



**MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO
ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

**CONVENIO ARTESANÍAS DE COLOMBIA – DEPARTAMENTO DE BOYACÁ
INSTITUTO DE CULTURA DE BOYACÁ**

**FORMACIÓN INTEGRAL DEL ARTESANO
ADMINISTRANDO MI TRABAJO ARTESANAL**

CAPACITADORA: RUT MARINA GALINDO ALVAREZ

TUNJA, MAYO DEL 2000

INTRODUCCION

Artesanías de Colombia en convenio con el Instituto de Cultura de Boyacá, I.C.B.A., siendo afines en sus objetivos de concertar y apoyar el desarrollo artesanal, buscan mediante el área de Gestión Empresarial y a través de los módulos y materiales que hacen parte de la FORMACIÓN INTEGRAL DEL ARTESANO, ADMINISTRANDO MI TRABAJO ARTESANAL, los cuales han sido diseñados por Artesanías de Colombia en apoyo del SENA, están encaminados en ésta oportunidad, a mejorar el sistema de costos de los productos en las comunidades artesanales de Duitama, dedicadas al tejido en Macramé y la cestería en Chín, así como Nobsa e Iza, dedicadas al tejido en lana, buscando como objetivo, conocer los problemas que afrontan actualmente la educación básica y de adultos y con base en ellos, analizar estrategias de capacitación, características que deben poseer los materiales y la metodología que se debe emplear, formular criterios y estrategias para la realización de acciones de capacitación tanto en los artesanos participantes en el taller, como de la comunidad en general, además se busca identificar a los líderes en cada uno de los grupos a fin de que se conviertan en auto gestores de su grupo de desarrollo.

El desarrollo del trabajo, objeto del taller, se basa en las cartillas, mediante los módulos: I CALCULANDO COSTOS, II PRODUCIENDO, III PROMOVRIENDO Y VENDIENDO y IV LLEVANDO CUENTAS, en los cuales mediante el estudio inicial de casos, se busca la participación de los artesanos, logrando el objetivo propuesto en cada unidad ó guía.

Así mismo mediante material audiovisual, se busca identificar al artesano con los diferentes grupos expuestos, comprometiéndolos a analizar y ser futuristas, mas no conformistas. Las audio grabaciones, serán transmitidas a los participantes mediante diálogo directo con el facilitador del taller.

Con el desarrollo de cada una de las actividades se busca que el artesano, mejore sus condiciones y calidades de vida, que aprenda a manejar su negocio, tengan más amor a su oficio, que lo comparta y enseñe a las demás generaciones, para que no quede tan sólo en una historia más de nuestro país.

ANTECEDENTES

El Departamento de Boyacá es indiscutiblemente de tradición artesanal; sus habitantes campesinos en su mayoría complementan sus ingresos con la elaboración y venta de todo tipo de artesanías.

Su tradición textilera se remonta a los albores de la cultura muisca. En la nutrida producción textilera figuran mantas en las que predominan el diseño de grandes cuadros de llamativos colores.

Las cobijas especialmente las de Nobsa e Iza, son elaboradas en lana virgen blanca e hiladas en huso con tejido grueso y compacto que muestran superficies cardadas, también encontramos allí las ruanas prendas tradicionales de los campesinos de todo el país.

En cestería, en la población de Duitama, propiamente en la vereda santa Ana, ubicada a 8 kilómetros del perímetro urbano, sobresale el trabajo elaborado en fibras como la gaita, varilla, mimbre y chusque.

En ésta misma ciudad, encontramos los tejidos en Macramé, oficio éste, en el cual como elemento, sólo se necesitan las manos, imponiendo su creatividad e ingenio para combinar nudos y trenzas.

NOBSA

Extensión	72 Km²
Población	12.800 Habitantes
Temperatura	15 g. c.
Altitud	2510 m.s.n.m.
Fecha de fundación	1.540

HISTORIA

Nobsa, en la etimología indígena es sinónimo de Noble.

A sus inicios fue habitada por indígenas bajo el dominio del cacique Tundama, fueron luego evangelizados por los padres Agustinos descalzos.

Sus primeros pobladores se distinguieron por su laboriosidad y su destreza en labores agrícolas, pesqueras y de cacería, se destacaron en la fabricación de tejidos, utensilios de barro, orfebrería y algunos procesos metalúrgicos, utilizando el carbón como fuente de energía. A fines del siglo XV, llegaron de la península varias especies de animales domésticos, incluidas las ovejas, lo cual permitió que la lana reemplazara al algodón que se traía de las tierras cálidas. Desde esos tiempos la calidad de esos tejidos hechos en telares manuales alcanzó la fama nacional que hasta hoy sigue vigente.

Posteriormente con la presencia de los españoles y la implantación de tributos a los indígenas, como la mita y la encomienda, llevaron a la explotación de la riqueza mineral y de las artesanías, lo que hizo que familias enteras se dedicaran al oficio del batán (máquina con gruesos mazos de madera, que sirven para golpear, desengrasar y enfurtir los paños. Tienda que en la que se venden productos en lana), y su técnica se ha transmitido de generación en generación.

En el siglo XX, Nobsa, recorre los caminos de la industrialización, primero con la fabricación de campanas, muchas de las cuales repican diariamente en templos y capillas del país, luego con las artesanías, los artesanos en lana y la industria de la caliza, que se cocina en rústicos hornos, de la cual muchos de los Nobsanos derivan su subsistencia.

En 1.948, se creó Acerías paz del río y en 1.958, la constitución y montaje de la planta de cementos y surge a partir de los años 60, la fabricación de

muebles coloniales en madera y finalmente la producción vinícola en el sector de Punta Larga, convirtieron a Nobsa en la “Capital Industrial”, de Boyacá. También podemos resaltar que, en el año 1.980, se celebró el primer festival del Acordeón provinciano, certamen que se continúa realizando junto con el Festival de música del Altiplano Cundiboyacense, eventos estos que corresponden a una ancestral vocación de sus habitantes por los valores artísticos.

Trabajo realizado en el Municipio de Nobsa, dentro del taller Formación Integral del Artesano, Administrando mi trabajo artesanal.

En éste municipio, como en la mayoría de los que el sustento de muchos de los artesanos, es su artesanía, los meses de diciembre y enero, son épocas de temporada alta.

Fecha de inicio:	veinte y seis (26) de enero.
Fecha de terminación:	veinte y cinco (25) de febrero
Lugar:	Casa de la Cultura Luis Gilberto Rodríguez
Número de asistentes:	Se inició con cinco (5) y se culminó con ocho (8)
Número de horas:	Treinta (30)
Participantes:	Asociación Arte Nobsa Cooperativa COOCREARTE Empresa familiar de Segundo negro.

Se logró concertar un grupo pequeño, puesto que en ese mismo momento se encontraba el SENA, dictando un curso de capacitación en el mismo municipio.

A pesar de dicho inconveniente, se logro dar inicio al taller programado, encontrándome con un grupo de mucha calidad humana y ganas de complementar y aprender cosas nuevas para su vida diaria.

La Asociación Arte Nobsa, está conformada por 28 socios, debidamente inscritos en Cámara de Comercio, con personería jurídica.

El local de dicha Asociación se encuentra ubicado alrededor de la plaza principal, el cual pertenece a la Administración Municipal y quién percibe una pequeña cantidad por el arrendamiento.

Los socios, tienen en su local, una gran cantidad de tejidos en pura lana, el cual es su especialidad, elaboran sacos de diferentes formas, diseños, colores y

tamaños, así mismo elaboran, chalecos, ruanas y cobijas en telar, guantes, sombreros, gorros, tapices, bolsos en hilo, lana, media lana, terlenca y pita.

La forma de trabajar de los socios, consiste en que cada socia que sabe el arte de tejido en lana, lleva a la asociación el producto totalmente elaborado, hace entrega a la persona encargada, y cuando ha salido a la venta se lo pagan, dejando un cinco por ciento del valor total para gastos de la asociación.

Dentro de ésta asociación también hay artesanos que se dedican a la elaboración de muebles en madera.

Esta asociación sólo ha participado en ferias como Boyacá en Corferias en el año anterior, de cual afirman sólo se recuperó lo que se invirtió, no se lograron contactos y las ventas estuvieron malas, ya que asistió mucha gente, pero a mirar, más no ha comprar.

Han recibido capacitaciones sobre diferentes temas, como modistería, panadería, decoración, etc., brindados por el SENA, CONFABOY y algunos apoyadas por la Administración Municipal. Hicieron referencia de un curso sobre costos y administración, realizado por el SENA, por lo que justificaron la poca asistencia. Cabe anotar en los últimos días del mes de febrero se espera una capacitación sobre tintura de lanas y elaboración de gualdrapas, brindada por Artesanías de Colombia.

En el grupo participante se encontró, que son amas de casa, las cuales conjugan su labor hogareña, con el oficio del tejido, dedicando a él, el tiempo que dejan los quehaceres domésticos.

No elaboran productos en cantidad, uno ó dos semanales dependiendo de la temporada, lo que no les permite ahorrar o poder separar los gastos del hogar, con los gastos ocasionados para la producción.

Las señoras tejen por encargo a otros clientes y los pedidos hechos directamente a la asociación no han sido muy equitativos, ya que según ellas casi siempre se benefician unos pocos. No hay trabajo en equipo, puesto que cada uno trabaja para si mismo.

A esta asociación pertenece también una integrante de una pequeña empresa familiar, dedicada a la elaboración de campanas en cobre.

El grupo de la Cooperativa COOCREARTE, inició con un número de 16 socios, hace dos años, con personería jurídica y debidamente legalizado en la Cámara de Comercio. Tiene los mismo artículos que la Asociación Arte Nobsa, pero en menor cantidad, su especialidad son los bolsos y las hamacas en macramé, en piola ó pita. A finales del mes de marzo, se reunió la junta, y decidieron reducir el número de socios, a 10 y cambiar su razón social de Cooperativa, a Asociación, llamándose ASOCREARTE.

Dicha asociación está también ubicada en el marco de la plaza central del municipio, en un local adjunto a la Asociación Arte Nosba, en las mismas condiciones brindadas por la administración municipal.

Han recibido las mismas capacitaciones que la Asociación Anterior.

Sus únicos materiales son lana y agujas.

Se trató de implementar con otro grupo las treinta (30) horas faltantes, pero luego de varios viajes y solicitudes a la secretaría de desarrollo municipal, fue imposible cumplir con la meta.

IZA

Extensión	54 Km2
Población	2.847 Habitantes
Temperatura	15 g. c.
Altitud	2550 m.s.n.m.
Fecha de Fundación	1.796

HISTORIA

Iza, derivó su nombre del cacique Iza, que significa en lenguaje chibcha Noche.

Este caserío precolombino fue descubierto por los conquistadores, los padres franciscanos llegaron a Iza, a mediados del siglo XVI, a evangelizar a sus moradores.

Su economía se fundamenta en la agricultura y la ganadería. Sus tierras producen papa, cebada, y trigo. La ganadería se incrementa extraordinariamente porque los pastos que allí se producen son finos y abundantes.

En el municipio, existe la industria casera que fabrica telas de lana y algodón, alfombras, cobijas, ruanas, pañolones y colchas, solicitadas con preferencia en los mercados. Este fue un renglón muy importante en la economía de otros tiempos pero muchas de las personas que se dedicaban a ese oficio han salido del pueblo o se han dedicado a la ganadería.

Hace varios años, se realizó en este municipio el festival folclórico del tiple y la cobija, sus habitantes esperan revivir el evento.

Trabajo realizado en el Municipio de Iza, dentro del taller Formación Integral del Artesano, Administrando mi trabajo artesanal.

Grupo I.

Fecha de inicio:	Primero (1) de abril
Fecha de terminación:	Cuatro (4) de abril
Lugar:	Casa de la Cultura
Número de asistentes:	Se inició con ocho (8) y se culminó con diez y siete (17)
Número de horas:	Treinta (30)

Participantes: Habitantes independientes de la vereda centro del municipio.

Grupo II.

Fecha de inicio: Diez y siete (17) de abril
Fecha de terminación: Siete (7) de marzo
Lugar: Casa del señor Emiliano Avella, Vereda Usamena.
Número de asistentes: Se inició con siete (7) y se culminó con trece (13)
Número de horas: Treinta (30)
Participantes: Habitantes independientes de la vereda Usamena y Algunas representantes de la Asociación de Artesanos la Batana.

Grupo I

Luego de realizadas dos reuniones, se concertó que debido al poco tiempo dispuesto por los artesanos para esta clase de talleres, era mejor unirlo con un taller de diseño, sobre tintura de lanas y elaboración de tapices en telar, dispuesto por Artesanías de Colombia, programado para los días 1,2,3 y 4 de abril.

Se encontró un primer grupo de artesanos del centro del municipio, que trabajan de forma individual, unos sólo reciben la lana y les pagan la mano de obra, otros aportan el material y pagan el tejendero y el encargado de la percha, otros aportan no sólo la mano de obra sino el material y luego lo ofrecen a su clientela, la cual poseen desde hace muchos años.

Se dio inicio a la actividad programada, aprovechándose el taller de diseño, poniendo en práctica y analizando con los asistentes, los módulos propuestos.

Se encontró que la gente es poco receptiva a cualquier clase de capacitación, ya que se anotó que sí se les ha ofrecido, por cuenta de varias entidades.

Han recibido capacitaciones, de diferentes instituciones como el SENA y Artesanías de Colombia.

Grupo II

El segundo grupo se encontró en la vereda Usamena del municipio de Iza, donde los asistentes demostraron interés y ganas de aprender, el señor

Emiliano Avella, ofreció amablemente su casa, en la que asistieron durante la realización de todo el taller las personas comprometidas desde el comienzo.

Se encontró dentro de éste grupo personas que trabajan de forma individual, pero deseosa de ingresar a alguna asociación. Las socias de Artesanos la Batana, forman parte de ella desde su fundación hace 7 años, la cual esta legalmente constituida, pero que duro aproximadamente 2 años sin funcionar y hace un año, tomó nuevamente impulso. Hacen parte de dicha Asociación 17 socios, los cuales llevan sus productos a la Asociación, allí son vendidos y dejan un porcentaje para el funcionamiento y pago de servicios.

Dicha asociación se encuentra ubicada alrededor de la plaza principal del municipio.

Esta asociación participó en Boyacá en Corferias, dejando no muy buenos recuerdos, puesto que afirman haber tenido pérdidas, la única ganancia fue la experiencia.

Sus únicos materiales son lana, agujas y telares.

DUITAMA

Extensión	
Población	97.952 Habitantes
Temperatura	15 g.c.
Altitud	2535 m.s.n.m.
Fecha de fundación	1.556

HISTORIA

Duitama, se llama así en honor al cacique Tundama.

Duitama, una “Perla Colombiana”, éste puerto terrestre, alberga gran cantidad de foráneos e impacta por el calor humano de sus pobladores. Por eso es conocida como la ciudad cívica por excelencia y de ser una tierra florida por tradición.

Reconocida por sus talleres artesanales que producen desde las más finas y elaboradas cestas, como los más bellos y vistosos tejidos en macramé.

Trabajo realizado en el Municipio de Duitama, dentro del taller Formación Integral del Artesano, Administrando mi trabajo artesanal.

Fecha de inicio:	Cinco (5) de febrero
Fecha de terminación:	Nueve (9) de abril
Lugar:	Casa de la señora Nasaret Wilches
Número de asistentes:	Se inició con trece (13) y se culminó con veinte y un (21)
Número de horas:	Sesenta (60)
Participantes:	Organización de Artesanas Tejedoras de macramé de Tundama TEJIMANO.

Oficio tejidos en macramé.

Se encontró una organización, legalmente constituida la cual no tiene sino el nombre, a la cual pertenecen 26 mujeres de escasos recursos, cuyo sustento se deriva del tejido en macramé, elaboran chales de todos los tamaños, formas y colores, también chalecos, blusas, vestidos, bolsos, cubrelechos, manteles.

Esta organización está liderada por la señora Nasaret Wilchez , quien es la encargada de hacer los contactos, quien suministra a cada una el material

necesario para la elaboración de los productos solicitados. Se les cancela en trabajo o la mano de obra, cada ocho días y así sucesivamente. Esta organización ha tenido oportunidad de participar en varias ferias, e inclusive de ofrecer sus productos a nivel internacional. Pero las organizadas, no han visto reflejado el esfuerzo en la satisfacción artesanal. No han tenido oportunidad de recibir capacitaciones, puesto que la mayoría de ellas, viven en sitios alejados, y sólo llegan a la casa de doña Nasaret a recoger la materia prima y entregar el producto terminado. Sus únicos materiales son el galón y algunas veces la cinta, ya que el galón no solo es escaso sino costoso.

Oficio cestería en chíin

Fecha de inicio: Primero (1) de abril
Fecha de terminación: Once (11) de abril
Lugar: Asociación de artesanos
Número de asistentes: Cinco (5)
Número de horas: Treinta (30)
Participantes: Integrantes de la Asociación de artesanos y agricultores de santa Ana.

En éste mismo municipio encontramos, los artesanos dedicados a la cestería en chíin, ubicados en la vereda Santa Ana, y quienes han querido recuperar su oficio de manera organizada, en el sitio donde se encuentra la escuela, el centro de salud, la parroquia, han organizado en un local su Asociación donde exhibirán sus productos.

Así mismo la Alcaldía de Duitama les cedió un local, en el centro de acopio, donde la organización y las ventas estarán por cuenta de la asociación.

Este oficio ha sido desempeñado de generación en generación encontramos, familias dedicadas casi todas al mismo oficio, en la Asociación hay un representante de cada familia, los socios son el total 23.

Elaboran bellos canastos en diversas formas y tamaños, como paneras, canastos para mercado o decoración, papeleras, graneros, forros para lámparas, casi todos sus productos artesanales son de uso decorativo y cotidiano.

Además de la cestería muchos de los artesanos hacen trabajos en madera, como: cucharas, moninillos, palas, rodillos, artesas, etc. Han tenido la oportunidad de participar en dos ferias, pero consideran que no han sido productivas, considerando que sus artículos son económicos.

Han recibido algunas capacitaciones por parte de la Secretaría de Agricultura Municipal, del SENA y de Artesanías de Colombia, pero aseguran que sus diseños y técnicas, son de creatividad propia.

Su materia prima, para la elaboración de canastos, son fibras como la gaita, varilla, el mimbre, los cuales son costosos y además se traen de climas cálidos.

En la región encuentran materia prima, como el chusque, el cual no es necesario cultivarlo, ya que se encuentra entre la maleza, es de carácter nativo, son recursos no renovables.

Para la elaboración de productos en madera, utilizan urapán, pino, naranjito y aliso.

OBJETIVOS GENERALES

A través de los cuatro módulos del material Administrando mi trabajo artesanal se pretende ofrecer un método sencillo para que el artesano y artesana puedan calcular todos los costos de producción de sus objetos artesanales, y por lo tanto tengan mejor información para establecer sus precios de venta, sin perjudicarse.

Como también manejar de manera sencilla, clara y comprensiva temas referentes a costos, precios de venta y organización.

Se busca proporcionar a los artesanos los conocimientos y destrezas fundamentales a fin de que puedan calcular los costos de los materiales, de la mano de obra y de los servicios públicos requeridos.

Otro aspecto es el de familiarizar a los artesanos y artesanas con conceptos y técnicas importantes para la producción artesanal y cuyo dominio les permitirá mejorar la calidad de sus productos y por consiguiente los precios y las ventas.

Se ilustrará de manera sencilla, clara y comprensiva, conceptos de diseño creativo, selección adecuada de materias primas, la correcta aplicación de las técnicas, el manejo de herramientas, la organización del lugar de trabajo y cómo éstos aspectos de la producción son importantes para el mejoramiento y calidad del producto final.

Se busca aumentar el conocimiento del artesano sobre sus clientes y sus preferencias, los diferentes tipos de compradores, los gustos por los diferentes diseños, formas y usos de los objetos.

Ilustrar conceptos sobre oferta y demanda, y cómo influyen en las ventas.

Presentar varias formas de organización con el fin de buscar, más y mejores mercados para vender sus productos, buscando salidas diversas a sus productos, aprovechando oportunidades en ferias y mercados, así como los servicios que apoyan el mercado de las artesanías en el país.

Otro de los objetivos es enseñar al artesano a llevar una contabilidad sencilla, con el fin de controlar mejor las actividades de su taller artesanal.

Además demostrar al artesano la importancia de llevar cuentas e inventarios, complementando con conceptos de ingresos y gastos, pérdidas y ganancias.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

MODULO CALCULANDO COSTOS

Logros a obtener:

- Nombrar las etapas de la producción.
- Identificar las etapas de producción de una artesanía, para de esa manera poder calcular sus costos.
- Identificación de materias primas e insumos utilizados en la elaboración de sus productos realizados y calcular el costo de cada uno de ellos.
- Obtener capacidad para calcular costos de la mano de obra requeridos para la producción de las artesanías.
- Identificar y costear los servicios públicos empleados al producir la artesanía.
- Encontrar la mejor manera de obtener buenas ganancias sin perjudicar las ventas.

MODULO PRODUCIENDO

Logros a obtener:

- Poder mejorar la producción de las artesanías, mediante el manejo adecuado del diseño, una buena selección de los materiales y una correcta aplicación de las técnicas.
- Saber como mejorar la calidad del producto, garantizando una buena calidad de la materia prima y de los insumos.
- Saber cómo mejorar la calidad de los productos artesanales, mejorando el uso de las técnicas.
- Adquirir capacidad para organizar el lugar de trabajo y las herramientas utilizadas, lo cual influirá en una mayor productividad
- Estar en disposición de revisar la manera como utiliza materiales y tiempo en la elaboración de las artesanías.

MODULO PROMOVRIENDO Y VENDIENDO

Logros a obtener:

- Identificar los diferentes tipos de compradores o clientes.
- Identificar varias de las utilidades que se pueden dar a las artesanías y cómo se pueden mejorar para obtener más pedidas.
- Identificar algunos aspectos de la oferta y la demanda, que se deben tener en cuenta para aumentar las ventas.
- Adquirir capacidad para organizar mejor el taller de trabajo, de igual manera buscar organizarse con otros artesanos garantizando mejores ventas.
- Identificar algunas formas de comercializar los productos, escogiendo la más conveniente.

MODULO LLEVANDO CUENTAS

Logros a obtener:

- Comprender la importancia que tiene llevar la contabilidad en un taller artesanal.
- Adquirir capacidad para llevar en cada taller un libro de cuentas de caja y un estado de pérdidas y ganancias.
- Identificar qué es un inventario y su importancia para el manejo de las cuentas en cada taller.
- Identificar si en el negocio se están presentando pérdidas o ganancias, para así mismo trazar cambio que se consideren necesarios.
- Es importante preparar los materiales, herramientas y lugar de trabajo necesarios para la elaboración de los artículos, para así no perder tiempo, y así mismo lo hacen siempre.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

**TALLER ADMINISTRANDO MI TRABAJO ARTESANAL
CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA – I.C.B.A.
CONTRATISTA: RUT MARINA GALINDO ALVAREZ**

**MODULO I
CALCULANDO COSTOS**

OBJETIVOS:

Ofrecer un método sencillo para que el artesano y artesana puedan calcular todos los costos de producción de sus objetos artesanales, y por lo tanto tengan mejor información para establecer sus precios de venta, sin perjudicarse.

Manejar de manera sencilla, clara y comprensiva temas referentes a costos, precios de venta y organización.

Se pretende proporcionar a los artesanos los conocimientos y destrezas fundamentales a fin de que puedan calcular los costos de los materiales, de la mano de obra y de los servicios públicos requeridos.

Actividad realizada

Leído el caso expuesto en la lectura correspondiente a “las cuentas de María Elvia... Ella hacía alcancías y no podía ahorrar”, se procedió a su análisis y los participantes una vez más confirmaron que el trabajo realizado en sus artesanías no ha sido valorado, comenzando por ellas mismas, siendo consientes que han sido muy conformistas.

Afirmando, así mismo, que una de las causas, de no lograr mejores precios en sus ventas, es la competencia, puesto que los clientes siempre buscan precios bajos, mas no calidad. Por ejemplo, a los clientes no les interesa si los tejidos son realizados en pura lana o no.

Se hizo el ejercicio, con un caso preciso y ejecutado por los participantes: Con los participantes de Nobsa e Iza, como lo es la fabricación de un saco para dama, en pura lana llegándose a la siguiente conclusión:

Para dicho saco, se necesitan 2 libras de lana pura o virgen, los cuales cuestan \$14.000 y en transporte gastan \$2.000.

El salario mínimo esta establecido en \$260.100. El día estaría valorado en \$8.670. Haciendo cuenta de las 8 horas laborables diarias, serían \$1.083.75.

Las artesanas manifestaron gastar en tiempo aproximadamente 24 horas, lo que nos daría un total de \$26.010

Sumando los \$26.010 del tiempo apreciado invertido en la elaboración, más los \$14.000 de la lana y los \$2.000 del transporte, si no tienen que volver para cobrar, sumaría un total de \$42.010.

Ahora bien, las artesanas dedicadas al tejido en lana del municipio de Nobsa e Iza, no pueden vender su producto en más de \$20.000, cuando según el ejercicio realizado debería pagar, considerando que aún es poco la suma de \$42.010.

Las participantes del taller, hacen parte de una u otra forma de una asociación, pero realmente su participación en ella, funciona de la siguiente forma:

Las señoras, entregan el artículo, suministrando la materia prima y la mano de obra. Posteriormente en la Asociación le ponen un sobre costo de \$2.000 a \$3.000, el cual es para ella. Cuando el artículo sale en venta, se le hace entrega a la socia del dinero.

Consideran que es muy difícil, la adquisición de materia prima al por mayor, puesto que sólo se va recibiendo prácticamente para el diario, además existe mucha competencia, la cual llaman ellas desleal, por parte de otros comerciantes, ya que ellos pagan la mano de obra muy barata y por ello no les cuesta nada, vender a más bajos precios.

Así mismo les preocupa y afecta notablemente, la venta de prendas de vestir fabricadas en el Ecuador, las cuales creen ellas, no deben entrar muy legales al país, pues sus precios son supremamente bajos, comparados con los que ellas pueden poner a sus artículos.

Las dedicadas al tejido en lana del Municipio de Iza, tienen más o menos los mismos costos, pero de las asistentes al taller, tan sólo les pagan la mano de obra, a un costo de \$6.000, ya que la materia prima es proporcionada por la asociación.

En éste mismo Municipio, entre los asistentes del primer grupo, residentes en el centro, se encontraron artesanos dedicados a la fabricación de cobijas y ruanas en pura lana, quienes para dicha elaboración, realizaron el ejercicio correspondiente: para una ruana se gastan 4 libras de lana, cuyo valor es de

\$28.000, en tiempo un promedio de 8 horas, dándoles un valor económico serían, \$8.670, la armada del telar cuesta más o menos \$6.000, el transporte al Municipio de Pesca, de donde traen lana de mejor calidad, cuesta \$3.000, para un total de \$45.670, para luego venderla máximo en \$45.000. Se observó que realmente no existe ganancia alguna.

Así mismo se realizó el ejercicio con el grupo dedicado al tejido en macramé, donde el galón para la elaboración de un pañolón con puntada, tiene un costo de \$35.000, dedican 24 horas de trabajo, dándole un valor económico, al tiempo, serían \$26.010, en transporte gastan aproximadamente \$3.000, dando un total de \$ 64.010, pero realmente reciben en pago por el trabajo realizado de \$40.000.

Con los artesanos dedicados a la cestería en chín, se realizó el ejercicio basándose en un canasto de medidas 16x11, en el cual se utilizan 40 varillas de gaita, las cuales tienen un costo de \$14.000, en transporte gastan de \$3.000 a \$5.000, en tiempo gastan un día, valorado económicamente, serían para un total de \$17.000, pero realmente no lo pueden vender a más de \$15.000.

GUIA 1

ETAPAS DE PRODUCCIÓN

Logros a obtener:

Nombrar las etapas de la producción.

Identificar las etapas de producción de una artesanía, para de esa manera poder calcular sus costos.

Actividad realizada:

Identificadas las principales acciones realizadas para la producción de las artesanías, se procedió a comparar todas las respuestas, además se comentó el caso de la lectura y otros oficios conocidos, ejercitando lo aprendido en la guía.

Practicando lo aprendido:

Preparación para producir	Producción propiamente dicha	Venta y entrega de los productos
Actividad	Actividad	Actividad
<p>TEJIDOS EN LANA Se piensa en elaborar un saco para dama, de cuello redondo, se alistan 2 libras y media de lana, y las dos agujas.</p> <p>En el caso de la elaboración de las cobijas o ruanas, se alistan las libras de lana requeridas, se arma el telar de acuerdo a la forma, tamaño o puntada deseada.</p>	<p>Se realiza el trabajo de la producción del artículo deseado.</p> <p>Se realiza el trabajo de la producción del artículo deseado.</p>	<p>Se lleva a la asociación, para ser expuesto y luego vendido, o si es por encargo se le hace entrega al cliente.</p> <p>Se lleva a la asociación, para ser expuesto y luego vendido, o si es por encargo se le hace entrega al cliente</p>
<p>TEJIDOS EN MACRAME Se piensa en realizar un chal, se prepara el galón necesario.</p>	<p>Se realiza el trabajo deseado.</p>	<p>Se hace entrega del producto terminado a la señora Nazaret, quien se encarga de hacer la entrega correspondiente a los pedidos.</p>
<p>CESTERIA EN CHIN Se piensa en la elaboración de una papelería, se prepara el molde y la materia prima a transformar.</p>	<p>Se procede a la realización del trabajo.</p>	<p>Se empaqueta y se lleva al punto de venta, según el pedido.</p>

Aplicando lo aprendido, se concluyó:

- Es importante preparar los materiales, herramientas y lugar de trabajo necesarios para la elaboración de los artículos, para así no perder tiempo, y así mismo lo hacen siempre.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

GUIA 2

COSTOS DE MATERIALES

Logros a obtener:

Identificación de materias primas e insumos utilizados en la elaboración de sus productos realizados y calcular el costo de cada uno de ellos.

Actividad realizada:

Se analizó e identificó el empleo de materiales en la elaboración de la artesanía, aprendiendo su clasificación, como materias primas e insumos. Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada una realizado.

Practicando lo aprendido:

TEJIDOS EN LANA

Materias primas	Cantidad	Costo
Pura lana	1 libra	\$7.000
Insumos	Cantidad	Costo
Agujas percederas	2 unidades	\$6.000

TEJIDOS EN MACRAME

Materias primas	Cantidad	Costo
Galón	1 cono	\$35.000
Insumos	Cantidad	Costo
Tijeras percederas	una	\$10.000

CESTERIA EN CHIN

Materias primas	Cantidad	Costo
Chusque	1 vara	\$14.000
Insumos	Cantidad	Costo
Cuchillo	Uno	\$3.000

Aplicando lo aprendido, se concluyó:

- Es importante saber cuánto cuestan las materias primas e insumos utilizados para la elaboración de los artículos artesanales, pues esto nos permite saber cuanto gastamos, calculando con más exactitud en cuanto podemos vender.
- En el caso de los dedicados a los tejidos en lana, como Nobsa e Iza, se llevan algunas cuentas de otros servicios públicos utilizados para la producción de las artesanías, ya que no son muchos, ya que la mayoría teje de día, no gasta servicio de energía eléctrica, en transporte no gastan, pues sus productos los venden en el mismo pueblo, desplazándose a pie de la vereda al centro de los municipios, en cuanto a la propaganda y arriendo, se encarga la Asociación, pagando éstos de las utilidades en general.
- En el caso de los tejidos en macramé, la materia prima es suministrada por dona Nasaret, por lo cual las fabricantes del producto no tienen en cuenta este costo, solamente tienen en cuenta el transporte, dentro del área urbana.
- Para los dedicados a la cestería en chín, casi siempre utilizan lo que les brinda el medio como lo es el chusque, que es más económico, pero son concientes que a los trabajos individuales, les pierden más ganancia. Y en cuanto a transporte pagan cuando hay pedidos grandes un camión y para clientes individuales toman transporte del área rural al área urbana.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

GUIA 3

COSTOS DE LA MANO DE OBRA

Logros a obtener:

Capacidad para calcular costos de la mano de obra requeridos para la producción de las artesanías.

Actividad Realizada:

Se calculó el tiempo por cada una utilizado en la realización de la artesanía deseada, como también se le dio un valor económico de dicho tiempo.

Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada una realizado.

Practicando lo aprendido:

Para producir	Personas que participan en la producción	Actividad que realiza cada uno	Tiempo que dedica al trabajo	Costo de la mano de obra
TEJIDOS EN LANA				
Saco	1	Elaboración total	24 horas	\$26.010
Guantes	1	Elaboración total	3 horas	\$3.251.25
Ruana	1 - 2	Algunos hacen la elaboración total, otros Pagan por los terminados.	8 horas	\$8.670
TEJIDOS EN MACRAME				
Chal	1	Elaboración total	24 horas	\$8.670
CESTERIA EN CHIN				
Papelera	1	Elaboración total	4 horas	\$1.445

Aplicando lo aprendido, se concluyó:

- Es importante tener en cuenta el tiempo invertido en la elaboración del trabajo realizado, pues éste tiempo es valioso y por ello también valor económico.
- No se ha tenido en cuenta, dentro de los costos de producción, aspectos como los insumos requeridos o el transporte.
- Consideran fácil calcular todos los costos, la dificultad se presenta en poder llevarlos a cabo, debido a la competencia del mercado.
- Todos los productores de artesanías asistentes al taller inician y terminan su producto.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

GUIA 4

COSTOS DE SERVICIOS PUBLICOS Y OTROS SERVICIOS

Logros a obtener:

Identificar y costear los servicios públicos empleados al producir la artesanía.

Actividad realizada:

Se analizó qué clase de servicios públicos son utilizados por los artesanos. Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

Servicio público	Total que paga mensualmente	Cantidad calculada Gasto del Taller
Transporte del área rural a la urbana	\$15.000	\$5.000

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- En realidad son muy pocos los servicios públicos utilizados para la producción de las artesanías fabricadas por las tejedoras.
- No se ha tenido en cuenta el servicio de transporte utilizado, pero se vio la necesidad de registrar dicho costo en el momento de vender los productos.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

GUIA 5

CÓMO PODEMOS MEJORAR LAS GANANCIAS SIN PERJUDICAR LAS VENTAS?

Logros a obtener:

Encontrar la mejor manera de obtener buenas ganancias sin perjudicar las ventas.

Actividad realizada:

Leída y analizada la lectura correspondiente a las tejedoras de Sandoná, lo más importante y lo que causó mayor atención de las asistentes fue el hecho de que “En muchos pueblos y veredas, los artesanos se han unido, no solamente para defender sus precios, sino para bajar sus costos”.

Se analizaron las diferentes formas de colaborar y de unirse para el trabajo. Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

Materiales (materia prima y otros materiales)

Actividades que requieren materiales	Materiales requeridos	Costo de esos materiales
TEJIDOS EN LANA Elaboración de un saco Elaboración de una ruana	2 libras de Pura lana 2 libras de pura lana	\$14.000 \$28.000
TEJIDOS EN MACRAME Elaboración de un pañolón	1 cono de galón	\$35.000
CESTRERIA EN CHIN Elaboración de un canasto	40 varas de gaita	\$14.000

Otros costos

Actividades que causan otros gastos	Tipo de gastos	Costo de esos gastos (mensual)
Preparación de los materiales	Transporte para comprar materiales	\$15.000 promedio por cada cinco artículos elaborados

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- Los precios pagados por los artículo, no es justo, puesto que el tiempo, la mano de obra, los materiales e insumos, no se ven representados, en lo obtenido en las ventas.
- La mejor manera para aumentar las ganancias, sin elevar los precios y mucho menos dañar la calidad, es comprar materiales (materia prima e insumos) más económicos, pero de buena calidad, hacer lo posible por producir más artículos en menos tiempo, uniéndose con otros artesanos para comprar al por mayor para así ahorrar tiempo y transportes.
- Es importante aumentar las ganancias sin subir demasiado los precios, pues el cliente siempre busca es economía y por ello compra donde más barato le ofrecen.
- Se debe proponer y poner a funcionar en las asociaciones, comités que busquen apoyo y presten servicios de salud, educación y vivienda.

- Una acción concreta que se debe realizar para hacer de todo esto una realidad, es no pensarlo más, no dejar pasar más tiempo y comenzar de inmediato a practicar lo aprendido.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

MODULO II PRODUCIENDO

OBJETIVOS

Tiene como objeto familiarizar a los artesanos y artesanas con conceptos y técnicas importantes para la producción artesanal y cuyo dominio les permitirá mejorar la calidad de sus productos y por consiguiente los precios y las ventas. Se ilustrará de manera sencilla, clara y comprensiva, conceptos de diseño creativo, selección adecuada de materias primas, la correcta aplicación de las técnicas, el manejo de herramientas, la organización del lugar de trabajo y cómo éstos aspectos de la producción son importantes para el mejoramiento y calidad del producto final.

Actividad realizada:

Se realizó la lectura correspondiente al caso denominado “Nace una nueva artesanía: la talla de palosangre”, lo que nos permitió analizar cuáles pueden ser los motivos por los cuales se bajan las ventas, por qué algunos artículos ya no llaman la atención.

UNIDAD 1. CALIDAD

CÓMO MEJORAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS?

Logros a obtener:

Poder mejorar la producción de las artesanías, mediante el manejo adecuado del diseño, una buena selección de los materiales y una correcta aplicación de las técnicas.

GUIA 1

DISEÑO Y FORMAS

Actividad realizada:

Mediante la lectura referente a El Diseño, se pudo plasmar un concepto claro sobre la importancia e influencia de un buen diseño a la hora de comprar y vender.

Se hizo un análisis sobre los productos fabricados y el por qué de las bajas en las ventas y por lo tanto de la no salida de sus artículos, tomándose en cuenta si es que no son llamativos o funcionales o si son muy costosos para el cliente. Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO OFICIO?

Cómo diseña usted sus artesanías?

Artículo que produce	Uso que se le da	Materia prima	Forma	Color	Tamaño
TEJIDOS EN LANA Busos, chalecos, sombreros, guantes, bufandas, cobijas y ruanas	Vestir, cubrir	Lana	Varias	Natural	Varios
Campanas	Invitar a celebraciones	Cobre	Todas	Dorado	Varios
TEJIDOS EN MACRAME Pañolones, chales, chalecos, blusas, bolsos	Vestir, adornar	Galón o cinta	Variadas	Todos	Variados
CESTERIA EN CHIN Canastos, paneras, papeleras, graneros, roperos, forros para lámparas.	Decorar, para uso cotidiano	Gaita, varilla, mimbre, chusque.	Variadas	Natural, algunas veces colores	Variados

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- Es muy importante un buen diseño, puesto que influye en su calidad, al hacerlo más llamativo y funcional para el cliente.
- Falta creatividad en diseños a la hora de elaborar un producto artesanal.
- Se debe innovar, porque el cliente se cansa de ver siempre lo mismo.
- Se debe buscar apoyo inmediato de entidades que estén dispuestas a enseñar nuevos diseños llamativos, para practicarlos en las artesanías, puesto que todos los grupos participantes tienen deseo de aprender diseños y formas nuevas.
- Algunos productos no salen, por diferentes motivos como: falta de atención al cliente, falta de ingenio del vendedor, falta de propaganda a los productos, falta de exhibir mejor los productos, para si hacerlos llamativos.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

GUIA 2.

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Logros a obtener:

Saber como mejorar la calidad del producto, garantizando una buena calidad de la materia prima y de los insumos.

Actividad realizada:

Realizada la lectura “Calidad ante todo”, se analizó entre los asistentes la importancia de seleccionar la materia prima y los insumos a la hora de la elaboración de los productos.

Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO OFICIO?

Artículo que produzco	Materiales que utilizo exigiendo buena calidad	Materiales que utilizo sin exigiendo buena calidad
TEJIDOS EN LANA Busos, bufandas, chalecos Sombreros, chalecos, gorros.	Pura lana	Media lana
Campanas	Cobre rojo, bronce, estaño	-----

TEJIDOS EN MACRAMÉ Pañolones, chales, vestidos, blusas.	Galón	Cinta
CESTERIA EN CHIN Paneras, papeleras, canastos.	Gaita, varilla, mimbre	Chusque

Aplicando lo aprendido , concluimos:

- No se debe buscar economía, comprando materiales de baja calidad, ya que se corre el riesgo de perder el cliente al ofrecerle artesanías menos llamativas.
- En el caso de las artesanas dedicadas al tejido en lana, en algunos artículos no es muy indispensable materiales de buena calidad, como consideran que lo es la media lana, ya que es más económico y a muchos clientes les gustan los tejidos elaborados en dicho material.
- La relación que existe entre la calidad de las materias primas y los insumos, con la calidad de los productos finales, es que si los materiales son de calidad, el producto final será bello, útil, durable y resistente.
- Uno de los usos que se puede dar a los desechos de materia prima, para que ésta no cause daños al medio ambiente, es utilizarlos para hacer tapetes, completar otro tejido, combinar colores, etc.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

GUIA 3

TECNICAS

Logros a obtener:

Saber cómo mejorar la calidad de los productos artesanales, mejorando el uso de las técnicas.

Actividad realizada:

Realizada la lectura correspondiente, se discutió con los asistentes el hecho, que para saber del oficio, se debe saber el manejo correcto y apropiado de la técnica requerida para la elaboración del artículo.

Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO OFICIO?

Hago una lista de las personas o instituciones de las cuales he aprendido alguna técnica para elaborar mis artesanías y frente a cada una de ellas, escribo lo que aprendí.

DE	APRENDI
TEJIDOS EN LANA Amigas, SENA, CONFABOY, Alcaldía, familiares.	Cómo tejer en lana, a elaborar chalecos en telar, a hacer bordados con cintas, diferentes puntadas, además por creatividad propia. En el caso de las campanas a elaborar la moldura y la producción.
TEJIDOS EN MACRAME Familiares y amigas	Todo el oficio y las diferentes puntadas por creatividad propia, viendo a otras personas.
CESTERIA EN CHIN Familiares	Todo lo relacionado con la elaboración de la artesanía.

Aplicando lo aprendido, concluimos que:

- Los artesanos que mejor dominan en la región las técnicas y por ello los que mejor la elaboran son los mayores, porque tienen mayor experiencia y conocimiento del oficio.
- En la producción de sacos y chalecos, se refleja más el perfeccionamiento y destreza de técnicas.
- Entre los productos de mejor calidad, se destaca, la elaboración de los sacos, ya que se puede en ellos realizar variedad de puntadas, formas y diseños.
- Hace falta perfeccionamiento de la técnica, en la elaboración de gorros, sombreros y bolsos y para ello la acción a desarrollar sería solicitar capacitación al SENA o a Artesanías de Colombia.
- La única técnica requerida en el tejido en macramé es la agilidad en las manos de cada una de las artesanas dedicadas a éste oficio.
- Así mismo la técnica adquirida por los artesanos dedicados a la cestería, ha sido tradición de generación en generación, y ellos mismos son los que la han ido perfeccionando.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

UNIDAD 2

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Logros a obtener:

Capacidad para organizar el lugar de trabajo y las herramientas utilizadas, lo cual influirá en una mayor productividad.

GUIA 1

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Actividad realizada:

Realizada la lectura correspondiente, se destacó la importancia de la organización tanto del lugar y herramientas de trabajo, como del uso del tiempo.

Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO TRABAJO ARTESANAL?

El lugar donde realizo mi trabajo artesanal lo tengo organizado así:

Un cajón o mesa para guardar materiales y el sitio de trabajo o taller es en cada una de sus casas, por ello, tejen en cualquier lugar cómodo para hacerlo.

Qué puedo hacer para organizar...?	Cuándo puedo realizar ésta actividad?
El lugar de trabajo, herramientas, empaque y almacenamiento. Lo más práctico, rápido y viable es destinar un sólo lugar dentro de la vivienda para el buen y organizado desempeño de las actividades a realizar.	Inmediatamente.

Aplicando lo aprendido, concluimos que:

- Tanto el sitio de trabajo como las herramientas deben estar bien organizadas y preparadas.
- Para que el trabajo produzca y tenga futuro es necesario ser organizados en todos los aspectos al momento de elaborar artesanías.
- Es importante y conveniente organizar el lugar y herramientas de trabajo, para no perder tiempo, desperdiciar material y evitar al mismo tiempo accidentes.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

UNIDAD 3

CONTROL DE PRECIOS

Logros a obtener:

Estar en disposición de revisar la manera como utiliza materiales y tiempo en la elaboración de las artesanías.

Actividad realizada.

Realizada la lectura correspondiente, se comentó si en el momento de la producción hay desperdicio de materiales, si se utilizan adecuadamente y si el tiempo es utilizado adecuadamente.

A lo cual todos los participantes manifestaron, en cuanto al desperdicio de material, no se pueden dar ese lujo, puesto que algunos son costosos, o difíciles de adquirir, y en cuanto al tiempo, cada uno le dedica el que puede, pues ninguno de los asistentes vive de la artesanía, ya que no la consideran lucrativa y deben dedicarse a otras actividades.

La frase que más llamó la atención de los artesanos fue “... sería conveniente pensar que los recursos se acaban y que es mejor utilizarlos adecuadamente y que si utilizamos bien el tiempo, podemos producir un poco más o las mismas artesanías mejor terminadas, lo que nos daría más satisfacción y mejores precios”.

Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO MEJORAR MI TRABAJO?

Los materiales que generalmente desperdicio en la elaboración de mis artesanías.	Las actividades en las cuales considero que pierdo tiempo.
Nobsa e Iza Ninguno	Cuando hay que desbaratar, por algún defecto o por falta de forma, ya que no trabajan patrones sino generalmente se trabaja al ojo.
Duitama Algunos pequeños trozos de cinta o galón	Ninguno
Vereda Santa Ana (Duitama) Alguno trozos de Gaita	Elaborando artesanías miniatura.

Aplicando lo aprendido, concluimos que:

- Es necesario utilizar muy bien tanto los materiales empleados, como el tiempo invertido en la elaboración del producto final.
- Utilizando bien el tiempo invertido en la elaboración del producto final, se lograra o producir más y simplemente las mismas pero de mejor calidad.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

MODULO III

PROMOVIENDO Y VENDIENDO

OBJETIVOS:

Aumentar el conocimiento del artesano sobre sus clientes y sus preferencias, los diferentes tipos de compradores, los gustos por los diferentes diseños, formas y usos de los objetos.

Ilustrar conceptos sobre oferta y demanda, y cómo influyen en las ventas.

Presentar varias formas de organización con el fin de buscar, más y mejores mercados para vender sus productos, buscando salidas diversas a sus productos, aprovechando oportunidades en ferias y mercados, así como los servicios que apoyan el mercado de las artesanías en el país.

Actividad realizada:

Estudiado el caso correspondiente, se plantearon los beneficios del trabajo en grupo, como lo es compartir experiencias, solicitar capacitaciones, para con ello aprender nuevos diseños, mejorar la producción, acabados y ventas.

Se analizó la importancia de llevar un registro de los aportes de cada socio, también la necesidad de ofrecer artículos de buena calidad para atraer al cliente y la oportunidad ofrecida al participar en ferias y mercados.

Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

UNIDAD 1

LOS COMPRADORES

Logro a obtener:

Identificar los diferentes tipos de compradores o clientes.

Actividad realizada:

Se clasificaron los diferentes tipos de clientes y lo que los caracteriza, ejercitando lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HAGO MI OFICIO?

Qué clases de clientes compran mis artesanías?

Tejedoras en lana (Nobsa e Iza): Tanto los clientes reales como los clientes potenciales. En el caso de las tejedoras de Nobsa, sus clientes proceden de ciudades como Bucaramanga, Cali, Bogotá, y algunos de la misma región. Los clientes de las tejedoras de Iza, son de Bogotá, Duitama y sus alrededores.

Estos dos municipios por ser de atractivo turístico tienen ventajas en sus ventas, pues llegan turistas de todas partes del país.

Tejedoras de macramé (Duitama): Los reales. Trabajan por pedidos procedentes de climas calientes como Cartagena, Cali, Medellín y

Bucaramanga. Como también Artesanías de Colombia quien compra y exporta.

Tejedores de cestería (Vereda Santa Ana Duitama): Tanto los clientes reales como los clientes potenciales. Sus clientes son de diferentes partes del país, como también Artesanías de Colombia los ha tenido e cuenta para exportar sus productos.

A qué clase de clientes les he prestado mayor atención?

Tejedoras en lana (Nobsa e Iza): A los dos.

Tejedoras de macramé (Duitama): A los reales.

Tejedores de cestería (Vereda Santa Ana Duitama): A los dos.

Qué clientes puedo identificar como potenciales, es decir actualmente no me compran , pero me pueden comprar más adelante?

Los turistas o los que viven en el pueblo.

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- Es conveniente identificar la clase de clientes que atendemos, porque ello nos permite establecer estrategias de venta, respondiendo a sus necesidades.
- Para conocer más a los clientes es necesario, prestar más atención cuando llegan al negocio e interpretar que clase de producto es el que le llama la atención.
- Se debe variar la producción de las artesanías, siendo creativos, solicitando capacitación para aprender diseños, formas y estrategias.
- Se debe hacer una relación precisa de lo que más se ofrece y lo que más solicitan. En el caso de los tejidos en lana, lo que más solicitan los clientes, son los busos en lana, ya sea pura o media lana. Para los tejidos en macramé lo más solicitado en el momento son los chales. Para los dedicados a la cestería en chín, los productos más solicitados son las paneras y los canastos de uso decorativo.
- Para organizar la comercialización se deben buscar contactos, ofreciendo productos con buen control de calidad, buenos diseños y acabados.

- Las tejedoras de lana de los municipios de Nobsa e Iza, dejaron ver su inconformismo, puesto que artesanías de Colombia nunca las ha tenido en cuenta para exportar y dar a conocer sus productos.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

UNIDAD 2

UTILIDAD DE LAS ARTESANIAS

Logros a obtener:

Identificar varias de las utilidades que se pueden dar a las artesanías y cómo se pueden mejorar para obtener más pedidos.

Actividad realizada:

Descritas y analizadas las diferentes utilidades dadas a las artesanías que se producen, se estableció que ellas deben estar siempre dirigidas a satisfacer las necesidades e intereses requeridos.

Se ejercitó lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

Artesanía que elaboro	Utilidad que presta
<p>Nobsa: Bolsos en piola y croché. Sacos y chalecos tejidos a máquina, busos y chalecos de diferentes puntadas en dos agujas, gorros, guantes, sombreros. Cobijas y ruanas en lana Campanas en bronce</p>	<p>Colgar, cargar objetos, decorar. Para vestir y adornar.</p> <p>Para abrigar. Invitar a celebraciones eucarísticas o para adornar.</p>
<p>Iza: Ruanas, sacos y chalecos tejidos a máquina, busos y chalecos de diferentes puntadas en dos agujas, gorros, sombreros, pasa montañas, guantes. Ruanas y cobijas.</p>	<p>Para vestir y adornar.</p> <p>Para abrigar.</p>
<p>Duitama: Chales, bolsos, vestidos, blusas, chalecos en macramé.</p>	<p>Para vestir y adornar.</p>

Vereda santa Ana (Duitama): Canastos, lámparas, cucharas en palo.	Para decorar, para uso en la cocina.
---	--------------------------------------

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- Es importante tener en cuenta el uso dado a las artesanías al momento de elaborarlas ya que con ello se sabe que artículo se vende más.
- Unas de las necesidades de la región por ser generalmente de clima frío, son los sacos, guantes, ruanas. Otra necesidad de la región son los canastos, utilizados para el mercado o para adornar.
- Se puede contribuir a solucionar estas necesidades a través de las artesanías, elaborando más cantidades y de mejores calidades.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

UNIDAD 3

LA OFERTA Y LA DEMANDA

Logros a obtener:

Identificar algunos aspectos de la oferta y la demanda, que se deben tener en cuenta para aumentar las ventas.

Actividad realizada:

Se analizó y comentó con los asistentes, el hecho de que la mejor época del año para la venta de las artesanías, para las tejedoras en lana, son en diciembre, enero y parte de febrero, algunas veces en semana santa. Para las tejedoras en Macramé, es ocasional, no tienen temporada fija. Para los dedicados al tejido de canastos, sus mejores temporadas son los meses de octubre, noviembre y diciembre, influyendo esto en que suban o bajen los precios de las artesanías.

Se precisó el hecho de que, se observan siempre los artículos más solicitados y los más vendidos, así mismo lo que más se ofrezca en otras partes, viendo si éstos tienen salida, de inmediato se comienza con la elaboración de dichos artículos.

Se identificaron los conceptos de oferta, demanda y mercado, ejercitándose lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO TRABAJO?

Cuál es la demanda de mis artesanías en mi región, es decir, cuánta cantidad de cada artesanía debo preparar mensualmente o semanalmente?

Artesanía	Cantidad que me compran	Cuánto semanal o mensualmente
Nobsa e Iza: lana Busos Guantes, gorros y sombreros Campanas Cobijas	De 5 a 10 según temporada De 1 a 2 docenas según temporada De 2 a 3 según temporada De 3 a 5 según temporada	Mensuales Mensuales Mensuales Mensuales
Duitama: Macramé Chales, bolsos, vestidos, chalecos. Blusas elaboradas en hilo	De 3 a 5 según pedido De 5 a 10 según pedido	Mensuales Semanal
Vereda santa Ana Duitama: Cestería Canastos (diferentes formas, diseños y tamaños) Cucharas de palo	40 a 60 según temporada y pedido. 30 a 40 docenas según temporada y pedido.	Mensuales Mensuales

Qué otros artesanos ofrecen la misma clase de artesanía que yo produzco?

Qué características principales tiene esa artesanía?

Artesanías	Artesano que la produce	Características de la artesanía		
		Precio	Calidad	Otra
Tejidos en lana	Varios, ya que es el oficio de casi todos los habitantes de la región. Otros municipios como Monguí, Guicán, Chiscas, Cocuy.	Algunos más altos otros más bajos	Algunos de la misma calidad otros en pura lana	La cantidad depende de la temporada.
Campanas y fondos para panela	.	Igual	Igual	Igual
Tejidos en macramé	Otro grupo de Duitama	Igual	Igual	Igual

Tejido de cestería	Cerinza, Tenza, guateque, Chinavita, Tibana, Sutatenza, Somondoco.	Más alto	Igual	Más cantidad
--------------------	--	----------	-------	--------------

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- Se debe conocer que se ofrece en el mercado, el precio y la calidad de los productos, así mismo en que están interesados y que adquieren los clientes, son aspectos importantes para lograr buenas ventas.
- Se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

UNIDAD 4

ORGANIZACIÓN PARA VENDER

Logros a obtener:

Adquirir capacidad para organizar mejor el taller de trabajo, de igual manera buscar organizarse con otros artesanos garantizando mejores ventas.

Actividad realizada:

Se analizaron las condiciones para vender al tener organizado el taller y el producto y las ventajas de organizarse con otros artesanos, ejercitándose lo aprendido en el caso de la lectura inicial, como también en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido: COMO HACEMOS NUESTRO OFICIO?

Qué acciones he aplicado como artesano para mejorar las ventas y qué resultados me han dado?

ACCIONES	RESULTADOS
Capacitándose en diseños	Mejoran las ventas
Mejorar la atención al cliente	Mejoran las ventas
Mejorar la calidad del producto	Mejoran las ventas
Innovación de productos	Ofrecer otras alternativas al cliente

Cuáles de las acciones que aparecen en esta unidad no he puesto en práctica?

Todos los asistentes estuvieron de acuerdo con los siguientes puntos:

No han comercializado

No han recibido capacitación suficiente

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- Es necesario tener organizado el lugar de trabajo y las artesanías producidas, puesto que se llama la atención del cliente, se logra que los productos estén disponibles y en lugares disponibles.
- Las técnicas de organización que brindan mejores resultados para vender son, Capacitación, entender que el oficio es uno sólo, pero que es de todos los que lo practican en el lugar, y aumentar la clientela.
- La mejor manera de mejorar las ventas es unirse con otros artesanos, para que exista una sana competencia y equilibrio unificado de precios.
- Que se obtuvieron los logros propuestos al inicio de la guía.

UNIDAD 5

FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN

Logros a obtener:

Identificar algunas formas de comercializar los productos, escogiendo la más conveniente.

Actividad realizada:

Comentada y analizada la lectura correspondiente a La Comercialización, se tuvieron varios puntos de interés general, como el hecho de que la comercialización es la actividad que más se les dificulta, por falta de conocimiento o simplemente por falta de visión futurista. Y tal vez en lo que más estuvieron de acuerdo es que el trabajar individualmente, los vuelve conformistas, desvalorizando su propio trabajo y recibiendo lo que el cliente o el comerciante quiera pagar por el trabajo realizado.

Así mismo se comentaron otras formas de comercialización en otros oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO TRABAJO?

De acuerdo a la lectura realizada y mi experiencia como artesano:

Qué formas de comercialización han aplicado más?

Todos los participantes en el taller coincidieron en que la forma de comercialización con la que comenzaron fue la individual, aún algunos la practican, cada uno con su cliente, donde recuperan según ellos lo invertido en el producto además les queda algo de ganancia, pero posteriormente se han organizado mediante sus asociaciones, donde participan de forma no muy activa.

Qué resultados obtenidos de esas formas de comercialización que han aplicado?

De la individual, que cada uno tiene sus clientes y las ganancias son en su totalidad para el que inicia y termina el trabajo de la artesanía.

De la organización grupal, la ventaja a sido que de una u otra forma se garantiza la entrada económica, que permite el sustento de sus familias y la compra de materia prima para el trabajo.

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- Es conveniente ensayar diferentes formas de comercialización de los productos, pues ello permite identificarse con la más acorde a las necesidades.
- La forma de comercialización a la que se le ven más ventajas, es la organizada en grupos solidarios, pero todos los artesanos asistentes al taller, han tenido dificultades para encontrar mercado, partiendo de la base en que a dichas asociaciones les ha faltado asesoría para el buen funcionamiento y desempeño. Además han tenido oportunidad algunos de asistir a ferias y otros mercados y a otros le han contado sus experiencias, señalando que los puestos o stan son muy costosos y las ganancias son muy pocas.

MODULO IV

LLEVANDO CUENTAS

OBJETIVOS:

Su principal objetivo es enseñar al artesano a llevar una contabilidad sencilla, con el fin de controlar mejor las actividades de su taller artesanal.

Además demostrar al artesano la importancia de llevar cuentas e inventarios, complementando con conceptos de ingresos y gastos, pérdidas y ganancias.

Actividad realizada:

Estudiado el caso “Llevando cuentas”, pudimos ver que por pequeño sea el negocio, se debe llevar un registro mínimo y sencillo, que permita una evaluación del trabajo realizado, pero para ello se debe querer hacerlo y capacitarse.

Así mismo, la importancia de hacer parte de una grupo, pues se adquieren compromisos y estar al día en fechas de ferias y mercados, para poder participar.

UNIDAD 1

LA CONTABILIDAD

Logros a obtener:

Comprender la importancia que tiene llevar la contabilidad en un taller artesanal.

Actividad realizada:

Comentada la lectura “Importancia de la contabilidad”, se analizaron las ventajas de llevar una contabilidad, así sea sencilla.

Así mismo se comentó cómo llevan la contabilidad otros artesanos en sus oficios y en el oficio por cada uno realizado.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO TRABAJO

Si llevo la contabilidad de mi taller, comento algunas ventajas que esto me representa.

Saber si queda alguna ganancia.
Establecer el estado de pérdidas y ganancias.
Llevar un control de mercancía y costos.
Establecer la rotación del inventario.
Trabajar más satisfactoriamente.

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- La contabilidad ayuda a establecer buenos precios de venta.
- Si el negocio es pequeño, se puede llevar una contabilidad pequeña, en un cuaderno.
- La contabilidad es esencial para ayudar a ampliar el taller y el mercado de los productos.
- Falta capacitación en temas como contabilidad, que permitan ver nuevas opciones de evolución personal y a nivel grupal.

UNIDAD 2

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Logros a obtener:

Capacidad para llevar en cada taller un libro de cuentas de caja y un estado de pérdidas y ganancias.

Actividad realizada:

Se comentó entre los asistentes cada cuánto hacían las cuentas en el taller, a lo cual puede concluirse que, los que pueden realizar trabajos independientes, o sea con clientes adquiridos por ellos mismos, lo hacen semanal o mensual dependiendo de los pedidos o de la temporada.

Y los que trabajan sólo en la asociación la realizan semanal, ya que es el sustento familiar.

Además se llevan unas pequeñas cuentas donde se sabe cuanto ganó o perdió en el mes.

Se estudió la forma de registrar todos los movimientos de cada taller, mediante la cuenta caja.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO OFICIO

- En que se parece y en qué se diferencia la manera como llevo la contabilidad de mi taller de artesanías y la presentada en ésta unidad?

De los trabajos realizados individualmente, no se parece en nada, puesto que algunos llevan las cuentas simplemente en la cabeza y otros en cualquier papel o cuaderno.

De los trabajos realizados por medio de asociaciones, si tiene mucha semejanza, ya que los encargados de cuentas son los respectivos tesoreros.

- Qué beneficio puede prestarme el llevar en mi taller de artesanías una contabilidad como la que aparece en esta unidad?

A nivel personal, consideran que debido a la baja producción y comercialización de los artículos, sería dispendioso y complicado, llevar dicha contabilidad.

Ejercicio realizado:

Cuenta caja.

FECHA	DETALLE	ENTRADAS	SALIDAS	SALDO
Tejidos en lana				
12-02-00	Venta de 5 sacos	\$100.000		\$100.000
18-02-00	Venta de 3 ruanas	\$135.000		\$235.000
22-02-00	Pago de 16 libras de lana		\$112.000	\$123.000

Tejidos en macramé				
08-03-00	Venta de 10 chales	\$400.000		\$400.000
15-02-00	Pago de 10 conos de galón		\$350.000	\$ 50.000

Cestería en Chín				
14-04-00	Venta de 20 papeleras	\$300.000		\$300.000
15-02-00	Pago de 30 varillas de chusque		\$15.000	\$285.000

Aplicando lo aprendido, concluimos que:

- A nivel de organización grupal, la mejor forma de registrar los movimientos de cada asociación es mediante la cuenta caja y los estados de pérdidas y ganancias.
- A nivel de trabajos individuales la forma de llevar registrados los movimientos, es mediante la cuenta caja, que es más sencilla, pero igual de importante.
- Es importante tener en cuenta dentro de los costos de producción, todo lo invertido durante el mes.
- El registro debe hacerse diariamente, no sólo para control sino también para información.

UNIDAD 3

EL INVENTARIO

Logros a obtener:

Identificar qué es un inventario y su importancia para el manejo de las cuentas en cada taller.

Actividad realizada:

Unificado el criterio entre los asistentes, de que inventario, es todo lo que se tiene en el taller artesanal, registrando cantidades y valores, se enunció lo que se tiene que tener en cuenta, dentro de la realización del inventario.

Practicando lo aprendido:

COMO HACEMOS NUESTRO OFICIO

Los asistentes al taller coincidieron en que sí tienen inventario, pero de forma simple y en la cabeza, puesto que a nivel personal cuentan con muy pocos insumos y en cuanto a material, va saliendo a medida que van elaborando los productos. A nivel grupal mediante la asociación, se lleva inventario pero cada tesorero se encarga de él.

Se comentó la importancia de tener organizado un inventario, permitiendo saber que se tiene, y el valor estimativo o comercial.

Se realizó un ejercicio general con cada grupo, a manera de información y orientación sobre como se debe hacer y que tan importante es un inventario.

Ejercicio realizado de forma individual:

TEJEDURIA EN LANA

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Máquinas			
Máquina tejedora	1	\$450.000	\$450.000
Herramientas			
Tijeras	2	\$10.000	\$20.000
Aguijas	5 pares	\$6.000	\$30.000
Materiales			
lana	20 libras	\$7.000	\$140.000
Media lana	20 libras	\$3.000	\$60.000
Productos terminados	3	\$20.000	\$60.000
Productos en proceso	3	\$20.000	\$60.000
TOTAL			\$820.000

TEJEDURIA EN MACRAME

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Herramientas			
Tijeras	2	\$10.000	\$20.000
Pesas	2	\$3.000	\$6.000
Materiales			
Galón seda	2 conos	\$35.000	\$70.000
Cinta	2 rollos	\$15.000	\$30.000
Productos terminados	4	\$40.000	\$160.000
Productos en proceso	2	\$20.000	\$40.000
TOTAL			\$326.000

CESTERIA EN CHIN

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Herramientas			
Tijeras	2	\$10.000	\$20.000
Moldes	8	\$3.000	\$24.000
Materiales			
Varillas chusque	1 maleta	\$14.000	\$14.000
Productos terminados	20	\$10.000	\$20.000
Productos en proceso	5	\$10.000	\$50.000
TOTAL			\$128.000

Aplicando lo aprendido, concluimos:

- El inventario nos sirve para conocer nuestro patrimonio.
- El inventario nos permite hacer un balance real, del estado del negocio de cada uno.
- Por pequeño que sea el negocio, se debe llevar un control de forma organizada y clara.

UNIDAD 4

EL BALANCE GENERAL

Logros a obtener:

Identificar si en el negocio se están presentando pérdidas o ganancias, para así mismo trazar cambio que se consideren necesarios.

Actividad realizada:

Se realizó un sondeo, sobre que participantes efectúan mensualmente un balance general. De lo cual se logró concluir, que de manera individual, ninguno utiliza éste sistema.

Así mismo se hizo un ejercicio poniendo en práctica lo concerniente a pasivos, activos y patrimonio, sobre lo cual algunos no tenían conocimiento de su significado y por consiguiente de su importancia.

Aplicando lo aprendido , concluimos que:

- El resultado obtenido, de la realización de un balance, nos permite constatar resultados ya sean positivos o negativos, brindan ideas para el mejoramiento de nuestros negocios.
- Todavía se está a tiempo para realizar un balance general, con los registros actualmente llevados, para que nuestro negocio esté mejor organizado e informado de cada movimiento.
- Las dificultades presentadas en la realización de balances por cada uno de los asistentes era la falta de conocimiento sobre cómo se realiza.
- Los datos que se consideran más importante para realizar un balance son, saber que se tiene en el taller y su valor, como también lo que se debe, para así saber que es lo que realmente se tiene.

CONCLUSIONES Y PROYECCIONES

- Es importante saber cuánto cuestan las materias primas e insumos utilizados para la elaboración de los artículos artesanales, pues esto nos permite saber cuanto gastamos, calculando con más exactitud en cuanto podemos vender.
- Es importante tener en cuenta el tiempo invertido en la elaboración del trabajo realizado, pues éste tiempo es valioso y por ello también valor económico.
- No se ha tenido en cuenta, dentro de los costos de producción, aspectos como los insumos requeridos o el transporte.
- Consideran fácil calcular todos los costos, la dificultad se presenta en poder llevarlos a cabo, debido a la competencia del mercado.
- Todos los productores de artesanías asistentes al taller inician y terminan su producto.
- En realidad son muy pocos los servicios públicos utilizados para la producción de las artesanías fabricadas por los artesanos.
- No se ha tenido en cuenta el servicio de transporte utilizado, pero se vio la necesidad de registrar dicho costo en el momento de vender los productos.
- Los precios pagados por los artículos, no es justo, puesto que el tiempo, la mano de obra, los materiales e insumos, no se ven representados, en lo obtenido en las ventas.
- La mejor manera para aumentar las ganancias, sin elevar los precios y mucho menos dañar la calidad, es comprar materiales (materia prima e insumos) más económicos, pero de buena calidad, hacer lo posible por producir más artículos en menos tiempo, uniéndose con otros artesanos para comprar al por mayor para así ahorrar tiempo y transportes.
- Es importante aumentar las ganancias sin subir demasiado los precios, pues el cliente siempre busca es economía y por ello compra donde más barato le ofrecen.
- Se debe proponer y poner a funcionar en las asociaciones, comités que busquen apoyo y presten servicios de salud, educación y vivienda.
- Una acción concreta que se debe realizar para hacer de todo esto una realidad, es no pensarlo más, no dejar pasar más tiempo y comenzar de inmediato a practicar lo aprendido.

- Es muy importante un buen diseño del artículo, puesto que influye en su calidad, al hacerlo más llamativo y funcional para el cliente.
- Falta creatividad en diseños a la hora de elaborar un producto artesanal.
- Se debe innovar, porque el cliente se cansa de ver siempre lo mismo.
- Se debe buscar apoyo inmediato de entidades que estén dispuestas a enseñar nuevos diseños llamativos, para practicarlos en las artesanías, puesto que todos los grupos participantes tienen deseo de aprender diseños y formas nuevas.
- Algunos productos no salen, por diferentes motivos como: falta de atención al cliente, falta de ingenio del vendedor, falta de propaganda a los productos, falta exhibir mejor los productos, para si hacerlos llamativos.
- No se debe buscar economía, comprando materiales de baja calidad, ya que se corre el riesgo de perder el cliente al ofrecerle artesanías menos llamativas.
- En el caso de las artesanas dedicadas al tejido en lana, en algunos artículos no es muy indispensable materiales de buena calidad, como consideran que lo es la media lana, ya que es más económico y a muchos clientes les gustan los tejidos elaborados en dicho material.
- La relación que existe entre la calidad de las materias primas y los insumos, con la calidad de los productos finales, es que si los materiales son de calidad, el producto final será bello, útil, durable y resistente.
- Uno de los usos que se puede dar a los desechos de materia prima, en la elaboración de tejidos en lana, para que ésta no cause daños al medio ambiente, es utilizarlos para hacer tapetes, completar otro tejido, combinar colores, etc.
- Los artesanos que mejor dominan en la región las técnicas y por ello los que mejor la elaboran son los mayores, porque tienen mayor experiencia y conocimiento del oficio.
- Según las tejedoras en lana ,en la producción de sacos y chalecos, se refleja más el perfeccionamiento y destreza de técnicas, se destaca, la elaboración de los sacos, ya que se puede en ellos realizar variedad de puntadas, formas y diseños.
- Hace falta perfeccionamiento de la técnica, en la elaboración de gorros, sombreros y bolsos y para ello la acción a desarrollar sería solicitar capacitación al SENA o a Artesanías de Colombia.
- La única técnica requerida en el tejido en macramé es la agilidad en las manos de cada una de las artesanas dedicadas a éste oficio.

- Así mismo la técnica adquirida por los artesanos dedicados a la cestería, ha sido tradición de generación en generación, y ellos mismos son los que la han ido perfeccionando.
- Tanto el sitio de trabajo como las herramientas deben estar bien organizadas y preparadas.
- Para que el trabajo produzca y tenga futuro es necesario ser organizados en todos los aspectos al momento de elaborar artesanías.
- Es importante y conveniente organizar el lugar y herramientas de trabajo, para no perder tiempo, desperdiciar material y evitar al mismo tiempo accidentes.
- Es conveniente identificar la clase de clientes que atendemos, porque ello nos permite establecer estrategias de venta, respondiendo a sus necesidades.
- Para conocer más a los clientes es necesario, prestar más atención cuando llegan al negocio e interpretar que clase de producto es el que le llama la atención.
- Se debe variar la producción de las artesanías, siendo creativos, solicitando capacitación para aprender diseños, formas y estrategias.
- Se debe hacer una relación precisa de lo que más se ofrece y lo que más solicitan. En el caso de los tejidos en lana, lo que más solicitan los clientes, son los busos en lana, ya sea pura o media lana. Para los tejidos en macramé lo más solicitado en el momento son los chales. Para los dedicados a la cestería en chín, los productos más solicitados son las paneras y los canastos de uso decorativo.
- Para organizar la comercialización se deben buscar contactos, ofreciendo productos con buen control de calidad, buenos diseños y acabados.
- Las tejedoras de lana de los municipios de Nobsa e Iza, dejaron ver su inconformismo, puesto que artesanías de Colombia nunca las ha tenido en cuenta para exportar y dar a conocer sus productos.
- Es importante tener en cuenta el uso dado a las artesanías al momento de elaborarlas ya que con ello se sabe que artículo se vende más.
- Unas de las necesidades de la región por ser generalmente de clima frío, son los sacos, guantes, ruanas. Otra necesidad de la región son los canastos, utilizados para el mercado o para adornar.
- Se puede contribuir a solucionar estas necesidades a través de las artesanías, elaborando más cantidades y de mejores calidades.
- Se debe conocer que se ofrece en el mercado, el precio y la calidad de los productos, así mismo en que están interesados y que adquieren los clientes, son aspectos importantes para lograr buenas ventas.

- Es conveniente ensayar diferentes formas de comercialización de los productos, pues ello permite identificarse con la más acorde a las necesidades.
- La forma de comercialización a la que se le ven más ventajas, es la organizada en grupos solidarios, pero todos los artesanos asistentes al taller, han tenido dificultades para encontrar mercado, partiendo de la base en que a dichas asociaciones les ha faltado asesoría para el buen funcionamiento y desempeño. Además han tenido oportunidad algunos de asistir a ferias y otros mercados y a otros le han contado sus experiencias, señalando que los puestos o stan son muy costosos y las ganancias son muy pocas.
- La contabilidad ayuda a establecer buenos precios de venta.
- Si el negocio es pequeño, se puede llevar una contabilidad pequeña, en un cuaderno.
- La contabilidad es esencial para ayudar a ampliar el taller y el mercado de los productos.
- Falta capacitación en temas como contabilidad, que permitan ver nuevas opciones de evolución personal y a nivel grupal.
- A nivel de organización grupal, la mejor forma de registrar los movimientos de cada asociación es mediante la cuenta caja y los estados de pérdidas y ganancias.
- A nivel de trabajos individuales la forma de llevar registrados los movimientos, es mediante la cuenta caja, que es más sencilla, pero igual de importante.
- Es importante tener en cuenta dentro de los costos de producción, todo lo invertido durante el mes.
- El registro debe hacerse diariamente, no sólo para control sino también para información.
- El inventario nos sirve para conocer nuestro patrimonio.
- El inventario nos permite hacer un balance real, del estado del negocio de cada uno.
- Por pequeño que sea el negocio, se debe llevar un control de forma organizada y clara.
- El resultado obtenido, de la realización de un balance, nos permite constatar resultados ya sean positivos o negativos, brindan ideas para el mejoramiento de nuestros negocios.
- Todavía se está a tiempo para realizar un balance general, con los registros actualmente llevados, para que nuestro negocio esté mejor organizado e informado de cada movimiento.

- Las dificultades presentadas en la realización de balances por cada uno de los asistentes era la falta de conocimiento sobre cómo se realiza.
- Los datos que se consideran más importante para realizar un balance son, saber que se tiene en el taller y su valor, como también lo que se debe, para así saber que es lo que realmente se tiene.

PROGRAMACION DETALLADA SUB GERENCIA DE DESARROLLO

AÑO 2.000

DEPARTAMENTO DE BOYACA

LOCALIZACION				IDENTIFICACION								
Municipio	Vereda o localidad	Tipo de población	Nombre del grupo	Oficio	Materia prima	Línea de base	Fuente de información Línea base	Proyecto (conjunto de actividades)	Tipo de Act.	Nro. de act. Programadas	Total horas programadas	Area o línea de intervención a la que corresponde
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
DUITAMA	CENTRO	URBANA	Organización de Artesanas Tejedoras de Macramé de Tundama TEJIMANO	Tejeduría en Macramé	Galón Cinta	El grupo no ha recibido capacitaciones por parte de alguna entidad.	Ellos mismos	Mejorar el sistema de Costos de los productos con la comunidad artesanal dedicada a la tejeduría en macramé	Curso Taller	60	60	Fortalecimiento y Consolidación de la Empresa Artesanal
	VEREDA SANTA ANA	RURAL	Asociación de Artesanos y Agricultores de Santa Ana	Cestería en chín	Chusque, varilla, Mimbre, Gaita.	El grupo ha recibido capacitaciones por parte de entidades como: Secretaría de Agricultura municipal, SENA, Artesanías de Colombia.				30	30	

NOBSA	CENTRO	RURAL	Asociación Arte Nobsa. Asociación ASOCREARTE.	Tejeduría en lana.	Pura lana. Media lana. Hilo. Piola.	El grupo ha recibido capacitaciones por parte de entidades como: SENA, CONFABOY, administración Municipal, Artesanías de Colombia	Ellos mismos	Mejorar el sistema de Costos de los productos con la comunidad artesanal dedicada a la tejeduría en lana.	Curso Taller	60	30	Fortalecimiento y Consolidación de la Empresa Artesanal
IZA	CENTRO	RURAL	Independientes. La Botana.	Tejeduría en lana.	Pura lana. Media lana.	Los grupos han recibido capacitaciones por parte de entidades como: SENA y Artesanías de Colombia.	Ellos mismos	Mejorar el sistema de Costos de los productos con la comunidad artesanal dedicada a la tejeduría en lana.	Curso Taller	30	30	Fortalecimiento y Consolidación de la Empresa Artesanal
	USAMENA	RURAL	Independientes y algunos integrantes de la asociación de Artesanos la Botana	Tejeduría en lana	Pura lana. Media lana					30	30	

Programación y seguimiento de la actividad artesanal

PROGRAMACION DETALLADA SUBGERENCIA DE DESARROLLO

AÑO 2.000

DEPARTAMENTO DE BOYACA

INFORMACION PRESUPUESTAL						OBSERVACIONES 45
de financiación						
Aportes Admón Reg. ó local 37	SECAB 40	SENA 41	Otras fuentes 42	Ejecutor (Entidad o profesional Contratista) 43	Fechas de ejecución 44	
				RUT MARINA GALINDO ALVAREZ		

Programación y seguimiento de la actividad artesanal

METODOLOGÍA APLICADA

En los grupos en los que se realizó el trabajo, se utilizó dentro de la metodología los videos, cassetes, carteleras y se ejercitó lo aprendido con los productos por cada uno elaborados.

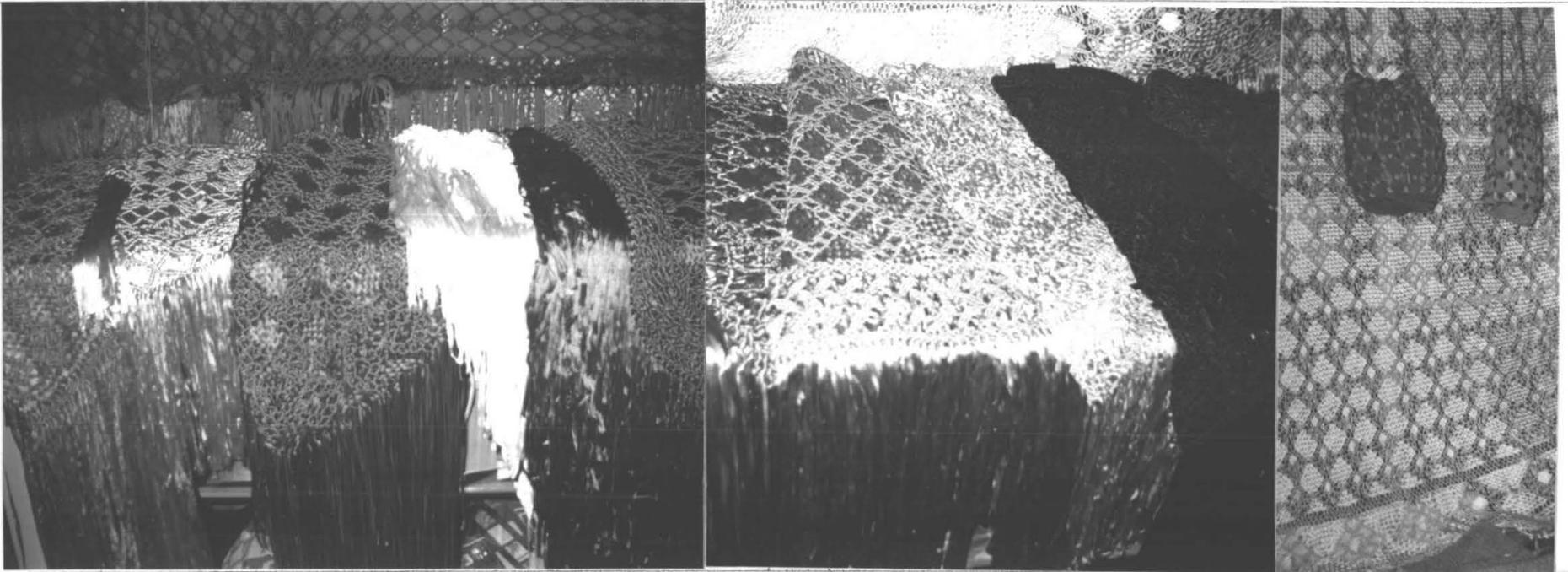
LIMITACIONES ENCONTRADAS

En el Municipio de Iza, se encontraron algunas dificultades para reunir los grupos participantes en el taller. Fue necesario hacer un trabajo de casa a casa para obtener los resultados.

En la vereda Santa Ana del municipio de Duitama, se dificultó en transporte, puesto que no hay servicio de transporte público, permanente sino ocasional.

Así mismo hubo poca asistencia debido a que en los momentos en que se inició dicho taller, el SENA, se encontraba brindando una capacitación con temas de la misma índole que el programado.

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. - I.C.B.A.
FICHA TECNICA



PIEZA: PAÑOLON 1.40 X .45		PIEZA: BOLSOS		PIEZA: CUBRELECHOS, MANTELES	
OFICIO: TEJIDO EN MACRAME		OFICIO: TEJIDO EN MACRAME		OFICIO: TEJIDO EN MACRAME	
TECNICA: MACRAME		TECNICA: MACRAME		TECNICA: MACRAME	
MATERIA PRIMA: GALON SEDA		MATERIA PRIMA: GALON SEDA		MATERIA PRIMA: GALON SEDA	
COLOR: VARIADOS	PESO: 400 GRS	COLOR: VARIADOS	PESO: 100 GRS.	COLOR: VARIADOS	PESO: 2 KILOS
MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL E INTERNACIONAL		MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL.		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL	
PRODUCCION: MENSUAL		PRODUCCION: TRIMESTRAL		PRODUCCION: MENSUAL	
TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA	
MUNICIPIO: DUITAMA		MUNICIPIO: DUITAMA		MUNICIPIO: DUITAMA	
DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA	
PRECIO: \$40.000		PRECIO: \$ 60.000.00		PRECIO: \$ 150.000 - \$200.000.00	

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. – I.C.B.A.
FICHA TECNICA



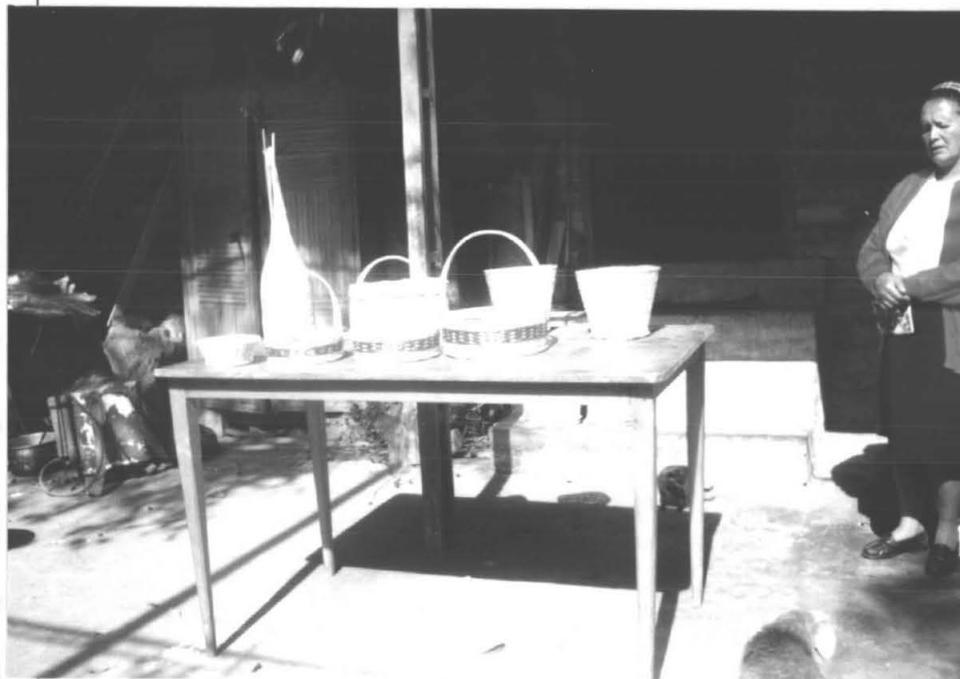
PIEZA: CHAL RECTANGULAR 1.60 X 60	PIEZA: VESTIDO	PIEZA: CHALECOS Y BLUSAS
OFICIO: TEJIDO EN MACRAME	OFICIO: TEJIDO EN MACRAME	OFICIO: TEJIDO EN MACRAME
TECNICA: MACRAME	TECNICA: MACRAME	TECNICA: MACRAME
MATERIA PRIMA: GALON SEDA	MATERIA PRIMA: GALON SEDA	MATERIA PRIMA: GALON SEDA
COLOR: VARIADOS PESO: 1 KILO	COLOR: VARIADOS PESO: 2 KILOS	COLOR: VARIADOS PESO: 400 GRS
MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL E INTERNACIONAL	MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL	MERCADO: REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL
PRODUCCION: MENSUAL	PRODUCCION: TRIMESTRAL	PRODUCCION: MENSUAL
TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA	TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA	TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA
MUNICIPIO: DUITAMA	MUNICIPIO: DUITAMA	MUNICIPIO: DUITAMA
DEPARTAMENTO: BOYACA	DEPARTAMENTO: BOYACA	DEPARTAMENTO: BOYACA
PRECIO: \$60.000	PRECIO: \$ 400.000.00	PRECIO: \$ 70.000

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. - I.C.B.A.
FICHA TECNICA



PIEZA: ROPERO, CANASTOS PARA MERCADO, FOROS PARA LAMPARAS			PIEZA: GRANEROS, PAPELERAS, COFRES		
OFICIO: CESTERIA			OFICIO: CESTERIA		
TECNICA: CESTERIA EN CHIN			TECNICA: CESTERIA EN CHIN		
MATERIA PRIMA: GAITA, VARILLA, MIMBRE, CHUZQUE			MATERIA PRIMA: GAITA, VARILLA, MIMBRE, CHUZQUE		
COLOR: NATURAL	PESO: 1 y 3 LIBRAS		COLOR: NATURAL	PESO: 1 Y 3 LIBRAS	
MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL			MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL		
PRODUCCION: SEMANAL			PRODUCCION: SEMANAL		
TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA			TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		
MUNICIPIO: DUITAMA			MUNICIPIO: DUITAMA		
DEPARTAMENTO: BOYACA			DEPARTAMENTO: BOYACA		
PRECIO: \$17.000	\$5.000	\$20.000 - \$40.000	PRECIO: \$25.000	\$1.500	\$15.000

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. - I.C.B.A.
FICHA TECNICA



PIEZA: CANASTOS DECORATIVOS		PIEZA: UTENCILIOS DE COCINA: MONINILLOS, PALITAS, MONINILLOS, ARTESAS.	
OFICIO: CESTERIA		OFICIO: MADERA	
TECNICA: CESTERIA EN CHIN		TECNICA: MADERA	
MATERIA PRIMA: GAITA, VARILLA, MIMBRE, CHUZQUE		MATERIA PRIMA: URAPAN, PINO, NARANJITO, ALISO	
COLOR: NATURAL	PESO: 1 a 3 libras	COLOR: NATURAL	PESO: 1 a 3 libras
MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL		MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL	
PRODUCCION: SEMANAL		PRODUCCION: SEMANAL	
TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA	
MUNICIPIO: DUITAMA		MUNICIPIO: DUITAMA	
DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA	
PRECIO: \$5.000		PRECIO: \$1.500 - \$ 3.000	

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. – I.C.B.A.
FICHA TECNICA



PIEZA: RUANA		PIEZA: COBIJA		PIEZA: COJINES Y TAPICES	
OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA	
TECNICA: TELAR		TECNICA: TELAR		TECNICA: TELAR	
MATERIA PRIMA: PURA LANA		MATERIA PRIMA: PURA LANA		MATERIA PRIMA: LANA	
COLOR: CRUDO, NATURAL	PESO: 4 Y 5 LIBRAS	COLOR: CRUDO COMBINADOS	PESO: 3, 4 LBRS. 2, 3 LBRS.	COLOR: CRUDO COMBINADOS	PESO: 4 LBRS. 3 LBRS.
MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL		MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL	
PRODUCCION: MENSUAL		PRODUCCION: MENSUAL		PRODUCCION: MENSUAL	
TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA	
MUNICIPIO: NOBSA		MUNICIPIO: NOBSA		MUNICIPIO: NOBSA	
DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA	
PRECIO: \$35.000 - \$60.000		PRECIO: \$45.000 - \$55.000		PRECIO: \$ 12.000 - \$ 15.000 \$ 12.000 - \$17.000, \$20.000	

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. – I.C.B.A.
FICHA TECNICA



PIEZA: SACOS.		PIEZA: CHALECOS		PIEZA: GUAANTES GORROS, BUFANDAS, SOMBREROS, PASA MONTAÑAS.		PIEZA: BOLSOS	
OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA	
TECNICA: DOS AGUJAS, MAQUINA INDUSTRIAL.		TECNICA: DOS AGUJAS		TECNICA: DOS AGUJAS, CROCHE		TECNICA: CROCHE	
MATERIA PRIMA: PURA LANA, MEDIA LANA		MATERIA PRIMA: PURA LANA, MEDIA LANA		MATERIA PRIMA: LANA, MEDIA LANA		MATERIA PRIMA: LANA, HILO, TERLENCA, PITA	
COLOR: COMBINADOS, NATURALES	PESO: 2, 3 LIBRAS 2, 2 ½ LBS.	COLOR: CRUDO COMBINADOS	PESO: 2 Y 2 ½ LIBRAS	COLOR: CRUDO	PESO: 100 GR.	COLOR: CRUDO, NATURALES, TINTURADOS	PESO: 100 GR.
MERCADO: LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL.		MERCADO: LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL.		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.	
PRODUCCION: SEMANAL.		PRODUCCION: SEMANAL.		PRODUCCION: SEMANAL.		PRODUCCION: SEMANAL.	
TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA	
MUNICIPIO: NOBSA		MUNICIPIO: NOBSA		MUNICIPIO: NOBSA		MUNICIPIO: NOBSA	
DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA	
PRECIO: \$ 20.000 \$25.000		PRECIO: \$10.000 - \$15.000		PRECIO: \$ 3.000, \$ 3.000, \$ 5.000, \$ 5.000, \$		PRECIO: \$ 12.000 - \$23.000	

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. - I.C.B.A.
FICHA TECNICA



PIEZA: SACOS.		PIEZA: CHALECOS		PIEZA: COJINES Y TAPICES		PIEZA: OVEJA	
OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA	
TECNICA: DOS AGUJAS, MAQUINA INDUSTRIAL.		TECNICA: DOS AGUJAS		TECNICA: TELAR		TECNICA: MANUAL.	
MATERIA PRIMA: PURA LANA, MEDIA LANA		MATERIA PRIMA: PURA LANA, MEDIA LANA		MATERIA PRIMA: LANA.		MATERIA PRIMA: PIEL DE OVEJA	
COLOR: COMBINADOS, NATURALES	PESO: 2, 3 LIBRAS 2, 2 ½ LBS.	COLOR: CRUDO, COMBINADOS	PESO: 2 Y 2 ½ LIBRAS	COLOR: CRUDO, COMBINADOS	PESO: 3, 4 LBRS. 2,3 LBRS.	COLOR: CRUDO, NATURALES	PESO: 100 GR.
MERCADO: LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL.		MERCADO: LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL.		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL E	
PRODUCCION: SEMANAL.		PRODUCCION: SEMANAL.		PRODUCCION: MENSUAL.		PRODUCCION: MENSUAL.	
TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION: RURAL Y URBANA	
MUNICIPIO: IZA		MUNICIPIO: IZA		MUNICIPIO: IZA		MUNICIPIO: IZA	
DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA	
PRECIO: \$ 25.000 - \$28.000		PRECIO: \$15.000		PRECIO: \$ 10.000 - \$12.000 \$ 15.000 - \$20.000		PRECIO: \$ 10.000	

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. – I.C.B.A.
FICHA TECNICA



PIEZA: RUANA 1.40X1.50 1.60X1.70		PIEZA: COBIJA 2.60X1.80		PIEZA: GUANTES GORROS, BUFANDAS, SOMBREROS MEDIAS, PASA MONTAÑAS.		PIEZA: BOLSOS	
OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA		OFICIO: TEJIDO EN LANA	
TECNICA: TELAR		TECNICA: TELAR		TECNICA: DOS AGUJAS, CROCHE		TECNICA: CROCHE	
MATERIA PRIMA: PURA LANA		MATERIA PRIMA: PURA LANA		MATERIA PRIMA: LANA, MEDIA LANA		MATERIA PRIMA: LANA	
COLOR: CRUDO, COMBINADOS	PESO: 3 Y 4 LIBRAS	COLOR: CRUDO, COMBINADOS	PESO: 4 Y 5 LIBRAS	COLOR: CRUDO	PESO: 100 GR.	COLOR: CRUDO, NATURALES	PESO: 100 GR.
MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL.		MERCADO: REGIONAL Y NACIONAL		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.		MERCADO: REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.	
PRODUCCION: MENSUAL		PRODUCCION MENSUAL		PRODUCCION SEMANAL		PRODUCCION SEMANAL	
TIPO DE POBLACION RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION RURAL Y URBANA		TIPO DE POBLACION RURAL Y URBANA	
MUNICIPIO: IZA		MUNICIPIO: IZA		MUNICIPIO: IZA		MUNICIPIO: IZA	
DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA		DEPARTAMENTO: BOYACA	
PRECIO: \$40.000		PRECIO: \$50.000		PRECIO: \$ 4.000, \$4.000, \$56.000, \$8.000, \$56.000, \$8.000		PRECIO: \$ 12.000 - \$18.000	

Las locas que tejen con los dedos

Para Nazareth Wilches de Blanco, nada es más de locos que tejer con los dedos.

Y sabe por qué lo dice: ella es uno de esos locos que se ganan la vida y la fama haciendo macramé.

La fama se la gana bien: sus tejidos, como los de otras 25 mujeres de Duitama dedicadas a esta actividad, son apetecidos en Europa y varios países americanos.

Nazareth Wilches nació en Guacamayas, norte del departamento de Boyacá, donde aprendió a tejer cinta y galones de seda ayudada solamente por los dedos. Tal oficio es el macramé.

“Cuando comenzaba en la escuela, mi abuela me enseñó a hacer nudos de la virgen, con agujas de croché (ganchillo)”, recuerda.

De Guacamayas, esta tejedora se fue a vivir a Duitama. Era 1969, y ella estaba dedicada, de tiempo completo, al ganchillo, o sea, a tejer lana virgen con agujas de croché.

Con la idea fija de difundir el macramé, averiguó en Duitama por personas que supieran tejer de esa manera. Primero, aparecieron tres mujeres. Con el tiempo, otras tres. Finalmente, fueron once boyacenses que se dedicaron a tejer con los dedos.

Hubo necesidad de pulir a esas mujeres decididas, a decirles cómo son los terminados, a capacitarlas en el oficio.



NAZARETH WILCHES DE BLANCO dice que aprendió a tejer cuando le salieron los dientes de leche. Hoy es la líder de una empresa que exporta sus productos a varios países.

Un día, Artesanías de Colombia conoció el trabajo de Wilches y sus compañeras, y empezó a hacerles pedidos cada vez más frecuentes.

Nazareth Wilches de Blanco buscó más mujeres. Cuando fueron 25, fundaron la Asociación de Mujeres Campesinas Tejimano, que actualmente preside su sobrina Liliana Wilches Daza.

El trabajo del grupo está tecnificado y casi toda su produc-

ción, de muy alta calidad, es enviada al exterior.

Cada pedido de Artesanías de Colombia significa entre 300 y 500 prendas, todas confeccionadas totalmente con los dedos sin más ayuda que la dedicación y el buen gusto.

Económicamente, las ventas no les representan mayor cosa, “pero nos sirve al menos para estar ocupadas en algo”, según la tejedora líder.



salieron los dientes de leche. Hoy es

José Miguel Palencia/Boyacá 7 días

Pero, en el fondo, ella está preocupada, y protesta a su manera.

“Los artesanos no figuramos en el mapa, no tenemos país”, señala con vehemencia. “En los presupuestos del gobierno no hay apoyo, y como no hay quién hable por nosotros, no nos tienen en cuenta, no somos colombianos”.

Wilches es la líder del grupo. Además de su sobrina, en la directiva están Elsa Núñez Largo

VÍCTIMAS DEL OLVIDO ESTATAL

Nazaret Wilches de Blanco se duele del abandono tradicional en que los gobiernos mantienen a los artesanos.

Y se queja de que el grupo que lidera en Duitama no tiene recursos para hacer un catálogo que permita mostrarle al mundo el trabajo de las 25 mujeres.

“Nadie nos patrocina”, reclama. “No es justo que a quienes trabajamos honradamente no se nos tenga en cuenta, no se nos dé una ayuda”.

Sus productos tienen acogida en el exterior. Nazaret Wil-

ches de Blanco lo ha podido comprobar en visitas a Alemania, España y Venezuela, gracias al apoyo que para ello ha recibido de Artesanías de Colombia.

Lamentablemente, esos mercados no se pueden atender por falta de capital de trabajo, lo que a las mujeres les impide trabajar en grande.

Además, no hay muchas personas que ayuden a abrir puertas más allá de las fronteras, “a pesar de que todos nuestros productos son de calidad enviable”.

(tesorera), y Rosalba Buitrago (secretaria).

Nazareth Wilches de Blanco es la jefa de ventas, es decir, quien se entiende con Artesanías de Colombia y los compradores extranjeros.

Técnica especial

“El macramé es un tejido que gusta mucho, porque es hecho todo a mano, con los dedos, y hoy ningún loco en el mundo se dedica a tejer a mano”, dice y reitera que aprendió a tejer así “desde que estaba mudando dientes”.

Los tejidos en macramé hicieron época. Las abuelas los usaban para asistir a las celebraciones religiosas o para ocasiones muy especiales. El auténtico pañolón boyacense es elaborado en macramé.

Pero, a pesar de que las prendas en macramé llegaron a formar parte de la cultura boyacense, con el tiempo el oficio se olvidó.

Hasta cuando Wilches llegó a Duitama y decidió rescatarlo organizar el grupo.

Las 25 mujeres ejecutan un trabajo delicado, lujoso, dispendioso, con el que difícilmente ganan el salario mínimo. Pero persisten.

En macramé elaboran vestidos enterizos, chales, pañuelos, blusas, cubrelechos, manteles, chalecos, estolas y bolsos.

Además, a veces elaboran bellas piezas en lana virgen.

Las manos de Nazaret Wilches de Blanco son rápidas y ágiles para darle forma y figura al galón de seda.

Desde cuando es jefa de ventas, sus actividades van por otro camino. Para ello debió estudiar administración. Pero también desde entonces, el grupo produce cada vez más y mejor.

Para algo le han servido los viajes que ha hecho a los mercados europeos y a Venezuela, donde el macramé es la moda

El macramé quiere lucirse en el exterior

Las artesanas duitamenses se duelen de la falta de apoyo de los gobiernos. La carencia de recursos económicos les impide sacar sus productos a los mercados de Europa, donde su calidad es reconocida.



Víctimas del olvido estatal

Nazaret Wilches de Blanco se duele del abandono tradicional en que los gobiernos, tanto nacionales, departamentales y municipales, mantienen a los artesanos. En el caso del grupo de mujeres que ella lidera en Duitama, dice que no tienen recursos para hacer un catálogo que les permita mostrar su trabajo a nivel nacional e internacional. "Nadie nos patrocinó, no es justo que a los que trabajamos honradamente en este país no se nos tenga en cuenta, no se nos dé una ayuda", manifiesta.

Sus productos tienen acogida en el exterior. Nazaret Wilches lo ha podido comprobar en visitas y mercados en los que ha tenido oportunidad de participar en Alemania, España y Venezuela, gracias al apoyo que para ello ha recibido de Artesanías de Colombia.

Lamentablemente, esos mercados no se pueden atender por falta de capital de trabajo, lo que les impide producir en grande y, además, porque no hay quienes ayuden a abrir puertas más allá de las fronteras patrias. "Nuestros productos tienen la calidad de exportación", asegura.

estar ocupadas en algo, dice su líder.

Tejido con técnica especial

"El macramé es un tejido que gusta mucho porque es hecho todo a mano, con los dedos, y hoy ningún loco en el mundo se dedica a tejer a mano", dice Nazaret al recordar que ella lo aprendió "desde que estaba mudando dientes", y que su abuela le enseñó.

Los tejidos en macramé hicieron época. Las abuelas los usaban para asistir a las celebraciones religiosas o para ocasiones muy especiales. Cada una de las prendas usadas por ellas, todas elaboradas a mano, llegaron a hacer parte de la cultura boyacense. El auténtico pañolón boyacense era elaborado en macramé.

ñó su abuelita, cuando iniciaba la escuela. "Ella me enseñó a hacer nudos de lana virgen, con agujas y croché", refiere.

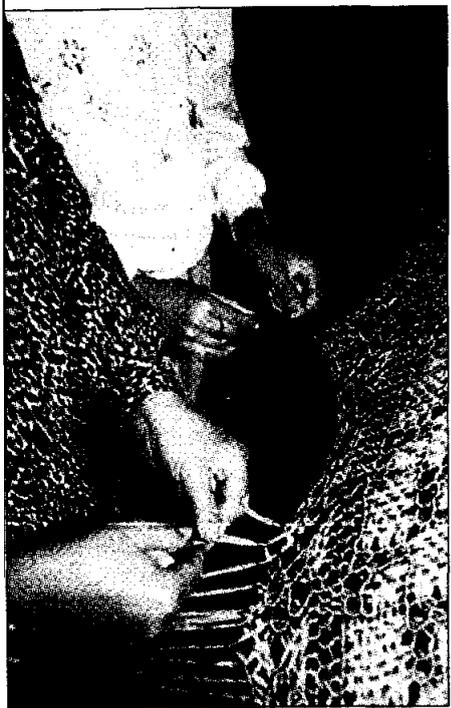
Nazaret Wilches, oriunda de Guacamayas, llegó a vivir a Duitama, en 1969. Para entonces venía tejiendo en lana virgen, con agujas y croché (ganchillo). Ya establecida en la Capital Cívica se dedicó a averiguar quién sabía trabajar el macramé (tejer cinta o galón de seda a manos -con los dedos-, sin agujas). Inicialmente se presentaron tres señoras, luego llegaron otras tres. Al mes eran once las que integraban un equipo dedicado a tejer en macramé. Hubo necesidad de pulirlas, decirles cómo eran los terminados, se les capacitó en el oficio.

Cuando Artesanías de Colombia conoció su trabajo empezó a hacerles pedidos. Nazaret Wilches logró integrar a 25 mujeres cabeza de hogar y con ellas constituir, en 1973, la Asociación de Mujeres Campesinas 'Tejimano', que ahora preside su sobrina Liliana Wilches Daza y de la que en la parte directiva participan Rosalba Buitrago, como secretaria; Elsa Núñez Largo, tesorera; y en donde doña Nazaret es la jefe de ventas, tarea en la que la acompaña Berta de Núñez. Desde entonces vienen trabajando con Artesanías de Colombia, que les exige calidad en los tejidos, pues se los compra para exportarlos.

Artesanías les hace unos dos o tres pedidos al año, que a este grupo de artesanas le significa hacer entregas de 300 a 500 prendas confeccionadas en macramé. Económicamente no les reporta mayor cosa, pero sí les sirve para

"Los artesanos no figuramos en el mapa, no tenemos país. En los presupuestos del gobierno no hay apoyo y como no hay quien hable por nosotros no nos tienen en cuenta, no somos colombianos", afirma Nazaret Wilches de Blanco, quien se ha convertido en defensora de oficio de su gremio.

Ella no revela su edad, apenas se limita a decir que su cédula está muy vieja, pero a sus años -que son muchos- tiene la energía de una persona de 25 años. Y la misma edad que esconde es la que lleva haciendo tejidos, labor que le ense-



Es un trabajo delicado, lujoso, dispendioso, con el que difícilmente cada integrante de este grupo logra mensualmente tener ingresos cercanos al salario mínimo.

En macramé elaboran vestidos enterizos, chales, pañolones, blusas, cubrelechos, manteles, chalecos, estolas, bolsos, como también toda clase de confecciones elaboradas en lana virgen.

Las manos de Nazaret Wilches de Blanco son rápidas, ágiles para darle forma y figura al galón de seda, elaborando prendas que las mujeres de gusto exigente lucen con especial orgullo.

También, es una dura para las ventas, tarea que desempeña al frente de la asociación. Para ello hizo algunos estudios.