



**Artesanías de Colombia S.
Convenio Gobernación de Cundinamarca – Artesanías
de Colombia S.A**

**Informe de Gestión Primera Visita a Mesitas del Colegio, Utica y
Villeta**

**Elaborado por
Juan Carlos Perez Gil**

Bogotá D.C 3 noviembre de 2000

MESITAS DEL COLEGIO

Informe de Gestión Primera Visita a Mesitas del Colegio

Realizado por :
Juan Carlos Pérez Gil.

Multiplicadora	Luz Marina Garcés G.
Fecha de la Visita	25 de Octubre del 2000
Hora de la visita	10:00 a.m.
Actividades	Reunión en Casa de la cultura y visita a talleres
Oficios	Guadua, cerámica, madera, encolados, Cestería.

IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO:

Inicialmente se efectuó una reunión con la trabajadora social, Dra. Olga Lucía Barbosa, en la que se llevó a cabo mi presentación con los 11 Artesanos asistentes a la casa de la cultura.

En el taller se hizo mucho énfasis en el concepto del “cambio”, el cual fue muy importante porque sirvió como referencia para hablarles acerca del mejoramiento en la calidad de sus productos, exploración de nuevos mercados, organización, manejo de cuentas y mejorar el nivel de ingresos. Posteriormente me reuní con las artesanas de las veredas Santa Isabel y Pitala. Después visité los talleres donde trabajan con guadua y la “casa del artesano”, que está siendo acondicionada por el señor Nelson Bohorquez López. Allí estuve

verificando la obra dando ideas acerca de la distribución y manejo futuro. Vale la pena destacar que el señor Bohorquez está haciendo dicha obra con recursos y esfuerzo propios. La idea es que todos los artesanos del pueblo que quieran mostrar sus productos, lo hagan creando un grupo de trabajo. A la fecha, la casa se encuentra en la fase de acondicionamiento de la fachada, con estilo de casa campesina y está elaborándose totalmente en guadua. La inquietud principal de Nelson es el posible apoyo económico para terminar la obra, que se tiene proyectada para la primera semana de diciembre del 2000.

Vale la pena anotar, que los artesanos han respondido a la convocatoria inicial que se hizo verbalmente y por la emisora Cristalina Stereo.

En cuanto al manejo sostenible de la materia prima, especialmente en los talleres de guadua, se cuenta con la colaboración de la Corporación Autónoma Regional CAR, en el sentido que están suministrando semillas (botones) de guadua, que están siendo repartidas entre los propietarios de las fincas que suministran las guaduas.

VISITA A LOS TALLERES:

TALLER ARTE NATIVO

Propietario : Nelson Bohorquez López

Este artesano se dedica a la creación de productos de guadua. El taller se encuentra ubicado en su casa, ocasionándole incomodidades debido a que el espacio es muy limitado. Se le recomendó montar su

taller en el patio de la casa del artesano, donde hay buen espacio, ventilación y luz natural. En el manejo de los costos de producción, tiene un gran vacío porque no los lleva y cuando va a vender sus productos se limita a negociar al mejor precio, diciendo que tiene muy claro que no los vende por menos de lo que le cuesta producirlo, esto le ha ocasionado pérdidas algunas veces. Es muy creativo, siempre está innovando; su línea de productos ya suman 80. El problema en cuanto a esto, es que cada artículo que inventa, lo vende; quedando en su memoria el diseño, a la que recurre para hacer un nuevo artículo encargado; para solucionar este problema es necesario hacer un catálogo por medio de fotos. No maneja inventarios porque no lo sabe hacer, para ello se le explicó la ayuda en el cuaderno de contabilidad. El manejo de caja, lo hace sin ninguna técnica porque manifiesta defenderse haciendo cuentas, los mismo con el control de ventas. En este caso, es muy necesaria la asesoría en gestión empresarial, porque se cuenta con una buena disposición del artesano para capacitarse, aunque solicitó profundizar mas en la próxima visita ya que cuenta con tiempo limitado por el acondicionamiento de la casa del artesano.

En cuanto al almacenamiento de materia prima, está haciendo un excelente manejo porque cuenta con un taller exterior cerca al pueblo donde prepara y corta la guadua, la cual debe quedar 4 meses a la intemperie para lograr un buen secado y maleabilidad. No almacena productos elaborados porque todos los vende y los hace por encargos, solo cuenta con algunos pendientes por entregar. Con el futuro taller en la “casa del artesano”, va a mantener un stock adecuado teniendo

en cuenta la comodidad de espacio e inmediatez del comercio que le representan ahorro de tiempo.

En cuanto al proceso de diseño, a pesar de tener una gran creatividad, tiene fallas especialmente en la calidad de insumos como pinturas, siliconas, escarchas, etc. lo que hace muy oportuna una asesoría en el diseño de acabados.

El oficio lo aprendió de sus padres y abuelos, lo que comprueba que es un oficio tradicional en la familia donde se han transmitido las técnicas desde muchas generaciones anteriores, pues sabe que su familia se ha dedicado a este oficio toda la vida.

Las personas que laboran en su taller, básicamente son familiares (esposa, madre, primos) que suman 6 personas y ocasionalmente contrata ayudantes, sobretodo cuando se acerca la época de ferias y fiestas porque hay mas pedidos y ventas. El trabajo está organizado de tal manera que él inicia el proceso junto con dos primos y ayudantes, como es el corte, lijada, y raspada, seguidamente pasan a pintura que generalmente lo hacen su esposa y madre y por último una persona se encarga de corregir detalles, delineación, limpieza de pintura regada, pulimiento, etc. En general, él está pendiente de todo el proceso con las otras personas porque le interesa que se respete el estilo y diseño.

El tiempo dedicado a la semana es de 48 horas, pues todos los días trabaja en su taller, aunque desde el pasado mes de julio está dedicado a la casa de artesano, lo que le ha restado mucho tiempo de trabajo.

En cuanto a la inversión de sus ganancias, prácticamente las gasta en el hogar (alimentación, servicios públicos, etc), es decir son su medio

de sustento y en materias primas; esto hace que no haya ningún tipo de ahorro.

Se está reuniendo semanalmente con otros artesanos para efectuar la capacitación con los módulos, pero no está organizado formalmente en una empresa asociativa de trabajo, ante lo cual están iniciando gestiones para crearla.

La comercialización de sus productos se hace muy informalmente en una esquina del parque principal y en ferias de otros pueblos. Esto le ha significado mucho tiempo y costos, lo que lo llevó a liderar la apertura de la casa de la cultura, para vender con tranquilidad y organización.

En términos generales la calidad de su trabajo es bueno, es el único oficio a que se dedica, que lo hace una persona comprometida con el trabajo y deseos de perfeccionarse. Esta fortaleza, junto con su juventud (26 años), es necesario explotarla, teniendo en cuenta la excelente receptividad y disposición del artesano.

TALLER ARTE NATIVO II

Propietario: Hernando Cárdenas Díaz

Este artesano, al igual que el anterior se dedica a producir artículos de guadua. Anteriormente se dedicó a producir exclusivamente artículos en madera para decoración como pájaros, helicópteros, carros, trenes y flores. Pero decidió invertir mas tiempo en el manejo de la guadua, aunque hace algunas cosas en madera. Es muy creativo, cuidadoso y dedicado, lo que demuestran la calidad de sus productos. Su taller está ubicado en su casa, lo que hace un poco limitado el espacio de trabajo teniendo en cuenta que la guadua es un material de gran

tamaño y rudo manejo. Se le sugirió construir un espacio lateral de la casa, aunque esto representa grandes costos. Es amigo personal de Nelson, de quien aprendió parte del oficio, ya que por tradición familiar tenía bastante idea del mismo. Se destaca entre los demás por ser organizado en el manejo de sus cuentas, ya que es bachiller comercial, contando con bases sobre manejos contables, aunque falta un poco de instrucción en el control de inventarios y costeo de productos; para lo cual se empezaron a aplicar las ayudas sugeridas. Se le corrigieron algunas fallas de forma en el manejo de sus cuentas y se inició el manejo de las herramientas: cuaderno de contabilidad, control de caja, inventario y ventas. Tiene una excelente disposición e interés, factores claves para explotar y asegurar buenos resultados.

En su taller trabajan 6 personas, que son familiares: padres, hermanos, sobrinos, los cuales saben el oficio por tradición familiar. Con estas personas trabajan semanalmente 8 horas diarias de lunes viernes y algunos sábados, lo que resulta una intensidad de 40 o 48 horas por semana. El trabajo se ha incrementado con el manejo de la guadua porque tiene buenas ventas en comparación con la madera.

Las ganancias de las ventas se invierten básicamente en la compra de materias primas y pago de servicios públicos, lo que no le da posibilidad de ahorro.

En el momento no pertenece a ninguna organización o grupo de trabajo formal. al igual que los otros artesanos del municipio está muy entusiasmado de crear una empresa asociativa de trabajo para recibir mejores beneficios. Por el momento, trabaja en permanente contacto con Nelson Bohorquez especialmente en lo referente a diseños y materiales, lo que demuestra un decidido deseo de asociarse. Además

está colaborando mucho en la adecuación de la “Casa del artesano”, donde ya tiene separado su espacio para vender cuando esté en funcionamiento.

La comercialización de sus productos se está haciendo de manera informal, hace trabajos por encargo y el resto lo vende los días de mercado en el pueblo. Necesita asesoría en comercialización, a pesar de que manifiesta saber vender, básicamente sería manejo estricto de ventas y atención al cliente, mas ahora que empieza a vender en la casa del artesano.

En general, su taller está funcionando bien. Es recursivo, joven (30 años) y tiene la ventaja de ser bachiller comercial, lo que le facilita el entendimiento en el manejo de cuentas y atención en la capacitación sobre gestión empresarial. Es dedicado, creativo y artista que lo convierten en una persona comprometida con el oficio y con ganas de superación.

TALLER ARTESANIAS DORA

Propietaria: Dora Cely Sandoval

Su taller está ubicado en la vereda Pitala, lo que dificultó su visita, pues no estaba programada para recibir una visita. Entonces se efectuó una reunión con ella en la casa de la cultura donde verifiqué su manejo de cuentas, que es bueno, teniendo en cuenta que a pesar de que no se le había entregado material de apoyo (Cuaderno de contabilidad), abrió un cuaderno donde maneja la caja. Se le explicó el manejo de inventarios por medio del formato establecido, lo mismo que las ventas. En este aspecto es notable su interés por llevar estas cuentas, facilitando mucho el proceso de capacitación.

En su taller solamente trabaja ella, pues no tiene personas en la familia con vocación de artesano, donde la producción es pequeña pero de buena calidad reflejada la muestra de su trabajo en arcilla que llevó a la reunión. Tiene 43 años y es muy activa y trabajadora, lo cual es una ventaja porque asimila bien las sugerencias e instrucciones.

El tiempo que dedica semanalmente a su taller es de 20 horas, es decir 4 horas diarias en las tardes en promedio, teniendo en cuenta sus obligaciones en el hogar, con una hija especial que le compromete la mayor parte del tiempo.

Las ganancias de la venta de sus productos se invierten en la compra de materias primas y educación de su hija. El ahorro es nulo, por lo tanto, no refleja lucro por su actividad.

En el momento está sola, no se encuentra organizada en grupo o empresa, pero es una de las artesanas más entusiastas con la idea de organizarse en empresa asociativa de trabajo. Junto con la multiplicadora, están haciendo investigaciones sobre la conveniencia jurídica para el grupo. Manifiesta, que no todos los artesanos se incluirían porque algunos no tienen intenciones de hacerlo.

La comercialización de sus productos es muy precaria, porque lo hace entre personas conocidas y no en el mercado. Tiene la convicción de hacerlo en la casa del artesano próximamente. Es necesario hacer énfasis en este aspecto como se lo manifesté, quedando comprometida para la próxima visita. De todos modos se explicó el formato sobre control de ventas, el cual se perfeccionará más adelante. En términos generales, a pesar de no haber visitado su taller, se puede conceptuar que el manejo de la capacitación ha reflejado buenos resultados, es muy atenta, inquieta y dispuesta a capacitarse.

TALLER ECOARTESANAL

Propietaria: María del Carmen Guerrero.

Al igual que el caso anterior, su taller está ubicado en la zona rural, vereda Santa Isabel, lejana al casco urbano; por tal motivo no hubo una visita física al taller. De todos modos, la artesana llevó todo el material de apoyo, módulos, cuadernos, apuntes. En ellos se observó buena intención de manejo de su taller pero con fallas e inconsistencias.

En cuanto al manejo de cuentas, se corrigieron fallas en el sentido de clarificar el nombre de algunas, corrección de operaciones y orden. Lo importante es que se debe explotar su buena intención y dedicación, en este sentido, se espera un progreso y buenos resultados de la capacitación en gestión empresarial.

Las personas que trabajan en su taller suman 5, de las cuales tres son familiares y dos amigas.

Prácticamente dedica la mayor parte del tiempo a la semana al oficio, alternando con la comercialización y diseño. El resto del tiempo está dedicada al hogar.

El dinero que recibe de las ganancias se invierte totalmente en El pago de servicios públicos, porque necesita colaborar en los gastos de la casa teniendo en cuenta que su esposo no alcanza a cubrir todos los gastos, luego, es imposible destinar parte de esos ingresos para ahorro, tema en el que se recalcó varias veces.

En la actualidad se está reuniendo con otras artesanas de la vereda como la señora Dora Cely Sandoval y así mismo con los artesanos del casco urbano. Lo importante es que ya se empezó a reunir y tiene todas las mejores expectativas para tener buenos resultados.

En cuanto a la comercialización, es muy poco lo que se hace, porque manifiesta que todo lo hace sobre pedidos y así está acostumbrada a trabajar. Pero al preguntársele si está en capacidad de producir más de lo que le encargan, responde que, puede hacer mucho más y para eso quiere tener mejores bases para comercializar. Entonces tiene programado empezar a vender en la casa del artesano, en la medida de las posibilidades que su hogar le permitan. O sea, vender ciertos días a la semana, o en los días de mercado, mas no todos los días porque su tiempo no alcanza.

Para terminar, es una artesana joven, con deseos de capacitarse y sabe el oficio por tradición, convirtiéndola en una persona ocupada en el oficio, luego no es hobby, logrando compromiso y buenos resultados

INTERPRETACION GRAFICA

Teniendo en cuenta la consolidación de la información registrada en las fichas técnicas y recopilada verbalmente en la visita a los talleres del municipio se pueden concluir los siguientes parámetros para su estudio e información.

El oficio predominante en los artesanos de Mesitas del colegio es la técnica de la guadua y maderables, teniendo en cuenta que 12 de las 35 personas del grupo se dedican a ello, distribuidos en dos talleres que emplean a 6 personas cada uno. A esta actividad le sigue el manejo de papel, encolados y en menor escala oficios como cerámica, cestería o vitrales.

La gran mayoría alternan sus actividades con oficios del hogar y agricultura para el caso de los hombres, teniendo en cuenta que la mayoría de ellos se encuentra en la zona rural.

El mayor número de artesanos están ubicados en el casco urbano, de ahí que sus talleres cuenten con espacios reducidos.

En general, el nivel de estudios es bueno, la gran mayoría se ubican en Bachillerato y primaria y sólo un 6% (2 personas) tienen estudios técnicos. Personas analfabetas no hay en el grupo.

La edad predominante es de 30 y 50 años, lo cual es muy favorable, ya que cuentan con experiencia valiosa y compromiso con el oficio; además a esta edad; sus obligaciones con la familia son un poco más dispersas, permitiéndoles mayor tiempo dedicado al taller.

La mayoría de las personas del grupo, trabajan con familiares, pues del total de ellos, 31 son familiares entre sí y sólo un pequeño grupo pertenecen a amigos o vecinos.

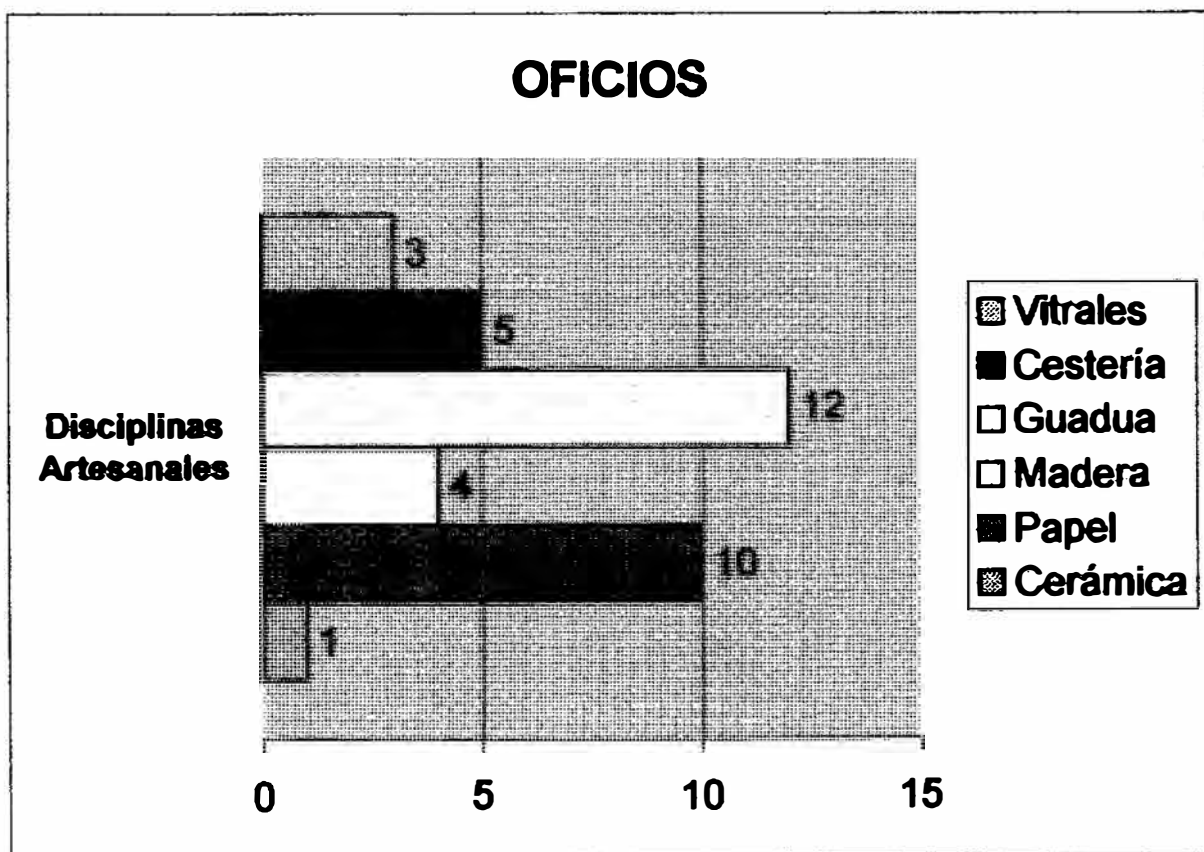
El tiempo dedicado a la semana prácticamente está entre 10 y 20 horas promedio y unos pocos dedican más tiempo, además siempre lo han hecho así por tradición.

En cuanto a la capacitación, muestran un interés solo si la multiplicadora los reúne, de lo contrario, no utilizan las cartillas y para ello, la mayoría expresa que el sábado en las tardes (a partir de las 2 pm), es el horario que se ajusta mas a sus condiciones y comodidad, pues un número significativo vive en las veredas, lo que dificulta un poco los desplazamientos, así mismo, la principal necesidad de capacitación es el diseño, solicitando constantemente las visitas seguidas del personas correspondiente.

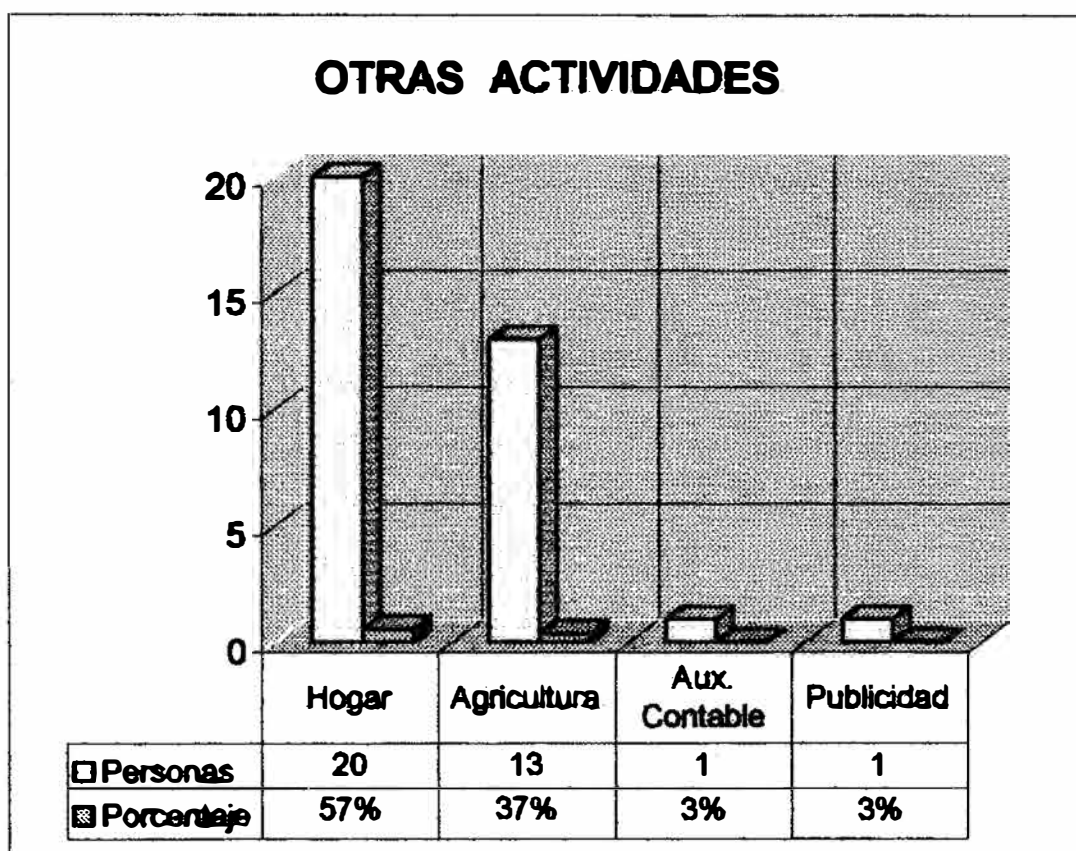
Los ingresos recibidos por sus artesanías se gastan principalmente en la compra de nuevas materias primas y gastos del hogar.

La instrucción se encuentra en buen estado de avance, pues la gran mayoría (31 artesanos), se encuentran estudiando el módulo 4 y sólo 4 personas están atrasadas en este aspecto.

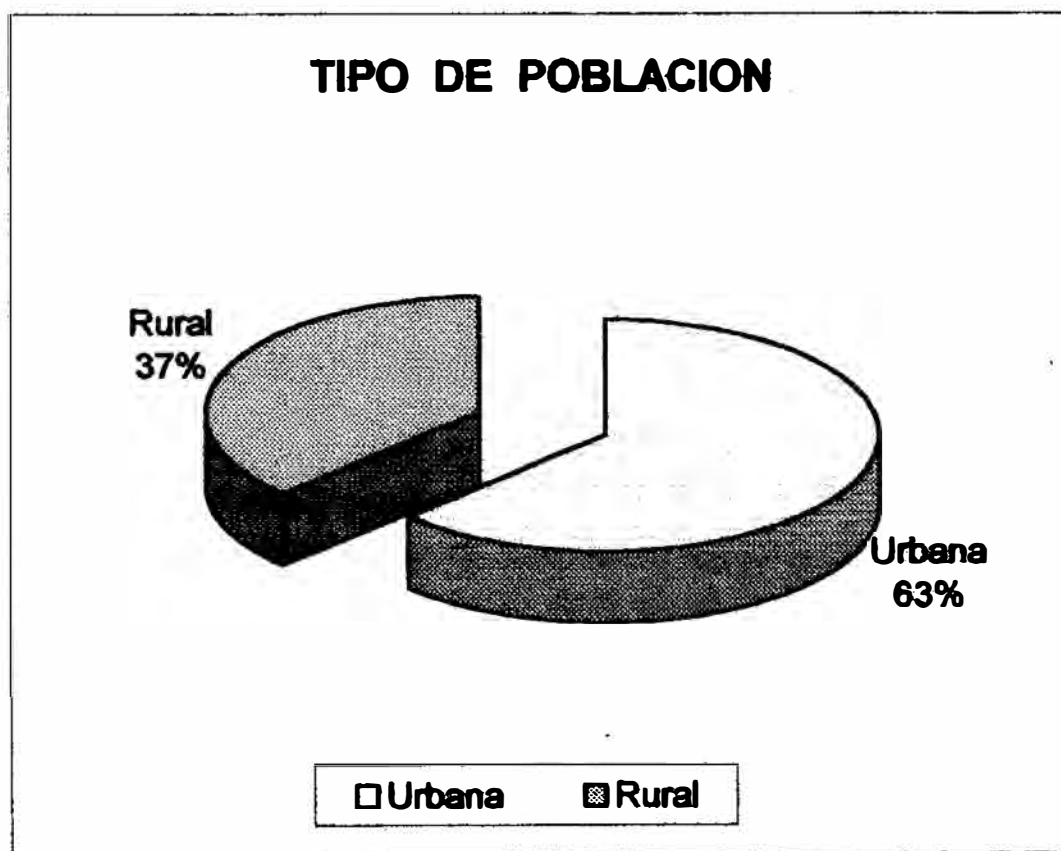
MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO



MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO



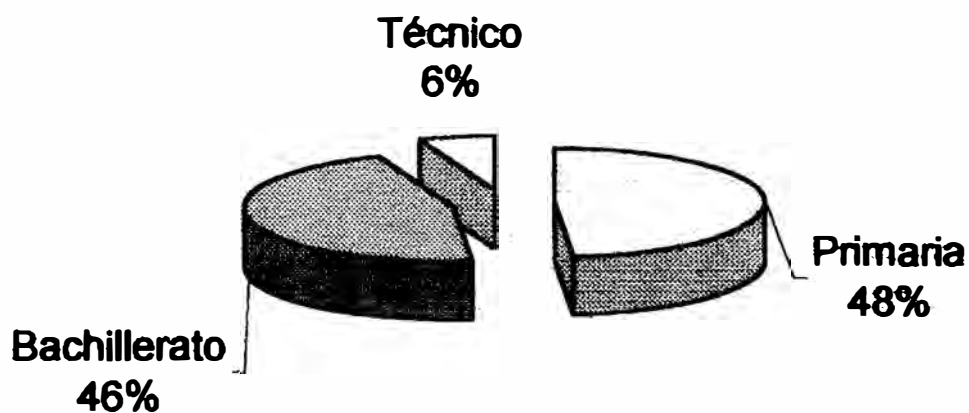
MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO



	Personas	%
Urbana	22	63%
Rural	13	37%

MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO

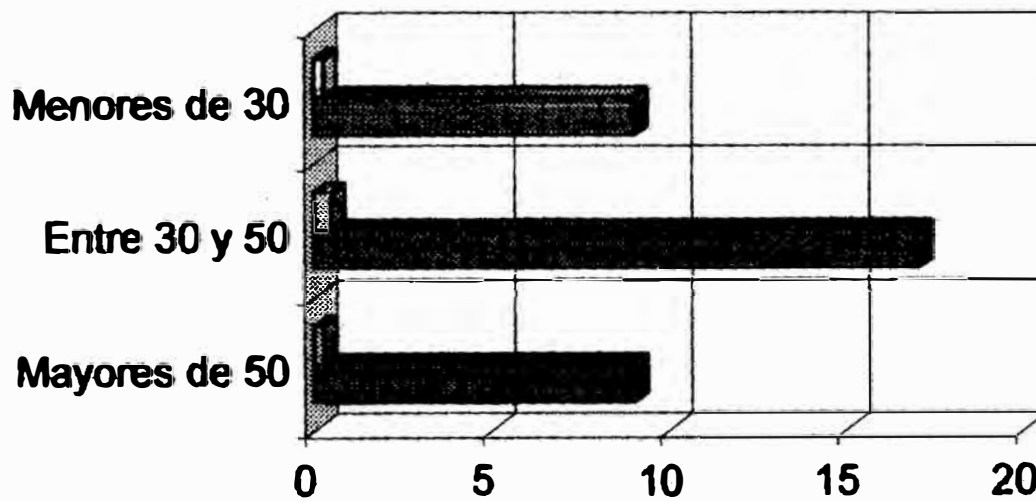
NIVEL DE ESTUDIOS



Técnico	2	6%
Bachillerato	16	46%
Primaria	17	48%

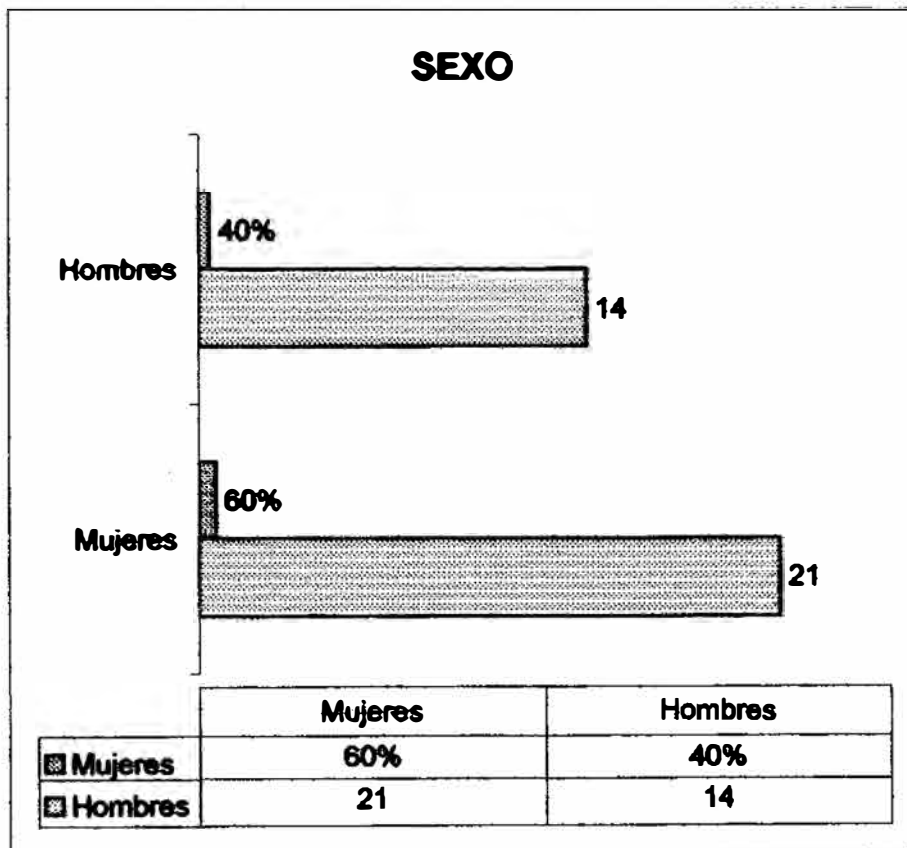
MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO

EDADES



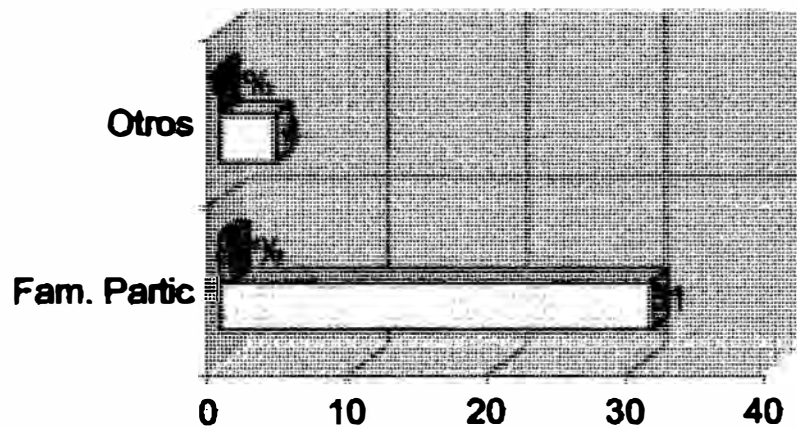
	Mayores de 50	Entre 30 y 50	Menores de 30
Personas	26%	49%	26%
Porcentaje	9	17	9

MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO



MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO

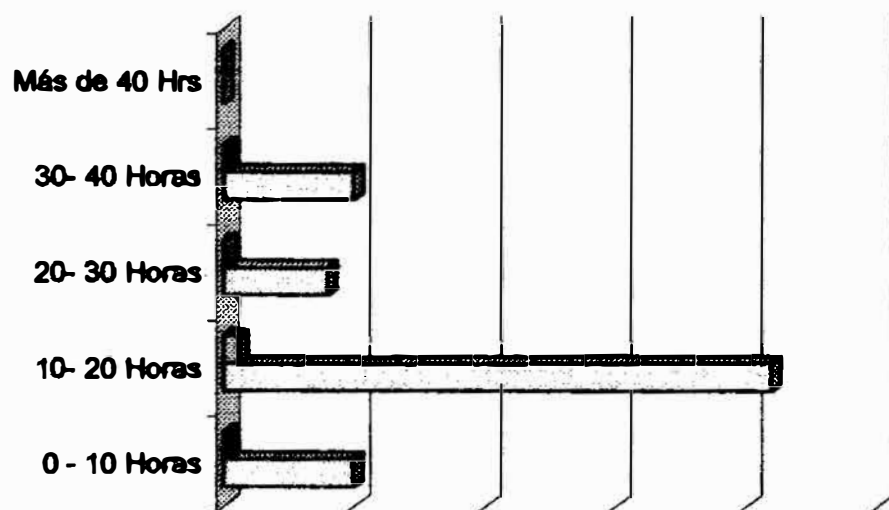
MIEMBROS DE LA FAMILIA EN LA ACTIVIDAD



	Fam. Partic	Otros
■ Porcentaje	89%	11%
□ Personas	31	4

MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO

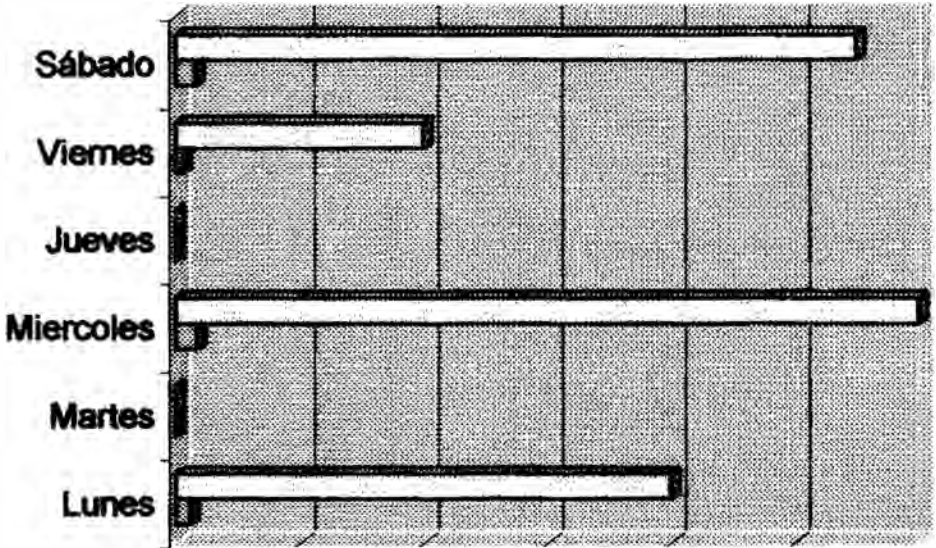
TIEMPO DEDICADO/SEMANA



	0 - 10 Horas	10- 20 Horas	20- 30 Horas	30- 40 Horas	Más de 40 Hrs
■ Porcentaje	14%	60%	11%	14%	0%
□ Personas	5	21	4	5	0

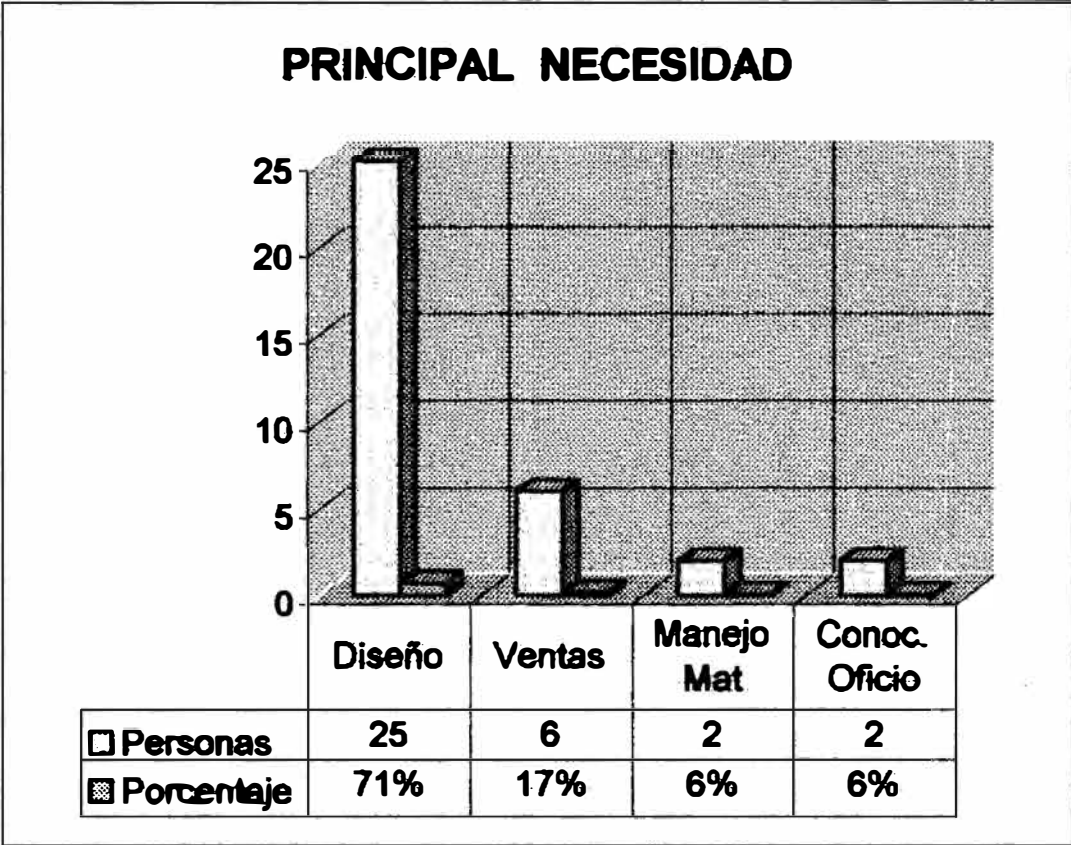
MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO

FACILIDAD HORARIOS



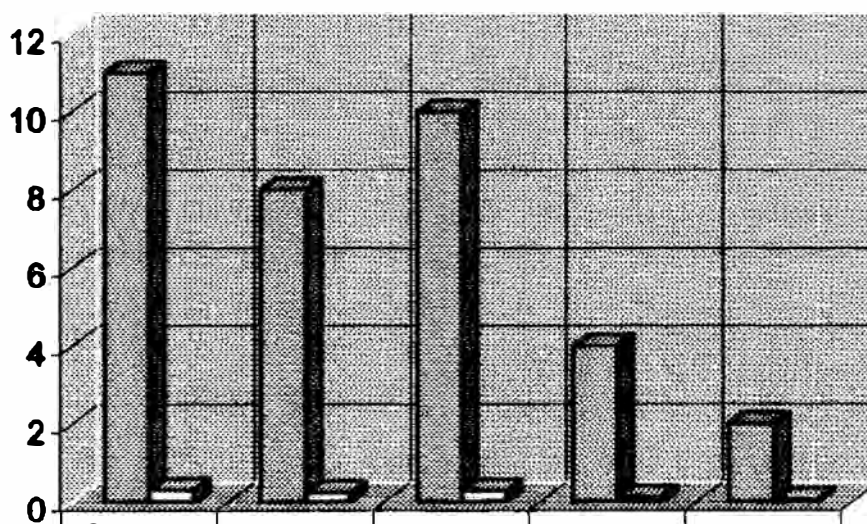
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
□ Personas	8	0	12	0	4	11
▣ Porcentaje	23%	0%	34%	0%	11%	31%

MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO



MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO

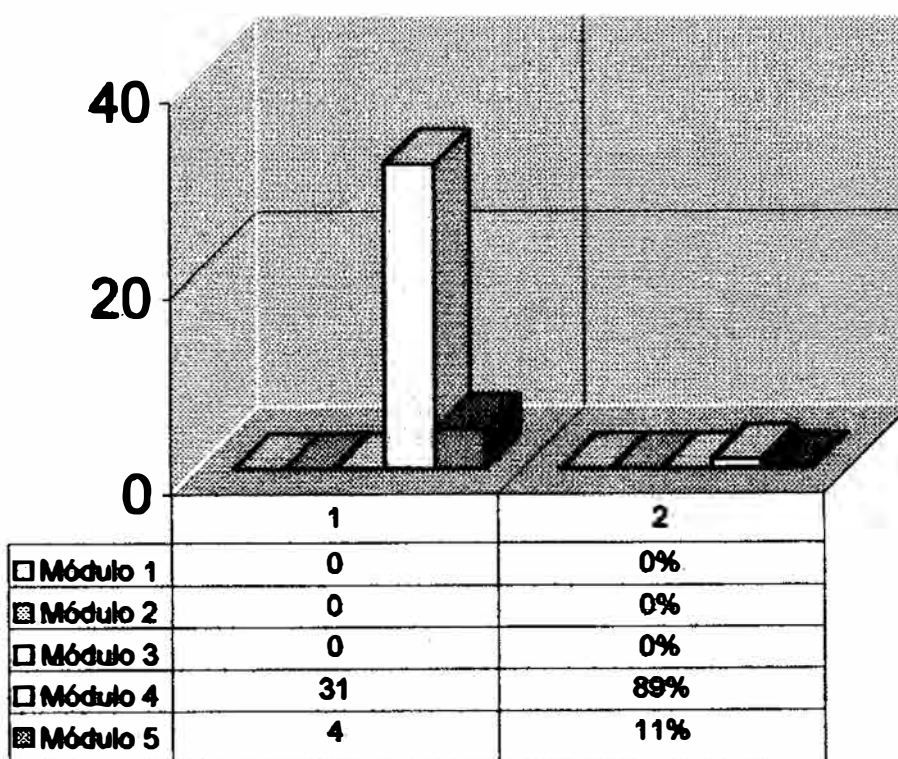
INVERSION GANANCIAS



	Compra. Mat	Pago. Serv	Alimentac.	Educación	Ahorro
■ Personas	11	8	10	4	2
□ Porcentajes	31%	23%	29%	11%	6%

MUNICIPIO MESITAS DEL COLEGIO

AVANCE CAPACITACION



UTICA

Informe de Gestión Primera Visita a Utica

Realizado por
Juan Carlos Pérez Gil.

Multiplicadora : **Maria Fanny Fiquitiva**
Fecha de la Visita **27 de Octubre del 2000**
Hora de la visita **10:00 a.m.**
Actividades **visita a talleres**
Oficios **Trabajos en Iraca, sombreros.**

IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO:

A la llegada al pueblo, contacté a la multiplicadora, quien tenía establecida una breve programación de visitas empezando por los del casco urbano. + todas las artesanas son receptivas y esto facilitó la visita. Hasta ahora inician El estudio del módulo "llevando cuentas", en el cual se hizo énfasis por su importancia para manejar su contabilidad básica. Las reuniones se están llevando a cabo en la vereda Palacios, en la escuela rural, a las cuales ha asistido la mayoría con interés. En cada uno de los talleres visitados se hizo una instrucción de las herramientas de trabajo como los formatos y El cuaderno de contabilidad. En general, se detectó que es mucho más rentable hacer artículos pequeños como sombreritos mexicanos, recordatorios, cigarreras, cajitas y abanicos en miniatura porque tienen mejores ventas que los grandes como sombreros y bolsos que tienen un alto costo ya que sus tejidos son más densos y los compradores no valoran esto optando por las cosas más baratas. Por ejemplo: al hacer

el costeo a un sombrero grande en la tabla, resultó valiendo \$5.676,00 pesos y ellas lo están vendiendo en máximo \$4.500,00 o \$5.000,00 pesos: mientras que el costeo de productos pequeños arroja valores bajos y mejores precios de venta., donde hay ganancia significativa.

El próximo fin de semana se llevará a cabo la feria ganadera del municipio, para la cual están acondicionando un local en El parque para la venta de sus productos. Las artesanas están muy motivadas con esta feria y esperan las mejores ventas especialmente de sombreros.

Como dato curioso, no hay ningún hombre entre el grupo, todas son mujeres.

TALLER ALMEIDA

Propietaria: Almeida Mahecha

Este taller es muy interesante porque es El único en El municipio que se dedica exclusivamente al manejo de la calceta de plátano. Los productos son muy elaborados y bonitos. En términos generales no se puede hacer una buena instrucción porque la artesana está muy renuente a la capacitación. Incluso devolviendo los módulos porque manifiesta no tener tiempo para El oficio ya que su esposo tiene parálisis comprometiéndola a asistirlo todo El día. En la visita se detectó que ha sido la líder de los artesanos en El municipio teniendo en cuenta que en otra época los organizó y programó reuniones de capacitación. Desdichadamente hoy no tiene la disponibilidad perdiéndose una gran posibilidad de obtener buenos resultados por medio de ella.

De todos modos, en su taller no trabaja nadie más, ella misma se acostumbró a hacer todo el proceso sola, como es la recolección de la materia prima, preparación y elaboración.

Manifiesta que El tiempo que dedicaba al taller era de aproximadamente 20 horas semanales porque lo hacía de lunes a viernes 4 horas diarias, especialmente todas las tardes, a veces trabajaba de noche aumentando las horas a 30.

Sus ganancias se invertían en gastos personales y El resto lo ahorra, por eso es muy interesante porque es organizada y tiene la visión del oficio como un modo de manejar ganancias y no gastarlo día a día.

En El momento no se está reuniendo por las razones expuestas anteriormente y no es muy receptiva a la instrucción.

La comercialización de sus productos se ha hecho sobre pedidos y en una época lo hizo en Bogotá a través de sus hijas logrando muy buenos resultados. Se le insistió en volver al oficio dejando una posibilidad abierta.

Teniendo en cuenta lo anterior, es una persona que trabaja con mucha calidad, es organizada y tiene experiencia en El oficio que lo sabe por tradición familiar. En El momento no tiene la disposición por problemas particulares, pero al final dejó abierta una posibilidad de intentar volver al oficio. De llegar a hacerlo, se pueden lograr buenos resultados con ella.

TALLER LA IRACA

Propietarias: Galdys y Ligia Serrato Caicedo

Este taller está ubicado en El casco urbano en El barrio Pueblo viejo. Se dedica a la transformación de la iraca principalmente y en pequeña medida a la calceta de plátano. Físicamente El taller es El comedor de la casa, tiene poca iluminación y es húmedo. Se les insistió mucho en mejorar estas cosas, pero tiene la limitación de que es casa de arriendo y El dueño casi no permite modificaciones. Además se les insistió mucho en El orden pues estaba bastante desorganizado. En términos generales son cosas que se pueden corregir, con la instalación de una teja transparente en El techo y mejorar El aseo y orden. Se comprometieron a hacerlo para la próxima visita.

El manejo de los cuentas lo están haciendo de manera aceptable porque una de las artesanas es bachiller comercial y tiene algunas bases para hacerlo. Se corrigieron algunos detalles y se implementó El uso de ayudas como tabla de costeo, control de producción y libro de contabilidad.

En El taller trabajan dos hermanas jóvenes y una amiga que es la señora Bertha Rueda (analfabeta) que es quien hace los productos de calceta de plátano. Luego El taller lo conforman las tres: dos familiares y una amiga.

El tiempo dedicado a la artesanía es aproximadamente 25 horas semanales, trabajando de lunes a sábado. Lo hacen especialmente todas las tardes porque en la mañana se dedican a oficios del hogar.

El dinero de sus ventas se invierte todos los gastos de su casa e hijos. No hay ningún tipo de ahorro, toda vez que tienen claro que es un

medio de subsistencia. El poco dinero que logran apenas cubre algunas necesidades básicas.

En El momento no pertenecen a ninguna organizacion o grupo de trabajo. Se espera hacerlo con después de esta capacitación y tiene muy buenas intenciones.

En cuanto a la comercialización de sus productos, se detecta que son las mejores en El municipio, porque son inquietas y manejan bien El concepto de ventas, en El sentido que tienen claro, lo que les cuesta su trabajo y no desvalorizarlo. Son atentas a las instrucciones y esto mejorará ese aspecto. Sus productos son vendidos en la casa porque en El pueblo son conocidas por El trabajo y además venden en los días de mercado. Insisten mucho en la próxima feria ganadera donde tradicionalmente les ha ido bien. Por eso están muy activas por estos días produciendo mas de lo normal. Dicen que es la mejor época del ano porque la feria es una buena vitrina. Además esta feria ganadera es muy nombrada en la región, lo que representa una buena afluencia de turistas del departamento.

En resumen son artesanas inquietas, saben El oficio aprendido por tradición familiar, tienen un buen nivel de calidad, les gusta vender y está dispuestas a organizarse.

TALLER ANA ELISA RODRIGUEZ

Propietaria: Ana Elisa Rodriguez

Los productos de este taller son los sombreros de iraca y algunos secundarios como bolsos y artículos pequeños. El taller como tal no está consolidado, pues lo hace en El corredor de su casa en la vereda Palacios. Además está muy desorganizado porque los animales de corral están por todos lados dificultando la comodidad para trabajar. Se le insistió mucho en la adecuación de un mejor sitio porque hay bastante espacio, pero no tiene dinero en El momento para hacerlo. El manejo de costos lo ha hecho siempre al cálculo, por ejemplo, por tradición sabe que una libra de iraca procesada lista para trabajar la conforman 80 cogollos y lógicamente media son 40. En esto se hizo énfasis en cambiar El sistema porque en peso real, 80 cogollos son muchísimo mas que una libra, lo que dificulta El proceso de costeo. Entonces se insistió mucho en cambiar este sistema de medida que básicamente es tradición oral, de pronto es un poco difícil al principio cambiar de idea, pero se mostró receptiva a cambiar de método y pesar por gramos o libras si es El caso. De todos modos El cálculo de costos y cuentas no se están llevando como tales y se implementó El uso de los formatos y herramientas para tal fin con una explicación y costeo verdadero de un producto en ese momento El cual será la guía para los demás.

En su taller trabajan dos personas de la familia: un hijo y una nieta. Su hijo le ayuda en El tiempo libre a recoger la materia prima y su nieta a tejer.

El tiempo dedicado al oficio no es mucho porque tiene obligaciones de hogar que le restan mucho tiempo. Se dedica aproximadamente 15 horas semanales.

Invierte El dinero de sus ventas en la compra de materia prima, pago de servicios, alimento y educación. El ahorro es nulo, manifiesta que no le queda nada para ello.

A raíz del convenio y la inquietud de la multiplicadora se está reuniendo, pero no pertenece a una organización establecida. La idea es formalizar El grupo en El futuro. Manifiesta estar muy de acuerdo en organizarse con las otras artesanas de la vereda La abuelita.

La comercialización de sus productos es incipiente porque lo poco que hace lo vende a la gente del pueblo, además como su casa está sobre la vía de acceso al pueblo, algunas personas que saben de su oficio, se detienen a comprarle. De todos modos lo está haciendo de manera informal, y eso la conlleva a dejarlos en El precio que El comprador esté dispuesto a pagar. Dice que si se organizan, puede mejorar este aspecto. Se le insistió en manejar los costos para no tener pérdidas y se espera dar una buena instrucción de ventas.

Finalmente, es una artesana con mucha experiencia, pero con débiles bases para manejar costos y ventas. Es atenta y quiere superarse. Es muy enfática en la idea de organizarse con las demás y se debe aprovechar esta actitud.

TALLER LA ABUELITA

Propietarias : artesanas de la vereda La Abuelita

Está ubicado en La casa de la señora Ana Rocha Bustos y a ella asisten continuamente las artesanas de la vereda la abuelita que suman 10, todas son familiares: tías, primas, hermanas. Sobrinas.

El taller es El corredor frontal de la casa, es un espacio cómodo y limpio. Lo ideal es que haya un espacio construido como taller pero no tiene recursos para adecuarlo. Por lo pronto se sienten bien donde siempre han trabajado. El manejo de las cuentas es frágil porque no lo han hecho constantemente. Entonces se les insistió mucho en su implementación. Se tiene la ventaja de que algunas integrantes están estudiando y otras ya son bachilleres.

Las personas que trabajan en El taller son 10, todas ellas familiares. Pertenecen a la familia Bustos Murillo. Son muy atentas y alegres lo que facilitan la capacitación porque a la vez hay una interacción clave para captar su atención.

En cuanto a la inversión de su dinero de ventas, manifiestan que no ahorran nada. Pero cuando las ventas están buenas, ahorran mínima cantidad. Son conscientes de que con una buena capacitación y manejo de costos pueden lograr un buen nivel de ahorro. Tienen la ventaja que tienen hogares plenamente constituidos, sus esposos se dedican al proceso de la panela y esto las favorece, porque ven en la artesanía una posible ayuda para El hogar y posible ahorro, mas no El medio de sustento.

Están muy animadas con la idea de organizarse, con las charlas que sostienen los sábados cuando se reúnen para capacitarse con la multiplicadora. Nunca han estado organizadas en una empresa

asociativa de trabajo o algo parecido. Son conscientes de su importancia y esto es un buen indicador.

La comercialización de sus productos se hace por medio de pedidos de la gente del pueblo, además venden algunos en almacenes y en los días de mercado. Quieren fortalecerse en este sentido y lo esperan hacer al final de la capacitación.

Conceptuado al grupo, definitivamente son organizadas a su manera, funcionan muy bien en equipo y esto las hace muy interesadas en la capacitación. Son conscientes de la necesidad de organizarse, son atentas, activas y manifiestan su deseo de volver El oficio una actividad económica representativa. Esta ventaja se debe explotar por medio de una buena capacitación y seguimiento a la instrucción.

INTERPRETACION GRAFICA

De acuerdo a la información recopilada en la visita y en las fichas tramitadas por las artesanas, se concluyen los siguientes parámetros:

Básicamente, el municipio tiene tradición de manejo de la iraca en sus artesanías, teniendo en cuenta que el 83 por ciento, que corresponden a 30 personas de las artesanas registradas. Todas, en su totalidad son mujeres debido a una fuerte tradición familiar, además, los hombres se dedican exclusivamente al cultivo de la caña de azúcar y al proceso de la panela, porque es la principal actividad económica del municipio. La otra actividad relevante es la atención del hogar seguida por el estudio, pues varias artesanas están en edad escolar.

El tipo de población, básicamente es rural, solamente 10 artesanas viven en el casco urbano mientras que 24 en las veredas. Esto favorece la adquisición de la materia prima, porque generalmente tienen iraca en sus fincas.

Sus edades están muy equilibradas, la mayoría se ubican en los grupos entre 30 y 50 años y menores de 30 años, donde cada uno representan un 38 %, para un total del 76% del grupo; sólo un 24% (8 personas) cuentan con mas de 50 años. El tiempo dedicado a esta actividad es de 10 a 20 horas y en pequeña cantidad de 0 a 10 horas semanales.

En cuanto al nivel de estudios, la gran mayoría se ubican en bachillerato (47%) y primaria (44%), tan solo 2 personas manifiestan no saber leer y escribir. Esto favorece la capacitación.

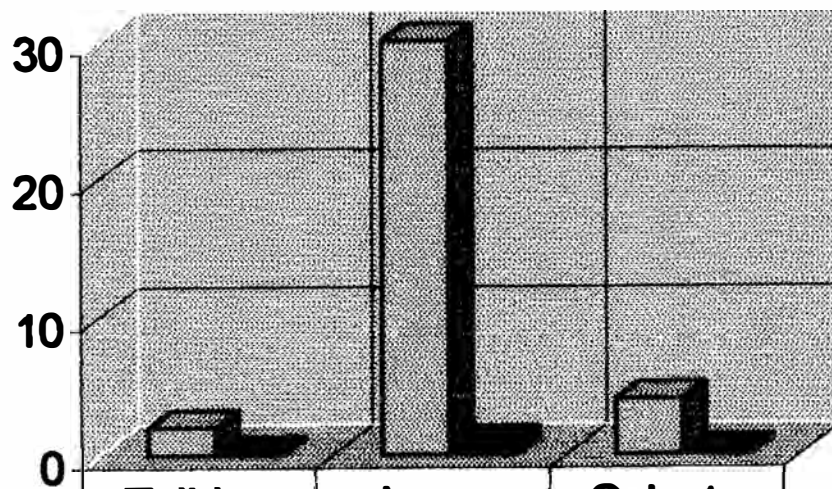
La actividad es ejercida entre familiares, por ejemplo en la vereda la Abuelita, todas las artesanas son familiares (tías, hijas, primas, cuñadas), y en general solo 3 personas no pertenecen a la familia.

En cuanto a la capacitación, manifiestan que el día sábado es el mas indicado para reunirse con la multiplicadora, su principal necesidad en este aspecto es el diseño, pues quieren innovar tejidos y aprender a aplicar colores. En el momento están revisando el módulo 4 en su mayoría y sólo 7 personas se encuentran atrasadas. Estos módulos ya debieron ser vistos, pero la multiplicadora ha tenido problemas para asistir, ya que se encuentra estudiando en Villeta, y las artesanas no han respondido a esta capacitación si no están reunidas, esa es la razón de no haber terminado.

Sus ganancias se gastan en gastos del hogar como pago de servicios públicos y compra de materias primas.

MUNICIPIO DE UTICA

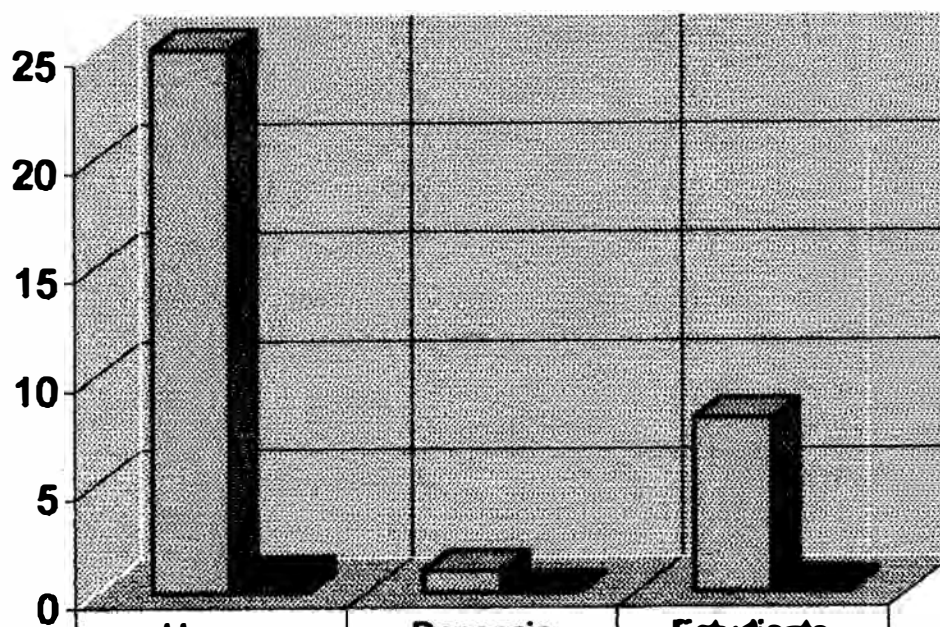
OFICIOS



	Tejidos	Iraca	Calceta
■ Serie1	2	30	4
■ Serie2	6%	83%	11%

MUNICIPIO DE UTICA

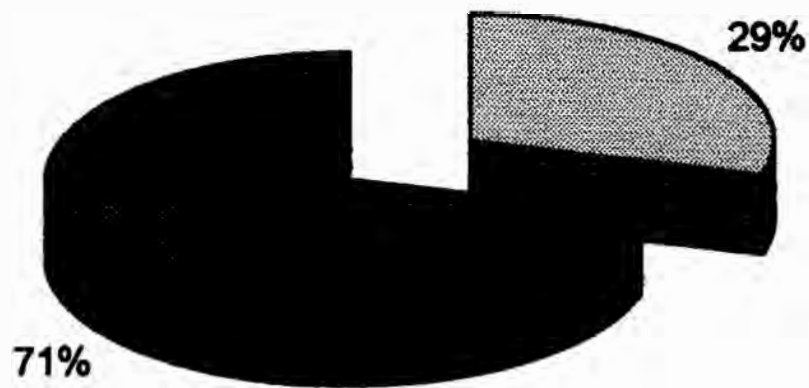
OTRAS ACTIVIDADES



	Hogar	Docencia	Estudiante
Personas	25	1	8
Porcentaje	74%	3%	24%

MUNICIPIO DE UTICA

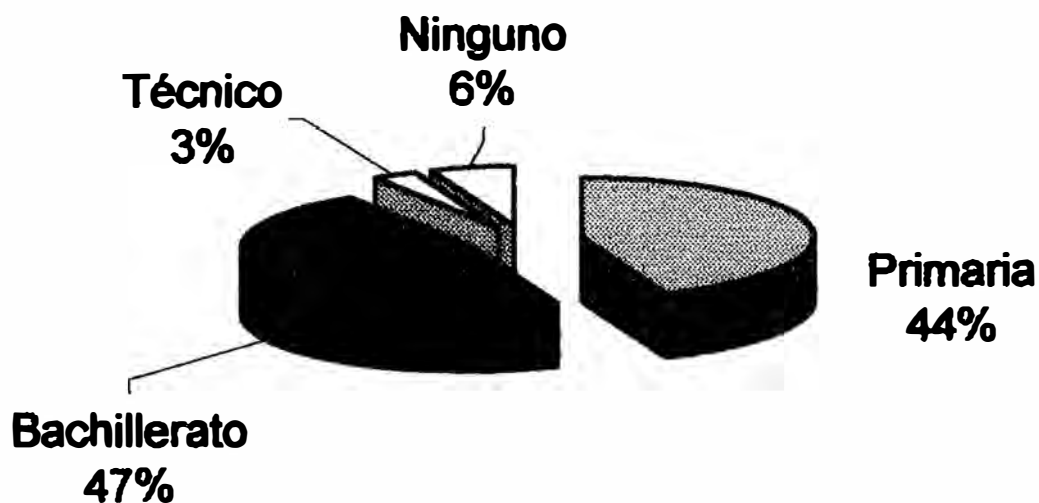
TIPO DE POBLACION



■ Urbana ■ Rural

MUNICIPIO DE UTICA

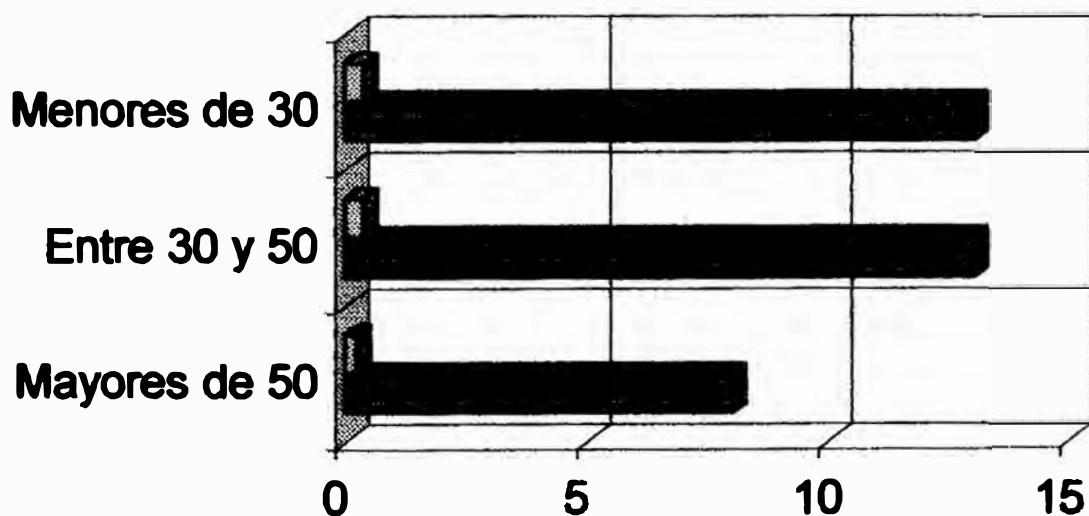
NIVEL DE ESTUDIOS



Primaria	15	44%
Bachillerato	18	47%
Técnico	1	3%
Ninguno	2	6%
TOTAL	34	100%

MUNICIPIO DE UTICA

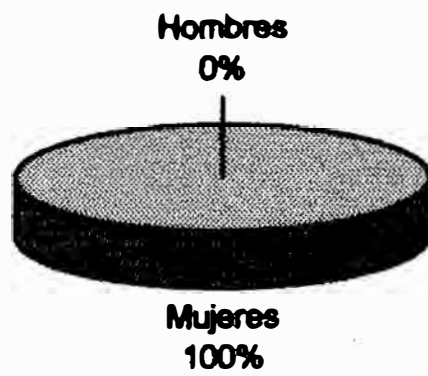
EDADES



	Mayores de 50	Entre 30 y 50	Menores de 30
■ Porcentaje	24%	38%	38%
■ Personas	8	13	13

MUNICIPIO DE UTICA

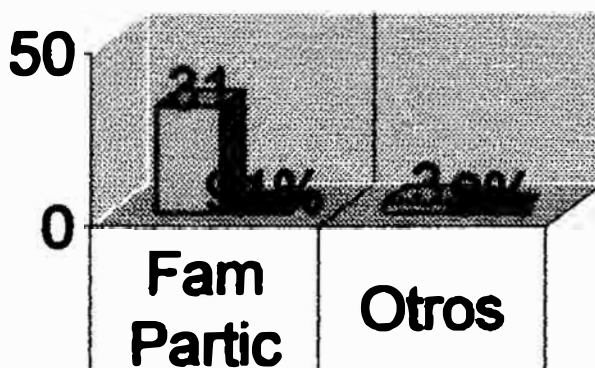
SEXO



■ Mujeres ■ Hombres

MUNICIPIO DE UTICA

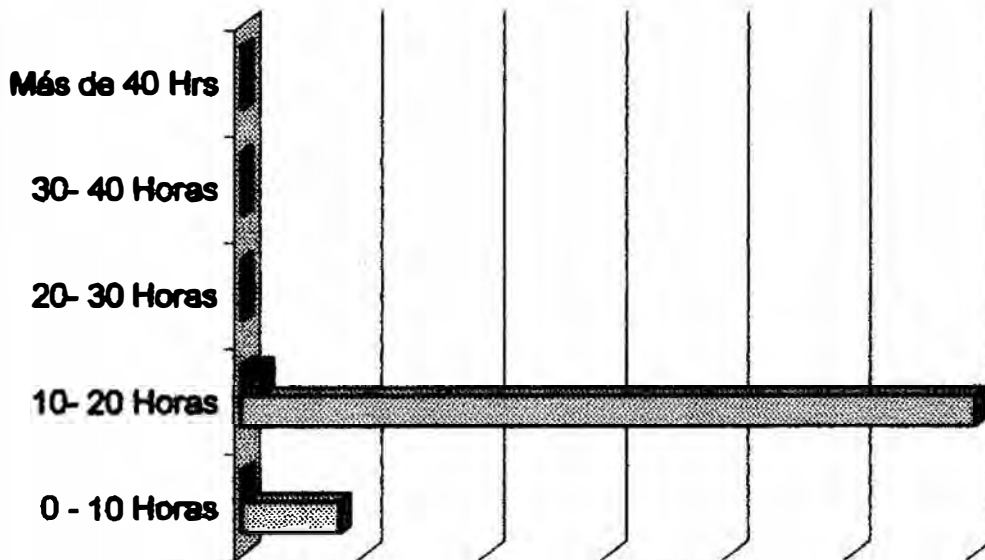
MIEMBROS DE LA FAMILIA EN LA ACTIVIDAD



■ Serie1	31	3
■ Serie2	91%	9%

MUNICIPIO DE UTICA

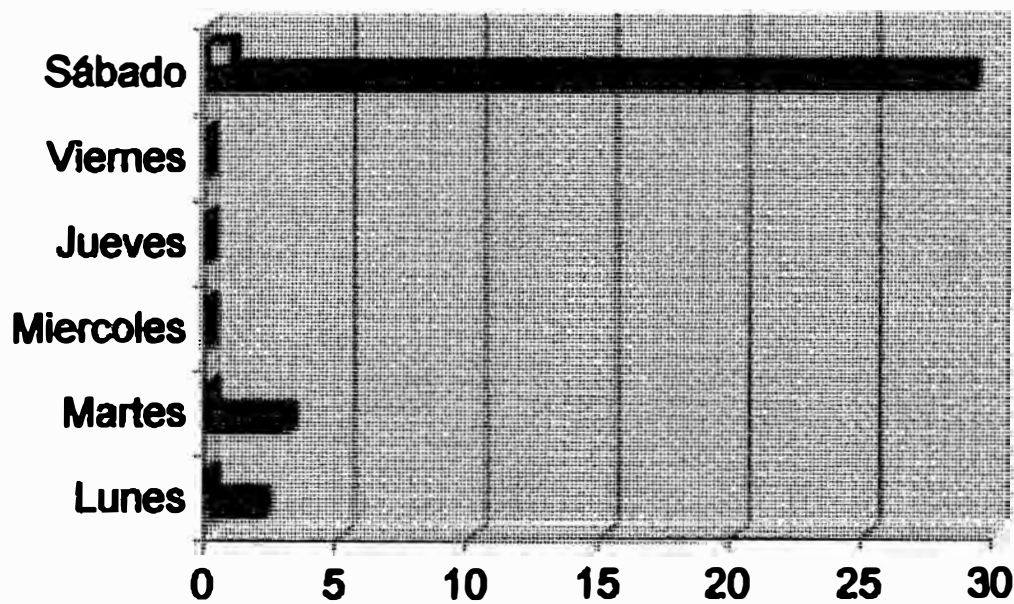
TIEMPO DEDICADO/SEMANA



	0 - 10 Horas	10- 20 Horas	20- 30 Horas	30- 40 Horas	Más de 40 Hrs
■ Porcentaje	12%	88%	0%	0%	0%
▣ Personas	4	30	0	0	0

MUNICIPIO DE UTICA

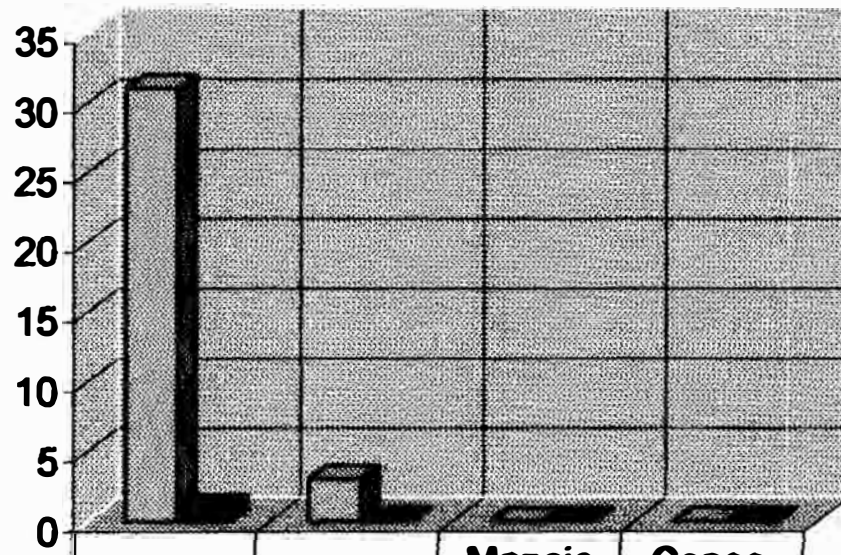
FACILIDAD HORARIOS



	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
■ Porcentaje	6%	9%	0%	0%	0%	85%
■ Personas	2	3	0	0	0	29

MUNICIPIO DE UTICA

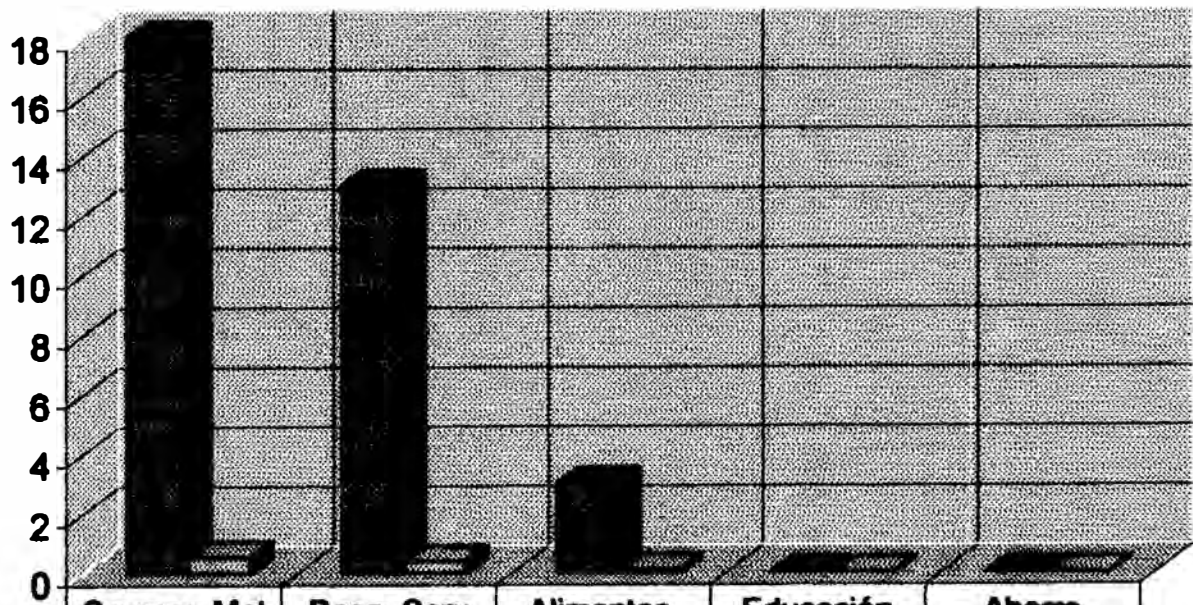
PRINCIPAL NECESIDAD



	Diseño	Ventas	Manejo Mat	Conoc. Oficio
■ Personas	31	3	0	0
■ Porcentaje	91%	9%	0%	0%

MUNICIPIO DE UTICA

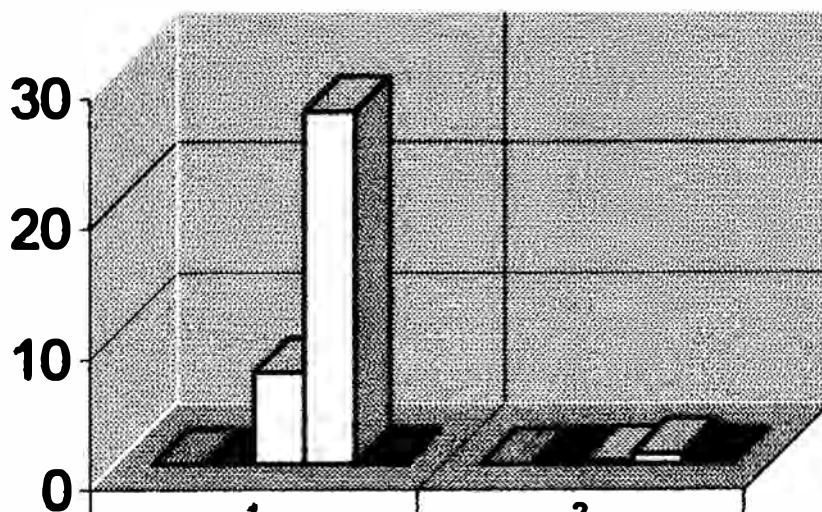
INVERSION GANANCIAS



	Compra. Mat	Pago. Serv	Alimentac.	Educación	Ahorro
■ Personas	18	13	3	0	0
■ Porcentaje	53%	38%	9%	0%	0%

MUNICIPIO DE UTICA

AVANCE CAPACITACION



	1	2
■ Módulo 1	0	0%
■ Módulo 2	0	0%
□ Módulo 3	7	21%
□ Módulo 4	27	79%
■ Módulo 5	0	0%

VILLETA

Informe de Gestión Primera Visita a Villeta

Realizado por :
Juan Carlos Pérez Gil.

Multiplicador : **Director UMATA**
Fecha de la Visita : **26 de Octubre de 2000**
Hora de la visita : **10:00 a.m.**
Actividades : **visita a talleres**
Oficios : **Trabajos en Panela**

IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO:

Básicamente, la visita tenía por objeto la identificación de talleres para determinar a cuales se justificaría iniciar El proceso de capacitación y aplicación del convenio. Por medio de las visitas a los talleres ubicados en las veredas se detectó que los artesanos en El municipio están dedicados exclusivamente al trabajo con la panela como son: producción de melcocha, alfandoques, turrone, tumes, etc. No sé encontró otra actividad artesanal relevante en El municipio. En general manifiestan que otras actividades artesanales como la cestería y cerámica se encuentra en El municipio vecino de Guaduas. Sé contó con la colaboración del director de la Unidad Municipal de Asistencia Técnica y Agropecuaria – UMATA, con quién se coordinó la visita a las veredas Chorrillos y Alto del Trigo, donde están ubicados los talleres. En la primera vereda visité El taller El Agrado propiedad de la Sra Clara Inés Camacho y familia; hablando con ellos, sé confirmó la

capacitación que están recibiendo por parte del SENA, la cual consta de módulos y clases de organización, estatutos, manejo de cuentas y contabilidad básica, inventarios, atención al cliente y comercialización. Las reuniones se llevan a cabo todos los lunes de 1: 00 a 4:30 p.m en las instalaciones del SENA en Villeta.

En la vereda Alto del Trigo visité El taller del Sr Miguel Beltran, quien manifiesta que en El momento no está dedicado al oficio por la prioridad de trabajo en la agricultura y cría de cerdos. Además la venta de sus productos está muy difícil y la principal causa se debe a los continuos paros de transporte y bloqueos de carreteras por parte de la Guerrilla, ya que los principales clientes son los conductores de buses y camiones y turistas de paso.

Otro taller visitado en esta vereda fue El del Sr Vicente Acosta quien está muy satisfecho con El apoyo del SENA al cual asiste puntualmente. Su taller lo conforman nueve (9) personas de las cuales siete (7) son hijos y su esposa.

En general las inquietudes de los artesanos coinciden en El apoyo de un diseñador para mejorar la presentación de sus productos para lograra una buena comercialización; básicamente son las cajitas donde empacan caramelos, paquetes en fique y envolturas en fibra de plátano.

El director de la UMATA insistió mucho en proponer un nuevo convenio para El año entrante, pues en dos meses no se alcanza a hacer toda la gestión programada. Además que se incluya la compra

de equipos como empacadoras, selladoras y estufas que se rotarán de acuerdo con una programación y necesidad de los artesanos.

SUGERENCIAS

- 1. Programar la visita de un diseñador del convenio con El fin de mejorar la presentación de sus productos (empaques, colores, funcionalidad, etc)**
- 2. Dejar bases para la firma de un nuevo convenio El próximo año haciendo énfasis en la asistencia técnica y mejoramiento o adquisición de equipos.**
- 3. La actividad artesanal del Municipio no amerita por ahora instrucción teórica con los módulos “Administrando mí Taller” teniendo en cuenta que El SENA está prestando una adecuada capacitación. Además, por su condición de centro económico de la región Villeta cuenta con una excelente presencia de instituciones como la CAR, CORPOICA, ICA, SENA, etc, que tienen infraestructuras apropiadas y cómodas y están en permanente asesoría y colaboración con los artesanos.**