



**artesanías de colombia**

**SERVICIOS Y CONSULTORIAS**

**PRIMER SEMINARIO SOBRE DESARROLLO DEL SECTOR  
ARTESANAL**

**INSTITUTO HUILENSE DE CULTURA**

**NEIVA, JULIO DE 1995**

**MODERACION Y ELABORACION**

**YAMILETH PEÑA BETANCOURTH**

## INTRODUCCION

Conocedores de la problemática artesanal; y siendo la disgregación gremial, uno de los grandes atenuantes que no permiten el jalonamiento del sector; con cambios significativos en niveles de productividad, márgenes de rentabilidad y en últimas en mejora de la condición de vida; se plantea la necesidad de trabajar el desarrollo gremial como estrategia coyuntural, es así; como deja de ser una inquietud, para plasmarla en resultados concretos que aquí queremos presentar, sino en su totalidad, sí en parte, seguros de que lo que se ha hecho, presenta una mejor perspectiva para el sector.

## 1. ANTECEDENTES GENERALES

El municipio de Pitalito, ubicado al sur del departamento del Huila con una población aproximada de unos 70.000 habitantes y temperatura promedio de 22 °C; tiene como actividades económicas: cultivos de pan, coger el café; por su estratégica ubicación geográfica entre los Departamentos del Caquetá, Putumayo y Cauca, la actividad del comercio es fundamental para su desarrollo económico.

Así mismo un alto número de personas devengan su sustento de la artesanía línea arcilla; hecho que nos permite la realización de este trabajo.

El sector es de los más desfavorecidos y se encuentra dentro de unas condiciones mínimas de calidad de vida.

Hasta el momento no se ha presentado un plan coherente e integral que permita su desarrollo, esto en los 19 años que llevan intentando unificar esfuerzos para el mejoramiento del sector según la expresión del mismo grupo.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1. GENERALES**

Analizar la problemática del sector artesanal, conjuntamente con miras a dinamizar y potenciar su accionar.

### **2.2. ESPECIFICOS**

**2.2.1.** Analizar las dificultades que impiden el desarrollo Normal de su que hacer diario dentro de la actividad artesanal en áreas como formación comercializació, crédito e infraestructura.

**2.2.2.** Determinar mecanismos que apunten a disminuir la problemática del sector.

### 3. METODOLOGIA EMPLEADA

A fin de generar un proceso de participación real y efectiva de los diferentes actores del Sector Artesanal, se generó una dinámica inicial de conocimiento mutuo, distensión, y creatividad, mundo en que se mueven y al cual no podemos ser ajenos. Las instalaciones en las que se trabajó, eran las adecuadas (UNISUR); una vez se había logrado la confianza de los participantes, se pasó a explicar la metodología de trabajo: mediante fichas cada participante en orden de prioridad escribió su problemática; además de sus datos; como nombre, apellido, dirección y tipo de producto. (ver anexo)

Se trabajó con tres facilitadores los cuales recogieron las fichas, las seleccionaron y luego en plenaria se procesó la información; lo cual garantiza plenamente la alta participación, la consistencia de la información obtenida y el grado de entendimiento de la dinámica de trabajo.

Se diseñaron estrategias metodológicas con el propósito de detectar deficiencias en el proceso y al mismo tiempo formular estrategias acordadas para solucionar dicha problemática. Como la claridad en los conceptos utilizados, la implicación de los mismos.

Las jornadas de trabajo fueron altamente participativas, enmarcadas dentro del contexto del mismo gremio; donde los participantes fueron bastante activos y directamente involucrados en la formulación y apuntamiento de solución de la problemática encontrada.

Se realizaron visitas individuales a los talleres de quienes aún no tienen muy clara su problemática, con el ánimo de aclarar sus dudas y de confrontar la objetividad de su información.

Una vez se recogió esta información se procuró confrontar la visión de los entes que manejan el sector para de una manera más objetiva formular el plan de acción de desarrollo artesanal.

#### CRONOGRAMA DEL TALLER

PRESENTACION DEL TALLER	1 HORA
DINAMICA DE CONOCIMIENTO Y DISTENSION	2 HORAS
ANALISIS DE LA SITUACION	3 HORAS
PLENARIA ANALES DE LA INFORMACION	3 HORAS
PROPUESTA DE SOLUCION	3 HORAS
FORMULACION DEL PLAN DE ACCION	3 HORAS
VISITA A TALLERES	4 HORAS
RECESO	1 HORA
TOTAL.....	20 HORAS

**PARTICIPANTES**

El seminario se realizó con 3 facilitadores:

EDWARD TOVAR A.

DIDIER PEÑA

YAMILETH PEÑA

Anexo Participantes; los cuales pertenecen a la Asociación de Artesanos del Sur del Huila con sede en la Ciudad de Pitalito:

Listado en orden alfabético.

#### 4. SITUACION ENCONTRADA

Argumentandose como causas de esta problemática las siguientes:

- Se hace referencia a la consistencia de la información dado que las fichas generaban un dato, pero en la constitución del diagnóstico y sistematización de la información se genera un cambio en un 70% la concepción de la problemática plasmada; EL CREDITO concebido para suplir necesidades de todo tipo y no el crédito para la productividad el cual mejora las labores artesanales.

Se expresó una gran expectativa por lo que en adelante se pueda realizar, apesar de las grandes dificultades y multiples intentos que se ha hecho.

- Deficiente claridad en su problemática y carencia de visión, sólo les preocupa la feria Artesanal.

- Situación económica crítica, hecho que hace que su taller sea más de subsistencia que de creación artistica y manejo empresarial.

En el cuadro anexo se sintetiza la problemática.



- Falta de coordinación Gremial
- Falta de capacitación y asesoría Integral

No se cuenta con un sistema de comercialización apropiado que elimine los intermediarios que en últimas son los beneficiados.

- Desconocimiento de las oportunidades de mercado.
- No hay información oportuna y adecuada.
- La mayoría no cuenta con una infraestructura mínima y apropiada.

No hay una coordinación interinstitucional para que los planes que se realicen abedescan a un plan integral y concertado.

Faltan fuentes de créditos acsequibles y blandos que beneficien el sector.

- No se cuenta con un adecuado sistema de abastecimiento de insumos.

## 5. RESULTADOS OBTENIDOS

El reconocimiento de su problemática desde su propia visión mediante un análisis complejo de la situación y compromiso para desarrollar su propio plan de acción.

\* Posibilidad de presentación de un plan coherente a los diferentes instancias e instituciones para su ayuda.

\* Participación activa de cada uno de los asistentes.

\* Formulación del plan de acción para el sector artesanal así:

El plan está direccionado en tres sentidos: capacitación, comercialización crédito e infraestructura, los cuales están íntimamente relacionados con las necesidades más sentidas del sector artesanal.

### 1. PROGRAMA DE CAPACITACION

Con el ánimo de consolidar los grupos productivos y como herencia concreta primordial que es la capacitación se ha diseñado el siguiente programa con el ánimo de que sea lo más integral posible.

**METODOLOGIA:**

De acuerdo con el tipo de capacitación se realizará en clase magistral, desarrollo de talleres altamente participación, demostraciones y en los mismos sitios de trabajo.

**BENEFICIARIOS:**

Con el ánimo de que sea metodológicamente manejable los grupos se seleccionarán grupos de 25 a 35 personas y presenten consecuencia con los procesos anteriores y subsiguientes.

**SITIOS:**

Dependiendo de la población objetivo y del tipo de capacitación se utilizarán aulas, talleres de trabajo o recintos aislados.

**TEMAS:****-CAPACITACION:****1. Formación a nivel técnico.****1.1. En diseño.****1.1.1. Dibujo.****1.1.2. Modelado****1.1.2.1. Moldes****1.1.2.1. torno****1.1.3. Acabado****1.2. Capacitación e implementación tecnológica.****1.2.1. Horno a gas.****1.2.2. Horno a carbón natural.****2. Formación a nivel de proceso productivos.****2.1. Optimización de procesos y procedimientos productivos.****2.1.2. Distribución en talleres.****2.1.3. Procesos de calidad total.****2.1.4. Técnicas de horneado.****2.1.5. Tiempos de horneado.**

### 3. Formación en pintura.

3.1. Calidad de la pintura.

3.2. Mezcla de colores.

### 4. Formación en salud ocupacional y manejo ambiental.

Las materias primas básicas y complementarias (barro, guadua, bajucos, iraca, fique, pindo, plátano, etc) son obtenidas directamente de los recursos de su entorno. Se presenta de esta manera una estrecha relación entre el artesano campesino y su medio ambiente, que le permite abastecerse por sí mismo de los materiales que va a transformar, en caso contrario los obtiene intermediarios que niegan la relación subrayada.

4.1. Diagnóstico sectorial.

4.2. Elaboración de panorama de riesgos.

4.3. Plan de acción en salud.

4.3.1. En salud.

4.3.2. En dotación de elementos de protección.

4.3.3. En control de fuentes contaminantes.

4.3.4. Rediseño de puestos de trabajo.

4.4. Plan de acción en medio ambiente.

4.4.1. Condiciones degradantes del medio ambiente generados por el sector.

4.4.2. Métodos de extracción de materia prima.

4.4.3. Manejo de residuos.

4.4.4. Sistemas de control.

4.4.4.1. Polvos.

4.4.4.2. Polución.

4.5. Formación preventiva integral.

4.6. Cultura y recreación.

### 5. Formación a nivel de gestión empresarial.

5.1. Capacitación en mercadeo y comercialización.

5.1.1. Estrategias de ventas.

5.1.2. Estrategias en compra de materia prima.

5.2. Capacitación en contabilidad y administración.

5.2.1. Contabilidad básica.

5.2.2. Costo de producto.

5.2.3. Planeación.

5.2.4. Organización.

5.3. Capacitación en gestión crediticia.

5.3.1. Líneas de créditos.

5.3.2. Planes de inversión.

5.3.3. Trámites para el crédito.

5.3.4. Fuentes financieras.

5.4. Formación en consolidación gremial.

5.4.1. Convivencia.

5.4.2. Concertación.

5.4.3. Formación de líderes

5.4.4. Tipos de organización.

5.4.5. Mecanismos de comunicación.

5.4.6. Proyectos de autogestión.

5.4.7. Sistematización de la experiencia.

#### PROGRAMA DE COMERCIALIZACION.

Los maestros artesanos no gozan de amplia promoción y se pierde la tradición a las generaciones siguientes, lo que sugiere una desvalorización del artesano y la artesanía en el seno de la sociedad. obviamente esto sugiere profundizar sobre la realidad del mercado artesanal a nivel local, departamental y nacional.

**RELACION DE COSTOS**

Actividad	Costo
<b>FORMACION</b>	
1. Formación a nivel técnico.	\$5'000.000
2. Formación a nivel de procesos productivos.	\$4'000.000
3. Formación en pintura.	\$1'000.000
4. Formación en salud ocupacional y manejo ambiental.	\$1'000.000
5. Formación en gestión empresarial.	\$6'000.000
<b>COSTO TOTAL DE LA FORMACION.....</b>	<b>\$34'000.000</b>
<b>(DOS CIUDADES)</b>	



Actividad	Costo
<b><u>PROGRAMA DE COMERCIALIZACION</u></b>	
1. Ferias	\$32'000.000
2. Agente vendedor	\$ 2'400.000
3. Agente exportador	\$ 6'000.000
4. Punto de venta local a través de precooperativa	\$ 5'000.000
5. Catálogo con las especificaciones de los diferentes productos	\$ 2'500.000
6. Video promocional	\$ 2'000.000
7. Exposiciones	\$ 5'000.000
8. Afiche	\$ 3'000.000
9. Giras educativas	\$ 2'000.000
10. Publicaciones	\$ 6'000.000
<b>COSTO TOTAL DE LA COMERCIALIZACION.</b>	<b>\$65'900.000</b>

Actividad	Costo
<b>PROGRAMA DE CREDITO</b>	
3.1 Creación de fondo rotatorio para el sector con un capital semilla	\$20'000.000
3.2 Asesoría y seguimiento a la inversión	\$ 6'000.000
<b>COSTO TOTAL DEL PROGRAMA-CREDITO.....</b>	<b>\$52'000.000</b>
<b>(DOS CIUDADES)</b>	

Actividad	Costo
<b>PROGRAMA INFRAESTRUCTURA  CREACION DEL CENTRO DE DESARROLLO PRODUCTIVO ARTESANAL,</b>	
3. Lote.	\$12'000.000
4. Planta física.	\$18'000.000
5. Dotación.	\$20'000.000
<b>COSTO TOTAL INFRAESTRUCTURA.....</b>	<b>\$50'000.000</b>

**ADMINISTRACION DEL PROYECTO:**

Se propone la creación del Comité Regional de Apoyo al Sector Artesanal, quien por medio de quien haga asesoría y seguimiento coordinará todas las acciones del proyecto; persona ésta que debe tener un perfil adecuado y reconocimiento del medio, para facilitar la concertación, convocatoria, compromiso y cumplimiento de resultados.

**COSTO TOTAL ADMINISTRACION DEL PROYECTO.....\$4'228.000**

Para un total de inversión por rubro así:

-Formación.....\$34'000.000

-Comercialización.....\$65'900.000

-Crédito.....\$52'000.000

-Infraestructura.....\$50'000.000

-Administración del proyecto.....\$ 4'228.000

**TOTAL.....\$206'128.000**

**COOFINANCIACION:**

<b>ENTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>MONTO</b>
ARTESANOS	8%	\$16'490.240
ALCALDIAS	15%	\$30'919.200
OTRAS ORGANIZACIONES	17%	\$35'041.760
ARTESANIAS DE COLOMBIA	15%	\$30'919.200
GOBIERNO DEPARTAMENTAL	15%	\$30'919.200

## **6. RECOMENDACIONES**

Realizando este trabajo lograr la financiación del plan de acción del Sector Artesanal, mediante concertación interinstitucional.

Realizar seguimiento y acompañamiento al desarrollo del plan de acción para así lograr el ajuste permanente. Esta actividad permitirá motivar y afianzar el trabajo desarrollado.

1. ALVAREZ YUDY
2. ALVAREZ ALBERTO
3. ARTUNDUAGA P. LIBARDO
4. ARGOTE LUZ MARY
5. BARRERA MARCELINO
6. BENAVIDEZ FLOR BERTILDA
7. BERMEO JAIRO
8. BETANCOURTH FLOR DE LIZ
9. BOLAÑOS MARIO
10. BOLAÑOS SALOMON
11. CAMACHO ALICIA
12. CAVIEDEZ GUILLERMO
13. COLLAZOS MARIENY
14. CONDE GLORIA HELENA
15. COLLAZOS A. BLANCA N.
16. CRUZ V. NORELLY
17. DIAZ O. FAIBER
18. GUZMAN M. PASTOR
19. HERNEIDA ALVARO
20. JIMENEZ FREDY
21. JULI MARIA ELIZA
22. LEYTON WALTER
23. MILTICANOV JORGE
24. MUÑOZ RODRIGO

25. MUÑOZ H. OMAR
26. MUÑOZ SATURIA
27. MURILLO C. AMPARO
28. ORDOÑEZ ALEJANDRO
29. ORDOÑEZ A. GILBERTO
30. ORTIZ CARLOS
31. OSORIO JORGE I.
32. PEÑA B. DIDIER
33. PERDOMO B. GERMAN
34. PIAMBA FABIOLA
35. POLO SIVIO R.
36. QUINTERO LUIS ANGEL
37. RAMON Q. OFELIA
38. RENZA MARGARITA
39. ROJAS LUIS LEIDER
40. ROJAS T. JAIRO
41. ROJAS LIMA TERESA
42. SAMUDIO GILBERTO
43. TORRES C. PEDRO A.
44. VALENCIA CARMEN
45. VARGAS VICTOR
46. VARGAS ROMULO
47. VEGA NERY
48. VEGA C. ALVARO