



Asesoría para mejorar la gestión empresarial de artesanos, fortaleciendo sus organizaciones solidarias como Empresas de Producción y Comercialización Directa.

INFORME FINAL

ENTIDAD EJECUTORA:

**COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO UNIFICADO DE COLOMBIA
“COOTRAUNICOL”
Orden de Servicio SAFCW-114**

Centro Artesanal “La Chamba”
Guamo - Tolima
Septiembre de 2005

1. INTRODUCCIÓN

Según la Orden de Servicios SAFCW2005-114. suscrita el 27 de abril de 2005, ARTESANIAS DE COLOMBIA S. A. se dignó adjudicar a COOTRAUNICOL la ejecución del proceso denominado **“ASESORÍA PARA MEJORAR LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE ARTESANOS, FORTALECIENDO SUS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS COMO EMPRESAS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DIRECTA”**, dirigido a fortalecer y consolidar Entidades del Sector Solidario como son: Precooperativa Minero Industrial de la Chamba, Cooperativa de Artesanos de la Chamba, Cooperativa de Artesanos de Chipuelo, todas con jurisdicción en el Municipio del Guamo Tolima, y la Precooperativa de Artesanos de la Vereda Colegio del Municipio de Flandes Tolima.

2. SOCIALIZACION

Como es natural, y en busca de lograr empatía con la comunidad beneficiada, se adelantaron diferentes sesiones de promoción, sensibilización, integración y socialización con los Artesanos de “La Chamba” – “Chipuelo” y “El Colegio”, para enterarlos de las bondades del proceso y la importancia de ser partícipe del mismo y de asimilar los conocimientos que se les transmitiría, ya que de su buena recepción dependería el éxito de sus establecimientos y al poner en práctica lo aprendido, lo que como es natural redundaría en beneficio de su economía familiar y comunitaria.

3. CONTEXTO:

En desarrollo del proceso se analizaron los diferentes aspectos que de una u otra forma tienen ingerencia en la vida de las comunidades involucradas, así:

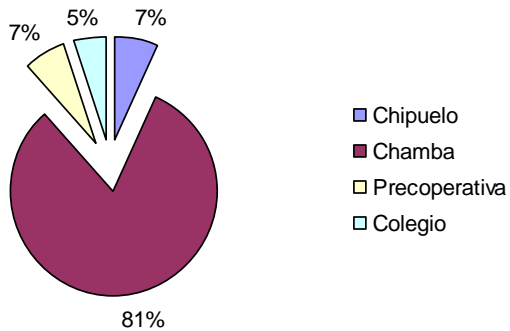
a. Aspectos Generales

La vereda La Chamba se encuentra ubicada al oriente del Municipio del Guamo en dirección del río Magdalena. Limita al norte con la quebrada La Chambita, por el Oriente con el río Magdalena, y las quebradas Agua Dulce y Barnizal.

La vereda el Colegio pertenece al municipio de Flandes, limita al norte con las veredas Paradero Uno, al occidente con Peladeros, al sur con Paraíso. Es un sector agrícola destacándose el cultivo de arroz, sorgo y ajonjolí.

Estos sitios son reconocidos como centros artesanales muy importantes del país, e igualmente, hoy es un referente en muchas partes del mundo. Las artesanías de La Chamba han recibido menciones internacionales por las maravillosas obras de arcilla que se fabrican allí, las cuales han sido confeccionadas por las manos de los ingeniosos artesanos que habitan en la región.

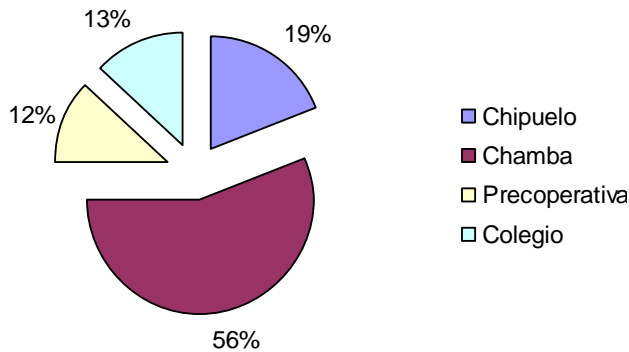
En estas zonas se encuentran tres cooperativas y una Precooperativa, de donde se destacan los siguientes aspectos:



La cooperativa Artesanal La Chamba lleva una trayectoria de 35 años; este tiempo en el que se han logrado sostener, demuestra la perseverancia, y de acuerdo a las conversaciones adelantadas han sido muy pocas las personas que han estado al frente, luchando por sacarla adelante.

No obstante, pese al tiempo que tienen de funcionamiento, las personas de la comunidad entrevistadas manifiestan no tener conocimiento de la Cooperativa y de los beneficios o no que ella ofrece a sus afiliados; incluso existen personas que piensan que ya no funciona.

Hoy las cooperativas no se proyectan con fuerza, al contrario, presentan cierto nivel de desgaste, en el caso de la Cooperativa de Chipuelo, está muy debilitada y presenta una alta tendencia a desaparecer, al igual que la Precooperativa de la vereda el Colegio.



La Cooperativa Artesanal la Chamba tiene el mayor número de afiliados, correspondiente al 56% con respecto a las otras tres cooperativas, que sumadas alcanzan el 44%.

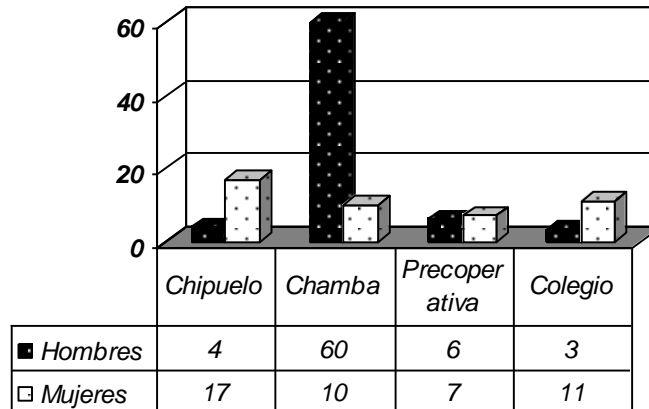
Sin embargo es importante aclarar que no todos los miembros juegan un papel activo y de compromiso con las cooperativas y precooperativas, por el contrario, el porcentaje de activistas es mínimo - una o dos personas.

Llama la atención el hecho de que a la Precooperativa de la Chamba pertenecen o están afiliadas personas muy jóvenes, aparecen como miembros seis mujeres entre los 18 y 20 años.

El mayor número de personas vinculadas a la cooperativa está compuesto por mujeres, lo que demandaría que las estrategias y las propuestas contemplen con seriedad una fuerte perspectiva de género, ya que son las mujeres quienes han dado continuidad a la tradición artesanal de la vereda.

Existe entre las mujeres un componente machista en lo concerniente a la transmisión de la cultura artesanal y le enseñan solo lo que es más “pesado” como la asada de la loza.

Descripción por género



Gran parte del desinterés que existe por la transmisión de la cultura artesanal está dado por las pocas satisfacciones que este trabajo les ha brindado.

El promedio de hijos por familia es de entre 3 y 4. Estos van creciendo o han crecido en este medio, y con ello se da por lo regular el aprendizaje este oficio.

b. Aspecto Socioeconómico:

Las familias han aprendido el arte y se lo han transmitido de generación en generación, la situación que se observa es de pobreza y extrema pobreza. El sostenimiento de la familia ha estado basado en parte, en los ingresos que generan las mujeres y los hombres a través de jornales en el campo.

Las personas no cuentan con los servicios básicos de salud, es decir, no cuentan con un puesto de salud, ni quien les socorra dada alguna eventualidad. No cuentan con protección social, solo se encuentran registrados en el Sisben. Igualmente carecen de espacios adecuados para la recreación y el deporte. Sin embargo, cuentan con servicios de agua, luz y telecomunicaciones, así como con un servicio de transporte, que aunque reducido, este cuenta con tres Jeeps que tienen su recorrido hacia el municipio del Espinal. En el caso de la vereda El Colegio, cuenta con servicio de transporte urbano, lo que facilita su contacto permanente con el municipio de Flandes.

Con respecto a la educación formal cuenta con una escuela “rural mixta La Chamba” y un colegio - “Sor Josefa del Castillo”. A la fecha no cuentan con extensión para la formación profesional o técnica. Con respecto a la articulación del la cultura artesanal al PEI de la

escuela y el colegio, esta no se evidencia en la práctica escolar. Con respecto a la vereda el Colegio, esta cuenta con una institución para secundaria y tres para la básica primaria.

En general la educación en estas instituciones se ha centrado casi de manera exclusiva en las materias reglamentarias, olvidando o dejando de lado que estos niños, niñas y adolescentes están aprendiendo y practicando este arte, al cual las instituciones educativas deberían acompañar, articular y proyectar.

Las poblaciones de La Chamba, Chipuelo y el Colegio son en su totalidad rurales, cuentan con 2.700 habitantes aproximadamente. Las familias están conformadas por un número que oscila entre 5 y 6 personas.

Todas las mujeres se dedican al trabajo de las artesanías y a las labores domésticas. Los hombres también trabajan las artesanías, pero ocasionalmente y en lo que se refiere a la comercialización y/o las demás partes del proceso y que requiere de mayor fuerza.

La familia ocupa un lugar muy importante, es allí donde se da con fuerza la transmisión del saber artesanal a través de las distintas generaciones.

Las viviendas en su gran mayoría son de buena calidad, con mucha amplitud, pisos de cemento, algunos en baldosa. La cubierta es construida en teja, paja o en zinc. Los muros son de ladrillo y las habitaciones están habilitadas para albergar cómodamente a las familias, sin presentar ningún tipo de hacinamiento.

La percepción en general de las personas entrevistadas es que las veredas atraviesan por una situación económica muy crítica e incierta porque “muchas veces lo que ganan con la venta de las artesanías no les alcanza para el sustento de las familias”. Lo anterior genera una desesperanza con respecto al trabajo artesanal que llevan a cabo en su diario vivir.

En general, aunque se considera que la artesanía es un trabajo muy fuerte que deja sus huellas en la salud y el cuerpo, es una actividad que se reconoce y de alguna manera se valora, ya que esta les ha permitido obtener unos beneficios inmediatos.

c. Aspectos Administrativos

Las cooperativas y la Precooperativa presentan un alto debilitamiento del aspecto administrativo, la dinámica como tal no corresponde a la razón de ser de las cooperativas, ni están cumpliendo con todas las funciones para las que fueron creadas. A continuación aparece información general de las cooperativas:

NOMBRE COOPERATIVA	REPRESENTANTE LEGAL	OBJETIVO	RECURSOS	LEGALIZACIÓN
Ceramista Chipuelo Oriente.	Camilo Calderón Góngora.	<p>Mejoramiento de la calidad de vida de los artesanos.</p> <p>Existe en esta cooperativa, en relación con las otras, un mayor sentido grupal solidario y mucho mayor deseo de participación.</p>	<p>Manifiestan no tener.</p> <p>REUNIONES: Cada 2 meses y aun no han efectuado la asamblea.</p> <p>APORTES No los hacen</p> <p>PATRIMONIO \$220.000.</p>	<p>NIT: 809.010.819-2</p> <p>Constitución: 22 – 01 - 2003</p> <p>En términos administrativos, cumplen con los requisitos de ley, sin embargo en la práctica no opera. Hasta la fecha no han efectuado la asamblea de este año.</p> <p>Ya les fue expedido el nuevo Rut.</p>
Cooperativa Artesanal La Chamba. "COORCHAM"	Aidé Torrijos Castañeda.	Contribuir a la comercialización de las mercancías de los socios.	<p>Dicen que no tienen ningún recurso, sin embargo cuentan con un espacio donde exponen y venden sus trabajos.</p> <p>PATRIMONIO \$1.493.000.</p>	<p>NIT: 890.707.098-2</p> <p>Personería Jurídica DANCOOP 17 – 06 - 1970</p> <p>Poseen el nuevo Rut.</p> <p>No han realizado la asamblea del presente año.</p>
Precooperativa Minero industrial la Chamba.	Farid Beltrán Betancourt.	Ofrecer a los artesanos de la comunidad de La Chamba	Cuentan con una máquina que sirve para triturar y	<p>NIT: NO REPORTÓ</p> <p>Constitución:</p>

		<p>una pasta cerámica de alta calidad para los procesos artesanales, igualmente homogenizar y estandarizar procesos en miras a la comercialización nacional e internacional.</p>	<p>preparar la arcilla, el operario recibe un pago por su trabajo.</p> <p>Proceso de molienda.</p> <p>Tienen un fondo rotatorio.</p> <p>Establecieron un convenio con la Gobernación y se escogen los artesanos que van a participar en las ferias.</p> <p>PATRIMONIO \$80.000.</p>	<p>17 – 06 - 2002</p> <p>El nuevo Rut ya les fue expedido.</p> <p>Aún no han llevado a cabo la asamblea.</p>
Precooperativa Vereda El Colegio	Jairo Reyes	<p>Mejorar la producción y la comercialización de las artesanías.</p>	<p>Poseen un Molino y una zaranda</p> <p>PATRIMONIO \$26.000.</p>	<p>NIT: 809.011.074</p> <p>Constitución: 24 – 01 - 2003</p> <p>Tienen el nuevo Rut y ya realizaron la asamblea anual.</p>

d. Aspectos de Gestión, Comercialización y Mercadeo

La gestión ha sido realizada de manera independiente, ligada a toda una cultura de individualismos, aspecto que caracteriza de manera bastante notable la idiosincrasia de los pobladores.

Las artesanías que se elaboran en Chipuelo y en La Chamba son de muy buena calidad, por lo que se han ganado un importante reconocimiento en el plano nacional e internacional. Los gerentes de las cooperativas, aunque reconocen la importancia de la gestión, no cuentan con

los conocimientos y los recursos necesarios (p. ejem. internet) para realizarla de la mejor manera; pero de otra parte, también pareciera que no se dimensiona el papel tan importante que juega la gestión para el presente y el futuro (obviamente esto está ligado a lo anterior)

La vereda El Colegio no presenta un trabajo muy elaborado en la artesanía que comercializan, en parte por los requerimientos que les hacen sus compradores. Sus productos son especialmente diseñados para el empaque de arequipe. El pago que hacen los compradores son muy bajo y no compensa la ardua labor que llevan a cabo los artesanos.

En cuanto a la comercialización encontramos cómo cada familia hace los contactos para la venta, los intermediarios llegan a las casas y allí se hace el “negocio”, se resalta negocio teniendo en cuenta que los artesanos están perdiendo... “negocio en el que se pierda no es negocio”, pero en su afán por vender, no les importa en últimas que les ofrezcan “cualquier cosa por su trabajo”. Esto lo hacen tanto afiliados a alguna de las cooperativas, como los que no lo están. Lo anterior permite ver la urgente necesidad de adelantar un verdadero costeo de las artesanías, con el fin de establecer unos precios estándares y que al mismo tiempo, estos valoren el saber y el esfuerzo de los artesanos.

Los tres gerentes han hecho contactos, han tenido la oportunidad de ir y participar en diferentes ferias, allí se han logrado establecer algunos contactos para la venta e incluso para la exportación, lo que muestra que este trabajo tiene buenas y muchas posibilidades, teniendo en cuenta la aceptación de sus productos y la calidad de los mismos. Este aspecto se ha desaprovechado en gran medida por el incumplimiento que han tenido a la hora de entregar la mercancía.

Algunos líderes han solicitado la articulación, tanto de las cooperativas como de los artesanos con el fin de establecer alternativas colectivas para la minería producción y comercialización, pero esto no ha sido posible aún.

La cooperativa Artesanal La Chamba cuenta con un almacén donde se exponen sus artesanías, no se les cobra arriendo, pero las condiciones son inadecuadas para la atención al público. Allí cuentan con una gran variedad de productos para apreciar y escoger.

Anteriormente la comercialización se hacía a través del Río Magdalena, utilizaban canoas grandes, balsas de vástago y balsa para transportar las artesanías. Los productos eran transportados hacia Girardot, Ambalema, Honda, Cambao y Purificación. Esto con el tiempo desapareció, valdría la pena explorar las posibilidades que esta forma de comercialización presenta, con el fin de analizar y ver la viabilidad de la misma.

Los pobladores de la vereda el Colegio se encuentran, con respecto a su ubicación geográfica, muy dispersos, esto no les permite hacer uso de los recursos con los que cuenta la Precooperativa, evidenciándose muy poco aprovechamiento de los mismos. La situación

artesanal de esta vereda es muy difícil y con una fuerte tendencia a desaparecer sino se toman las medidas correspondientes. Los artesanos de la vereda el Colegio requieren de un gran apoyo, no solo para organizarse como tal, sino porque no cuentan con la mina para obtener la materia prima, básica para el desarrollo de su trabajo. Es urgente instar a los gobiernos del orden local, nacional e internacional para brindar las ayudas que ellos requieren con el fin mantener esta tradición cultural tan importante para el país.

e. Aspectos Socioculturales

Teniendo en cuenta la idiosincrasia, la cultura y todo un arraigo que traen los pobladores de esta región del país y a las entrevistas abiertas realizadas, se presenta a continuación una serie de acotaciones importantes para ser consideradas en el desarrollo del proyecto:

- La gente no se motiva, no tiene aspiraciones, no encuentra motivaciones.
- La gente no entiende que hay que sufrir, que todo tiene un costo.
- La gente le gusta que le traigan todo hecho. Mirada asistencialista y no participativa. “si nos ponen el plato de comida, pero si no le dan la cuchara, no comen” Camilo.
- Un individualismo muy marcado, cada uno en su casa haciendo su trabajo sin compartir con el resto de las personas.
- No hay un cuidado, cuando hacen los huecos para sacar el barro, no lo vuelven a tapar. No hay un cuidado por lo común y en algunos casos tampoco se aprecia un cuidado por lo individual.
- Negativos y poco optimistas, no se proyectan más allá de vender una mercancía.
- No tienen ahorros, se gastan lo que reciben. Muchas veces les dan avances y cuando le dan el resto ya lo están debiendo.
- Gente muy trabajadora, sin proyección económica, sin un proyecto de vida definido.
- No se aprovechan los recursos, ni se perciben como tal.
- Extrema pobreza, baja autoestima.
- Muy trabajadora es la gente, muy dedicada, reconocen lo duro del trabajo que desarrollan, pero también saben que lo que reciben es muy poco.
- Por la falta de sentido de pertenencia no asisten a las reuniones, no se sienten muy motivados.
- Hay mucho individualismo, la gente solo piensa en su familia y no en los servicios.
- Falta pertenencia y vinculación, apropiación con sentido de pertenencia.
- Las mujeres son muy de la casa, entregadas a su trabajo y sus familias.
- Es importante considerar los horarios de trabajo de las personas con el fin de buscar los más acertados para las convocatorias.
- No hay integración entre las cooperativas.
- Los artesanos viven muy agradecidos con su oficio, pues es según ellos lo que les ha permitido conseguir el sustento.

f. Aspectos Cualitativos

La Entidades Solidarias existentes tienen a grandes rasgos los siguientes aspectos cualitativos:

Cooperativa Ceramista Chipuelo Oriente.			
LOGROS	DIFICULTADES	APORTES	SUEÑOS
Comprobar que sí es posible comercializar directamente en Bogotá.	Los Asociados no se han comprometido sinceramente a entregar las mercancías en las fechas acordadas. En pedidos a almacenes de cadena el pago es a 45 días. Esto no es aceptado por los artesanos.	No ha habido aportes.	Crear mecanismos que agilicen el proceso de producción.
Cooperativa Artesanal La Chamba			
LOGROS	DIFICULTADES	APORTES	SUEÑOS
Permanecer por tantos años. Las ferias a las que han podido asistir para mostrar sus productos. Se ha ganado identificación, reconocimiento. Hay un posicionamiento en el mercado. Los contactos que se han establecido han permitido que se hagan pedidos. Con el apoyo que recibieron en el proyecto de mini cadenas productivas,	El poco compromiso de los asociados. Los pedidos que se les hacen, no se los pagan a tiempo. Algunas veces los artesanos no entienden las exigencias en control de calidad. Las situaciones personales impiden unas buenas relaciones y entorpecen los procesos. Falta de compromiso de los socios, solo lo hacen por temporadas. En la parte económica muchas veces no se les	Desde el 2003 no se reciben los aportes de \$2.000 mensuales. Como no hay sentido de pertenencia, la gente no se preocupa por aportar. Se reciben los aportes en mercancía.	Mejorar el lugar y poner una nevera. Producir una mercancía superior en calidad. Aprovechar mucho mas las temporadas de venta como son en vacaciones y finales de año. Una Mayor participación en las ferias e incursionar mucho mas en el comercio internacional.

<p>se organizó la imagen corporativa.</p>	<p>puede cumplir.</p> <p>No hay un verdadero sentido de pertenencia.</p> <p>En el sitio que tienen como almacén no cuentan con las unidades sanitarias requeridas, el lugar es muy pequeño, no hay agua.</p> <p>Ha disminuido mucho la visita de los turistas por aspectos de seguridad.</p> <p>No se mira la cooperativa como una empresa.</p>		<p>Consolidarse como cooperativa con solvencia económica, con capacidad de financiamiento y con una base de mercancía.</p>
---	---	--	--

Precooperativa Minero Industrial La Chamba

LOGROS	DIFICULTADES	Aportes	SUEÑOS
<p>Proyectos formulados para la industrialización en la elaboración artesanal.</p> <p>Hay un reconocimiento.</p> <p>Unidad entre los integrantes.</p>	<p>Dificultades en la producción.</p> <p>El nivel de vida de los artesanos.</p>	<p>No se hacen los aportes.</p>	<p>Hacer gestiones para la cooperación.</p>

Precooperativa vereda El Colegio

LOGROS	DIFICULTADES	Aportes	SUEÑOS
<p>Haber conseguido capacitaciones y el molino y la zaranda.</p> <p>Participar en ferias con el apoyo de Artesanías de Colombia.</p>	<p>Las personas no tienen sentido de pertenencia.</p> <p>No cuentan con un almacén o bodega para almacenar las mercancías.</p>	<p>No hay aportes.</p>	<p>Lograr tener un molino, horno para las familias artesanas.</p> <p>Ser propietarios del sitio donde se encuentra la mina.</p>

Los representantes legales de las cooperativas, destacaron los siguientes beneficios que ofrecen las cooperativas a sus afiliados:

- Los Asociados pueden vender y si trabajan con dedicación y cuidado para sacar mercancía de buena calidad y en el menor tiempo posible, les permitirá venderlas en el momento en que se hagan los pedidos.
- Los Asociados pueden participar en la organización de la cooperativa.
- La cooperativa les recibe sus mercancías como parte de pago.

4. OBJETIVO GENERAL.

Adelantar participativamente con los Asociados de la Precooperativa MINERO AMBIENTAL y las Cooperativas ARTESANOS DE LA CHAMBA y CHIPUELO del Guamo y ARTESANOS DE EL COLEGIO, vereda del Municipio de Flandes (Tol.), un proceso de asesoría y capacitación tendiente a mejorar la gestión empresarial, dotándolos de las herramientas técnico-administrativas que les ayude a fortalecer sus canales de producción y comercialización.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

1. Sensibilizar a los socios de las COOPERATIVAS, objeto del proceso, y su grupo familiar, sobre lo que es y lo que significa realmente una Entidad Solidaria y los múltiples beneficios que de ella se obtienen si se participa en forma efectiva en su organización.
2. Incentivar a los Asociados de estas Entidades Solidarias sobre la importancia de recibir capacitación en temas cooperativos, ya que el conocimiento es la base del éxito de toda organización.
3. Instruir a esta comunidad sobre la política Estatal de la Economía Solidaria, irradiada a través de ARTESANIAS DE COLOMBIA S. A., enfatizando sobre las ventajas de la asociatividad y el empoderamiento que cada uno de ellos le debe brindar a su organización.
4. Orientarlos sobre como participar efectivamente en los procesos de globalización, mediante una planeación estratégica que les dé la oportunidad de proyectarse a través intercambios comerciales con los demás sectores de la economía a nivel nacional e internacional.

5. Resaltar la importancia de posicionar una marca y ejercer un buen control de la calidad artesanal.
6. Crear conciencia del uso racional de los recursos naturales renovables, como materia prima, en un desarrollo ecosostenible.
7. Identificar y cimentar nuevos líderes que sean gestores de la implementación del proyecto.
8. Crear unos Comités de vigilancia, autogestión, mercadeo y desarrollo que coadyuven y promuevan las nuevas políticas de fortalecimiento y crecimiento.

6. METODOLOGÍA:

Ante la necesidad de diseñar nuevos estilos y estrategias de formación, la metodología utilizada fue la dinámica grupal, entendida esta como la psicología de los grupos que debe ser aplicada según las poblaciones objeto de formación.

Es así como la **reflexión, la acción, la participación y la producción** fueron nuestro modelo pedagógico seguido, dando de esta manera la oportunidad de crear, autogestionar y solucionar los problemas que los mismos artesanos detectaron, la autoevaluación permanente de sus comportamientos cotidianos fueron la base para la búsqueda de soluciones, donde el cambio de actitud frente a la convivencia con el medio parte desde el interior del individuo, con un acto de voluntad por el mejoramiento de sus procedimientos.

En este orden de ideas, las acciones pedagógicas mas usadas para lograr lo propuesto fueron:

- Análisis de casos
- Correo amigo del medio
- Simulacro de mingas
- Juegos
- Videos
- Foro

7. EJECUCIÓN:

Ajustándonos al PLAN DE TRABAJO establecido se realizaron los siguientes procesos, así:

7.1. – Sensibilización y Socialización:

Intensidad: Ocho (08) horas.
Fechas: 6 y 7 de Mayo de 2005
Orientador: HECTOR JOSE ARTEAGA ALZATE
Total Participantes:

7.2. – Diagnóstico Integral.

Intensidad: Veinte (20) horas.
Fechas: 6, 7 y 12 de Mayo - 05
Orientador: MARTHA ARROYAVE
Total de participantes:

En busca de establecer el estado actual general de las Organizaciones Solidarias materia del proceso, la Doctora MARTHA ARROYAVE adelantó durante 20 horas el Diagnóstico Integral, analizando detalladamente los aspectos Generales, Socioeconómicos, Administrativos, de Gestión, Comercialización y Mercadeo, Socioculturales y Cualitativos; que permitieron conocer el estado real de las Entidades y como es natural proponer acciones a seguir.

7.3. – Curso de Inducción a la Economía Solidaria:

Intensidad: Cuatro (04) horas.
Fechas: 14 de mayo de 2005
Orientador: Lic. MARIA TERESA VALENCIA ALZATE
Total Participantes: 19

TEMÁTICA:

- Socialización de Conceptos Fundamentales.
- Marco Normativo de la Economía Solidaria.
- Contexto Socioeconómico para el desarrollo.
- Entidades de Apoyo al Sector Solidario.
- Tipos de Organizaciones Solidarias.

7.4. – Curso Básico de Economía Solidaria:

Intensidad: Veinte (20) horas.
Fechas:
Orientadores: MARIA TERESA VALENCIA A.
HECTOR JOSE ARTEAGA ALZATE
ABEL IGNACIO TRIANA

Total Participantes: 19

TEMÁTICA:

- Antecedentes históricos de las organizaciones objeto del curso.
- Principios, valores y fines de la Economía Solidaria.
- Características particulares de las organizaciones objeto del curso.
- Estructura Básica de las organizaciones, su control y comités de apoyo.
- Marco Jurídico aplicado.
- Fundamentos de Planeación Estratégica.
- Conceptos Básicos Contables y Financieros.
- Balance Social y P.E.S.E.M.
- Orientación para la elaboración de estatutos y reglamentos y legalización de la organización.

7.5. - Fortalecimiento de la Asociatividad y apoyo a la consolidación de las Organizaciones Asociativas Existentes.

Intensidad: Cuatro (04) horas.
Fechas: 18 – 05 - 05
Orientadoras: MARIA TERESA VALENCIA
CLEMENCIA GUARNIZO
Total Participantes: 12

7.6. - Trabajo en Equipo y Sentido de Pertenencia – A Docentes Colegio y Junta de Acción Comunal.

Intensidad: Tres (03) horas.
Fechas: 01 – 06 - 05
Orientador: MARIA TERESA VALENCIA A.
HECTOR JOSE ARTEAGA ALZATE
Total Participantes: 30 personas

TEMÁTICA:

- Definición de Trabajo en Equipo.
- Dinámica de Integración.
- Procesos participativos.
- La Trenza Comunitaria

7.7. - Trabajo en Equipo y Sentido de Pertenencia – A Docentes Colegio y Junta de Acción Comunal.

Intensidad: Tres (03) horas.
Fechas: 09 – 06 - 05
Orientador: MARIA TERESA VALENCIA A.
Total Participantes: 30 personas

TEMÁTICA:

- Definición de Trabajo en Equipo.
- Dinámica de Integración.
- Procesos participativos.
- La Trenza Comunitaria

7.8. - Taller de Planeación Estratégica

Intensidad: Tres (03) horas.
Fechas: 09 – 06 - 05
Orientador: MARIA TERESA VALENCIA A.
HECTOR JOSE ARTEAGA A.
Total Participantes: 30 personas

7.9. – Diseño de Un Plan de Mejoramiento Empresarial.

Intensidad: Doce (12) horas.
Fechas:
Orientador: ALEXANDER RAMÍREZ TRONCOSO
Total Participantes: 12

7.10. - El Complejo Económico del Producto.

Intensidad: Seis (06) horas.
Fecha: 04 – 08 - 05
Orientador: ANTONNI ALVAREZ ARAUJO
Total Participantes: 10 personas

TEMÁTICA:

- Procesos de Producción.

- Cálculos de Costos, Producción y Comercialización.
- Análisis de rentabilidad del Producto.

7.11. – Comercialización y Mercadeo de la Creatividad del Arte.

Intensidad: Nueve (09) horas.
Fecha: 01 – 09 - 05
Orientador: ALEXANDER RAMÍREZ TRONCOSO
Total Participantes: 8 personas

TEMÁTICA:

- Inventario de diseños tradicionales de la Chamba.
- Taller de Creatividad.
- Presentación del producto.

7.12. - La Chamba Paraíso del Arte y la Cultura Cerámica.

Intensidad: Cuatro (04) horas.
Fecha: 28 – 07 - 05
Orientador: MARIA TERESA VALENCIA A.
Total Participantes: 46 personas

TEMÁTICA:

- Identidad Regional.
- Identidad de Marca.
- Manejo de la Estética.

7.13. - Fortalecimiento de la Asociatividad y apoyo a la consolidación de las Organizaciones Asociativas Existentes.

Intensidad: Cuatro (04) horas.
Fechas: 28 – 09 - 05
Orientador: HECTOR JOSE ARTEAGA ALZATE
Total Participantes: 12 participantes.

En este taller asistieron delegados de la Cooperativa de Ceramistas de la Vereda Chipuelo y nos acompañó la Doctora LILIANA GOMEZ, Delegada de la Gobernación del Tolima.

7.14. - Fortalecimiento de la Asociatividad y apoyo a la consolidación de las Organizaciones Asociativas Existentes.

Intensidad: Cuatro (04) horas.
Fechas: 05 – 10 - 05
Orientador: HECTOR JOSE ARTEAGA ALZATE
Total Participantes: 22

Esta reunión se realizó en la Escuela de la Vereda Chipuelo, con la presencia de Artesanos y representantes de la Junta de Acción Comunal, además también estuvo presente la Doctora VIVIAN ELIZABETH ARIAS HERNÁNDEZ, funcionaria de Dansocial Seccional Tolima.

En total se trabajaron 104 horas, sin incluir el tiempo de desplazamiento de ida y regreso a los lugares de la capacitación, estimado en 3 horas promedio por viaje, ni el tiempo de preparación de cada una de las charlas, estimado en 2 horas de preparación por 1 hora de capacitación.

Como complemento al proceso detallado anteriormente, se realizaron diferentes gestiones en busca de coadyuvar al éxito del mismo y darle apoyo adicional a la Comunidad de Artesanos de la Chamba, pudiendo resaltar las siguientes:

- La Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, a instancias nuestras, realizará una RUEDA DE NEGOCIOS con los Artesanos de la Chamba el día 12 de noviembre de 2005.
- Se encuentra programada para la última semana de febrero de 2006, en el Eje Cafetero, una rueda de negocios con los Artesanos de la Chamba, en las ciudades de Calarcá y Armenia, en busca de intercambios culturales y nuevos mercados artesanales. Este evento cuenta con el apoyo publicitario de las principales Emisoras de esas ciudades.
- Se gestionó con la Revista de Turismo Internacional “TRICOLOR”, se incluyera, en su edición del mes de octubre de 2005, un artículo dedicado a los Artesanos de la Chamba y en el cual se hace un comparativo con las Artesanías del Quindío , sirviendo a la vez como preliminar a la rueda de negocios programada en el Eje Cafetero.

➤ **ARTESANOS BENEFICIARIOS:**

NOMBRE	CEDULA	ORGANIZACION
MARIA TERESA PRADA	39.580.403	Coop. La Chamba
PEDRO ELIAS BARRETO	1.105.672.561	CORCHAN
ALDEMAR SÁNCHEZ	19.210.769	Independiente
LUZ MARIEL RODRÍGUEZ	38.055.178	Coop. Art. La Chamba
MARIA DEL CARMEN MENDEZ	65.550.725	Coop. Art. La Chamba
ISAURA BETANCOURT	28.753.590	Coop. Art. La Chamba
PABLO EMILIO GARCIA	T. I. #881207-59765	Estudiante Colegio
LUZ NANCY BETANCOURT	65.550.125	Precooperativa
JORGE ARMANDO BARRETO	T. I. #890922-56805	Estudiante Colegio
NELLY GUZMÁN	41.782.791	Precooperativa
MARITZA CABEZAS SUAREZ	65.553.401	Precooperativa
FARID BELTRÁN	5.921.837	Precooperativa
JOSE ANGEL PRADA	11.291.546	Precooperativa
SAMUEL AVILES	93.083.245	Pres. Jta. Comunal
EMMA RAMÍREZ		
CLÍMACO MENDOZA DEVIA	14.221.890	
CAMILA CALDERON GONGORA	14.050.104	Coop. A. Chipuelo

8. LOGROS E IMPACTOS:

- Se despertó el interés de la comunidad estudiantil de la Chamba, quienes tomaron conciencia de la importancia de involucrarse en el proceso y se les incubó el deseo por una Chamba distinta, mejor.
- Se obtuvo un total e irrestricto apoyo por parte de los Directivos y Docentes del Colegio, quienes estamos seguros en el futuro serán excelentes multiplicadores de la importancia de los procesos comunitarios.
- Se creó la inquietud de la apertura de nuevas líneas de comercialización.
- Se inculcó en la comunidad el sentido de pertenencia.
- Se detectó dentro de los grupos un líder con la formación necesaria para brindar el apoyo que las Entidades requieren para su reactivación.
- Se creó la necesidad de apoyar el establecimiento de la Marca Única.
- A pesar de la poca asistencia al proceso, quienes participaron fueron las personas más representativas de cada una de las Cooperativas.
- Se consiguió predisponer la comunidad para que reciba nuevas capacitaciones y adelante nuevos procesos de formación.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

Los resultados del proceso realmente no satisfacen a COOTRAUNICOL, pues a pesar de haber buscado por todos los medios posibles la participación numerosa de los Artesanos en los diferentes eventos programados, nos encontramos con una comunidad supremamente apática y la asistencia en forma general deja mucho que desear, ya que en varias ocasiones, en busca de una buena gestión y ante la poca asistencia a los talleres programados, nos vimos obligados a visitar con los capacitadores, individualmente, las casas-talleres de los Artesanos para incentivar su asistencia y en el momento se comprometían verbalmente pero en su gran mayoría no cumplían y fueron muchas las ocasiones en que perdimos nuestros desplazamientos, siendo necesario realizar varias visitas para lograr terminar algún curso, lo que consecencialmente elevó nuestros costos.

Ante esta situación, recomendamos:

- Establecer convenios con el SENA para que continuamente se esté capacitando al Artesano, consolidando su saber empírico que por largos años de experiencia han desarrollado.
- Solicitar al Gobierno Nacional que el SENA establezca un CAISAT en la Chamba, destinado a formación artesanal y en el cual se realicen pasantías para alumnos de otros lugares del País, lo que contribuiría no solo a la capacitación sino que además incentivaría intercambios culturales y comerciales.
- Que Artesanías de Colombia implemente un nuevo sistema de acompañamiento y asesoría a los Artesanos de la Chamba, pues hay inconformidad generalizada de la forma como se hace actualmente y si se analiza detenidamente no se ven resultados positivos de cambio, falta empatía y confianza en la gestión.
- Propender por que la calle principal del caserío de la Chamba sea pavimentada, asfaltada o adoquinada para incentivar la visita de los compradores y además evitar que los Artesanos reciban tanto polvo diariamente.
- La Institución Educativa de la Chamba dentro de su PEI le dé mayor énfasis a la formación en la tecnología del manejo de la arcilla y en aspectos administrativos de formación y dirección de empresas, para que sus egresados adquieran la formación necesaria para el manejo de sus negocios familiares. Así mismo que haya un mayor apoyo de los docentes de la Institución Educativa con la transformación del medio social en que se encuentran.
- Los procesos de capacitación que se realicen en el futuro deben ser secuencialmente coherentes en sus temas y más frecuentes.
- Que se habilite por parte de la Entidad Estatal respectiva el conocimiento empírico artesanal de algunos Artesanos, para que puedan transmitir válidamente sus conocimientos.

10. ACCIONES A SEGUIR:

- Que los Asociados fundadores se reúnan con los jóvenes para compartir experiencias, para que éstos a su vez se integren y participen en el desarrollo de las Cooperativas.
- Realizar Asamblea Extraordinaria de cada uno de los Entes Solidarios, reactivando los cuadros directivos e involucrando a jóvenes bachilleres que lideren esta nueva etapa, además reajustando el valor de aportes a pagar y exigiendo su pago oportuno, en dinero o en especie.
- Una vez reestructuradas las Cooperativas recibir capacitación de actualización Cooperativa por los Órganos de Administración y Vigilancia, delimitando las funciones de cada uno y así evitar el divorcio existente actualmente entre la Gerencia, el Consejo de Administración y los Asociados en general...
- Adelantar los trámites necesarios para reactivar los Entes Solidarios ya creados, buscando para ello el apoyo de Dansocial, Artesanías de Colombia S. A., Gobernación Departamental, Cámara de Comercio, Sena y Municipio del Guamo.
- Que el SENA a través de su Incubadora de Empresas brinde apoyo organizacional a las Entidades reactivadas.
- Recibir curso especializado de costeo del producto terminado.
- Adelantar Seminario-Taller de Plan de Negocio.
- Establecer intercambios culturales con los diferentes sectores artesanales y firmar pacto de lealtad comercial en defensa de sus intereses.
- Buscar una mayor integración con los artesanos de la Cooperativa de Chipuelo, en busca de fortalecer los Entes Solidarios y en un futuro lograr la fusión en una sola entidad.
- Realizar Convenio Solidario de marca única.
- Designar por parte de los artesanos, pagado con aportes proporcionales mensuales, un contador, preferiblemente recomendado por el SENA, que se encargue de asesorarlos contable, administrativamente y comercialmente.
- Buscar la mayor participación posible de los Asociados a los diferentes eventos de capacitación especializada que brinda ARTESANIAS DE COLOMBIA S. A., ya que con ellas se fortalece el conocimiento y se accede a nuevas tecnologías.

11. ESTRATEGIAS:

Para que la reestructuración de las Cooperativas tenga éxito, se debe implementar las siguientes estrategias:

➤ **Plan de Negocios:**

Se debe establecer un Plan de Negocios, que induzca a los artesanos a pensar en forma disciplinada, para que logren realizar un trabajo realmente serio.

Este Plan debe contener como mínimo:

- Visión y Misión, objetivos.
- Ventajas competitivas.
- Análisis de la Industria Artesanal.
- Estandarización de procesos.
- Control de calidad.
- Fijación y Políticas de precios.
- Sistema y Plan de Ventas.
- Manejo de Inventarios.
- Procedimiento de mejora continua.
- Programa de Producción y capacitación.
- Desarrollo de personal.
- Relaciones de Trabajo.
- Manejo de Imagen Corporativa.
- Establecimiento Marca Única.
- Registro de Patente de la Imagen Corporativa.
- Diseño de Portafolio único.
- Diseño y establecimiento de Página web.
- Determinar un solo canal de distribución.
- Establecer embalaje único.
- Cada artesano debe abrir su correo electrónico.

➤ **Fuentes de Financiación:**

- Buscar apalancamiento financiero con Banca Social, que les permita acceder a capital de trabajo y de infraestructura, a mediano y largo plazo.

➤ **Alianzas Productivas:**

- Gestionar Alianzas Productivas de diferente orden, donde opere el eslogan “Yo te enseño – Tu me enseñas” y “Yo te ayudo – Tu me ayudas”.

12. LIMITACIONES Y DIFICULTADES:

- Apatía generalizada por parte de los artesanos a participar en los procesos de capacitación.
- La falta de sentido comunitario de los Artesanos que les impide disponer de tiempo para capacitarse y buscar soluciones a problemas comunes.
- Falta de un líder que tenga poder de convocatoria y agrupe con éxito a los artesanos.
- El poco interés de las autoridades locales en hacer presencia en esa comunidad y coadyuvar los procesos que adelantan otros Entes Estatales.
- Arraigado individualismo en los Artesanos, limitándoles el trabajo en equipo.
- Falta de iniciativa y emprendimiento, debido a la baja autoestima que les acompaña.
- La desconfianza generalizada y poca credibilidad de la comunidad al trabajo cooperativo, lo que es el reflejo de una deficiente formación en esos temas; aplican el refrán “todos para uno y no todos para todos”.
-