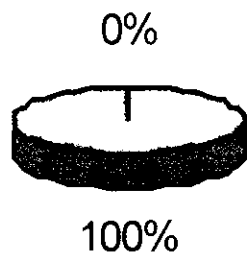
■ Profesional

PERSONAS A CARGO



- Ninguna
- 1 a 2
- 3 a 4
- 4 a 5
- 5 a 6

QUIEREN FORMALIZARSE



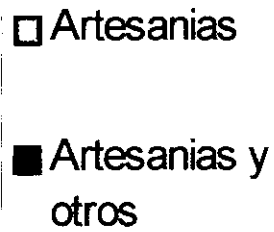
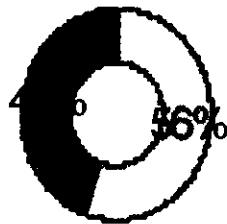
- Si
- No

VIVEN DE LAS ARTESANIAS

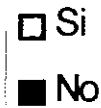
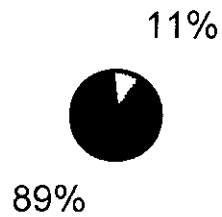


- Si
- No

OFICIOS



ARTESANOS QUE AHORRAN



APLICACIÓN DE MÓDULOS

No aplicando



Aplicando
90%



**MUNICIPIO DE
FUQUENE**

Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre

⇒ Multiplicador: Dario Castiblanco Tel: 091-8588284
⇒ Fecha de la visita: Octubre 3 del 2000
⇒ Hora de la visita: 11 30 a.m.
⇒ Se hizo entrega de: Material de Apoyo
⇒ Asistencia: 3 personas, (1 hombre, 2 mujeres)
⇒ Productos: Canastos y Esteras (Material: Junco)
⇒ Tipo de población: Rural
⇒ Talleres: 3

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

En Fúquene la falta de compromiso es palpable, a la reunión asistieron sólo los del taller de Dario Castiblanco. no asistió ningún representante de otro taller y tampoco estaban en sus talleres, ya que estaban en una reunión electoral. Según Dario Castiblanco, se ha realizado la capacitación con éxito, los videos han sido de gran ayuda y todo ha sido entendido. A ésta capacitación han asistido alrededor de 40 personas. Se reúnen un día a la semana de 8 a.m. a 3 p.m. piensan asociarse pero la falta de interés les gana. Tampoco tienen claro la importancia de la asociación, por esta razón es importante el taller de Recursos humanos que va a realizar la trabajadora social. Los módulos les han servido especialmente para sacar el costeo de éste, ya que estaban perdiendo. Esta es la pauta más importante para los artesanos de Fúquene sobre la capacitación. Han aprendido a llevar su contabilidad y están aplicando los conocimientos. En Fúquene es complicado el cambio de actitud, ya que por sus condiciones se ve claramente el individualismo y la envidia, lo que impide el trabajo en equipo y el desarrollo municipal.

Se entregó material de apoyo y se hizo el compromiso de revisarlo en la próxima visita.

REVISIÓN DE MODULOS Y APORTES

Fue complicado el proceso de la revisión de los módulos por lo comentado anteriormente. Sin embargo se hablo con el multiplicador de los módulos y se sacaron las siguientes conclusiones. El módulo uno fue de gran importancia, ya que sacaron el costeo de sus productos y encontraron el precio real de éstos. En el módulo dos se vio la importancia de la calidad. En el módulo tres se dieron cuenta la importancia de saber vender el producto y

definir a que público va dirigido. Este módulo se va a reforzar por medio del taller de comercialización, el cual se va a realizar en el taller del multiplicador. Han tenido cuatro sesiones de la capacitación en la cual la asistencia no ha sido deficiente pero tampoco la esperada. El primer día de la capacitación asistieron 18 personas, el segundo día 19 personas, el tercer día 19 personas y la última hasta el momento asistieron 16 personas.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

- Organizar su producto y el taller de trabajo
- Hacer buen diseño e innovar
- Tener en cuenta el mercadeo
- Aplicar el conocimiento adquirido
- Aprender cosas nuevas

MUNICIPIO	ACTIVIDAD	POSIBLES RESULTADOS	TIEMPO (DIAS)
	Seguimiento de la capacitación por medio de visitas a los talleres Asesoría en organización. Dinámica de liderazgo Dinámica de comercialización	Organizarlos formal y legalmente Crearles compromiso Promoción y publicidad: crearles etiquetas y tarjetas de presentación	

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES:

	1. Hacen canastos y esteras en junco	Se hará visitas en cada taller, aproximadamente son 4 talleres. Se revisará la capacitación y la aplicación de los módulos. Se hará una dinámica participativa, que genere interés. Se entregará el material para lograr un mejor control posteriormente. Se resolverán dudas de los módulos y se hará refuerzo en las áreas deficientes. Se analizará la eficiencia de la capacitación y del multiplicador.	
--	--------------------------------------	--	--

Esta primera actividad no se realizó con el éxito esperado por la falta de interés de los artesanos de Fúquene, no se hizo la dinámica como se esperaba pero se resolvieron las dudas acerca de la capacitación. Se entregó el material de apoyo. No se logró la cobertura esperada por la no asistencia de dichos artesanos.

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN (ver anexos)

De acuerdo a la ficha técnica entregada el 11 de agosto se pudo sacar la información dada a continuación y posteriormente explicada gráficamente.

Se evaluaron 12 talleres básicamente.

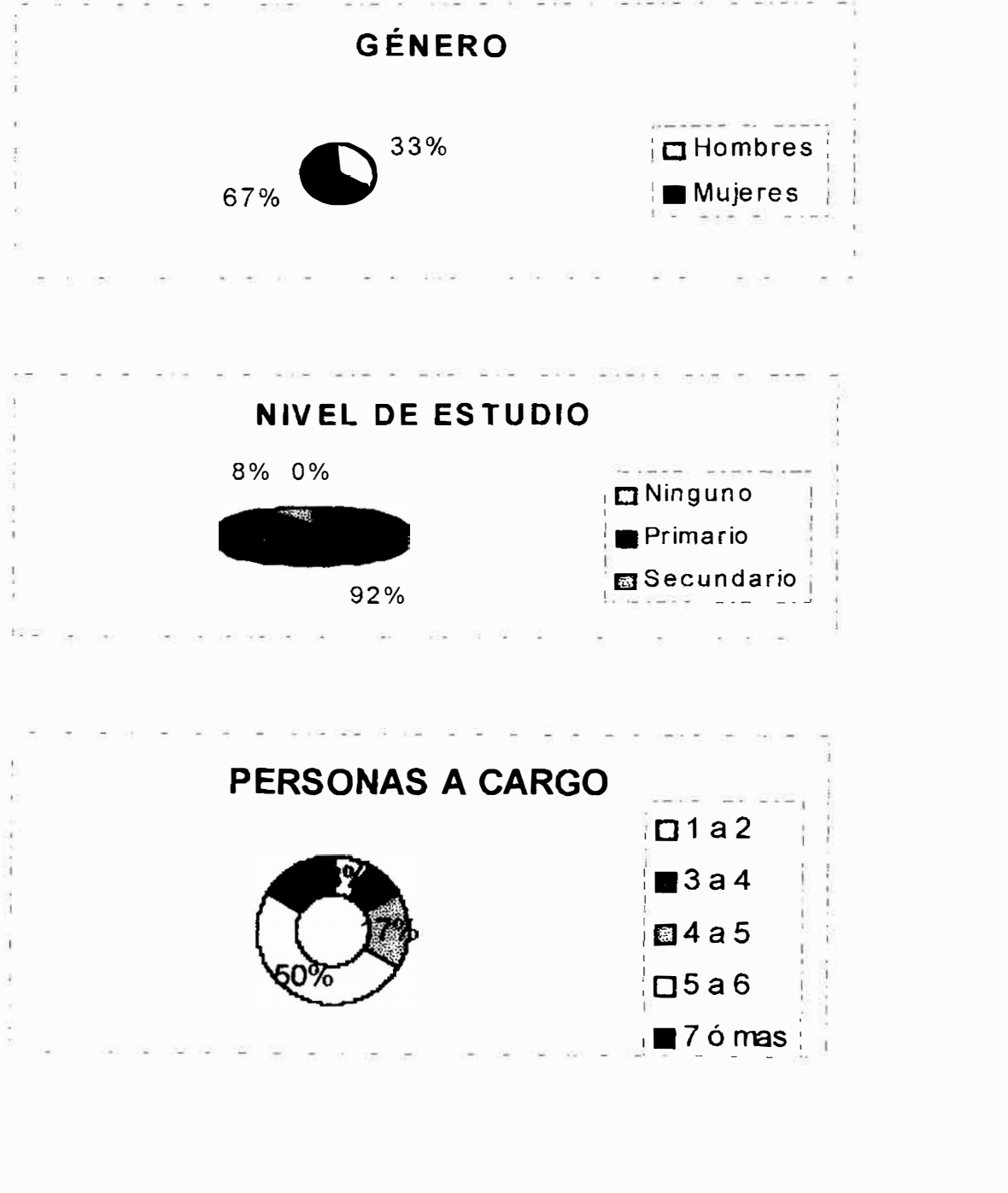
- En el primer taller se dedican al trabajo en junco mas que todo canastos y estuches para floristería. Tiene un nivel de estudio primario y tiene cuatro personas a cargo Trabaja con dos familiares más dentro de su hogar. El dinero que recibe al vender sus artesanías lo utiliza para comprar los materiales de la próxima venta, pagar los servicios, educación de sus hijos y educación. No ahorra. El taller no está formalizado y desea hacerlo. No tienen otro oficio que la artesanía.
- En este taller se ve un nivel de estudio primario y las personas a cargo son la familia. Se dedica al trabajo en junco y su producto final es el canasto y estera. Con el dinero que recibe al vender sus artesanías, compra los materiales para la próxima producción, paga los servicios, compran el alimento, pagan el estudio y ahorran. Hacen otros oficios pero viven de la artesanía. El taller no está formalizado pero desean hacerlo.
- En este taller se ve un nivel de estudio primario. Se dedican a trabajar el junco y sus productos son canastos y esteras. Trabajan 4 personas de la familia en el taller. El taller no está formalizado pero desean formalizarlo. Con el dinero que reciben de las ventas de las artesanía se dedican a comprar el material para la próxima producción, pagar los servicios, comprar el alimento, pagar el estudio y ahorrar una pequeña cantidad. La artesanía es la actividad principal.
- En este taller, se ve un nivel de estudio primario, hay tres personas de la familia que ayudan con el trabajo. El trabajo es en junco y los productos son canastos y esteras. Su taller no está formalizado pero tienen la intención de formalizarlo. Con el dinero que reciben por la venta de sus artesanías vuelven a comprar los materiales, pagan los servicios, compran alimento y pagan los estudios. No ahorran. La artesanía es su actividad principal
- En este taller hay un nivel de estudio primario. Trabajan con junco y sus productos son canastos y esteras. Trabajan con 8 personas familiares. No están formalizados y desean formalizarse. Con el dinero que reciben de las artesanías compran los materiales para la próxima producción, pagan los En este taller hay un nivel de estudio primario, trabajan cestería y amarre.

Tienen 7 personas a cargo. No están formalizados y tienen la iniciativa de hacerlo.

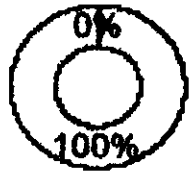
- En este taller se dedican al amarre. Tienen un nivel de estudio primario. Trabaja en conjunto con tres personas familiares en el taller. Viven de las artesanías y con el dinero que reciben por la venta de éstas, se dedican a servicios, compran el alimento y ahorran. Viven del trabajo artesanal.
- En este taller hay un nivel de estudio primario, trabajan cestería y amarre. Tiene 7 personas a cargo. No están formalizados y tienen la iniciativa de hacerlo.
- En este taller se dedican al amarre. Tienen un nivel de estudio primario. Trabaja en conjunto con tres personas familiares en el taller. Viven de las artesanías y con el dinero que reciben por la venta de éstas, se dedican a comprar materia prima, pagar los servicios, comprar alimento y educación. Tienen otros oficios como la agricultura y obrero.
- En este taller se ve un nivel de estudio de tipo secundario, no están formalizados y les gustaría estarlo. En este taller trabajan dos personas más familiares. Se dedican al trabajo en junco y sus productos son cestería. Con el dinero que reciben de sus artesanías vuelven a comprar el material para su próxima producción, pagan los servicios, el alimento y la educación. No ahorran. Tienen otros oficios como la agricultura pero su actividad principal es la venta artesanal.
- En este taller hay un nivel de estudio primario. No están formalizados pero desean estarlo. Cuatro personas de la familia se dedican a colaborar con esta actividad. Con el dinero que reciben de sus artesanías se dedican a comprar el material para la próxima producción, pagar los servicios, el alimento y el estudio. No ahorran ninguna cantidad de dinero. Viven de la artesanía.
- Este taller tiene un nivel de estudio primario. Trabajan cinco personas en este taller. No están formalizados y desean hacerlo. Sus productos son canastos y esteras en junco. Con el dinero que reciben de sus artesanías compran nuevamente el material para la próxima producción, pagan los servicios, compran alimento y pagan el estudio. No ahorran. Se dedican a otra actividad como la de obrero, pero su actividad principal es la artesanía.
- En este taller hay un nivel de estudio primario, trabajan tres personas en este taller. Sus productos son anchetas, canastos y esteras en junco. No están formalizados pero quieren estarlo. Con el dinero de sus artesanías compran los materiales, pagan los servicios, compran alimento, pagan educación y no ahorran. Se dedican a actividades como obrero pero no viven de esto sino de sus artesanías.
- En este taller hay un nivel de estudio primario. El trabajo es en junco y se dedican a la producción de canastos. Trabajan cuatro personas en este

taller. No están formalizado y desean hacerlo. Con el dinero que reciben de sus artesanías pagan el material para la próxima producción, pagan los servicio, compran alimento y educación. No ahorran. Viven de la artesanía netamente.

Esta información fue sacada de las fichas técnicas. (Ver anexos) No puede ser ampliada porque no se hizo visita directa a los talleres.

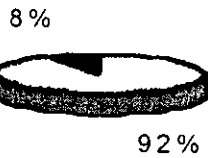


QUIEREN FORMALIZARSE



- Si
- No

VIVEN DE LA ARTESANÍA



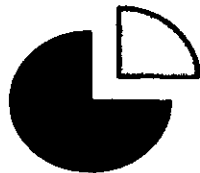
- Si
- No

OFICIOS DE CADA TAL I



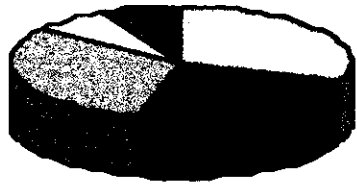
- Artesanías
- Artesanías y Agricultura
- Artesanías y Obrero

AHORRAN



- Si
- No

EDADES DE LOS ARTESANOS DE FÚQUENE



□ 15 a 25

■ 25 a 35

■ 35 a 45

□ 45 a 55

■ 55 o más

**MUNICIPIO DE
MESITAS**

**Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre**

⇒ Encargada: Luz Marina Garcés Tel. 0918476177
⇒ Fecha de la visita: Octubre 5 del 2000
⇒ Hora de la visita: 10:00 a.m.
⇒ Se hizo entrega de: Material de apoyo y Ficha Técnica inicial
(Entregada a Luz Marina Garcés)
⇒ Asistencia 13 (3 hombres, 10 mujeres)
⇒ Productos: cerámica, papel decorado, bambú, cestería,
vitrales, fique, guadua, madera. velas
⇒ Tipo de población Urbana y Rural
⇒ Talleres: 6

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

En el Municipio de Mesitas del Colegio hay una multiplicidad de oficios nombrados anteriormente. Tienen planeado un Centro Artesanal que ya empezó a funcionar y lo están remodelando. Es una casa que queda en el pueblo que tiene 9 cuartos, los cuales los van a adaptar para la comercialización de sus productos. Tiene una ubicación estratégica ya que se encuentra en el perímetro del pueblo. Es de gran conveniencia ya que a este Municipio van muchas personas de diferentes lugares por la gran cantidad de eventos culturales que se hacen anualmente.

El seguimiento a la capacitación se realizó con éxito ya que van comenzando el tercer módulo y se evaluaron los anteriores.

Respecto a la Asociación están muy interesados en formalizarse y en esta asesoría se va a encargar la trabajadora social.

Se visitaron 6 talleres de los artesanos que asistieron a la reunión. Se evaluaron los talleres y se realizó un análisis.

En el primer taller visitado se ven los oficios de guadua especialmente. También hay trabajo de cerámica, bambú, velas entre otros. Se utilizan materiales sintéticos. El gorgojo que se come la guadua deja un polvo el cual es también utilizado para hacer el papel. En este taller trabajan dos personas. Llevan su contabilidad pero no tienen en cuenta todos los costos.

Está organizado con los implementos de trabajo a la mano.

Otro taller se trabaja el papel maché y se hacen productos como frutas y jarrones. Este taller también está organizado, tienen su lugar específico de trabajo. En este taller trabajan cuatro personas. Llevan su contabilidad pero de una manera muy simple, por esto la capacitación les ha servido para ampliar dicha información.

Otro taller es el que trabaja vitral y marquetería. En este taller hay dos personas trabajando. Tienen diferentes oficios cada una, se dividen el trabajo para optimizar el tiempo. Cada persona trabaja por su cuenta y al final complementan el trabajo. Llevan una contabilidad.

En otro de los talleres se ven los oficios de tejido en croché, sólo trabaja una persona y no llevaba contabilidad, por lo tanto la capacitación va a servir de gran apoyo.

Otro taller tiene como oficios tejido en telar más que todo sacan productos como sacos, pantalones, tiene un local para comercializar sus productos, pero comenta que se va a ir de Mesitas a otro pueblo porque sus ventas no son las esperadas. Como ya comercializa y tiene un local, lleva su contabilidad muy organizada. No está tomando la capacitación.

Los últimos talleres tienen oficios de cerámica y arcilla. Se dedican a hacer productos típicos en miniatura. Son productos con figuras prehistóricas como dinosaurios, libros antiguos y artículos representativos de la antigüedad y típicos.

Los artesanos de estos talleres llegan a la conclusión que la capacitación los ha ayudado mucho para la organización de su taller y para ampliarles la visión sobre el desarrollo artesanal.

REVISIÓN DE MODULOS Y APORTES

En el módulo uno “Calculando Costos”, se han dado cuenta de la importancia del tiempo, el valor de éste que antes no lo tomaban como un costo. También han aprendido la racionalización de los materiales que se están utilizando. En esta idea buscan que los desperdicios de material se vuelvan a utilizar. Se han dado cuenta la importancia de darle un valor a cada actividad que realicen. Aprendieron a sacar el precio real y a no especular este precio. Por ejemplo no sacaban costos de los servicios, ni del transporte para conseguir el material ni mucho menos del tiempo.

Respecto al módulo dos, “Produciendo”, se dieron cuenta de la importancia de la calidad del producto y de estar constantemente innovando con sus diseños sin perder la idea del producto como tal. Aprendieron a organizar su lugar de trabajo y mantener siempre los materiales a la mano y todo listo para empezar la producción. En pocas palabras a optimizar el trabajo y el tiempo.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

- ◆ Están aplicando lo aprendido a sacar los costos de una forma más exacta, a tener organizado el lugar de trabajo a innovar con sus productos
- ◆ Racionalización de los materiales y de los desperdicios
- ◆ Valoración del tiempo
- ◆ Aprendieron a sacar costos reales

- ◆ Saben la importancia del trabajo en equipo
- ◆ Son conscientes que para progresar en su producto hay que tener presente la calidad
- ◆ Conocieron la importancia de mantener el lugar de trabajo organizado
- ◆ Los videos han sido de gran ayuda, sobre todo para los artesanos de la tercera edad

La primera actividad: Se realizó con éxito y se cumplieron los resultados esperados. Se hizo seguimiento a los módulos y refuerzo en las áreas de mayor debilidad y donde existían dudas.

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

La ficha técnica inicial no fue entregada por parte del Municipio ya que hasta esta visita se entregó. Se espera tener datos de esta información para el próximo informe de avance.

SUGERENCIAS DE LOS ARTESANOS:

- Necesitan visita de los diseñadores para colaborarles con el Centro Artesanal
- Les hace falta el video de Palo de sangre del Amazonas
- Necesitan diez juegos de la capacitación

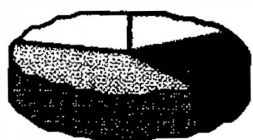
**Nota: Faltan por entregar tres cuadernos de material de apoyo.
Les hace falta el video de Palo de Sangre del Amazonas.
Necesitan 10 juegos de la capacitación.**

INDICADORES Y GRÁFICAS

EDAD DE LOS ARTESANOS DE MESITAS

20%

16%



24%

40%

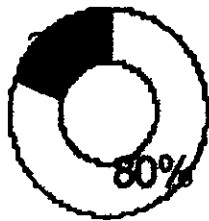
□ 15 a 25

■ 25 a 30

▨ 30 a 40

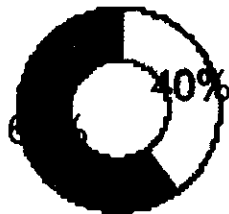
□ 40 en adelante

GÉNERO



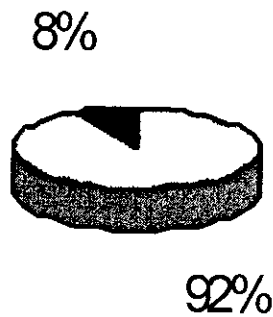
- Mujeres
- Hombres

TIPO DE POBLACIÓN



- Urbana
- Rural

APLICACIÓN DE MÓDULOS



- Personas no aplicando
- Personas aplicando

MUNICIPIO DE SOPÓ

**Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre**

⇒ Encargada	Josefina Aya	Tel: 0918570054
⇒ Fecha de la visita:	Septiembre 27 del 2000	
⇒ Hora de la visita:	5:00 p.m.	
⇒ Se hizo entrega de:	Material de Apoyo	
⇒ Asistencia:	12 personas (3 hombres, 9 mujeres)	
⇒ Productos:	tejido en lana, cerámica, madera, porcelanicrom, croche.	
⇒ Tipo de población	Urbana y Rural	
⇒ Talleres:	9	

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

En Sopó van en el tercer módulo, ya empezaron la capacitación y esta ha traído buenos resultados. Se está haciendo un día a la semana, los miércoles de 5:00 a 7 00 p.m. la asistencia es de 15 a 20 personas por sesión. La metodología de esta capacitación es primero viendo los videos, después se comenta en grupo, hacen la revisión de los módulos y posteriormente lo comentan y resuelven preguntas. Es de carácter participativo.

Se tuvo la oportunidad de hablar con cada uno de ellos de sus talleres e indudablemente se puede llegar a la conclusión que ha sido muy efectiva la capacitación. A medida que van aprendiendo los módulos los van aplicando Se les entrego el material de apoyo, con el compromiso de llevar su contabilidad y en la próxima visita este va a ser revisado. Dentro de los talleres están estos oficios:

- Cofres y artículos de madera. En este taller llevan una contabilidad muy simple y aseguran que los módulos les ha despejado muchas dudas y sobre todo han tenido grandes aportes de ésta capacitación. Se les entregó el material de apoyo y quedaron comprometidos con éste.
- Tejidos en lana. En este taller no se lleva una contabilidad por falta de tiempo y porque no eran conscientes de la importancia de éste.
- Metal madera y pintura. En este taller llevan una contabilidad esporádica y se les entregó el material de apoyo y adquirieron compromiso de empezar a llevar su contabilidad
- Porcelanicrom: Llevan contabilidad y la capacitación les ha servido para mejorar el manejo de dicha contabilidad.

- Porcelanicrom En este taller no se está llevando la contabilidad por falta de conocimiento, pero la capacitación ha sido de gran ayuda y con el material de apoyo se comprometen a llevar su contabilidad
 - tejeduría en croche: No ha llevado la contabilidad por falta de tiempo y organización, pero sabe la importancia de llevar una contabilidad y se comprometió a mostrarla en la próxima visita.
 - Porcelanicrom: no lleva contabilidad por falta de tiempo pero sabe que el tiempo empleado en llevar la contabilidad es tiempo valioso. Se compromete con el material de apoyo para llevar la contabilidad.
 - Cerámica: lleva contabilidad muy bien especificada y se le entregó material de apoyo para facilitarle la organización de su contabilidad y en la próxima visita se revisará.
- ✓ Los artesanos de Sopó han tenido un gran avance en cuanto a la capacitación, son conscientes de la importancia de la contabilidad y se les ayudó de una manera muy grande con el material de apoyo.

Respecto al Centro artesanal que habían logrado establecer, no obtuvieron los resultados esperados ya que al arriendo del lugar le subieron los costos, lo cual no fue rentable. Consiguieron otro lugar, que al parecer es un sitio más atractivo al público y de mejor ubicación.

Nota: No se visitaron los talleres, porque se hizo el seguimiento a la capacitación en hora de taller. Los talleres quedan muy distantes. La información adquirida fue a través del método voz a voz donde se habla directamente con los artesanos. Por dicho motivo esta información no se puede ampliar más.

REVISIÓN DE MÓDULOS Y APORTES

En el módulo uno, les pareció importante tener en cuenta la calidad del producto. Despejaron dudas en cuanto materia prima e insumos. Lograron tener consciencia de la importancia de una buena terminación del producto. Vieron la importancia de saber distribuir bien el tiempo y estar organizados para empezar a trabajar.

Respecto al módulo dos, tienen en cuenta el diseño y la calidad del producto, saben que tienen que ser creativos y diversificar su producto. Saben que hay que tener en cuenta las exigencias del mercado.

En el módulo 3, se han dado cuenta que la unión hace la fuerza, lo que los ha impulsado a trabajar y producir en equipo.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

- ◆ Ampliar la visión sobre la gestión empresarial
- ◆ Se han dado cuenta de la importancia de la capacitación

- ◆ Han tenido ejemplos reales que los llevan a reflexionar y a entender de donde surgen los problemas que se presentan
- ◆ Han aplicado lo aprendido en los módulos (ver revisión de módulos donde se explica que es lo aprendido)
- ◆ Se han aprendido a organizar mejor. (El lugar de trabajo y la contabilidad)
- ◆ Saben que es mejor trabajar en equipo que ser individualista
- ◆ Se han resuelto problemas que han tenido al ir revisando los módulos

MUNICIPIO	ACTIVIDAD	POSIBLES RESULTADOS	TIEMPO (DIAS)
	Estrategias de Comercialización Seguimiento de la capacitación Brindarles información sobre posibles créditos Asesoría en gestión organizacional. Asesoría en gestión empresarial Taller de liderazgo. Visita a los talleres.	Capacitación en cerámica y en tintura de lanas Conocimiento en el manejo de Recursos humanos (Liderazgo) Lograr formalizar la asociación Dinámica de Mercadeo y Publicidad Ideas de comercialización	

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES

	1. Tejido en lana 2. Cerámica 3. Porcelanocróm	Se hará visitas taller por taller y se hará la verificación de la capacitación. Se hará refuerzo en los módulos donde haya dificultades y se rectificará si se está aplicando Se entregará el material para que posteriormente se tenga un control. Se llevará una dinámica de acuerdo al taller, ya que en este Municipio las edades varían. Se hará una dinámica participativa y se entregará el material.	
--	--	---	--

Los resultados de acuerdo al plan de operaciones, se cumplieron de una manera efectiva. Se hizo el cubrimiento a lo esperado.

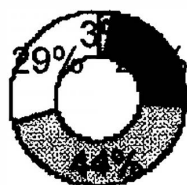
ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

La ficha técnica no ha sido entregada por parte de los artesanos del Municipio, lo que ha demorado que este análisis sea procesado. Se espera tenerla para la próxima visita.

Nota: La ficha técnica fue entregada a Josefina Aya, el 18 de agosto del 2000, el material de apoyo ya se le entregó a todos los artesanos que asistieron a la capacitación.

INDICADORES Y GRÁFICAS

EDAD DE LOS ARTESANOS



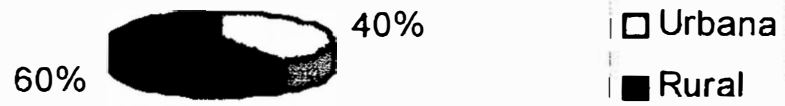
- 15 a 25
- 25 a 30
- 30 a 40
- 40 en adelante

GÉNERO



- Mujeres
- Hombres

TIPO DE POBLACIÓN



APLICACIÓN DE MÓDULOS



SUGERENCIAS DE LOS ARTESANOS

- Los diseñadores no los han visitado
- Necesitan saber si va a haber capacitación de tintes de lanas

**MUNICIPIO DE
LA CALERA**

**Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre**

⇒ Encargada	Martha Yolima Sanchez	Tel: 8600466/467
⇒ Fecha de la visita:	Septiembre 29 del 2000	
⇒ Hora de la visita:	10:00 a.m.	
⇒ Se hizo entrega de:	Material de Apoyo	
⇒ Asistencia:	23 personas (3 hombres, 20 mujeres)	
⇒ Productos:	tejido en lana, Telares y cerámica.	
⇒ Tipo de población:	Urbana y Rural	
⇒ Talleres:	8	

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

En la Calera acabaron la capacitación de los módulos hace más de un mes. Por lo tanto fue complicada la revisión de esta capacitación porque no se acordaban muy bien de la información. De todas maneras, después de evaluar los módulos, se llegó a la conclusión que fue muy efectiva y todos se acordaban de los temas importantes y están aplicándolos. Hay ocho talleres básicamente donde están aplicando lo aprendido. Acá en la Calera no es tan fácil referirse a los talleres, ya que están divididos más que todo por asociaciones. Trabajan en equipo y se reúnen en diferentes casas a trabajar. Los oficios predominantes como ya se sabe son tejeduría y cerámica.

Con respecto al área organizacional, van en proceso con la creación de la organización, por lo tanto es de gran importancia la visita de la trabajadora social para que evalúe y asesore la conformación de ésta.

Siguen con la idea de crear un Taller Artesanal para todos y ya tienen el lugar visto, las asociaciones interesadas en esto son ARCA y CORPUMUISCA. Para pertenecer a este Centro Artesanal hay un requisito mínimo. Pertenecer a alguna Asociación. Los artesanos que no pertenezcan a ninguna Asociación tienen la oportunidad de pertenecer a alguna de las ya existentes y así podrán formar parte del Taller Artesanal.

Se les entregó el material de apoyo y se hará un control en la próxima visita. Quedaron haciendo falta 3 materiales.

La capacitación arrojó buenos resultados y les abrió un camino nuevo, ya que muchas cosas de los módulos no las conocían ni se las imaginaban. Les pareció un excelente curso que les dio grandes aportes al desarrollo artesanal. Lograron una apreciación sobre su trabajo y lo comenzaron a valorar. Son conscientes de la importancia del tiempo y les sirve como superación.

REVISIÓN DE MODULOS Y APORTES

En el módulo uno, "Calculando Costos", se dieron cuenta que tenían pérdidas al no sacar los costos de una manera adecuada. No tenían en cuenta la materia prima es decir, los costos de conseguirla como el transporte. Los videos fueron útiles y les sirvieron mucho.

En el módulo dos, "Produciendo" se dieron cuenta de la importancia de la calidad y de la competencia, es decir, las exigencias del mercado.

Respecto al módulo tres, "promoviendo y vendiendo", llegaron a la conclusión que es lo más difícil de todo, por esto vieron la importancia del taller de comercialización que se va a hacer en la próxima visita.

En el módulo cuatro, "Llevando cuentas", no se definió bien el estado de pérdidas y ganancias, por lo tanto se hizo refuerzo en esta área y para la próxima visita se harán ejercicios en este campo.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

- ◆ Están aplicando lo aprendido; es decir calcular los costos de una manera mas aproximada, a tener el taller más organizado, a innovar y a dirigir su producto a un público acorde con el trabajo produciso. (ver revisión de módulos)
- ◆ Se despejaron muchas dudas de gran interés
- ◆ Ya no hacen su trabajo por hacerlo sino son conscientes de la importancia de éste. Valoración del trabajo
- ◆ Las cartillas les parecieron muy buenas y fáciles de aplicar
- ◆ Fácil manejo de los módulos con grandes resultados
- ◆ Los videos son ejemplos de la realidad
- ◆ Se sienten contentos y satisfechos con la capacitación

MUNICIPIO	ACTIVIDAD	POSIBLES RESULTADOS	TIEMPO (DIAS)
	Brindarles un taller de liderazgo. Enviarles asesor del horno para cerámica. Seguimiento a la capacitación. Asesoría en gestión empresarial (menejo de los cuatro módulos) Brindarles información sobre posibles créditos Visita a los talleres.	Capacitación en cerámica y telares. Lograr asociación donde todos participen. Ideas de comercialización	

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES:

Los resultados obtenidos en el Municipio de La Calera fueron muy buenos, el área de cobertura se hizo en su totalidad y se cumplieron las expectativas y metas a realizar en la segunda visita.

	1. Tejido en lana 2. Telares 3. Cerámica	El trabajo en este Municipio es mucho más estricto, ya que en este momento ya se acabaron la capacitación; por lo tanto se hará visita taller por taller y se rectificará que lo visto sea claro y aprendido. Se hará un control y se visitarán aproximadamente 10 talleres. El trabajo se facilita porque están asociados y en un taller se concentran varios artesanos. Se les entregará el material que posteriormente garantizará control. Se llevará una dinámica verificando el desarrollo de la capacitación. En esta dinámica es de suma importancia la participación	
--	---	--	--

Primera actividad Se realizó con éxito y se cumplieron los resultados esperados Se hizo seguimiento a los módulos y refuerzo en las áreas de mayor debilidad y donde existían dudas.

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

La ficha técnica inicial no fue entregada por parte del Municipio, se espera tener datos de esta información para el próximo informe de avance.

Nota: Quedó pendiente llevar un ejercicio de contabilidad para reforzar el módulo 4 y hacer una explicación más amplia del estado de pérdidas y ganancias. Les faltó el video de palo de sangre del Amazonas. Lo quieren ver. Quedaron pendientes 3 cuadernos de material de apoyo.

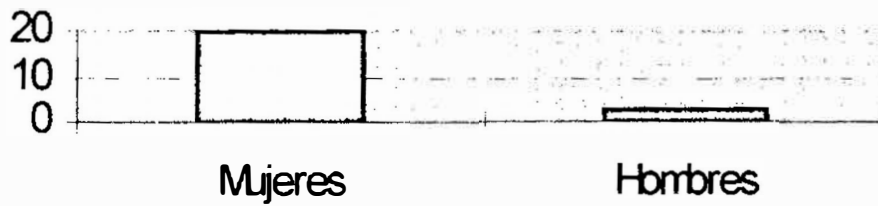
INDICADORES Y GRÁFICAS

EDADES DE LOS ARTESANOS DE LA CALERA



- 15 a 25
- 25 a 30
- 30 a 40
- 40 en adelante

GÉNERO



TIPO DE POBLACION



- Urbana
- Rural

APLICACIÓN DE MÓDULOS



- Personas no aplicando
- Personas aplicando

SUGERENCIAS DE LOS ARTESANOS

- Revisión del módulo cuatro
- Llevar ejercicio de estado de Pérdidas y Ganancias
- Llevar un resumen del módulo cuatro
- Falta el video de Palo de Sangre
- Visita de la trabajadora social
- Averiguar el curso de cerámica
- Necesitan asesor del horno
- Necesitan saber que necesitan para los telares
- Quedaron pendientes 3 cuadernos del material de apoyo

**MUNICIPIO DE
UBATE**

**Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre**

⇒ Encargado: Richard Pachón Tel.: 0918891839
⇒ Fecha de la visita: Septiembre 22 del 2000
⇒ Hora de la visita: 11:00 a.m.
⇒ Se hizo entrega de: Material de apoyo
⇒ Asistencia: Artesanos de cerámica y Tejeduría
⇒ Productos: tejido en lana, hilo y cerámica.
⇒ Tipo de población Urbana y Rural
⇒ Talleres: 4

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

El seguimiento de la capacitación en Ubaté, fue de a través de un intermediario. Richar Pachón el encargado de dictar dicha capacitación fue el que me brindó la información de los módulos. Se visito el taller de cerámica conformado por los 20 viejitos y como son analfabetas, les ha tocado hacerla por medio de los videos. Se realizó un cronograma de metas a cumplir con la capacitación y se comprometieron a realizarla para la próxima visita. Respecto a los otros artesanos: Los de la Asociación de Artesanos del Valle de Ubaté, cuya encargada es Abigail Gómez, conformada por tres grupos ya comenzaron pero van en el módulo uno, los de La Asociación de Cundinamarca cuya encargada es Emma Ruíz, no han empezado y los de la Asociación de Guachetá empiezan el 24 de septiembre. El encargado de la capacitación va a pasar un informe de cada módulo y en la próxima visita se hará un evaluación de cada módulo para finalizar esta sesión. El desarrollo de estos módulos se filmará para posteriormente tener el control de como se realizó el trabajo.

Se realizó una filmación en el canal regional de Ubaté con la capacitación y las finalidades de ésta, explicando el convenio y lo importante de el desarrollo de este trabajo. Esta filmación se transmite todos los día de 6 a 7 p m., lo cual trae ventajas ya que les evita el desplazamiento al lugar.

REVISIÓN DE MÓDULOS Y APORTES

Hasta el momento van en el módulo dos, han aprendido a sacar costos, a tener en cuenta el tiempo, a tener el lugar de trabajo organizado y a aplicar los módulos. Son ejemplos reales de mucha ayuda y que llevan a ampliar la visión sobre el desarrollo artesanal.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

- ◆ Ampliar la visión sobre la gestión empresarial
- ◆ Se han dado cuenta de la importancia de la capacitación
- ◆ Han tenido ejemplos reales que los llevan a reflexionar y a entender de donde surgen los problemas que se presentan
- ◆ Grabar en el canal de televisión de Ubaté, lo que facilita el trabajo y se tiene un contacto más directo con los artesanos

MUNICIPIO	ACTIVIDAD	POSIBLES RESULTADOS	TIEMPO (DIAS)
	Seguimiento a la capacitación. Hacer la capacitación por medio del canal regional. Asesoría organizacional Visita a los talleres.	Manejo adecuado del taller de capacitación. (4 módulos). Conocimiento de diferentes tipos de organización.	

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES

	<p>1. Tejeduría 2. Cerámica</p>	<p>1. Se hará visitas a cada taller de tejeduría. Hay aproximadamente 7 talleres que realizan este oficio, los cuales están comenzando la capacitación. Para esto se va a revisar módulo por módulo visto en cada taller mirando si se aplican o no los conocimientos. Se hará un refuerzo en dicha capacitación. Se analizará cada taller y se un análisis de la eficiencia tanto de la capacitación como del multiplicador.</p> <p>Se entregará el material para fomentarles la aplicación del uso de los módulos y donde posteriormente se llevará un control.</p> <p>En su mayoría son mujeres y hay pocos hombres. La dinámica a trabajar es con mucha participación de todos y basándonos en los módulos.</p> <p>2. Este grupo de cerámica cuenta con 20 viejitos analfabetas, los cuales trabajan en un mismo taller. Se hará un refuerzo de la capacitación y se revisará módulo por módulo. La dinámica se hará a través de medios visuales.</p> <p>Otra parte de la metodología que involucra a todos los artesanos es la grabación por t.v. de la capacitación.</p>	
--	-------------------------------------	--	--

Se realizó la capacitación por medio del canal regional y se hizo el seguimiento a la capacitación. Por falta de compromiso de los artesanos no se logró una cobertura total debido a que algunos todavía no han comenzado.

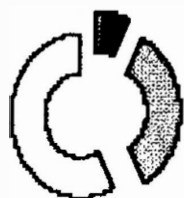
ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

La ficha técnica no ha sido entregada por parte de los artesanos del Municipio, lo que ha demorado que este análisis sea procesado. Se espera tenerla para la próxima visita.

Nota: Sólo se entregaron dos cuadernos de apoyo a Richar Pachón, ya que el grupo de cerámica, son analfabetas.

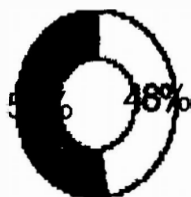
INDICADORES Y GRÁFICAS

EDADES DE LOS ARTESANOS



- 15 a 25
- 25 a 30
- 30 a 40
- 40 en adelante

GENERO



- Mujeres
- Hombres

TIPO DE POBLACION



- Urbana
- Rural

APLICACION DE MODULOS



**MUNICIPIO DE
TENJO**

**Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre**

⇒ Encargada: Nelly Patricia Beltrán Tel : 0918646078
⇒ Fecha de la visita: Septiembre 18 del 2000
⇒ Hora de la visita: 4:00 p.m.
⇒ Se hizo entrega de:
⇒ Asistencia: 9 personas (1 hombres, 8 mujeres)
⇒ Productos: Papel reciclado
⇒ Tipo de población: Urbana y Rural
⇒ Talleres: 3

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

El seguimiento de la capacitación en Tenjo fue de manera efectiva, ya que se revisó módulo por módulo. La Asociación de Mujeres es decir las de Guaica Verde, son las más avanzadas van en el tercer módulo y lo han ido aplicando a sus talleres. Ha tenido buena receptividad esta capacitación y los artesanos están animados. Los otros artesanos están haciendo el taller de manera independiente, por lo cual no ha traído mucha efectividad y no han avanzado. La mayoría está en el módulo uno.

REVISIÓN DE MODULOS Y APORTES

En el módulo uno "Calculando Costos", han tratado de adecuar los videos y los ejemplos de las cartillas a su trabajo. No tenían en cuenta el tiempo y por lo tanto ya tienen otro parámetro para costear sus productos: el tiempo. En este módulo se dieron cuenta de la importancia de la calidad en sus productos y se habló de las exigencias del mercado. Se hizo una orientación y un refuerzo en los costos de los servicios. Se les ayudó a sacar el costo de los servicios utilizados exclusivamente en el trabajo de sus productos.

En el módulo dos "Produciendo", han tenido en cuenta mucho el diseño de sus productos, mezclándolos con la innovación. Han tenido en cuenta la importancia de la organización del lugar de trabajo, ya que al tener todos los materiales e instrumentos de trabajo en un lugar organizado se les facilita la optimización del tiempo y por ende la de su propio trabajo.

En el módulo tres "Promoviendo y vendiendo", se han dado cuenta y son conscientes que la unión hace la fuerza. Por esta razón piensan que en equipo se optimiza su trabajo. Tienen definido el segmento al que va dirigido su producto por lo tanto tratan de entregarlo y mostrarlo de la mejor forma posible y de la manera que más llame la atención.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

- ◆ Están aplicando lo aprendido, es decir a hacer el costeo de sus productos de una manera mas eficiente, a tener el lugar de trabajo organizado a ponerle precio el tiempo, entre otros (ver seguimiento capacitación)
- ◆ Se dan cuenta de la importancia de la capacitación
- ◆ Han aprendido cosas nuevas que posteriormente no tenían en cuenta
- ◆ Se han dado cuenta de la importancia de la innovación en sus productos y de las exigencias del mercado
- ◆ Saben la importancia del trabajo en equipo
- ◆ Son conscientes que para progresar en su producto hay que tener presente la calidad
- ◆ La capacitación y los ejemplos son casos palpables que se presentan en la realidad

MUNICIPIO	ACTIVIDAD	POSIBLES RESULTADOS	TIEMPO (DIAS)
	Seguimiento a la capacitación. Taller de liderazgo. Asesoría en gestión empresarial. Visita a los talleres. Taller de Mercadeo y Publicidad.	Manejo adecuado del taller de capacitación. (4 módulos). Estimular liderazgo Ampliarles la visión sobre mercadeo y publicidad	

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES:

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Papel reciclado 2. Forja de hierro 3. Tallado en madera 	<p>Se hará visita taller por taller, aproximadamente unos 4 talleres y se hará un control de la capacitación. Este control es rígido ya que la capacitación se está haciendo por talleres. Cada taller hace su propia capacitación. No se ha terminado la capacitación, razón por la cual se hará refuerzo en los módulos y se hará de manera participativa y siguiendo paso a paso el cumplimiento de los módulos. Se entregará el material que ayudará a ejercer control sobre los módulos.</p>	
--	--	---	--

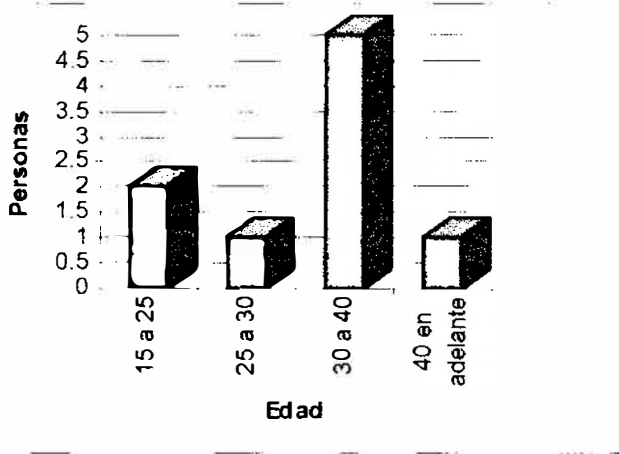
Primera actividad: Se realizó con éxito y se cumplieron los resultados esperados, es decir, se hizo seguimiento a los módulos y refuerzo en las áreas de mayor debilidad y donde existían dudas. No se realizó visita a los talleres ya que los únicos asistentes que ya empezaron la capacitación son las artesanas de Guaica Verde y todas trabajan en un taller.

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

La ficha técnica inicial no fue entregada por parte del Municipio, se espera tener datos de esta información para el próximo informe de avance.

Nota: El material de apoyo no se entregó ya que no había llegado el pedido a Artesanías de Colombia.

INDICADORES Y GRÁFICAS

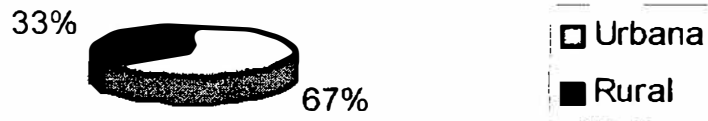


GENERO



- Mujeres
- Hombres

TIPO DE POBLACION



Aplicacion de Modulos



**MUNICIPIO DE
APULO**

Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre

⇒ Encargado: Rodrigo Prieto Tel.: 0518388192
⇒ Fecha de la visita: Octubre 10 del 2000
⇒ Hora de la visita: 11:30 a.m.
⇒ Se hizo entrega de:
⇒ Asistencia: 7 personas (5 hombre, 2 mujeres)
⇒ Productos: Principalmente cestería en caña de castilla y cerámica
⇒ Tipo de población: Urbana y Rural
⇒ Talleres: 10

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE TALLERES

El seguimiento a la capacitación de Apulo fue nulo, ya que los artesanos de este Municipio no han empezado la capacitación y no asisten a las reuniones. Se hizo la reunión a las 11:30 a.m., donde se esperaban mínimo 20 artesanos, lo cual no fue así, ya que asistieron sólo 7. Hay falta de compromiso de parte de ellos y no les ha interesado la capacitación. Se comprometieron a realizar la capacitación y para la próxima visita tener los cuatro módulos ya vistos. Se buscaron alternativas para solucionar este problema y se llegó a la conclusión que las reuniones no se iban a realizar en la Alcaldía como normalmente se hacen sino en el salón comunal de la vereda El Gaitán.

Se anexa una notificación respaldada por la Alcaldía del Municipio de Apulo contando lo sucedido.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

Nulos.

MUNICIPIO	ACTIVIDAD	POSIBLES RESULTADOS	TIEMPO (DIAS)
	Seguimiento de la capacitación. Asesoría en gestión empresarial (manejo de los 4 módulos) Visita a los talleres. Taller de Mercadeo y publicidad	Manejo de los cuatro módulos. Conocimiento sobre mercadeo y publicidad	

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES:

	Cestería	<p>Se hará visita a cada taller, el trabajo es complejo y de pronto toma más de 1 día.</p> <p>Hay muy pocas personas haciendo la capacitación, lo cual genera grandes problemas.</p> <p>Se harán dinámicas de motivación y participación de la capacitación, mostrando la importancia de ésta y logrando resultados.</p> <p>Se va a Hacer de carácter participativo y con gran entusiasmo.</p> <p>Lo esencial es lograr motivación.</p> <p>Durante la visita a los talleres se revisará como están haciendo su trabajo y se les contará de las ventajas de la capacitación.</p> <p>Se les entregará material para tener un control directo posteriormente.</p>	
--	-----------------	--	--

Primera actividad: No se realizó con éxito ni hay resultados, se buscaron estrategias de operación con la finalidad de lograr motivación. Se comprometieron a realizar y terminar la capacitación para la próxima visita.

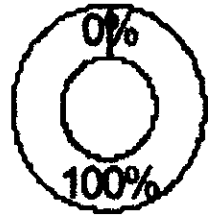
ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

La ficha técnica inicial no fue entregada por parte del Municipio, se espera tener datos de esta información para el próximo informe de avance.

INDICADORES Y GRÁFICAS



APLICACION DE MODULOS



- Personas no aplicando
- Personas aplicando

MUNICIPIO DE TOPAIPÍ



Realizado por:
María Fernanda Uribe Onofre

⇒ Encargada Jeannette Valencia Tel.: 6741992
⇒ Se hizo entrega de: Material para la capacitación, Ficha técnica

SEGUIMIENTO A LA CAPACITACIÓN

El seguimiento a la capacitación del Municipio de Topaipí, se hace de una manera diferente por la zona roja en la que se encuentra ubicado. Se hace por medio de comunicación por vía telefónica o directa con la Sra. Jeannette Valencia que es la persona encargada. Esta capacitación según ella va adelantada y se a tomado con éxito. Ha tenido bastante aceptación esta capacitación y se está realizando básicamente en tres lugares donde se reúnen. Uno de éstos es la Inspección de San Antonio de Aguilera a la cual asisten 20 personas aproximadamente. El otro lugar es la Inspección de Naranjal, donde aproximadamente asisten 18 artesanos. Y por último está el lugar del Centro donde asisten un promedio de 15 personas.

REVISIÓN DE MODULOS Y APORTES

Esta revisión de módulos es muy complicada ya que no se hace una visita al Municipio, sino que la información recolectada se hace por medio de la encargada Van avanzando con los módulos y hasta el momento no han tenido inconvenientes. Se buscarán estrategias por medio de fichas técnicas para lograr una aproximación mas exacta del desempeño de los módulos.

Nota: Ya se entregó la ficha técnica a Jeannette Valencia.

RESULTADOS HASTA EL MOMENTO

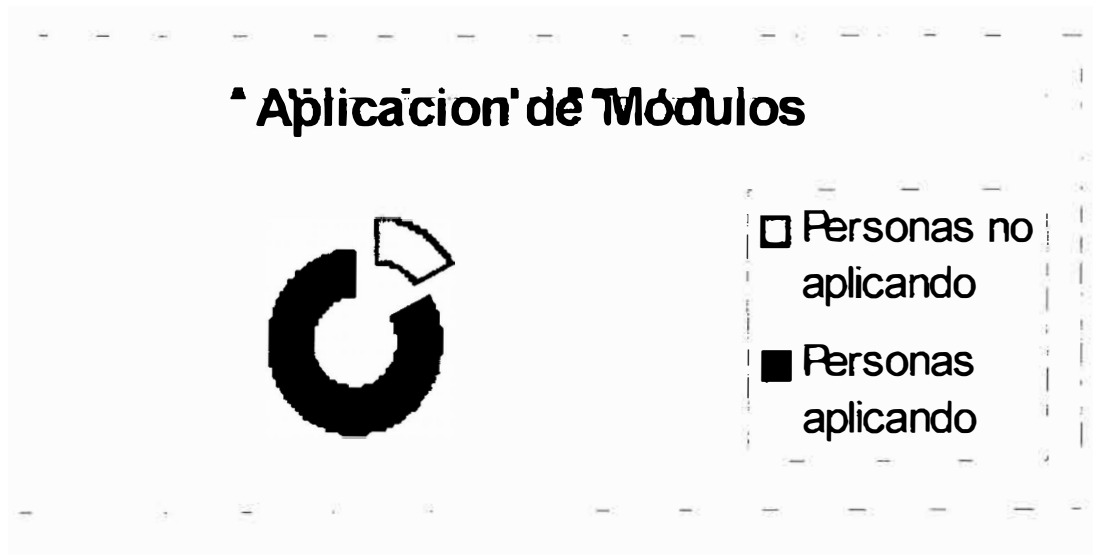
- ◆ Se ha tenido gran aceptación la capacitación
- ◆ Se están capacitando alrededor de 50 artesanos
- ◆ Se ha enviado material de capacitación
- ◆ Se ha enviado Ficha técnica para la recolección de información

RESULTADOS DE ACUERDO AL PLAN DE OPERACIONES:

		Ubicación	Sección	Coordinador	Fecha	
			técnica	nóts	Zonas	
					Tel 30	

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

La ficha técnica inicial no fue entregada por parte del Municipio, se espera tener datos de esta información para el próximo informe de avance.



PLAN DE OPERACIONES

BOPO	Oct-25	Revisión de la capacitación. Evaluación de ésta. Revisión del material de apoyo (contabilidad) Taller de comercialización. (mercadeo y publicidad)	Lograr el éxito de la capacitación, donde los módulos queden totalmente entendidos. Lograr una aplicación posterior de lo aprendido y tener un control. Hacer un taller de comercialización para hacer un refuerzo en el módulo dos. Dar a conocer pautas básicas de mercadeo y ampliar la visión.	
TENJO	Oct-24	Revisión de la capacitación. Evaluación de ésta. Terminar de resolver inquietudes y comenzar con la dinámica de comercialización.	Lograr el éxito de la capacitación. Ampliar la visión de mercadeo y publicidad, dando pautas básicas para la comercialización.	
UBATE	Oct-19	Hacer evaluación de los módulos en los diferentes talleres, resolver inquietudes y comenzar la dinámica de comercialización.	Lograr el éxito de la capacitación, darles una visión sobre mercadeo y publicidad. Lograr entender que es comercializar y que implica.	
FUQUENE	Oct-30	Hacer una estricta evaluación de los módulos. hacer una dinámica de comercialización.	Lograr el éxito de la capacitación para posteriormente poder avanzar en el tema de comercialización. Ampliar la visión de mercadeo y publicidad.	
MESITAS	Nov-01	Evaluar el desempeño de los módulos y evaluar la capacitación. Revisar los cuadernos de contabilidad entregados como material de apoyo. Hacer una dinámica de comercialización	Lograr el éxito de la capacitación obteniendo los resultados esperados. Seguir con el desarrollo artesanal del Municipio con el taller de comercialización, logrando así, ampliar la visión de mercadeo y publicidad.	

TOPAIFI	Nov	Hacer fichas de control para lograr una óptima evaluación de módulos. Mandar información y talleres de comercialización. Buscar estrategias para un acercamiento por medio del envío de información.	Lograr el éxito de la capacitación y obtener buena información para lograr un buen control. Obtener resultados esperados sin que afecte la no participación directa al municipio.	
APULO	Oct-22	Evaluación de los módulos logrando resolver dudas y buen entendimiento y desempeño de estos. Hacer un taller de comercialización.	Lograr con éxito el desempeño de los módulos y su aplicación. Ampliarles la visión sobre mercadeo y publicidad.	
LA CALERA	Oct-26	Hacer revisión del cuarto módulo, llevando ejercicios de contabilidad e información sobre el estado de pérdidas y ganancias. Hacer una dinámica de comercialización. Revisar el cuaderno contable para ejercer un control más directo.	Lograr el cubrimiento esperado, haciendo un buen control de la capacitación. Lograr ampliar los conocimientos de mercadeo y publicidad. Definir muy bien a quien va dirigido el producto para lograr mejores resultados en sus ventas.	
ZIPACÓN	Nov-09	Evaluar lo aprendido en los módulos. Hacer taller de comercialización.	Lograr con éxito la capacitación, cumpliendo con los objetivos esperados. Ampliar la visión de mercadeo y publicidad.	

METODOLOGIA DE GESTION DE OPERACIONES

METODOLOGÍA DE GESTIÓN DE ACTIVIDADES

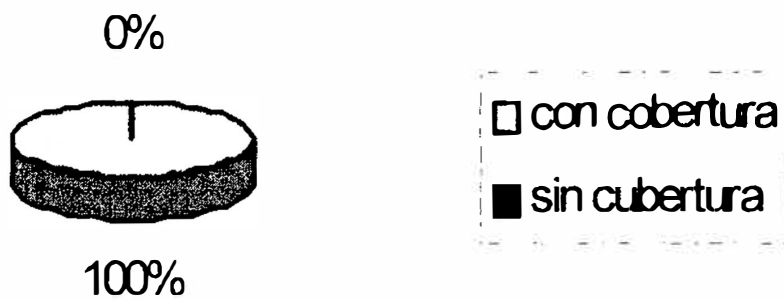
Presentado por:
María Fernanda Uribe

	<p>1. Tejeduría 2. Cerámica</p>	<p>1. Se hará visitas a cada taller de tejeduría. Hay aproximadamente 7 talleres que realizan este oficio, los cuales están comenzando la capacitación. Para esto se va a revisar módulo por módulo visto en cada taller mirando si se aplican o no los conocimientos. Se hará un refuerzo en dicha capacitación. Se analizará cada taller y se un análisis de la eficiencia tanto de la capacitación como del multiplicador.</p> <p>Se entregará el material para fomentarles la aplicación del uso de los módulos y donde posteriormente se llevará un control.</p> <p>En su mayoría son mujeres y hay pocos hombres.</p> <p>La dinámica a trabajar es con mucha participación de todos y basándonos en los módulos.</p> <p>2. Este grupo de cerámica cuenta con 20 viejitos analfabetas, los cuales trabajan en un mismo taller. Se hará un refuerzo de la capacitación y se revisará módulo por módulo. La dinámica se hará a través de medios visuales.</p> <p>Otra parte de la metodología que involucra a todos los artesanos es la grabación por t.v. de la capacitación.</p>	
--	---	---	--

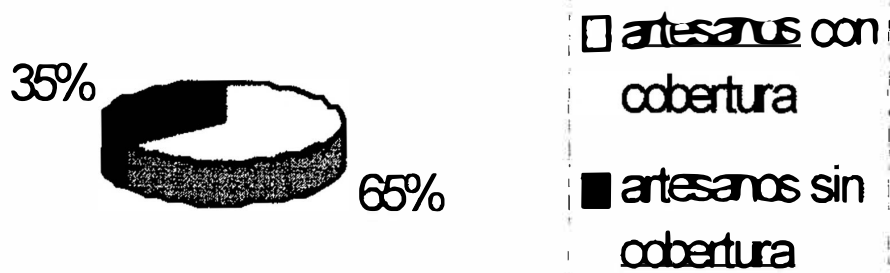
	<p>1. Tejido en lana 2. Telares 3. Cerámica</p>	<p>El trabajo en este Municipio es mucho más estricto, ya que en este momento ya se acabaron la capacitación; por lo tanto se hará visita taller por taller y se rectificará que lo visto sea claro y aprendido. Se hará un control y se visitarán aproximadamente 10 talleres. El trabajo se facilita porque están asociados y en un taller se concentran varios artesanos. Se les entregará el material que posteriormente garantizará control. Se llevará una dinámica verificando el desarrollo de la capacitación. En esta dinámica es de suma importancia la participación</p>	
	<p>1. Papel reciclado 2. Forja de hierro 3. Tallado en madera</p>	<p>Se hará visita taller por taller, aproximadamente unos 4 talleres y se hará un control de la capacitación. Este control es rígido ya que la capacitación se está haciendo por talleres. Cada taller hace su propia capacitación. No se ha terminado la capacitación, razón por la cual se hará refuerzo en los módulos y se hará de manera participativa y siguiendo paso a paso el cumplimiento de los módulos. Se entregará el material que ayudará a ejercer control sobre los módulos.</p>	
	<p>Cestería</p>	<p>Se hará visita a cada taller, el trabajo es complejo y de pronto toma más de 1 día. Hay muy pocas personas haciendo la capacitación, lo cual genera grandes problemas. Se harán dinámicas de motivación y participación de la capacitación, mostrando la importancia de ésta y logrando resultados. Se va a Hacer de carácter participativo y con gran entusiasmo. Lo esencial es lograr motivación. Durante la visita a los talleres se revisará como están haciendo su trabajo y se les contará de las ventajas de la capacitación. Se les entregará material para tener un control directo posteriormente.</p>	

	<p>1. Piedra 2. Vitrales 3. Velas 4. Guadua 5. Croché</p>	<p>Se hará visita a cada taller, aproximadamente son 8 talleres, los cuales ya empezaron la capacitación. Tienen tres multiplicadores, lo que hace más ágil la capacitación. Se revisará si están aplicando o no los módulos y se hará un refuerzo. Se hará una dinámica donde todos participen y se resuelvan dudas. Se les entregará el material programado para posteriormente llevar un control. Se medirá la eficiencia de la capacitación.</p>	
	<p>1. Hacen canastos y esteras en junco</p>	<p>Se hará visitas en cada taller, aproximadamente son 4 talleres. Se revisará la capacitación y la aplicación de los módulos. Se hará una dinámica participativa, que genere interés. Se entregará el material para lograr un mejor control posteriormente. Se resolverán dudas de los módulos y se hará refuerzo en las áreas deficientes. Se analizará la eficiencia de la capacitación y del multiplicador.</p>	
	<p>1. Tejido en lana 2. Cerámica 3. Porcelanocróm</p>	<p>Se hará visitas taller por taller y se hará la verificación de la capacitación. Se hará refuerzo en los módulos donde haya dificultades y se rectificará si se está aplican-</p>	

COBERTURA DE LOS MUNICIPIOS



COBERTURA DE LOS ARTESANOS

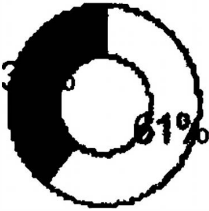


BENEFICIARIOS



MUNICIPIOS	HOMBRES	MUJERES	TOTAL BENEFICIARIOS	BENEFICIARIOS REALES
Zipacón	15	25	40	30
Fúquene	15	25	40	20
Sopó	7	23	30	30
La Calera	20	60	80	50
Ubaté	7	23	30	40
Terjo	10	20	30	25
Apulo	40	80	120	30
Mesitas	10	30	40	30
Topaipí	5	25	30	30
TOTAL	129	311		

BENEFICIARIOS



- Total Beneficiarios
- Beneficiarios Reales

BENEFICIARIOS



- Total Beneficiarios
- Beneficiarios Reales