



PROYECTO PARA EL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA 2002

ANTECEDENTES Y CONTEXTO DEL PROYECTO

En Colombia se estima una población artesanal total de 260.000 artesanos de los cuales se beneficia alrededor de 1.200.000 personas especialmente de grupos familiares, en el Caso del Departamento del Valle del Cauca, se estima que existe una población artesanal del orden del 0.50% nacional lo cual implica en número 293. artesanos, los cuales se dedican principalmente al oficio de la cerámica con un total de 128 artesanos, productos lúdicos con 90 artesanos, tejeduría con 31 artesanos , talla de madera con 18 artesanos y otros oficios como metales y cuero con 12 artesanos entre otros.

El sector artesanal a nivel nacional es un componente del Sector manufacturero, este de gran importancia para los indicadores agregados como el PIB, es factor determinante para el desarrollo social de un número extenso de familias, los artesanos que desarrollan productos en su mayor parte de forma manual con un escaso contenido de tecnología son en su mayoría mujeres cabezas de familia, que viven y desarrollan su actividad productiva o artesanal en un 15% a nivel rural o semirural, y en un 85% en el casco urbano.

Es importante resaltar el impacto económico y social que ha venido desarrollando el sector artesanal en el Departamento del Valle del Cauca, es bien sabido que la crisis económica ha afectado un amplio numero de familias, por lo cual la actividad artesanal se torna una importante perspectiva laboral y de generación de ingresos aprovechando las múltiples ventajas con que cuentan estos oficios como lo son las materias primas que requieren y que se encuentran en forma natural en la mayoría de los municipios, casos específicos: madera en Buga, bordados en Cartago y Anserma Nuevo, Tejidos, Madera y cuero en Cali y bordados y madera en Tuluá.

Sin lugar a dudas el manejo de materias primas naturales resulta benéfico para los artesanos debido al bajo costo que ello representa, así mismo, las técnicas en su mayoría manuales no representan altos costos de producción al contrario permiten agregar un alto valor cultural a cada producto en concreto, al ser piezas de elaboración únicas que representan costumbres y rasgos culturales específicos de cada lugar, es entonces donde no solo se producen y venden productos únicos, lo mas importante es el mantener una identidad cultural de cada Municipio que permita mostrar en el producto el contenido histórico y social de los habitantes y del lugar.

Las ventajas entonces de la producción artesanal en el Valle del Cauca, son diversas: generación de empleo e ingresos, promoción de una identidad cultural del Municipio, a largo plazo permiten la evolución de costumbres tradicionales que pasan de padres a hijos, aprovechamiento y manejo de materias primas naturales, uso de tecnologías limpias.



RESUMEN DEL PROYECTO

1.NOMBRE: PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE BUGA

2.DURACION: 12 Meses

3. POBLACION BENEFICIARIA: 50 personas

4.OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Buga, mejorando su calidad, enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

5.OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ▣ Mejorar la calidad y acabados de los productos elaborados en madera y totumo.
- ▣ Suministrar las herramientas de gestión empresarial y comercial requeridas para el funcionamiento eficiente y rentable del negocio artesanal.
- ▣ Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

6.RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

7.PRESUPUESTO

VER CUADRO ANEXO

8.FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de XXXX (\$) y el municipio con colaboración de la comunidad aportará XXXX (\$).



PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE BUGA

1.INTRODUCCION

La ciudad de BUGA fue fundada en el sitio donde se encuentra actualmente, el 4 de Marzo de 1570 por Rodrigo Díaz de Fuenmayor. Tiene una altura sobre el nivel del mar de 969 metros y cuenta con una temperatura promedio de 23 grados centígrados. La distancia que la separa de Cali son 78 kilómetros. Las principales actividades económicas de sus habitantes son la agricultura, la ganadería, el comercio y la industria. En la agricultura sobresalen los cultivos de sorgo, soya, maíz fríjol, algodón, café, caña de azúcar, plátano, banano y otros. La ganadería cuenta con vacunos, equinos, porcinos y ovinos.

2.ANTECEDENTES

En la ciudad de Buga existen aproximadamente 10 Talleres que se dedican a la cerámica, madera y al arte religioso.

3.DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL:

3.1GRABADO DEL TOTUMO¹:

El totumo también conocido como mate y calabaza es el nombre vulgar de la Crecentia Cujeta, árbol que pertenece a la familia de las Bignoniaceas. Produce dos cosechas grandes al año durante los meses de Febrero y Agosto y las llamadas " traviesas" o cosechas pequeñas entre períodos. El totumo se encuentra sembrado silvestremente en diferentes regiones del país con clima cálido.

Un árbol de totumo en plena producción puede llegar a producir hasta 200 piezas, pero en la actualidad, la tendencia de la especie es a desaparecer, por lo menos en regiones como el Valle del Cauca, en donde el desarrollo agrícola lo ha ido eliminando.

3.1.1OBTENCION DE LA MATERIA PRIMA:

Los artesanos del grabado del totumo cuentan con varias posibilidades para la consecución de la materia prima, a saber:

■ recogerlo sin ningún costo en la región de Buga, especialmente a la orilla del río Cauca. Se

¹AZCARATE José Luis, Artesanías de Colombia, Investigación Socioeconómica de Talladores de la Madera y Grabadores del Totumo, 1986.



calcula que en una salida en períodos de cosecha, recogen alrededor de 250 totumos de diferentes tamaños y formas.

- Conseguirlo en el Espinal(Tolima), lugar donde según los informantes, hay bastantes palos silvestres regados en los solares de las casas y sus alrededores. Dicen que algunos realizan entre dos y tres viajes al año, permaneciendo varios días en la región. El costo no es muy alto y se pueden llegar a recoger más de 100 piezas en un viaje.
- La otra zona productora de totumo es la región del Patía, lugar de donde es llevado a Buga para ser usado como empaque del dulce conocido como manjar blanco.; calculan los informantes que semanalmente llegan a Buga entre 1.200 y 1.500 docenas para ser usadas con ese fin. El totumo del Patía tiene como característica ser totalmente redondo y pequeño, por lo tanto los artesanos lo usan solamente para elaborar maracas.

Con base en lo anterior y según testimonios de la comunidad, la obtención de la materia prima aún no es un problema grave, sin embargo comienza a ser escaso. La comunidad argumenta que el principal problema ha sido el de la comercialización.

3.1.2 PROCESO PRODUCTIVO:

Inmediatamente después de haber sido cosechado el totumo es necesario extraerle su contenido; para ello utilizan un serrucho con el cual se abre un agujero por uno de los costados y por allí se introduce un raspador, que es en realidad una platina doblada, con la cual se vacía la pulpa blanca, llamada por los artesanos " tripa".

De esta forma, el proceso de elaboración se inicia y se facilita el transporte de la materia prima al lugar de trabajo. En el totumo, el problema de transporte no es el peso sino el volumen.

El fruto debe estar maduro (gecho), pues es en este estado cuando se facilita el grabado y la resistencia del objeto. Si se coje verde (biche), el fruto no resiste el grabado, porque la superficie se contrae al dejarse secar.

Una vez recogido el totumo en su estado ideal, es llevado al taller para su secado durante 3 ó 4 días, en la sombra evitando la humedad. Este paso es conveniente para aumentar la resistencia de la materia prima en su vida útil. Por este momento también se terminan de hacer los agujeros y cortes necesarios para el fin propuesto.

Después del secado se presentan dos opciones:

- si el objeto que se va a elaborar lleva pintura entonces debe lijarse la superficie del totumo.
- Si el objeto no lleva pintura, entonces se puede proceder al grabado de los dibujos determinados previamente.

Las lijas que se utilizan son las número uno y/o cero que son las más suaves. Cuando el



objeto ha sido lijado, debe limpiarse de impurezas su superficie para luego ser pintado. La pintura la hacen con ayuda de un trapo limpio y no con brocha, pues según ellos resulta más fácil. Después se dejan secar los objetos por espacio de una hora aproximadamente.

Es entonces cuando llega el momento de la grabada de las figuras; a la grabada los artesanos le llaman "marcada" y a la pelada de ciertas partes de la figura le llaman burilada.

El brillo lo da el totumo por sí mismo, pero si se quiere resaltar, se le puede echar laca transparente, aunque esto resulta un poco costoso para usarla.

3.1.3 TIPOS DE OBJETOS

Los objetos que se elaboran son los siguientes:

- objetos útiles: fruteros, floreros, lámparas, licoreras, tazas y costureros.
- Objetos decorativos: alcancías y apliques
- instrumentos musicales: carrasco o guíro y maracas.

3.1.4 HERRAMIENTAS:

- Para la abertura de los agujeros se utiliza el serrucho y punzones de diferentes tamaños.
- Para la limpieza de la materia prima en su interior se utilizan una variedad de raspadores o platinas.
- Para el grabado requieren de buriles y puntas de diferentes tamaños, de compases y de grapas de hierro.

3.2 TALLA EN MADERA²:

Se utilizan diferentes clases de madera típicas de la región seleccionadas en lo posible dentro del grupo de maderas finas, que cuentan con tres ventajas, según la comunidad:

- No "sueltan" y por lo tanto no son malas para la salud en el caso de que el objeto elaborado pertenezca a la categoría de utensilio de cocina.
- Al envejecer no cambian de color y por lo tanto mueren en su color natural, esto para el caso de los objetos que se elaboran y sirven como adorno.
- Son mejores para labrar y no se parten fácilmente.

3.2.1 CALIDADES DE MADERA Y SU UTILIZACION:

- Zapotillo: utilizado especialmente en la fabricación de cucharas, rodillos, mazos, molinillos y tenedores.
- Sande y Caimo popa: especiales para pilones.

²Ibidem.



- ▣ Caimo plátano: para bateas.
- ▣ Anime: útil para las diferentes clases de tablas y bateas.
- ▣ Soroga: para tablas lisas.
- ▣ Sande, caimo tigre, caimo popa, guao vaina: para las tablas llamadas de churrasco.
- ▣ Tangaré: útil para casi todos los objetos producidos.
- ▣

3.2.2 OBTENCION DE LA MATERIA PRIMA

La obtención de la materia prima se torna cada día más difícil, según afirma la comunidad. Es necesario salir a buscarla monte adentro, en recorridos que alcanzan hasta 10 o más kilómetros como promedio, período que en tiempo representa todo un día de trabajo, ya que el artesano al ubicar el árbol tiene que cortarlo en trozas e incluso empezar a labrarlo o a vaciarlo para poderlo transportar hasta el lugar de trabajo, ya que así evita el peso.

3.2.3 PROCESO PRODUCTIVO

Se ubica el árbol y se corta con la ayuda del hacha. Se trozan cada una de las ramas que pueden servir y el tronco del árbol. El tamaño de cada troza depende del objeto que el artesano va a elaborar.

Posteriormente cada troza se corta por el centro, obteniéndose dos mitades y allí mismo se comienza el proceso del labrado o vaciado para irle dando forma. En este momento se continúa usando el hacha más el machete como instrumentos de trabajo.

El vaciado, además de que es un adelanto en el trabajo, tiene un objetivo muy concreto que es el de disminuir el peso de las trozas, para facilitar su transporte hasta el lugar de su taller.

La regla es que las trozas que se van a utilizar para elaborar objetos pequeños se transportan a la casa en pedazos, sin adelantar ningún trabajo, pero las trozas que se van a utilizar para objetos grandes, como bateas o pilones, se empiezan a labrar en el mismo sitio donde son cortadas.

Transportada la materia prima al taller/vivienda, se deja secar a la sombra durante varios días, dependiendo de la necesidad de dinero.

Una vez seca la amadrea (lo cual no siempre sucede), se procede a la elaboración del objeto propiamente dicho, siguiendo estos pasos:

- ▣ Se termina el vaciado, utilizando para ello diferentes tipos de hachuelas y cepillos. Este momento se denomina como sacar el "bruto".
- ▣ Luego viene el pulimento que utiliza de nuevo el machete y el cepillo para alisar bordes y bases.



- Por último se realiza la lijada de los productos, utilizando trozos de vidrio; se va raspando el objeto por cada uno de sus lados, hasta dejarlo liso en todas sus superficies, quedando totalmente terminado y listo para la venta.

3.2.4 TIPOS DE OBJETOS

- Utensilios de la cocina: tablas para picar, tablas de churrasco, cucharas, cucharones y rodillos para amasar entre otros.
- Adornos: canoas, canaletes, cuchillos, tenedores y pilones.
- Otros usos: cuñas para carro, canoas grandes y bateas redondas.

3.2.5 HERRAMIENTAS

- Azuelas de diferentes tamaños: sirven para terminar el vaciado.
- Hacha y machete: sirven para el monte y parte del vaciado.
- Cepillos: sirven para pulir bordes y tablas.
- Media caña o gurvos: exclusivamente para pulir.
- Banco: para apoyar.
- Vidrios (pedazos): sirven para pulir por dentro.
- Lijas.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se puede observar claramente que el problema fundamental por el cual está atravesando la comunidad está relacionado con la comercialización de los productos. El artesano invierte buena parte del tiempo de trabajo en la promoción de sus productos y en la búsqueda de nuevos clientes.

Generalmente los almacenes de artesanías son sus principales compradores y la Corporación Regional de Turismo.

Por ello, la disminución en los pedidos por parte de los antiguos compradores, la falta de seriedad de las ferias artesanales y las dificultades que se están empezando a presentar para la obtención de la materia prima, han obligado a los artesanos a abandonar sus actividades artesanales por ser inestables y poco rentables.

Si existe un sistema de mercado estable, el artesano podría llegar a duplicar su producción, situación que se reflejaría en el progreso económico y social de la comunidad artesana.



5.JUSTIFICACION:

En la ciudad de Buga es conveniente realizar una capacitación y un Taller en comercialización, ya que los artesanos aunque poseen la habilidad y la capacidad para elaborar una variedad de productos, no han diseñado unas estrategias de comercialización efectivas y sólidas que le permita consolidarse y abrirse a nuevos mercados.

Es por ello que se considera necesario planear acciones inmediatas en el municipio, en las cuales se involucren los entes relacionados en el sector como ONG´s, autoridades locales y nacionales y artesanos, con el fin de asegurar esta actividad como fuente de desarrollo social y municipal.

6.OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Buga, mejorando su calidad, enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

6.1OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Mejorar la calidad y acabados de los productos elaborados en madera y totumo.
- Suministrar las herramientas de gestión empresarial y comercial requeridas para el funcionamiento eficiente y rentable del negocio artesanal.
- Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

7.RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En la ciudad de Buga se trabajará en cuatro grandes temáticas:

- Manejo ambiental de la madera y el totumo.
- Gestión empresarial
- Gestión Comercial de la empresa artesana.

Las actividades a desarrollar se clasifican de acuerdo al objetivo y componente al que responden.

7.1 MANEJO AMBIENTAL DE LA MADERA Y EL TOTUMO

RESULTADO 1 :

- ⊕ Plan de manejo ambiental para el repoblamiento del árbol Crecentia Cujetala (totumo), árboles de tangaré, zapotillo, caimo, chachajo, cedro e iguapiedra.

■ACTIVIDAD 1:



- ⊗ Evaluación de la relación oferta-demanda del recurso natural para poder realizar planeación más amplia y a largo plazo.

■ **ACTIVIDAD 2:**

- ⊗ Taller para plantear el plan de manejo de los árboles anteriormente nombrados en Buga. Inspecciones oculares al repoblamiento hecho para evaluar la productividad del recurso, la apropiación comunitaria del mismo y el apoyo local.

■ **ACTIVIDAD 3:**

- ⊗ Una (1) Asistencia Técnica ambiental sobre criterios, metodología y técnicas para el manejo y aprovechamiento sostenible de los diferentes árboles.

■ **ACTIVIDAD 4:**

- ⊗ Taller para capacitar a agentes locales (recolectores, campesinos, técnicos y artesanos) en criterios, metodologías, y técnicas participativas de repoblamiento, mantenimiento y aprovechamiento sostenible de los diferentes árboles.

■ **INSUMOS :**

- ⊗ Profesional Ingeniero agrónomo, Corporación Regional de Cundinamarca, Umata, , Asociación artesanos, Organizaciones campesinas. Gastos de viaje y estadía, papelería, salón de conferencias o reuniones.

👉 **RESULTADO 2:**

- ⊗ Cultivos experimentales de otras clases de árboles, que pueden servir para elaborar productos en madera y totumo.

■ **ACTIVIDAD 5:**

- ⊗ Establecimiento de viveros de diversos árboles en Buga. Transplante de plántulas. Preparación de terrenos, prevención de plagas, mantenimiento, desyerbe y cuidado de siembras.

■ **INSUMOS :**

- ⊗ Umata, equipo técnico local.
- ⊗ Gastos de viaje y estadía
- ⊗ Insumos para el repoblamiento
- ⊗ Terrenos

👉 **RESULTADO 3 :**

- ⊗ Desarrollo de las actividades planteadas y obtención de los resultados esperados en los tiempos y recursos acordados.

⊗



■ACTIVIDAD 6:

- ⊗Talleres de seguimiento. Visitas de monitoreo a los sitios de Repoblamiento para evaluar la situación del recurso a nivel biológico, ecológico, agronómico y económico

■INSUMOS :

- ⊗ Gastos de viaje y estadía.

7.2 GESTION EMPRESARIAL

▣RESULTADO 1

- ⊗Mejoramiento de la capacidad de gestión de los talleres artesanales.

▣ACTIVIDAD 7

- ⊗Un Curso- taller de Administración de la empresa artesana, cálculo de costos, contabilidad, planeación estratégica. Se dictará durante dos semanas, para un total de 40 horas. Se prevé la asistencia de 30 personas.

▣INSUMOS

- ⊗Capacitador: practicante de administración de empresas, recién egresado o funcionario del municipio.
- ⊗Transportes
- ⊗Papelería
- ⊗Salón de reuniones
- ⊗Material pedagógico

7.3 GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

▣RESULTADO 1:

- ⊗Determinación de estrategias para desarrollar procesos de comercialización que permitan incrementar la rentabilidad y una distribución equitativa de las utilidades entre los artesanos del grupo.

▣ACTIVIDAD 8:

- ⊗Talleres participativos con los artesanos donde con el apoyo de un asesor , un Ingeniero Industrial con perfil comercial, se construyan esquemas de comercialización eficientes , donde exista una especialización en el área comercial y donde la labor de venta sea asumida por una empresa o un artesano del grupo. Esta asesoría tienen tres etapas:
 - ✓Documentación y análisis de las organizaciones existentes para determinar su función, su grado de efectividad y la posibilidad de que asuma la comercialización.
 - ✓Analizar que esperan los artesanos de un proceso de comercialización y su concepción del mismo y los factores que han impedido que se logre (Factores Críticos de Exito)
 - ✓Determinación de estrategias de comercialización viables y eficientes



- ✓Puesta en funcionamiento de los canales de distribución diseñados por el asesor en conjunto con el grupo. Determinación de actividades, responsables, metodología, cronograma, etc.

RESULTADO 2

- ⊗Artesanos o personas relacionadas con el sector en el municipio, capacitadas, con conocimientos y herramientas para realizar promoción y venta de los productos elaborados por los grupos de artesanos a los cuales representan.

ACTIVIDAD 9:

- ⊗Capacitación de 2 de los artesanos o personas que van a asumir los procesos de comercialización en el municipio u organización de artesanos. Esta capacitación tendrá una duración de 80 horas, se realizará en la ciudad de Bogotá durante dos semanas. Se tratarán temas como Planeación estratégica de Mercados, exportaciones, Mezcla de mercadeo, clínica de ventas, etc.

INSUMOS:

- ⊗Asesor: Ingeniero industrial, administrador de empresas o profesional en publicidad y mercadeo con postgrado o experiencia en el área de marketing.
- ⊗Transportes
- ⊗Gastos de permanencia
- ⊗Papelería y fotocopias
- ⊗Salón de reuniones
- ⊗Material pedagógico

RESULTADO 3:

- ⊗Grupo de artesanos con una herramienta de promoción y comercialización adecuada, que facilite el proceso de venta y divulgación.

ACTIVIDAD 10 :

- ⊗ Realización de un portafolio de los productos elaborados por los grupos de artesanos.

INSUMOS:

- ⊗Diseñador gráfico, industrial y/o fotógrafo
- ⊗Transportes
- ⊗Material Fotográfico
- ⊗Papelería y fotocopias
- ⊗Impresión de calidad
- ⊗Folder tres argollas



RESULTADO 4 :

- ⊗ Divulgación de los resultados encontrados en los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia

ACTIVIDAD 11 :

- ⊗ Taller de divulgación en el municipio donde se explique a los artesanos los resultados de los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia y como pueden aplicarlo.

INSUMOS:

- ⊗ Equipo de expertos en mercadeo
- ⊗ Transportes
- ⊗ Gastos de permanencia
- ⊗ Material Fotográfico
- ⊗ Papelería y fotocopias
- ⊗ Impresiones
- ⊗ refrigerios
- ⊗ Salón de conferencias o reuniones

RESULTADO 5

- ⊗ Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias del mercado, orientados por las investigaciones y estudios de mercados realizadas.

ACTIVIDAD 12:

- ⊗ Asesorías por parte de un diseñador textil para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos que complementen las existentes. Se sugiere hacer énfasis en el tema de tinturado de la fibra.

INSUMOS

- ⊗ Diseñador Textil o Industrial.
- ⊗ Gastos de viaje y permanencia.
- ⊗ Muestras y prototipos.
- ⊗ Iraca.
- ⊗ Herramientas.

RESULTADO 6:

- ⊗ Productos elaborados en el municipio con toda la identidad gráfica desarrollada, que venda una imagen adecuada, con desarrollo de empaques y embalaje que le den valor agregado y lo diferencien de productos sustitutos.

ACTIVIDAD 13 :

- ⊗ Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.



INSUMOS:

- ⊗ Diseñador gráfico o industrial
- ⊗ Transportes
- ⊗ Gastos de permanencia
- ⊗ Material Fotográfico
- ⊗ Papelería y fotocopias
- ⊗ Impresiones de alta calidad
- ⊗ Cartón cartulina, madera, etc.
- ⊗ Muestras y prototipos

RESULTADO 7:

- ⊗ Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.

ACTIVIDAD 14 :

- ⊗ Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional

INSUMOS:

- ⊗ Stand
- ⊗ Material Gráfico
- ⊗ Gastos de viaje y permanencia

8.INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACION:

MANEJO AMBIENTAL

Indicador de logro 1:

- ⊗ Un Plan de Manejo ambiental diseñado y divulgado.

Fuente de verificación:

- ⊗ Documento del Plan de Manejo Ambiental.

Indicador de logro 2:

- ⊗ No de árboles sembrados.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Visitas de verificación de las áreas sembradas.

Indicador de logro 3:

- ⊗ No actividades ejecutadas / No actividades programadas.
- ⊗ Recursos ejecutados/ Recursos programados.
- ⊗ Porcentaje de Cumplimiento en el cronograma.

Fuente de Verificación:



☉ Documento o registro de las visitas y actividades desarrolladas.

☞ **GESTION EMPRESARIAL**

☑ **Indicador de logro 5:**

- ☉ No talleres que tienen planeación de su actividad / No talleres capacitados
- ☉ No productos costeados correctamente / No total de productos elaborados por los asistentes al taller
- ☉ No talleres que tienen organizada su contabilidad / No talleres capacitados
- ☉ No talleres artesanales que conocen su capacidad productiva / No talleres que asistieron a la capacitación.

☑ **Fuente de Verificación:**

- ☉ Visitas a los talleres.

☞ **GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA**

☑ **Indicador de logro 6:**

- ☉ Estrategias planteadas para mejorar la comercialización de los grupos artesanales diseñadas con participación comunitaria y asesoría externa.

☑ **Fuente de Verificación:**

- ☉ Documento que ilustre las estrategias planteadas.

☑ **Indicador de logro 7:**

- ☉ Personas con capacidad de negociación, estrategias y conocimientos para liderar el proceso de comercialización en su municipio.

☑ **Fuente de Verificación:**

- ☉ Listas de participantes.

☑ **Indicador de logro 8:**

- ☉ No de campañas promocionales realizadas.

☑ **Fuente de Verificación:**

- ☉ Registro del Número de Campañas.

☑ **Indicador de logro 9:**

- ☉ No artesanos que conocen los resultados de las investigaciones.

☑ **Fuente de Verificación:**

- ☉ Listado de Artesanos.

☑ **Indicador de logro 10:**



- ⊗ No de líneas de productos diseñadas e implementadas por los artesanos
- ⊗ No líneas de productos con pruebas de mercado exitosa.

■ Fuente de Verificación:

- ⊗ Registro del número de líneas de productos.

■ Indicador de logro 11:

- ⊗ No talleres artesanales asistentes a las ferias.
- ⊗ Volúmenes de ventas en los eventos de carácter ferial.

■ Fuente de Verificación:

- ⊗ Registro del número de talleres y de los volúmenes de ventas.

■ Indicador de logro 12:

No talleres artesanales con conocimientos básicos de mercadeo y ventas / No talleres capacitados.

■ Fuente de Verificación:

- ⊗ Lista de artesanos que recibieron la capacitación.

9.PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

10. MARCO INSTITUCIONAL

Artesanías de Colombia, S.A., constituida por Escritura Publica Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del circulo de Bogotá, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Esta sociedad tiene por objeto la promoción y el desarrollo de todas las actividades económicas, sociales, educativas y culturales, necesarias para el progreso de los artesanos del país y de la industria artesanal.

En desarrollo de su objeto social, Artesanías de Colombia cumple las siguientes funciones:

- Comercializar a nivel nacional y primordialmente en el exterior productos artesanales, presta asistencia integral al artesano, lo ayuda en su organización, promoviendo la creación y formación de asociaciones, cooperativas, empresas y demás unidades comunitarias, además de obtener recursos nacionales o extranjeros a través de créditos y/o donaciones de personas, instituciones o gobiernos nacionales o extranjeros, para promover las acciones propias de la Entidad; también brindan formación continua directamente o en colaboración con entidades afines para buscar el desarrollo del sector artesanal.



11. MECANISMOS DE COORDINACION

Para desarrollar con éxito este proyecto se va a contar con la colaboración de la comunidad artesana, de la Casa de la Cultura , de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia. Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de obtener un mayor compromiso y lograr un seguimiento y evaluación del proceso.

12.OBSERVACIONES:

▣IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

- ⓄDesarrollar productos con identidad cultural ampliara y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivará la demanda por los productos.
- ⓄLos artesanos desarrollarán actitudes y capacidades empresariales para el manejo planeado y rentable de sus talleres.
- ⓄLa calidad de vida de los artesanos mejorara al tiempo que sus ingresos por mayores ventas aumenten y habrá reinversión de los artesanos en su grupo productivo.

13. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

14. BIBLIOGRAFIA

- ⓄAZCARATE José Luis, Artesanías de Colombia, Investigación Socioeconómica de Talladores de la Madera y Grabadores del Totumo, 1986.



RESUMEN DEL PROYECTO

1. **NOMBRE:** PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE CALI

2. **DURACION:** 12 Meses

3. **POBLACION BENEFICIARIA:** 50 personas

4. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Cali, mejorando su calidad, enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ▣ Mejorar la calidad y acabados de los productos elaborados en madera y cuero.
- ▣ Ampliar las técnicas utilizadas actualmente por las artesanas dedicadas al oficio de la tejeduría y bordados.
- ▣ Mejorar los acabados y socializar nuevos diseños y técnicas con posibilidades para el oficio de la marroquinería y el repujado.
- ▣ Facilitar la inserción de la empresa artesanal en la economía formal.
- ▣ Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

6. RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

7. PRESUPUESTO

VER CUADRO ANEXO

8. FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de XXXX (\$) y el municipio con colaboración de la comunidad aportará XXXX (\$).



PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE CALI

1.INTRODUCCION

Esta ciudad se encuentra localizada en el suroccidente colombiano a tres horas por tierra del Océano Pacífico, con temperaturas que oscilan entre los 23 grados centígrados y los 28 grados centígrados. Por estar establecida al lado de la cordillera Occidental cuenta con suaves brisas que hacen del la capital del Valle del Cauca una ciudad bastante acogedora. La población es de aproximadamente 2.017.533 personas.

2.ANTECEDENTES

Belarcázar, el 25 de Julio de 1536, " echó los primeros fundamentos de la villa que denominó Santiago de Cali", en recuerdo del apóstol y del nombre de origen quechua dado al río Cauca por la tribu de los gorriones, que significa llanura.

La palabra Cali o cari significa caribes y la tomó Belarcázar de los indios que llevó incorporados en sus tropas.

En la actualidad se ufana con el título de Sultana del Valle que compagina con su estilo morisco desvirtuado, representado en forma notable en la fachada del templo de San Francisco.

3.DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

3.1 CUERO³:

Se le llama cuero a la piel de diferentes especies animales que han sido sometidas a los procesos de curtido.

La piel de la mayoría de animales puede ser curtida, pero la proporción más grande de cueros proviene de los domésticos como las vacas y sus terneros, los caballos, las ovejas, las cabras , los pollos y los cerdos; aunque también se curten pieles de animales salvajes terrestres o marinos como sirvos, búfalos, cocodrilos, serpientes, morsas, tiburones o ballenas.

El cuero es uno de los artículos más útiles que obtiene el hombre y base de una gran

³Investigación sobre Artesanías en el Departamento de Nariño, Artesanías de Colombia – Museo Taminango de Artes y Tradiciones Populares de Nariño, Volúmen 2, 1997.



industria, pues constituye la materia prima para la fabricación de objetos de tanta importancia como el calzado, los guantes y otras prendas de vestir; correas de transmisión para maquinaria, tapizado de muebles, carterar, maletas, etc.

3.1.2CURTIEMBRE:

Las pieles reciben el tratamiento de curtido para preservarlas de la descomposición y para adaptar su estructura fibrosa a las necesidades del hombre.

Para cumplir con estos objetivos, la piel es tratada con reactivos que se combinan, por lo menos en parte, con ella, dando un producto que no cornifica al secarse, resistente a la destrucción enzimática en húmedo, y regularmente estable a la acción del agua caliente.

3.1.2.1PROCESO PRODUCTIVO⁴

Una vez sacrificados los animales en los mataderos, sus pieles se salan o ahuman para preservarlas de la descomposición hasta que se puedan curtir; llegadas a las tenerías, se remojan y lavan a fin de quitarles todas las sustancias que se hallan empleado para conservarlas, así como la sangre y suciedad que pudieran, pues cualquier resto de ellas causarían manchas en el cuero terminado. Se descarnan por medio de máquinas especiales o a mano con cuchillos curvos y después se sumergen en un baño de cal para que al mismo tiempo se ablanden y puedan depilarse con facilidad, se hinchan, lo que facilitará la absorción curtiembre. A continuación se lavan en sucesivos baños de agua fría y caliente con un neutralizador y otra vez con agua fría para eliminar la cal, poniéndolas después a secar bien estiradas.

La siguiente operación es el curtido propiamente dicho, que se realiza de muchas maneras; pero se basa en el mismo principio: poner las pieles en contacto con las materias curtientes que son de origen vegetal o mineral, empleándose preferentemente las primeras, llamada también tánicas por contener el tanino que se encuentra en casi todos los vegetales, principalmente las cortezas y hojas de roble, castaño, zumaque, quebracho y otros. Las de origen mineral más empleadas son el alumbre y sobre todo los compuestos de cromo.

3.1.2.1.1CURTIDO AL VEGETAL:

Es el más corriente y consiste en sumergir las pieles en una solución muy diluida de tanino, cuya concentración se va aumentando progresivamente hasta la saturación; luego se ponen a secar y después se prensan y alisan pasándolas entre grandes rodillos, o, bien se colocan en un tanque giratorio que contenga una mezcla de aceites y grasas y se cuelgan a secar. El tiempo que exigen todas estas operaciones es muy variable, desde unos cuantos días hasta varios meses según la clase de piel, el procedimiento y el tanino empleado.

3.1.2.1.2CURTIDO MINERAL

Consiste en tratar las pieles con una solución de sal común y ácido sulfúrico durante 4 o 8

⁴Carmenza Coca Merchán, Taller de Marroquinería.



horas, para deshidratarlas y neutralizar el álcali que puedan tener luego de haber sido sometidas a las operaciones preliminares comunes a este método, y el vegetal. A continuación se apilan bien estiradas y después de secas se colocan en un tanque giratorio que contenga una solución de sal común, bicromato de sodio o de potasio, agregándole cierta cantidad de ácido sulfúrico a fin de transformar el bicromato en otra sal de cromo que puede ser absorbida por la piel, añadiendo luego tiosulfato de sosa; estos productos químicos hacen que el primitivo color amarillo naranja se cambie a verde azulado y entonces se considera que el cuero está curtido; se agrega después una solución de sosa calcinada, para neutralizar el ácido y convertir cualquier compuesto soluble de cromo en uno insoluble, y finalmente se lavan y se presan los cueros que se nevían a las máquinas que le darán el grosor deseado. Este método es más rápido que el vegetal, pues a veces solo dura 24 horas y es mas adecuado para cuero liviano.

Una vez la piel es curtida, es sometida a diversas operaciones según el uso a que se destine, destiñéndola, barnizándola o secándola.

3.1.2.2 MAQUINARIA

- ▣ La máquina básica de cualquier curtimebre son los fulones, tambores o bombos; estos son una especie de barriles con adaptación mecánica y/o eléctrica para que azote y produzca la maceración, el neutralizado, recurtido y engrase.
- ▣ Secadora
- ▣ Planchones de descarnes
- ▣ Planchas grabadoras
- ▣ Rebajadora
- ▣ Divididora
- ▣ Compresor
- ▣ Pulidora
- ▣ Juego de molinetes

3.1.2.3 HERRAMIENTAS

- ▣ Tanques, albercas o pocetas
- ▣ Potros
- ▣ Marcos de secado, estiramiento y templado
- ▣ Alicates
- ▣ Martillos
- ▣ Machetes
- ▣ Serruchos
- ▣ Báscula
- ▣ Cuchillos
- ▣ Carretillas
- ▣ Pistola para pintura



3.1.2.4 INSUMOS

- ▣ Sal
- ▣ Acido Sulfúrico
- ▣ Sulfuro de Sodio
- ▣ Acido Fórmico
- ▣ Anilinas
- ▣ Tinher
- ▣ Resinas
- ▣ Bisulfato de Sodio
- ▣ Sulfato de Amonio
- ▣ Pigmentos
- ▣ Grasas Vegetales y animales
- ▣ Quebrachos
- ▣ Cromo

3.1.2.5 PRODUCTOS ARTESANALES

Los productos del procesod e curtición son los cueros y las carnazas que aunque se pueden considerar como subproducto cuando son de buena calidad se utilizan casi como un cuero normal, las usan para hacer zapatos o en marroquinería, tanto le cuero como la carnazas pueden ser de distintas calidades.

3.1.3 MARROQUINERIA

Es el trabajo de corte, costura, doblado y pegado del cuero mediante los cuales se elaboran sobres, carteras, monederos, maletines, es decir, todo lo relacionado con la línea de bolselería, fundas, estuches, cinturones y correas elaboradas en cueros finos.

3.1.3.1 PROCESO PRODUCTIVO

▣ Selección del modelo:

Lo primero que se hace cuando se va a realizar un objeto en marroquinería es elegir el modelo para lo cual el artesano cuenta con una gama de diseños que se van renovando de acuerdo a las exigencias del mercado y el gusto de los clientes.

▣ Elaboración del molde:

Según el modelo elegido se copia o realiza un molde de cartón, cartulina u odena; los moldes



son sacados por el operario más diestro o el jefe del taller, normalmente se tienen colgados en un lugar especial con las indicaciones necesarias.

En las marroquinerías se tiene una buena existencia de moldes, ya que esto garantiza la diversidad de productos que se pueden elaborar.

▣ **Trazado:**

Sobre el cuero se trazan los contornos del molde con un lápiz o tiza, hasta completar todo el diseño y las diferentes piezas.

▣ **Corte:**

El cuero se corta con cuchillo según el rayado (los contornos del molde), este corte se hace sobre una mesa.

▣ **Desbaste o Embonado:**

Con la máquina embonadora se rebajan los bordes o filos de los diferentes trozos de cuero.

▣ **Colocación de Refuerzos:**

La elaboración de algunos modelos de artículos como bolsos requiere de refuerzos de odena o cartón para lograr la forma requerida.

▣ **Pegado de los Embones:**

Con un cepillo de dientes se le aplica solución o pegante a los bordes de los pedazos de cuero embonados, posteriormente, se doblan a fin de crear un dobladillo sobre el cual se puedan hacer las costuras, los dobleces se " tocan" golpean suavemente con martillo para que quiebren bien las esquinas y los filos.

▣ Colocación de HERRAJES

▣ Costura

▣ Realización de los huecos para remaches

▣ Colocación del forro

▣ Cierre o armado

▣ Terminado

▣ Empaque

3.1.3.2MAQUINARIA

▣ Máquina de Coser

▣ Máquina de Coser Industrial – Plana

▣ Máquina del Codo

▣ Máquina Desbastadora

▣ Troqueladora – Ribeteadora y Estampadora

3.1.3.3HERRAMIENTAS

▣ Tijeras

▣ Cuchillos

▣ Cepillos de dientes

▣ Martillos

▣ Reglas



- ▣ Compás
- ▣ Sacabocados
- ▣ Piedras de Afilar
- ▣ Rieles

3.1.3.4 INSUMOS

- ▣ Herrajes
- ▣ Bandana
- ▣ Cremalleras
- ▣ Pegantes
- ▣ Hilos
- ▣ Rodachines
- ▣ Bóxer
- ▣ Odenas
- ▣ Telas
- ▣ Solución
- ▣ Espuma
- ▣ Cartón

3.1.3.5 PRODUCTOS ARTESANALES

- ▣ Maletas
- ▣ Manicarteras
- ▣ Papeleras
- ▣ Cinturones
- ▣ Billeteras
- ▣ Tulas
- ▣ Llaveros
- ▣ Canguros
- ▣ Carrieles

3.1.4 REPUJADO

El repujado consiste en un trabajo de relieve por presión hecha sobre las superficies de las pieles siguiendo los lineamientos de una figura preconcebida o siguiendo las líneas de la estructura formal del objeto. Presión que se hace a pulso o con el recurso de martillado con prensas especiales, no troqueles o con herramientas para el caso; repujar se llama a todo lo que es grabar el cuero.

3.1.4.1 PROCESO PRODUCTIVO

Antes de comenzar la realización de un objeto repujado se deben tener además del cuero y



los insumos, los armazones de madera de los productos que se vayan a elaborar. En algunos objetos como sillas, la carnaza se utiliza sin ser pegada sobre la estructura de madera, en estos casos solo va asegurada con puntillas o tarugos de madera.

▣ **Corte de la Carnaza:**

Según el tamaño del objeto a repujar y de acuerdo al diseño se cortan los pedazos de carnaza necesarios

▣ **Plantillado:**

Consiste en pasar el dibujo del diseño al cuero.

▣ **Picado o punteado:**

Para sacar la plantilla del dibujo sobre el cuero se procede a acentuar los trazos del diseño con un picador que es golpeado con un artillo varias veces hasta lograr la hendidura sobre el material.

▣ **Desbaste:**

Este proceso se realiza para obtener una superficie más delgada y fácil de pegar.

▣ **Pulimento:**

El cuero se pule con lija para que quede más liso y sin asperezas.

▣ **Corte:**

Con la carnaza ya cincelada, se cortan con cuchillo los trozos que se van a pegar de acuerdo al tamaño de los objetos que se van a elaborar.

▣ **Pintura del armazón de madera:**

Antes de pegar los trozos de carnaza al armazón de madera, se pintan con pintura color café las partes que vayan a quedar a la vista.

▣ **Pegado al armazón:**

Con el cuero liso y repujado se pegan al armazón de madera las diferentes partes, según el diseño del objeto que se vaya a elaborar.

▣ **Aplicación del tapaporo:**

El tapaporo se prepara con colbón y harina de maíz para que quede grueso y se aplica con brocha sobre el cuero pegado al armazón; tiene como función dar brillo y evitar que el cuero chupe el charol.

▣ **Aplicación de permanganato de potasio**

Este es un método de envejecimiento y se utiliza para lograr una coloración oscura, con sombreado.

▣ **Policromado:**

Algunos artículos se policroman con pinturas de color fuerte o dorado.

▣ **Armada General:**

Cuando los artículos tienen varias partes como los cofres, estas se arman mediante el uso de bisagras.

▣ **Terminado:**

Después de que se le ha dado la patina, los artículos se limpian y se vuelve a aplicar charol como terminado.

▣ **Colocación del yersilón o terciopelo:**

En artículos como cofres se pega terciopelo o yersilón en la parte interna con el fin de forrarla



y dar un mejor terminado.

3.1.4.2 HERRAMIENTAS

- ▣ Martillos
- ▣ Compás
- ▣ Cuchillos
- ▣ Planchas
- ▣ Lesnas
- ▣ Lápices
- ▣ Sacabocados
- ▣ Brochas
- ▣ Puntos

3.1.4.3 INSUMOS

- ▣ Colbón
- ▣ Permanganato
- ▣ Terciopelo
- ▣ Puntillas
- ▣ Papel Carbón
- ▣ Bóxer
- ▣ Yersilón
- ▣ Lijas
- ▣ Pegantes
- ▣ Papel Calcante
- ▣ Tinta
- ▣ Botellas
- ▣ Gomalaca
- ▣ Engrudo

3.1.4.3 PRODUCTOS ARTESANALES

- ▣ Sillas
- ▣ Marcos de Espejo
- ▣ Portalápices
- ▣ Jarrones
- ▣ Botellas
- ▣ Mesas
- ▣ Baúles
- ▣ Cajas

3.2 TALLA EN MADERA⁵:

Se utilizan diferentes clases de madera típicas de la región seleccionadas en lo posible dentro

⁵Ibidem.



del grupo de maderas finas, que cuentan con tres ventajas, según la comunidad:

- ▣ No “sueltan” y por lo tanto no son malas para la salud en el caso de que el objeto elaborado pertenezca a la categoría de utensilio de cocina.
- ▣ Al envejecer no cambian de color y por lo tanto mueren en su color natural, esto para el caso de los objetos que se elaboran y sirven como adorno.
- ▣ Son mejores para labrar y no separten fácilmente.

3.2.1 CALIDADES DE MADERA Y SU UTILIZACION:

- ▣ Zapotillo: utilizado especialmenhte en la fabricación de cucharas, rodillos, mazos, molinillos y tenedores.
- ▣ Sande y Caimo popa: especiales para pilones.
- ▣ Caimo plátano: para bateas.
- ▣ Anime: útil para las diferentes clases de tablas y bateas.
- ▣ Soroga: para tablas lisas.
- ▣ Sande, caimo tigre, caimo popa, guao vaina: para las tablas llamadas de churrasco.
- ▣ Tangaré: útil para casi todos los objetos producidos.

3.2.2 OBTENCION DE LA MATERIA PRIMA

La obtención de la materia prima se torna cada día más difícil, según afirma la comunidad. Es necesario salir a buscarla monte adentro, en recorridos que alcanzan hasta 10 o más kilómetros como promedio, período que en tiempo representa todo un día de trabajo, ya que el artesano al ubicar el árbol tiene que cortarlo en trozas e incluso empezar a labrarlo o a vaciarlo para poderlo transportar hasta el lugar de trabajo, ya que así evita el peso.

3.2.3 PROCESO PRODUCTIVO

Se ubica el árbol y se corta con l ayuda del hacha. Se trozan cada una de las ramas que pueden servir y el tronco del árbol. El tamaño de cada troza depende del objeto que el artesano va a elaborar.

Posteriormente cada troza se corta por el centro, obteniéndose dos mitades y allí mismo se comienza el proceso del labrado o vaciado para irle dando forma. En este momento se continua usando el hacha más el machete como instrumentos de trabajo.

El vaciado, además de que es un adelanto en el trabajo, tiene un objetivo muy concreto que es el de disminuir e peso de las trozas, para facilitar su transporte hasta el lugar de su taller.



La regla es que las trozas que se van a utilizar para elaborar objetos pequeños se transportan a la casa en pedazos, sin adelantar ningún trabajo, pero las trozas que se van a utilizar para objetos grandes, como bateas o pilones, se empiezan a labrar en el mismo sitio donde son cortadas.

Transportada la materia prima al taller/vivienda, se deja secar a la sombra durante varios días, dependiendo de la necesidad de dinero.

Una vez seca la amadrea (lo cual no siempre sucede), se procede a la elaboración del objeto propiamente dicho, siguiendo estos pasos:

- Se termina el vaciado, utilizando para ello diferentes tipos de hachuelas y cepillos. Este momento se denomina como sacar el "bruto".
- Luego viene el pulimento que utiliza de nuevo el machete y el cepillo para alisar bordes y bases.
- Por último se realiza la lijada de los productos, utilizando trozos de vidrio; se va raspando el objeto por cada uno de sus lados, hasta dejarlo liso en todas sus superficies, quedando totalmente terminado y listo para la venta.

3.2.4 TIPOS DE OBJETOS

- Utensilios de la cocina: tablas para picar, tablas de churrasco, cucharas, cucharones y rodillos para amasar entre otros.
- Adornos: canoas, canaletes, cuchillos, tenedores y pilones.
- Otros usos: cuñas para carro, canoas grandes y bateas redondas.

3.2.5 HERRAMIENTAS

- Azuelas de diferentes tamaños: sirven para terminar el vaciado.
- Hacha y machete: sirven para el monte y parte del vaciado.
- Cepillos: sirven para pulir bordes y tablas.
- Media caña o gurvos: exclusivamente para pulir.
- Banco: para apoyar.
- Vidrios (pedazos): sirven para pulir por dentro.
- Lijas.

3.3 TEJIDOS:

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se puede observar claramente que el problema fundamental por el cual está atravesando la comunidad está relacionado con la debilidad en



la técnica aplicada en los procesos y en la calidad y acabados de los productos.

5. JUSTIFICACION:

En la ciudad de Cali es conveniente realizar una capacitación técnica en el oficio de la carpintería, de los tejidos, bordados y marroquinería, ya que los artesanos aunque poseen la habilidad y la capacidad para elaborar una variedad de productos, no han logrado desarrollar productos de excelente calidad que innoven el mercado.

Es por ello que se considera necesario planear acciones inmediatas en el municipio, en las cuales se involucren los entes relacionados en el sector como ONG's, autoridades locales y nacionales y artesanos, con el fin de asegurar esta actividad como fuente de desarrollo social y municipal.

6. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Cali, mejorando su calidad, enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

6.2.OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ▣ Mejorar la calidad y acabados de los productos elaborados en madera y cuero.
- ▣ Ampliar las técnicas utilizadas actualmente por las artesanas dedicadas al oficio de la tejeduría y bordados.
- ▣ Mejorar los acabados y socializar nuevos diseños y técnicas con posibilidades para el oficio de la marroquinería y el repujado.
- ▣ Facilitar la inserción de la empresa artesanal en la economía formal.
- ▣ Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

7. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En la ciudad de Cali se trabajará en tres grandes temáticas:

- ▣ Gestión empresarial
- ▣ Gestión Comercial de la empresa artesana.
- ▣ Capacidad Técnica

Las actividades a desarrollar se clasifican de acuerdo al objetivo y componente al que responden.

8.1 GESTION EMRPESARIAL



RESULTADO 1

⊗Mejoramiento de la capacidad de gestión empresarial de los talleres artesanales.

ACTIVIDAD 1

⊗Un Curso- taller de Administración de la empresa artesana, cálculo de costos, contabilidad, planeación estratégica. Se dictará durante dos semanas, para un total de 40 horas. Se prevé la asistencia de 30 personas.

INSUMOS

- ⊗Capacitador: practicante de administración de empresas, recién egresado o funcionario del municipio.
- ⊗Transportes
- ⊗Papelería
- ⊗Salón de reuniones
- ⊗Material pedagógico

RESULTADO 2

⊗Formalización de las empresas artesanas en la ciudad de Cali.

ACTIVIDAD 2

⊗Seminario Taller sobre la formalización de la empresa artesana.

INSUMOS

- ⊗Trabajadora Social
- ⊗Transportes
- ⊗Papelería
- ⊗Salón de reuniones
- ⊗Material pedagógico

8.3 GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

RESULTADO 1:

⊗Determinación de estrategias para desarrollar procesos de comercialización que permitan incrementar la rentabilidad y una distribución equitativa de las utilidades entre los artesanos del grupo.

ACTIVIDAD 3:

⊗Talleres participativos con los artesanos donde con el apoyo de un asesor , un Ingeniero Industrial con perfil comercial, se construyan esquemas de comercialización eficientes , donde exista una especialización en el área comercial y donde la labor de venta sea asumida por una empresa o un artesano del grupo. Esta asesoría tienen tres etapas:



- ✓ Documentación y análisis de las organizaciones existentes para determinar su función, su grado de efectividad y la posibilidad de que asuma la comercialización.
- ✓ Analizar que esperan los artesanos de un proceso de comercialización y su concepción del mismo y los factores que han impedido que se logre (Factores Críticos de Exito)
- ✓ Determinación de estrategias de comercialización viables y eficientes
- ✓ Puesta en funcionamiento de los canales de distribución diseñados por el asesor en conjunto con el grupo. Determinación de actividades, responsables, metodología, cronograma, etc.

RESULTADO 2

- ⊗ Artesanos o personas relacionadas con el sector en el municipio, capacitadas, con conocimientos y herramientas para realizar promoción y venta de los productos elaborados por los grupos de artesanos a los cuales representan.

ACTIVIDAD 4:

- ⊗ Capacitación de 2 de los artesanos o personas que van a asumir los procesos de comercialización en el municipio u organización de artesanos. Esta capacitación tendrá una duración de 80 horas, se realizará en la ciudad de Bogotá durante dos semanas. Se tratarán temas como Planeación estratégica de Mercados, exportaciones, Mezcla de mercadeo, clínica de ventas, etc.

INSUMOS:

- ⊗ Asesor: Ingeniero industrial, administrador de empresas o profesional en publicidad y mercadeo con postgrado o experiencia en el área de marketing.
- ⊗ Transportes
- ⊗ Gastos de permanencia
- ⊗ Papelería y fotocopias
- ⊗ Salón de reuniones
- ⊗ Material pedagógico

RESULTADO 3

- ⊗ Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias y exigencias del mercado.

ACTIVIDAD 5:

- ⊗ Asesorías por parte de un diseñador textil para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos que complementen las existentes.

INSUMOS

- ⊗ Diseñador Textil o Industrial.
- ⊗ Gastos de viaje y permanencia.
- ⊗ Muestras y prototipos.



- Ⓞ Iraca.
- Ⓞ Herramientas.

RESULTADO 4:

- Ⓞ Productos elaborados en el municipio con toda la identidad gráfica desarrollada, que venda una imagen adecuada, con desarrollo de empaques y embalaje que le den valor agregado y lo diferencien de productos sustitutos.

ACTIVIDAD 6 :

- Ⓞ Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.

INSUMOS:

- Ⓞ Diseñador gráfico o industrial
- Ⓞ Transportes
- Ⓞ Gastos de permanencia
- Ⓞ Material Fotográfico
- Ⓞ Papelería y fotocopias
- Ⓞ Impresiones de alta calidad
- Ⓞ Cartón cartulina, madera, etc.
- Ⓞ Muestras y prototipos

RESULTADO 5:

- Ⓞ Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.

ACTIVIDAD 7 :

- Ⓞ Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional

INSUMOS:

- Ⓞ Stand
- Ⓞ Material Gráfico
- Ⓞ Gastos de viaje y permanencia

8.4 CAPACIDAD TECNICA

RESULTADO 1:

- Ⓞ Artesanos con la habilidad para aplicar mejores técnicas en el oficio artesanal.

ACTIVIDAD 8:

- Ⓞ Capacitación técnica en el oficio de la marroquinería, con énfasis en las técnicas de labrado y repujado.



INSUMOS:

- Ⓞ Maestro en el oficio.
- Ⓞ Viáticos
- Ⓞ Materiales

RESULTADO 2:

- Ⓞ Artesanos con la habilidad para aplicar nuevas y mejores técnicas en el oficio artesanal.

ACTIVIDAD 9:

- Ⓞ Capacitación técnica en el oficio de la carpintería especialmente en las técnicas de pirograbado, calado, ensamble y tallado.

INSUMOS:

- Ⓞ Maestro en el oficio.
- Ⓞ Viáticos
- Ⓞ Materiales

RESULTADO 3:

- Ⓞ Artesanos con la habilidad para aplicar nuevas y mejores técnicas en el oficio artesanal.

ACTIVIDAD 10:

- Ⓞ Capacitación técnica en tejidos y bordados, incluyendo técnicas como macramé, y croché; además de las opciones de distintos materiales como el fique.

INSUMOS:

- Ⓞ Maestro en el oficio.
- Ⓞ Viáticos
- Ⓞ Materiales

9.INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACION:

GESTION EMPRESARIAL

Indicador de logro 1:

- Ⓞ No talleres que tienen planeación de su actividad / No talleres capacitados
- Ⓞ No productos costeados correctamente / No total de productos elaborados por los asistentes al taller
- Ⓞ No talleres que tienen organizada su contabilidad / No talleres capacitados
- Ⓞ No talleres artesanales que conocen su capacidad productiva / No talleres que asistieron a la capacitación.

Fuente de Verificación:

- Ⓞ Visitas a los talleres.



Indicador de logro 2

⊕ No. artesanos con conocimientos en la formalización de una empresa / No talleres artesanales del municipio formalizados como empresa.

Fuente de Verificación:

- ⊕ Listas de artesanos participantes en la capacitación.
- ⊕ Listas de los talleres formalizados

GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

Indicador de logro 3:

⊕ Estrategias planteadas para mejorar la comercialización de los grupos artesanales diseñadas con participación comunitaria y asesoría externa.

Fuente de Verificación:

- ⊕ Documento que ilustre las estrategias planteadas.

Indicador de logro 4:

⊕ Personas con capacidad de negociación, estrategias y conocimientos para liderar el proceso de comercialización en su municipio.

Fuente de Verificación:

- ⊕ Listas de participantes.

Indicador de logro 5:

⊕ No. de talleres con identidad gráfica.

Fuente de Verificación:

- ⊕ Registros, documentos, empaques.

Indicador de logro 6:

⊕ No de líneas de productos diseñadas e implementadas por los artesanos

⊕ No líneas de productos con pruebas de mercado exitosa.

Fuente de Verificación:

- ⊕ Registro del número de líneas de productos.

Indicador de logro 7:

⊕ No talleres artesanales asistentes a las ferias.

⊕ Volúmenes de ventas en los eventos de carácter ferial.

Fuente de Verificación:

- ⊕ Registro del número de talleres y de los volúmenes de ventas.



CAPACIDAD TECNICA

Indicador de logro 8

⊕ No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de la marroquinería / No talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de la marroquinería

Fuente de Verificación:

⊕ Listas de artesanos participantes en la capacitación.

Indicador de logro 9

⊕ No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de la carpintería / No talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de la carpintería.

Fuente de Verificación:

⊕ Listas de artesanos participantes en la capacitación.

Indicador de logro 10

⊕ No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de los tejidos y bordados / No talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de los tejidos y bordados

Fuente de Verificación:

⊕ Listas de artesanos participantes en la capacitación.

10. PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

11. MARCO INSTITUCIONAL

Artesanías de Colombia, S.A., constituida por Escritura Publica Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del circulo de Bogotá, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Esta sociedad tiene por objeto la promoción y el desarrollo de todas las actividades económicas, sociales, educativas y culturales, necesarias para el progreso de los artesanos del país y de la industria artesanal.

En desarrollo de su objeto social, Artesanías de Colombia cumple las siguientes funciones:



- ▣ Comercializar a nivel nacional y primordialmente en el exterior productos artesanales, presta asistencia integral al artesano, lo ayuda en su organización, promoviendo la creación y formación de asociaciones, cooperativas, empresas y demás unidades comunitarias, además de obtener recursos nacionales o extranjeros a través de créditos y/o donaciones de personas, instituciones o gobiernos nacionales o extranjeros, para promover las acciones propias de la Entidad; también brindan formación continua directamente o en colaboración con entidades afines para buscar el desarrollo del sector artesanal.

11. MECANISMOS DE COORDINACION

Para desarrollar con éxito este proyecto se va a contar con la colaboración de la comunidad artesana, de la Casa de la Cultura , de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia.

Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de obtener un mayor compromiso y lograr un seguimiento y evaluación del proceso.

13.OBSERVACIONES:

▣IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

- Ⓞ Desarrollar productos con identidad cultural ampliara y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivará la demanda por los productos.
- Ⓞ Los artesanos desarrollarán actitudes y capacidades empresariales para el manejo planeado y rentable de sus talleres.
- Ⓞ La calidad de vida de los artesanos mejorara al tiempo que sus ingresos por mayores ventas aumenten y habrá reinversión de los artesanos en su grupo productivo.

13. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

14.BIBLIOGRAFIA

- Ⓞ Carmenza Coca Merchán, Taller de Marroquinería.
- Ⓞ Investigación sobre Artesanías en el Departamento de Nariño, Artesanías de Colombia – Museo Taminango de Artes y Tradiciones Populares de Nariño, Volúmen 2, 1997.



RESUMEN DEL PROYECTO

1. NOMBRE: PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE ANSERMANUEVO

2. DURACION: 12 Meses

3. POBLACION BENEFICIARIA: 50 personas

4. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Ansermanuevo, mejorando sus diseños, calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ▣ Ampliar las técnicas utilizadas actualmente por las artesanas dedicadas al oficio de la tejeduría y el calado.
- ▣ Socializar nuevos diseños con posibilidades para el oficio de los telares y calado.
- ▣ Facilitar la inserción de la empresa artesanal en la economía formal.
- ▣ Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

6. RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

7. PRESUPUESTO



VER CUADRO ANEXO

8.FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de XXX (\$) y el municipio con la colaboración de la comunidad aportará XXXX (\$)

PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE ANSERMANUEVO

1.INTRODUCCION

Robledo llegó a la provincia de Anserma y con sus hombres la invadió. Una alarmante noticia llegó a sus oídos, que a unas seis lenguas de allí se hallaba una tropa española proveniente de Cartagena de Indias, liderada por Juan Graciano y Luis Bernal con cien hombres que venían tras la persecución del Oidor Juan de Baudillo. Según el cronista Pedro Sarmiento, cuenta que Robledo decidió enviar como mensajero al Alférez Ruy Vanegas, con la orden de que se presentaran ante él (Robledo) en son de paz, pues este estaba bajo las órdenes del Marqués Francisco Pizarro.

Robledo al ignorar las intenciones de aquella tropa decidió actuar antes de que Vanegas llegara y mandó a cabalgar a varios hombres ordenándoles que buscasen un sitio llano, haciendo talar toda la sabana y fue el 15 de Agosto de 1539, en aquel lugar, donde Robledo fundó la ciudad de San Juan / Anserma), señaló como alcaldes ordinarios a Suero de Nava y a Martín de Amoroto, como alguacil Mayor al Alférez Ruy y ocho regidores.

Pocos días después, por órdenes de Robledo, la ciudad fue trasladada al sitio que hoy ocupa Anserma (Caldas), y pasado un siglo, a un paraje vecino al Cauca, lugar que en la actualidad ocupa la ciudad de Ansermanuevo, Valle.

2.ANTECEDENTES

El origen del nombre de Ansermanuevo, fue dispuesto por Sebastián de Belazcazar, quien antes de emprender su regreso a España y desconociendo el nombre que se le había dado a



esta ciudad, dispuso que fuese llamada " Villa de Anserma", nombre que prevaleció.

El nombre del Alcalde es Carlos Ceballo Velez y el número de habitantes es de aproximadamente 32.428.

Ansermanuevo, cuenta con 180 talleres artesanales familiares dedicados al calado y tejido.

3.DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

3.1BORDADOS:

4.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se puede observar claramente que el problema fundamental por el cual está atravesando la comunidad está relacionado con la debilidad en los diseños y la ausencia de las herramientas necesarias para desarrollar su actividad.

5. JUSTIFICACION:

En la ciudad de Ansermanuevo es conveniente realizar una capacitación y asesoría en diseño en el oficio del calado y telares, ya que los artesanos aunque poseen la habilidad y la capacidad para aplicar una buena técnica en el proceso para elaborar una variedad de productos, no han logrado desarrollar productos de excelente calidad que innoven el mercado.

Es por ello que se considera necesario planear acciones inmediatas en el municipio, en las cuales se involucren los entes relacionados en el sector como ONG´s, autoridades locales y nacionales y artesanos, con el fin de asegurar esta actividad como fuente de desarrollo social y municipal.

6. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Ansermanuevo, mejorando sus diseños,calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

7.OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Ampliar las técnicas utilizadas actualmente por las artesanas dedicadas al oficio de la tejeduría y el calado.
- Socializar nuevos diseños con posibilidades para el oficio de los telares y calado.
- Facilitar la inserción de la empresa artesanal en la economía formal.
- Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.



8. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En la ciudad de Ansermanuevo se trabajará en tres grandes temáticas:

- ▣ Gestión empresarial
- ▣ Gestión Comercial de la empresa artesana.
- ▣ Capacidad Técnica

Las actividades a desarrollar se clasifican de acuerdo al objetivo y componente al que responden.

7.1 GESTION EMPRESARIAL

▣ RESULTADO 1

- ⊗ Mejoramiento de la capacidad de gestión de los talleres artesanales.

▣ ACTIVIDAD 1

- ⊗ Un Curso- taller de Administración de la empresa artesana, cálculo de costos, contabilidad, planeación estratégica. Se dictará durante dos semanas, para un total de 40 horas. Se prevé la asistencia de 30 personas.

▣ INSUMOS

- ⊗ Capacitador: practicante de administración de empresas, recién egresado o funcionario del municipio.
- ⊗ Transportes
- ⊗ Papelería
- ⊗ Salón de reuniones
- ⊗ Material pedagógico

7.2 GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

▣ RESULTADO 1:

- ⊗ Determinación de estrategias para desarrollar procesos de comercialización que permitan incrementar la rentabilidad y una distribución equitativa de las utilidades entre los artesanos del grupo.

▣ ACTIVIDAD 2:

- ⊗ Talleres participativos con los artesanos donde con el apoyo de un asesor , un Ingeniero



Industrial con perfil comercial, se construyan esquemas de comercialización eficientes , donde exista una especialización en el área comercial y donde la labor de venta sea asumida por una empresa o un artesano del grupo. Esta asesoría tienen tres etapas:

- ✓ Documentación y análisis de las organizaciones existentes para determinar su función, su grado de efectividad y la posibilidad de que asuma la comercialización.
- ✓ Analizar que esperan los artesanos de un proceso de comercialización y su concepción del mismo y los factores que han impedido que se logre (Factores Críticos de Exito)
- ✓ Determinación de estrategias de comercialización viables y eficientes
- ✓ Puesta en funcionamiento de los canales de distribución diseñados por el asesor en conjunto con el grupo. Determinación de actividades, responsables, metodología, cronograma, etc.

RESULTADO 2

- ⊗ Artesanos o personas relacionadas con el sector en el municipio, capacitadas, con conocimientos y herramientas para realizar promoción y venta de los productos elaborados por los grupos de artesanos a los cuales representan.

ACTIVIDAD 3:

- ⊗ Capacitación de 2 de los artesanos o personas que van a asumir los procesos de comercialización en el municipio u organización de artesanos. Esta capacitación tendrá una duración de 80 horas, se realizará en la ciudad de Bogotá durante dos semanas. Se trataran temas como Planeación estratégica de Mercados, exportaciones, Mezcla de mercadeo, clínica de ventas, etc.

INSUMOS:

- ⊗ Asesor: Ingeniero industrial, administrador de empresas o profesional en publicidad y mercadeo con postgrado o experiencia en el área de marketing.
- ⊗ Transportes
- ⊗ Gastos de permanencia
- ⊗ Papelería y fotocopias
- ⊗ Salón de reuniones
- ⊗ Material pedagógico

RESULTADO 3:

- ⊗ Grupo de artesanos con una herramienta de promoción y comercialización adecuada, que facilite el proceso de venta y divulgación.

ACTIVIDAD 4 :

- ⊗ Realización de un portafolio de los productos elaborados por los grupos de artesanos.

INSUMOS:

- ⊗ Diseñador gráfico, industrial y/o fotógrafo



- Ⓞ Transportes
- Ⓞ Material Fotográfico
- Ⓞ Papelería y fotocopias
- Ⓞ Impresión de calidad
- Ⓞ Folder tres argollas

RESULTADO 4 :

- Ⓞ Divulgación de los resultados encontrados en los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia

ACTIVIDAD 5 :

- Ⓞ Taller de divulgación en el municipio donde se explique a los artesanos los resultados de los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia y como pueden aplicarlo.

INSUMOS:

- Ⓞ Equipo de expertos en mercadeo
- Ⓞ Transportes
- Ⓞ Gastos de permanencia
- Ⓞ Material Fotográfico
- Ⓞ Papelería y fotocopias
- Ⓞ Impresiones
- Ⓞ refrigerios
- Ⓞ Salón de conferencias o reuniones

RESULTADO 5

- Ⓞ Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias del mercado, orientados por las investigaciones y estudios de mercados realizadas.

ACTIVIDAD 6:

- Ⓞ Asesorías por parte de un diseñador textil para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos que complementen las existentes. Se sugiere hacer énfasis en el tema de tinturado de la fibra.

INSUMOS

- Ⓞ Diseñador Textil o Industrial.
- Ⓞ Gastos de viaje y permanencia.
- Ⓞ Muestras y prototipos.
- Ⓞ Iraca.
- Ⓞ Herramientas.

RESULTADO 6:

- Ⓞ Productos elaborados en el municipio con toda la identidad gráfica desarrollada, que venda una imagen adecuada, con desarrollo de empaques y embalaje que le den valor agregado



y lo diferencien de productos sustitutos.

ACTIVIDAD 7 :

⊗Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.

INSUMOS:

- ⊗Diseñador gráfico o industrial
- ⊗Transportes
- ⊗Gastos de permanencia
- ⊗Material Fotográfico
- ⊗Papelería y fotocopias
- ⊗Impresiones de alta calidad
- ⊗Cartón cartulina, madera, etc.
- ⊗Muestras y prototipos

RESULTADO 7:

⊗Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.

ACTIVIDAD 8 :

⊗Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional

INSUMOS:

- ⊗Stand
- ⊗Material Gráfico
- ⊗Gastos de viaje y permanencia

7.3 CAPACIDAD TECNICA

RESULTADO 1:

⊗Artesanos con la habilidad para aplicar mejores técnicas en el oficio artesanal.

ACTIVIDAD 9:

⊗Capacitación técnica en el oficio de los bordados.

INSUMOS:

- ⊗Maestro en el oficio.
- ⊗Viáticos
- ⊗Materiales



8. INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACION:

GESTION EMPRESARIAL

Indicador de logro 5:

- ⊗ No talleres que tienen planeación de su actividad / No talleres capacitados
- ⊗ No productos costeados correctamente / No total de productos elaborados por los asistentes al taller
- ⊗ No talleres que tienen organizada su contabilidad / No talleres capacitados
- ⊗ No talleres artesanales que conocen su capacidad productiva / No talleres que asistieron a la capacitación.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Visitas a los talleres.

GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

Indicador de logro 6:

- ⊗ Estrategias planteadas para mejorar la comercialización de los grupos artesanales diseñadas con participación comunitaria y asesoría externa.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Documento que ilustre las estrategias planteadas.

Indicador de logro 7:

- ⊗ Personas con capacidad de negociación, estrategias y conocimientos para liderar el proceso de comercialización en su municipio.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Listas de participantes.

Indicador de logro 8:

- ⊗ No de campañas promocionales realizadas.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Registro del Número de Campañas.

Indicador de logro 9:

- ⊗ No artesanos que conocen los resultados de las investigaciones.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Listado de Artesanos.



Indicador de logro 10:

- ⊗ No de líneas de productos diseñadas e implementadas por los artesanos
- ⊗ No líneas de productos con pruebas de mercado exitosa.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Registro del número de líneas de productos.

Indicador de logro 11:

- ⊗ No talleres artesanales asistentes a las ferias.
- ⊗ Volúmenes de ventas en los eventos de carácter ferial.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Registro del número de talleres y de los volúmenes de ventas.

Indicador de logro 12:

No talleres artesanales con conocimientos básicos de mercadeo y ventas / No talleres capacitados.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Lista de artesanos que recibieron la capacitación.

CAPACIDAD TECNICA

Indicador de logro 8

- ⊗ No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de los bordados / No talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de los bordados

Fuente de Verificación:

- ⊗ Listas de artesanos participantes en la capacitación.

11.PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

12. MARCO INSTITUCIONAL

Artesanías de Colombia, S.A., constituida por Escritura Publica Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del circulo de Bogotá, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Esta sociedad tiene por objeto la promoción y el desarrollo de todas las actividades económicas, sociales, educativas y culturales, necesarias para el progreso de los artesanos



del país y de la industria artesanal.

En desarrollo de su objeto social, Artesanías de Colombia cumple las siguientes funciones:

- ▣ Comercializar a nivel nacional y primordialmente en el exterior productos artesanales, presta asistencia integral al artesano, lo ayuda en su organización, promoviendo la creación y formación de asociaciones, cooperativas, empresas y demás unidades comunitarias, además de obtener recursos nacionales o extranjeros a través de créditos y/o donaciones de personas, instituciones o gobiernos nacionales o extranjeros, para promover las acciones propias de la Entidad; también brindan formación continua directamente o en colaboración con entidades afines para buscar el desarrollo del sector artesanal.

11. MECANISMOS DE COORDINACION

Para desarrollar con éxito este proyecto se va a contar con la colaboración de la comunidad artesana, de la Casa de la Cultura, de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia.

Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de obtener un mayor compromiso y lograr un seguimiento y evaluación del proceso.

14.OBSERVACIONES:

▣IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

- Ⓞ Desarrollar productos con identidad cultural ampliara y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivará la demanda por los productos.
- Ⓞ Los artesanos desarrollarán actitudes y capacidades empresariales para el manejo planeado y rentable de sus talleres.
- Ⓞ La calidad de vida de los artesanos mejorara al tiempo que sus ingresos por mayores ventas aumenten y habrá reinversión de los artesanos en su grupo productivo.

13. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

14. BIBLIOGRAFIA

- Ⓞ AZCARATE José Luis, Artesanías de Colombia, Investigación Socioeconómica de Talladores de la Madera y Grabadores del Totumo, 1986.



RESUMEN DEL PROYECTO



6.NOMBRE: PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE CARTAGO

7.DURACION: 12 Meses

8. POBLACION BENEFICIARIA: 50 personas

9.OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Buga, mejorando su calidad, enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

10.OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ▣ Mejorar la calidad y acabados de los productos elaborados en madera y totumo.
- ▣ Suministrar las herramientas de gestión empresarial y comercial requeridas para el funcionamiento eficiente y rentable del negocio artesanal.
- ▣ Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

7.RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

9.PRESUPUESTO

VER CUADRO ANEXO

10.FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de XXXX (\$) y el municipio con colaboración de la comunidad aportará XXXX (\$).

PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE



CARTAGO

1.INTRODUCCION

Es Cartago, conocida comúnmente como la capital del bordado, porque allí se han gestado y desarrollado pequeñas empresas que con el paso de los años han logrado convertirse en verdaderas industrias del bordado con reconocimiento a nivel nacional; todo este fenómeno que hoy en día podemos contemplar allí, ha sido obra del empuje, de la constancia y dedicación de cientos de mujeres, que asumieron el reto de sacar adelante una pequeña industria basada en el deseo de rescatar una parte del Cartago Antiguo y sus tradiciones.

2.ANTECEDENTES

El municipio de Cartago, es uno de los 42 que integran el Departamento del Valle del Cauca, tiene 279 Km cuadrados de extensión superficial. Limita al norte con el Departamento de Risaralda, por el oriente con Ulloa, Alcalá y el Departamento del Quindío, por el sur con Obando y por el occidente con Toro y Ansermanuevo.

Sus tierras están comprendidas en los pisos térmicos cálidos, están regadas por los ríos de Cauca y la Vieja, aparte de varias corrientes menores, la temperatura media es de 25° en los meses más calurosos y de 22° en los más frescos, se encuentra a 200 Km de Cali.

La zona de Cartago tiene un núcleo productivo de bordadoras con unas características específicas y particulares que han determinado hasta cierto punto el desarrollo, fomento y producción de artículos. En términos generales se puede hablar de dos grandes grupos implicados en este trabajo artesanal.

Por un lado encontramos a las denominadas "talleristas", las cuales poseen una infraestructura estable y se encuentran dentro de una clase social media-alta y alta; su papel dentro del proceso ha sido y es determinante.

Son mujeres de la región que han organizado "pequeñas empresas", contando con un capital, el trabajo de las "bordadoras obreras" y algunos contactos para la comercialización y ventas.

Dentro de este grupo podemos encontrar unas 40 o 50 personas que utilizan este mismo sistema de trabajo y producción, algunas de forma continua y estable y otras esporádicamente sin tener una estructura constante; las talleristas son las que definen los modelos y los motivos de los bordados.



Al otro extremo de las talleristas encontramos a las “obreras” o bordadoras pagadas a destajo, quienes pertenecen a una clase social media-baja y baja, no tienen ninguna estabilidad económica y trabajan para los talleres para aportar algo de sustento a su familia, en este caso se encuentran también las personas encargadas de la confección quienes están en la misma situación de las bordadoras . Existen sectores de la ciudad donde se pueden localizar grupos grandes de bordadoras o coladoras como por ejemplo los barrios Santa Ana, San Jeronimo, San Pablo, Guayacales, Santa Maria, etc.

3.DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

3.1. PROCESO PRODUCTIVO DE LOS BORDADOS

3.1.1 La. Adquisición de materias primas:

Las materias primas básicas para la elaboración de prendas son las telas e hilos (para costura y bordado).

Las telas se adquieren los almacenes de Cartago y Pereira, cuando son para un taller mediano o pequeño, generalmente a crédito y en pequeñas cantidades, se compra exactamente lo que se necesita para producir los pedidos, no se almacena material excedente , ni se tienen reservas; cuando se trata de un taller mas grande la compra se hace por intermedio de agentes viajeros que se presentan de fabricas de Bogotá, Cali, Medellín, usualmente son pedidos grandes que permiten cubrir un mayor volumen de ventas y a la vez tener una reserva en bodega.

3.1.2 Escogencia de modelos y motivos para bordar:

Cada tallerista escoge los modelos de las prendas que va a realizar de acuerdo a su gusto personal y con la ayuda de la información recogida a través de las diferentes revistas de moda, de estas revistas se toman modelos que se adaptan y luego se les incorpora el trabajo del bordado o de la técnica correspondiente.

3.1.3Proceso de marcación:

El tercer paso después de seleccionados los materiales, los modelos y los motivos a bordar es la marcación del molde sobre la tela para ubicar el diseño del bordado, aplicación, el cual también se marca sobre la tela con papel carbón o papel de calco(onix). Esto se hace para que la bordadora y modistas sepan exactamente que deben hacer. Hasta aquí es el trabajo de la tallerista, de ahora en adelante el proceso productivo corre por cuenta de las bordadoras y confeccionistas.



3.1.4 Aplicación de la técnica.

Una vez se ha marcado el tipo de motivo a realizar se le entrega a la bordadora la tela y se le especifican colores y puntadas con los cuales ha de bordar, este trabajo se realiza en un lapso de 8 a 15 días, dependiendo de lo complicado.

3.1.5 Corte y Confección:

Cuando el bordado se ha realizado la tela pasa a manos de la modista, quien traza, corta y cose, según indicaciones de la tallerista; ella también labora en su casa y como en el caso de las bordadoras no se puede asegurar que una trabaje exclusivamente para un taller determinado, las talleristas tienen varias personas con las que pueden contar en cualquier momento, las modistas al contrario de las bordadoras no se encuentran agrupadas por sectores si no dispersas por toda la ciudad.

3.1.6 Control de calidad y Acabados:

Esta parte del proceso corre por cuenta de las talleristas, ella es quien se encarga de verificar si tanto la costura como el bordado están en perfectas condiciones. Los acabados que requiere una prenda casi siempre son muy sencillos planchar, abrir costuras, coger dobladillos, quitar hilos, sobrantes, es decir dejar la prenda lista para el comprador.

Para finalizar es importante aclarar el porque esta región que maneja una técnica artesanal se ha organizado y ha establecido un proceso productivo similar al de una fabrica en la cual existen obreras, costureras ,etc. Esto se debe a que al terminar su trabajo artesanal, tienen que entrar a competir una vez se valla a comercializar con los productos de las fabricas de confecciones, ubicadas en las ciudades.

3.2 MATERIAS PRIMAS Y HERRAMIENTAS

3.2.1 Las Telas:

La variedad no es muy grande, su uso esta determinado por la producción de prendas para clima cálido; generalmente se usan telas con base en algodón, livianas y frescas. Las más comunes son las etaminas, compuestas de de una mezcla de algodón con fibras sintéticas, son muy baratas de apariencia un poco tiesa, también están las popelinas un poco mas ligeras y de mejor calidad, peto que tampoco tiene una buena apariencia, el dacrón hilo tiene tacto suave, buena caída y apariencia un poco brillante y transparente.



3.2.2 Los Hilos:

Si la variedad de las telas es mínima en cuanto a hilos hay muy poco de que hablar, se usa comúnmente el hilo de madeja para bordar (cadena o DMC) en una hebra o dos. En esta parte que no existe ni variedad ni estilo de calibres, ni texturas; la gente se ha encasillado en un solo tipo de hilo y nadie se ha lanzado a bordar con diferentes calidades, calibres y textura de hilos.

3.2.3 Las Herramientas de Trabajo:

Para bordar y aplicar se necesita el bastidor, este mantiene la tela que se va a bordar tensa lo que ayuda a que las puntadas que se realicen queden uniformes, existen dos clases de bastidores: los redondos y los de lados rectos, entre estas dos clases existen muchas variedades sencillos, con patas para poner en el piso, con prenda para sujetar en la mesa, etc.

Hay diferentes tipos de agujas y pueden adquirirse en varios grosores para trabajar telas finas con agujas finas y telas burdas con agujas gruesas, casi todas van provistas de un ojo alargado para facilitar el enhebrado, las bordadoras de Cartago usan y recomiendan la aguja N° 2.

Para el calado se necesitan las mismas herramientas enumeradas anteriormente más el abreojales que utilizan algunas coladoras para facilitar el proceso de contar hilos y para deshilar, este mismo instrumento se usa en modistería para desbaratar costuras o para cortar pequeños hilos sobrantes.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se puede observar claramente que el problema fundamental por el cual está atravesando la comunidad está relacionado con la debilidad en la técnica aplicada en los procesos, en la calidad y acabados de los productos. De igual forma, presentan graves problemas con la determinación de los precios de sus productos y con la comercialización de los mismos.

5. JUSTIFICACION:

En la ciudad de Cartago es conveniente realizar una capacitación técnica en el oficio de los bordados, ya que los artesanos aunque poseen la habilidad y la capacidad para elaborar una variedad de productos, no han logrado desarrollar productos de excelente calidad que innoven el mercado.

Es por ello que se considera necesario planear acciones inmediatas en el municipio, en las cuales se involucren los entes relacionados en el sector como ONG's, autoridades locales y nacionales y artesanos, con el fin de asegurar esta actividad como fuente de desarrollo social



y municipal.

6. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Cartago, mejorando sus diseños, calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

6.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ▣ Ampliar las técnicas utilizadas actualmente por las artesanas dedicadas al oficio de los bordados.
- ▣ Mejorar los acabados y socializar nuevos diseños con posibilidades para el oficio de los bordados.
- ▣ Facilitar la inserción de la empresa artesanal en la economía formal.
- ▣ Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

7. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En la ciudad de Cartago se trabajará en dos grandes temáticas:

- ▣ Gestión empresarial
- ▣ Gestión Comercial de la empresa artesana.
- ▣ Capacidad Técnica

Las actividades a desarrollar se clasifican de acuerdo al objetivo y componente al que responden.

7.1 GESTION EMPRESARIAL

RESULTADO 1

- ⊕ Mejoramiento de la capacidad de gestión empresarial de los talleres artesanales.

ACTIVIDAD 1

- ⊕ Un Curso- taller de Administración de la empresa artesana, cálculo de costos, contabilidad, planeación estratégica. Se dictará durante dos semanas, para un total de 40 horas. Se prevé la asistencia de 30 personas.

INSUMOS



- ⊗Capacitador: practicante de administración de empresas, recién egresado o funcionario del municipio.
- ⊗Transportes
- ⊗Papelería
- ⊗Salón de reuniones
- ⊗Material pedagógico

7.2 GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

RESULTADO 1:

- ⊗Determinación de estrategias para desarrollar procesos de comercialización que permitan incrementar la rentabilidad y una distribución equitativa de las utilidades entre los artesanos del grupo.

ACTIVIDAD 3:

- ⊗Talleres participativos con los artesanos donde con el apoyo de un asesor , un Ingeniero Industrial con perfil comercial, se construyan esquemas de comercialización eficientes , donde exista una especialización en el área comercial y donde la labor de venta sea asumida por una empresa o un artesano del grupo. Esta asesoría tienen tres etapas:
 - ✓Documentación y análisis de las organizaciones existentes para determinar su función, su grado de efectividad y la posibilidad de que asuma la comercialización.
 - ✓Analizar que esperan los artesanos de un proceso de comercialización y su concepción del mismo y los factores que han impedido que se logre (Factores Críticos de Exito)
 - ✓Determinación de estrategias de comercialización viables y eficientes
 - ✓Puesta en funcionamiento de los canales de distribución diseñados por el asesor en conjunto con el grupo. Determinación de actividades, responsables, metodología, cronograma, etc.

RESULTADO 2

- ⊗Artesanos o personas relacionadas con el sector en el municipio, capacitadas, con conocimientos y herramientas para realizar promoción y venta de los productos elaborados por los grupos de artesanos a los cuales representan.

ACTIVIDAD 4:

- ⊗Capacitación de 2 de los artesanos o personas que van a asumir los procesos de comercialización en el municipio u organización de artesanos. Esta capacitación tendrá una duración de 80 horas, se realizará en la ciudad de Bogotá durante dos semanas. Se trataran temas como Planeación estratégica de Mercados, exportaciones, Mezcla de mercadeo, clínica de ventas, etc.

INSUMOS:



- ⊗Asesor: Ingeniero industrial, administrador de empresas o profesional en publicidad y mercadeo con postgrado o experiencia en el área de marketing.
- ⊗Transportes
- ⊗Gastos de permanencia
- ⊗Papelería y fotocopias
- ⊗Salón de reuniones
- ⊗Material pedagógico

👉 **RESULTADO 3**

- ⊗Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias y exigencias del mercado.

📁 **ACTIVIDAD 5:**

- ⊗Asesorías por parte de un diseñador textil para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos que complementen las existentes.

📁 **INSUMOS**

- ⊗Diseñador Textil o Industrial.
- ⊗Gastos de viaje y permanencia.
- ⊗Muestras y prototipos.
- ⊗Iraca.
- ⊗Herramientas.

📁 **RESULTADO 4:**

- ⊗Productos elaborados en el municipio con toda la identidad gráfica desarrollada, que venda una imagen adecuada, con desarrollo de empaques y embalaje que le den valor agregado y lo diferencien de productos sustitutos.

📁 **ACTIVIDAD 6 :**

- ⊗Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.

📁 **INSUMOS:**

- ⊗Diseñador gráfico o industrial
- ⊗Transportes
- ⊗Gastos de permanencia
- ⊗Material Fotográfico
- ⊗Papelería y fotocopias
- ⊗Impresiones de alta calidad
- ⊗Cartón cartulina, madera, etc.
- ⊗Muestras y prototipos



RESULTADO 5:

- ⊗ Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.

ACTIVIDAD 7 :

- ⊗ Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional

INSUMOS:

- ⊗ Stand
- ⊗ Material Gráfico
- ⊗ Gastos de viaje y permanencia

7.3 CAPACIDAD TECNICA

RESULTADO 1:

- ⊗ Artesanos con la habilidad para aplicar mejores técnicas en el oficio artesanal.

ACTIVIDAD 8:

- ⊗ Capacitación técnica en el oficio de los bordados.

INSUMOS:

- ⊗ Maestro en el oficio.
- ⊗ Viáticos
- ⊗ Materiales

8. INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACION:

GESTION EMPRESARIAL

Indicador de logro 1:

- ⊗ No talleres que tienen planeación de su actividad / No talleres capacitados
- ⊗ No productos costeados correctamente / No total de productos elaborados por los asistentes al taller
- ⊗ No talleres que tienen organizada su contabilidad / No talleres capacitados
- ⊗ No talleres artesanales que conocen su capacidad productiva / No talleres que asistieron a la capacitación.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Visitas a los talleres.

Indicador de logro 2

- ⊗ No. artesanos con conocimientos en la formalización de una empresa / No talleres



artesanales del municipio formalizados como empresa.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Listas de artesanos participantes en la capacitación.
- ⊗ Listas de los talleres formalizados

GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

Indicador de logro 3:

- ⊗ Estrategias planteadas para mejorar la comercialización de los grupos artesanales diseñadas con participación comunitaria y asesoría externa.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Documento que ilustre las estrategias planteadas.

Indicador de logro 4:

- ⊗ Personas con capacidad de negociación, estrategias y conocimientos para liderar el proceso de comercialización en su municipio.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Listas de participantes.

Indicador de logro 5:

- ⊗ No. de talleres con identidad gráfica.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Registros, documentos, empaques.

Indicador de logro 6:

- ⊗ No de líneas de productos diseñadas e implementadas por los artesanos
- ⊗ No líneas de productos con pruebas de mercado exitosa.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Registro del número de líneas de productos.

Indicador de logro 7:

- ⊗ No talleres artesanales asistentes a las ferias.
- ⊗ Volúmenes de ventas en los eventos de carácter ferial.

Fuente de Verificación:

- ⊗ Registro del número de talleres y de los volúmenes de ventas.

CAPACIDAD TECNICA

Indicador de logro 8

- ⊗ No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de los bordados / No



talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de los bordados

■Fuente de Verificación:

ⓄListas de artesanos participantes en la capacitación.

9.PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

10.MARCO INSTITUCIONAL

Artesanías de Colombia, S.A., constituida por Escritura Publica Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del circulo de Bogotá, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Esta sociedad tiene por objeto la promoción y el desarrollo de todas las actividades económicas, sociales, educativas y culturales, necesarias para el progreso de los artesanos del país y de la industria artesanal.

En desarrollo de su objeto social, Artesanías de Colombia cumple las siguientes funciones:

■Comercializar a nivel nacional y primordialmente en el exterior productos artesanales, presta asistencia integral al artesano, lo ayuda en su organización, promoviendo la creación y formación de asociaciones, cooperativas, empresas y demás unidades comunitarias, además de obtener recursos nacionales o extranjeros a través de créditos y/o donaciones de personas, instituciones o gobiernos nacionales o extranjeros, para promover las acciones propias de la Entidad; también brindan formación continua directamente o en colaboración con entidades afines para buscar el desarrollo del sector artesanal.

11. MECANISMOS DE COORDINACION

Para desarrollar con éxito este proyecto se va a contar con la colaboración de la comunidad artesana, de la Casa de la Cultura, de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia.

Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de obtener un mayor compromiso y lograr un seguimiento y evaluación del proceso.

12. OBSERVACIONES:

■IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

ⓄDesarrollar productos con identidad cultural ampliara y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivará la demanda por los productos.

ⓄLos artesanos desarrollarán actitudes y capacidades empresariales para el manejo planeado y rentable de sus talleres.



⊕La calidad de vida de los artesanos mejorara al tiempo que sus ingresos por mayores ventas aumenten y habrá reinversión de los artesanos en su grupo productivo.

13. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

14.BIBLIOGRAFIA

⊕CARPETA DE OFICIO ARTESANAL DE CARTAGO, técnica bordado. Tomo 1, Martha Lucia Bustos, junio 30 de 1989.

PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE TULUA

1.INTRODUCCION

2.ANTECEDENTES

La zona de Tulua tiene un núcleo productivo de bordadoras con unas características específicas y particulares que han determinado hasta cierto punto el desarrollo, fomento y



producción de artículos.

En cuanto a los bordados se puede hablar de dos grandes grupos implicados en este trabajo artesanal; por un lado encontramos a las denominadas "talleristas", las cuales poseen una infraestructura estable y se encuentran dentro de una clase social media-alta y alta; su papel dentro del proceso ha sido y es determinante.

Son mujeres de la región que han organizado "pequeñas empresas", contando con un capital, el trabajo de las "bordadoras obreras" y algunos contactos para la comercialización y ventas.

Al otro extremo de las talleristas encontramos a las "obreras" o bordadoras pagadas a destajo, quienes pertenecen a una clase social media-baja y baja, no tienen ninguna estabilidad económica y trabajan para los talleres para aportar algo de sustento a su familia, en este caso se encuentran también las personas encargadas de la confección quienes están en la misma situación de las bordadoras.

En este municipio entre otros talleres artesanales existen trece (13) talleres que producen artesanía en madera torneada, dedicados principalmente a la elaboración de juguetería (trompo, valero, yoyo, pirinola) y adicionalmente artículos de cocina y decorativos - utilitarios. En este municipio la mayoría de los talleres representan negocios familiares y cada taller ocupa entre 1 y 3 trabajadores, el trabajo de mano de obra consiste en actividades como: preparación de la materia prima, moldear la figura en el torno de copa y/o punto acabado o decorado y empaque.

En cuanto a las jornadas de trabajo en los talleres esta establecida así; el lunes se dedica principalmente a la preparación de la materia prima (madera) para el trabajo de la semana y prácticamente se labora medio día, igualmente el sábado por ser día de pago se labora medio día, y de martes a viernes el horario se rige por las 8 horas de trabajo establecidas.

3. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

3.1 PROCESO PRODUCTIVO DE LOS BORDADOS

3.1.1 La. Adquisición de materias primas:

Las materias primas básicas para la elaboración de prendas son las telas e hilos (para costura y bordado).

Las telas se adquieren en los almacenes de Tuluá y Pereira, cuando son para un taller mediano o pequeño, generalmente a crédito y en pequeñas cantidades, se compra exactamente lo que se necesita para producir los pedidos, no se almacena material excedente, ni se tienen reservas; cuando se trata de un taller más grande la compra se hace por



intermedio de agentes viajeros que se presentan de fabricas de Bogotá, Cali, Medellín, usualmente son pedidos grandes que permiten cubrir un mayor volumen de ventas y a la vez tener una reserva en bodega.

3.1.3 Escogencia de modelos y motivos para bordar:

Cada tallerista escoge los modelos de las prendas que va a realizar de acuerdo a su gusto personal y con la ayuda de la información recogida a través de las diferentes revistas de moda, de estas revistas se toman modelos que se adaptan y luego se les incorpora el trabajo del bordado o de la técnica correspondiente.

3.1.4Proceso de marcación:

El tercer paso después de seleccionados los materiales, los modelos y los motivos a bordar es la marcación del molde sobre la tela para ubicar el diseño del bordado, aplicación, el cual también se marca sobre la tela con papel carbón o papel de calco(onix). Esto se hace para que la bordadora y modistas sepan exactamente que deben hacer. Hasta aquí es el trabajo de la tallerista, de ahora en adelante el proceso productivo corre por cuenta de las bordadoras y confeccionistas.

3.1.5Aplicación de la técnica.

Una vez se ha marcado el tipo de motivo a realizar se le entrega a la bordadora la tela y se le especifican colores y puntadas con los cuales ha de bordar, este trabajo se realiza en un lapso de 8 a 15 días, dependiendo de lo complicado.

3.1.6Corte y Confección:

Cuando el bordado se ha realizado la tela pasa a manos de la modista, quien traza, corta y cose, según indicaciones de la tallerista; ella también labora en su casa y como en el caso de las bordadoras no se puede asegurar que una trabaje exclusivamente para un taller determinado, las talleristas tienen varias personas con las que pueden contar en cualquier momento, las modistas al contrario de las bordadoras no se encuentran agrupadas por sectores si no dispersas por toda la ciudad.

3.1.7Control de calidad y Acabados:

Esta parte del proceso corre por cuenta de las talleristas, ella es quien se encarga de verificar si tanto la costura como el bordado están en perfectas condiciones. Los acabados que requiere una prenda casi siempre son muy sencillos planchar, abrir costuras, coger dobladillos, quitar hilos, sobrantes, es decir dejar la prenda lista para el comprador.



Para finalizar es importante aclarar el porque esta región que maneja una técnica artesanal se ha organizado y ha establecido un proceso productivo similar al de una fabrica en la cual existen obreras, costureras ,etc. Esto se debe a que al terminar su trabajo artesanal, tienen que entrar a competir una vez se valla a comercializar con los productos de las fabricas de confecciones, ubicadas en las ciudades.

3.1.8 MATERIAS PRIMAS Y HERRAMIENTAS

3.1.8.1 Las Telas:

La variedad no es muy grande, su uso esta determinado por la producción de prendas para clima cálido; generalmente se usan telas con base en algodón, livianas y frescas. Las más comunes son las etaminas, compuestas de de una mezcla de algodón con fibras sintéticas, son muy baratas de apariencia un poco tiesa, también están las popelinas un poco mas ligeras y de mejor calidad, peto que tampoco tiene una buena apariencia, el dacrón hilo tiene tacto suave, buena caída y apariencia un poco brillante y transparente.

3.1.8.2 Los Hilos:

Si la variedad de las telas es mínima en cuanto a hilos hay muy poco de que hablar, se usa comúnmente el hilo de madeja para bordar(cadena o DMC) en una hebra o dos. En esta parte que no existe ni variedad ni estilo de calibres, ni texturas; la gente se ha encasillado en un solo tipo de hilo y nadie se ha lanzado a bordar con diferentes calidades, calibres y textura de hilos.

3.1.8.3 Las Herramientas de Trabajo:

Para bordar y aplicar se necesita el bastidor, este mantiene la tela que se va ha bordar tensa lo que ayuda a que las puntadas que se realicen queden uniformes, existen dos clases de bastidores : los redondos y los de lados rectos, entre estas dos clases existen muchas variedades sencillos, con patas para poner en le piso, con prenda para sujetar en la mesa,etc.

Hay diferentes tipos de agujas y pueden adquirirse en varios grosores para trabajar telas finas con agujas finas y telas burdas con agujas gruesas, casi todas van provistas de un ojo alargado para facilitar el enhebrado.

Para el calado se necesitan las mismas herramientas enumeradas anteriormente mas el abreojales que utilizan algunas coladoras para facilitar el proceso de contar hilos y para deshilar, este mismo instrumento se usa en modistería para desbaratar costuras o para cortar pequeños hilos sobrantes.



3.2 PROCESO PRODUCTIVO DE LA MADERA

3.2.1 Medios de Producción

3.2.1.1 **Maquinaria:** La maquinaria básica que se utiliza para trabajar la artesanía de madera torneada consiste en la sierra, torno de copa y el torno de punto; los cuales funcionan con motor donde un motor de un caballo de fuerza mueve uno o dos tornos.

3.2.1.1.1 La Sierra: se utiliza para preparar la madera, es decir, para trozar en tres o cuatro partes las varas de guácimo y arrayán que compran de un metro de largo aproximadamente.

3.2.1.1.2 El torno de copa: se utiliza para elaborar figuras que llevan vaciado y para modelar objetos circunferenciales; por ejemplo juguetería, llaveros, morteros, saleros, copas, licoreras y floreros entre otros. La copa es una pieza que se adapta al torno y viene en varias dimensiones, a ella se incrusta el tronco de madera para ser moldeado.

3.2.1.1.3 El torno de punto: Es una maquinaria que se utiliza principalmente en ebanistería para tornejar figuras de acabado fino y con la característica de graduarse para trabajos de diferentes tamaños.

3.2.1.2 **Herramientas:** Para la preparación de la materia prima (zuela o machete); para moldear la figura en el torno de copa (martillo, sesgo, media caña); para moldear la figura en el torno de punto (sesgo, media caña), acabado de las figuras (brocha, pincel y lijas); otras herramientas (broca para hierro, piedra esmeril, piedra para afilar, triángulo, manchil, medidor, calibrador, punzón, compás y cuchilla).

3.2.1.3 **Materia Prima:** Para la elaboración de las artesanías en madera torneada se requieren dos clases de materias primas, una conformada por la madera, es decir, materia prima proveniente de los recursos naturales y las materias primas procesadas.

3.2.1.3.1 El Arrayán: Son arbolitos de más de 8 metros o arbustos generalmente pequeños con aproximadamente 20 cm de diámetro, tronco y ramas rectas en tramos corto; tiene hojas opuestas; son especies de distribución tropical, crecen en laderas generalmente secas y pie de monte de las cordilleras.

3.2.1.3.2 El Guácimo: Es un árbol común en los potreros y bosques de segundo crecimiento de climas cálidos y templados, tanto en zonas secas como húmedas, alcanza un diámetro en el tronco de 70 cm., el cual es tortuoso y corto, con una corteza gris que alcanza hasta 15 metros de altura.

3.2.1.3.3 Materia prima procesada: La materia prima que se utiliza para el acabado de la artesanía es la siguiente: puntilla, piola, hojalata, herraje, pintura de laca, pintura de agua, anilina mineral, laca, colbón y tiner.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:



Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se puede observar claramente que el problema fundamental por el cual está atravesando la comunidad está relacionado con la debilidad en la técnica aplicada en los procesos, en la calidad y acabados de los productos. De igual forma, presentan graves problemas con la determinación de los precios de sus productos y con la comercialización de los mismos.

5. JUSTIFICACION:

En la ciudad de Tuluá es conveniente realizar una capacitación técnica en el oficio de los bordados y de la madera torneada, ya que los artesanos aunque poseen la habilidad y la capacidad para elaborar una variedad de productos, no han logrado desarrollar productos de excelente calidad que innoven el mercado.

También es importante que reciban capacitación en gestión empresarial ya que la mayoría de los artesanos no llevan un sistema de contabilidad, en cuanto a la capacitación en organización solo unas tres personas la han recibido.

Es por ello que se considera necesario planear acciones inmediatas en el municipio, en las cuales se involucren los entes relacionados en el sector como ONG's, autoridades locales y nacionales y artesanos, con el fin de asegurar esta actividad como fuente de desarrollo social y municipal.

6. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de el municipio de Tuluá, mejorando sus diseños, calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

6.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Ampliar las técnicas utilizadas actualmente por las artesanas dedicadas al oficio de los bordados.
- Mejorar los acabados y socializar nuevos diseños con posibilidades para el oficio de los bordados.
- Facilitar la inserción de la empresa artesanal en la economía formal.
- Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

7. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:



En el municipio de Tuluá se trabajará en tres grandes temáticas:

- ▣ Gestión empresarial
- ▣ Gestión Comercial de la empresa artesana.
- ▣ Capacidad Técnica

Las actividades a desarrollar se clasifican de acuerdo al objetivo y componente al que responden.

7.1 GESTION EMPRESARIAL

▣ RESULTADO 1

- ⊙ Mejoramiento de la capacidad de gestión empresarial de los talleres artesanales.

▣ ACTIVIDAD 1

- ⊙ Un Curso- taller de Administración de la empresa artesana, cálculo de costos, contabilidad, planeación estratégica. Se dictará durante dos semanas, para un total de 40 horas. Se prevé la asistencia de 30 personas.

▣ INSUMOS

- ⊙ Capacitador: practicante de administración de empresas, recién egresado o funcionario del municipio.
- ⊙ Transportes
- ⊙ Papelería
- ⊙ Salón de reuniones
- ⊙ Material pedagógico

7.2 GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

▣ RESULTADO 1:

- ⊙ Determinación de estrategias para desarrollar procesos de comercialización que permitan incrementar la rentabilidad y una distribución equitativa de las utilidades entre los artesanos del grupo.

▣ ACTIVIDAD 3:

- ⊙ Talleres participativos con los artesanos donde con el apoyo de un asesor, un Ingeniero Industrial con perfil comercial, se construyan esquemas de comercialización eficientes, donde exista una especialización en el área comercial y donde la labor de venta sea asumida por una empresa o un artesano del grupo. Esta asesoría tienen tres etapas:



- ✓ Documentación y análisis de las organizaciones existentes para determinar su función, su grado de efectividad y la posibilidad de que asuma la comercialización.
- ✓ Analizar que esperan los artesanos de un proceso de comercialización y su concepción del mismo y los factores que han impedido que se logre (Factores Críticos de Exito)
- ✓ Determinación de estrategias de comercialización viables y eficientes
- ✓ Puesta en funcionamiento de los canales de distribución diseñados por el asesor en conjunto con el grupo. Determinación de actividades, responsables, metodología, cronograma, etc.

RESULTADO 2

- ⊗ Artesanos o personas relacionadas con el sector en el municipio, capacitadas, con conocimientos y herramientas para realizar promoción y venta de los productos elaborados por los grupos de artesanos a los cuales representan.

ACTIVIDAD 4:

- ⊗ Capacitación de 2 de los artesanos o personas que van a asumir los procesos de comercialización en el municipio u organización de artesanos. Esta capacitación tendrá una duración de 80 horas, se realizará en la ciudad de Bogotá durante dos semanas. Se tratarán temas como Planeación estratégica de Mercados, exportaciones, Mezcla de mercadeo, clínica de ventas, etc.

INSUMOS:

- ⊗ Asesor: Ingeniero industrial, administrador de empresas o profesional en publicidad y mercadeo con postgrado o experiencia en el área de marketing.
- ⊗ Transportes
- ⊗ Gastos de permanencia
- ⊗ Papelería y fotocopias
- ⊗ Salón de reuniones
- ⊗ Material pedagógico

RESULTADO 3

- ⊗ Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias y exigencias del mercado.

ACTIVIDAD 5:

- ⊗ Asesorías por parte de un diseñador textil para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos que complementen las existentes.

INSUMOS

- ⊗ Diseñador Textil o Industrial.
- ⊗ Gastos de viaje y permanencia.
- ⊗ Muestras y prototipos.



- ⊗ Iraca.
- ⊗ Herramientas.

RESULTADO 4:

- ⊗ Productos elaborados en el municipio con toda la identidad gráfica desarrollada, que venda una imagen adecuada, con desarrollo de empaques y embalaje que le den valor agregado y lo diferencien de productos sustitutos.

ACTIVIDAD 6 :

- ⊗ Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.

INSUMOS:

- ⊗ Diseñador gráfico o industrial
- ⊗ Transportes
- ⊗ Gastos de permanencia
- ⊗ Material Fotográfico
- ⊗ Papelería y fotocopias
- ⊗ Impresiones de alta calidad
- ⊗ Cartón cartulina, madera, etc.
- ⊗ Muestras y prototipos

RESULTADO 5:

- ⊗ Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.

ACTIVIDAD 7 :

- ⊗ Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional

INSUMOS:

- ⊗ Stand
- ⊗ Material Gráfico
- ⊗ Gastos de viaje y permanencia

7.3 CAPACIDAD TECNICA

RESULTADO 1:

- ⊗ Artesanos con la habilidad para aplicar mejores técnicas en el oficio artesanal.

ACTIVIDAD 8:

- ⊗ Capacitación técnica en el oficio de los bordados y madera torneada.

INSUMOS:



- ⊗ Maestro en el oficio.
- ⊗ Viáticos
- ⊗ Materiales

8.INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACION:

👉GESTION EMPRESARIAL

📊Indicador de logro 1:

- ⊗ No talleres que tienen planeación de su actividad / No talleres capacitados
- ⊗ No productos costeados correctamente / No total de productos elaborados por los asistentes al taller
- ⊗ No talleres que tienen organizada su contabilidad / No talleres capacitados
- ⊗ No talleres artesanales que conocen su capacidad productiva / No talleres que asistieron a la capacitación.

📊Fuente de Verificación:

- ⊗ Visitas a los talleres.

📊Indicador de logro 2

- ⊗ No. artesanos con conocimientos en la formalización de una empresa / No talleres artesanales del municipio formalizados como empresa.

📊Fuente de Verificación:

- ⊗ Listas de artesanos participantes en la capacitación.
- ⊗ Listas de los talleres formalizados

👉GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

📊Indicador de logro 3:

- ⊗ Estrategias planteadas para mejorar la comercialización de los grupos artesanales diseñadas con participación comunitaria y asesoría externa.

📊Fuente de Verificación:

- ⊗ Documento que ilustre las estrategias planteadas.

📊Indicador de logro 4:

- ⊗ Personas con capacidad de negociación, estrategias y conocimientos para liderar el proceso de comercialización en su municipio.

📊Fuente de Verificación:



⦿Listas de participantes.

▣Indicador de logro 5:

⦿No. de talleres con identidad gráfica.

▣Fuente de Verificación:

⦿Registros, documentos, empaques.

▣Indicador de logro 6:

⦿No de líneas de productos diseñadas e implementadas por los artesanos

⦿No líneas de productos con pruebas de mercado exitosa.

▣Fuente de Verificación:

⦿Registro del número de líneas de productos.

▣Indicador de logro 7:

⦿No talleres artesanales asistentes a las ferias.

⦿Volúmenes de ventas en los eventos de carácter ferial.

▣Fuente de Verificación:

⦿Registro del número de talleres y de los volúmenes de ventas.

👉 CAPACIDAD TECNICA

▣Indicador de logro 8

⦿No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de los bordados y la madera torneada/ No talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de los bordados

▣Fuente de Verificación:

⦿Listas de artesanos participantes en la capacitación.

10.PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

11.MARCO INSTITUCIONAL

Artesanías de Colombia, S.A., constituida por Escritura Publica Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del circulo de Bogotá, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Esta sociedad tiene por objeto la promoción y el desarrollo de todas las actividades económicas, sociales, educativas y culturales, necesarias para el progreso de los artesanos



del país y de la industria artesanal.

En desarrollo de su objeto social, Artesanías de Colombia cumple las siguientes funciones:

- ▣ Comercializar a nivel nacional y primordialmente en el exterior productos artesanales, presta asistencia integral al artesano, lo ayuda en su organización, promoviendo la creación y formación de asociaciones, cooperativas, empresas y demás unidades comunitarias, además de obtener recursos nacionales o extranjeros a través de créditos y/o donaciones de personas, instituciones o gobiernos nacionales o extranjeros, para promover las acciones propias de la Entidad; también brindan formación continua directamente o en colaboración con entidades afines para buscar el desarrollo del sector artesanal.

11. MECANISMOS DE COORDINACION

Para desarrollar con éxito este proyecto se va a contar con la colaboración de la comunidad artesana, de la Casa de la Cultura, de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia.

Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de obtener un mayor compromiso y lograr un seguimiento y evaluación del proceso.

12. OBSERVACIONES:

▣ IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

- ⊕ Desarrollar productos con identidad cultural ampliara y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivará la demanda por los productos.
- ⊕ Los artesanos desarrollarán actitudes y capacidades empresariales para el manejo planeado y rentable de sus talleres.
- ⊕ La calidad de vida de los artesanos mejorara al tiempo que sus ingresos por mayores ventas aumenten y habrá reinversión de los artesanos en su grupo productivo.

13. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

15. BIBLIOGRAFIA

- ⊕ CARPETA DE OFICIO ARTESANAL DE CARTAGO, técnica bordado. Tomo 1, Martha Lucia Bustos, junio 30 de 1989.
- ⊕ ESTUDIO SOCIO- ECONOMICO DE LOS TALLERES DE MADERA TORNEADA DE TULUA VALLE, Maria Luisa Rodriguez, Cali, octubre de 1987.