



**PROYECTO PARA EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA
MUNICIPIOS DE FUQUENE, UTICA, GUADUAS Y CACHIPAY**

ARTESANIAS DE COLOMBIA

BOGOTA, 18 DE MAYO DEL 2001

PROYECTO PARA EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA

1. 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 de Cundinamarca, se estima que existe una población artesanal del orden del 2.19% nacional lo cual implica en número 1288 artesanos, los cuales se dedican principalmente al oficio de la tejeduría en un 65%, productos lúdicos en un 8%, cerámica 6%, talla de madera 4% y otros oficios como metales y vidrio con un 17%.¹

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 65% a nivel rural o semirural, y solo en un 35% en el casco urbano.

Es importante resaltar el impacto económico y social que ha venido desarrollando el sector artesanal en el Departamento de Cundinamarca, es bien sabido que la crisis económica ha afectado un amplio número 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: arcilla en Puerto Salgar, Guatavita, Guaduas, La Calera; fibras naturales como la Iraca, Bejucos, Junco, Enea, Caña de Castilla y otros, en municipios como Fúquene, Apulo, Topaipí, entre otros.

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 más 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.

De acuerdo al valor agregado cultural de los productos artesanales es importante resaltar la

¹ ARTESANIAS DE COLOMBIA. Proyecto Cundinamarca BPIN

existencia de una tradición a lo largo del tiempo donde los artesanos ancianos han enseñado a sus hijos y ellos a su vez a los suyos, caso específico los artesanos de Apulo con sus canastos de caña de Castilla, Ubaté con los productos de Lana Virgen y otros con menor incidencia pero con prolongación de una Cultura artesanal.

Las ventajas entonces de la producción artesanal en Cundinamarca, 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.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA A SOLUCIONAR

Al constituir la elaboración de artesanías una actividad de tipo productiva, pero al mismo tiempo con amplias dificultades como deficiencia en los procesos técnicos, desconocimiento de herramientas y técnicas a nivel de gestión, comercialización y organización, los artesanos de Cundinamarca han venido trabajando sus artesanías en condiciones difíciles puesto que les es muy compleja la comercialización de sus productos, proceso que implica el manejar muy bien las técnicas, tener asesorías en diseño y especialmente manejar los costos de producción y volúmenes tanto como la organización de los grupos artesanales de los diferentes Municipios que permitirían en un futuro lograr una gestión efectiva que se observaría en el incremento de la calidad de vida de los artesanos.

Para lograr que este proceso se lleve a cabo exitosamente se considera necesario realizar un proyecto por cada municipio. Los municipios seleccionados fueron aquellos que presentaron mayores debilidades en el área comercial, empresarial y técnica.

3. JUSTIFICACION DEL PROYECTO

Como se nombraba anteriormente el Departamento de Cundinamarca cuenta con una población artesanal promedio de 1288 personas en su mayoría mujeres dedicadas al oficio de la tejeduría principalmente, pero más allá de ello es importante resaltar que estas mujeres trabajan en zonas rurales y algunas en zonas de conflicto y a la vez su mayor incidencia dirige a la creación de empleo e ingresos para mejorar la calidad de vida de sus familias, en Cundinamarca el desarrollo de la actividad artesanal cuenta con ventajas comparativas frente a otras comunidades como lo es:

- Contar con un número importante de artesanos dedicados a oficios artesanales con un específico nivel técnico y cultural,
- Un potencial turístico importante por la ubicación de los Municipios a pocas horas de la Ciudad Capital de Bogotá, donde con correctas estrategias de comercialización y alianzas estratégicas se obtendrían importantes resultados de ventas, tanto por la oportunidad de visitantes de la ciudad a los Municipios como por la cercanía y oportunidad de Bogotá como mercado potencial de los productos artesanales de Cundinamarca.

- Apoyo de Entidades Departamentales, Locales y Corporaciones que apoyan permanentemente el desarrollo de este tipo de comunidades.

Teniendo en cuenta todas estas potencialidades y circunstancias actuales, es importante resaltar una serie de actividades que la población artesanal del Departamento de Cundinamarca requieren como:

- El posesionar el producto mediante estrategias de promoción y apoyo de diferentes entidades.
- Aprovechar el potencial del mercado turístico y cercanía a Bogotá.
- Constituir un fondo de capital de trabajo,
- Control de calidad y estandarización de productos artesanales,
- Fortalecer el desarrollo organizacional y empresarial mediante la conformación de unidades productivas con desarrollo empresarial.
- Apoyar el desarrollo de la actividad artesanal mediante introducción de mejoras a nivel tecnológico (Hornos, equipos para talla de madera, Manejo y tinturado de fibras, entre otros)
- Respaldo en el área ambiental mediante la incorporación de los artesanos a proyectos de orden ambiental, desarrollo sostenible.

En la Actualidad se ejecutan proyectos de desarrollo artesanal en 18 Municipios de Cundinamarca, lo cual permite el comienzo de un proceso de desarrollo integral de este sector específico en algunos Municipios, para ello se ha contado con el apoyo de la Gobernación, las Alcaldías, Casas de la Cultura, Asociaciones y otros que han venido motivando a los artesanos a participar en diferentes actividades, sin embargo, no es posible ocultar que este tipo de procesos no se llevan a cabo en unos pocos meses, son programas a largo plazo donde la asistencia y acompañamiento permanente representan un seguro de aplicación y desarrollo social de los grupos artesanales.

4. OBJETIVO GENERAL :

Fortalecer y promover un desarrollo integral y sistemático de la actividad artesanal en los Municipios de mayor incidencia en el desarrollo de esta actividad en el departamento de Cundinamarca.

4.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Apoyar y asesorar el desarrollo organizacional de los grupos de artesanos a nivel local.
- Cualificar las técnicas de los oficios artesanales en aquellos grupos que lo requieran, de acuerdo a unos parámetros concretos como número de artesanos e implicación a nivel técnico y cultural de la capacitación técnica.

- Mejorar la capacidad de gestión de los grupos artesanales de los diferentes Municipios.
- Crear mecanismos efectivos dirigidos a la comercialización de los productos artesanales.
- Impulsar el desarrollo de productos, sus acabados y otros mediante asesorías directas, especializadas y continuas.
- Promover el intercambio de experiencias de los diferentes grupos de artesanos tanto a nivel del Departamento como nacional.
- Apoyar el desarrollo institucional de Las Corporaciones de Artesanos de Cundinamarca,
- Crear bases de liderazgo en los procesos comerciales.
- Generar estrategias de conciliación y negociación entre Instancias Municipales, Corporaciones de artesanos, Grupos de Artesanos y Artesanías de Colombia.

5. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO.

La organización de los grupos artesanales, permitirán construir una unidad de gestión de la producción artesana que le permitiría invertir constantemente en la organización, a nivel de calidad, mejoramiento y diseño de productos y además la creación de estrategias de comercialización efectivas donde los artesanos en forma grupal determinen los precios y estrategias de mercado, al aumentar las ventas, la reinversión tanto en la Asociación como a nivel personal y familiar de los artesanos aumentara promoviendo un desarrollo en su Municipio y convirtiéndose en ejemplo para otro tipo de organizaciones.

RESUMEN DEL PROYECTO

1. **NOMBRE:** PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE FUQUENE

2. **DURACION:** 12 MESES

3. **POBLACION BENEFICIARIA:** 50 personas

4. OBJETIVO GENERAL

- Fortalecer el desarrollo sostenible del oficio artesanal en junco y enia en el Municipio de Fuquene.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Implementar una adecuada gestión para la producción y comercialización en los talleres artesanales
- Dotar a los artesanos con herramientas de gestión administrativas eficientes con énfasis en el aspecto contable y calculo de costos.
- Promocionar y apoyar la participación de los artesanos en eventos comerciales especializados.
- Fortalecer la organización de los talleres artesanales mediante la asesoría organizativa para constituir una empresa asociativa.
- Desarrollar la competitividad del producto basada en la calidad del mismo y en su alto componente de diseño e innovación.
- Asegurar la sostenibilidad de la materia prima, junco y enia, en el mediano plazo.

6. RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER ANEXO CUADROS ANEXOS

7. PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

8. FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de dos millones de pesos (\$ 2.000.000) y el Municipio con colaboración de la comunidad aportará siete millones ochocientos cuarenta mil pesos (7.840.000)

RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES DE FUQUENE

| ACTIVIDAD | RESULTADO |
|--|---|
| PLAN DE MANEJO AMBIENTAL | |
| Desarrollar un programa de manejo ambiental para la limpieza de la laguna. | Descontaminación de la laguna de Fúquene. |
| GESTION EMPRESARIAL | |
| Curso-taller de capacitación empresarial en gestión administrativa y comercialización. | Artesanos con capacidad de llevar cuentas, costear productos y atender al cliente. |
| Una asesoría organizativa para conformar una asociación de artesanos. | Asociación de artesanos. |
| GESTION COMERCIAL | |
| Asesoría en diseño para innovar y mejorar acabados de los productos. | Artesanos en capacidad de elaborar productos con mejores acabados, empaques y productos con identidad cultural. |
| Promoción y participación del grupo en Ferias locales, regionales, nacionales e internacionales. | Participación del grupo en Ferias especializadas |

PRESUPUESTO FINAL

PRESUPUESTO DE FUQUENE

| CONCEPTO | COSTO TOTAL |
|--|---------------------|
| PLAN DE MANEJO AMBIENTAL | \$ 2.360.000 |
| CAPACITACION EN GESTION ADMINISTRATIVA | \$ 1.200.000 |
| ASESORIA EN DISENO | \$ 3.480.000 |
| PARTICIPACION EN FERIAS | \$ 2.000.000 |
| ASESORIA ORGANIZATIVA | \$ 800.000 |
| TOTAL | \$ 9.840.000 |

PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE FUQUENE

1. INTRODUCCION:

El municipio de Fúquene se encuentra localizado al norte del Departamento de Cundinamarca. Esta ubicado a 116 Kms. de Bogotá. Limita al norte con el departamento de Boyacá; al oriente con Guachetá, al sur con Lenguazaque y Ubaté y al occidente con Susa. La superficie municipal se de 95 Km.²

Por su relieve cuenta con dos regiones definidas : una al oriente, en las proximidades de la Laguna de Fúquene, que hace parte del valle de Ubaté. La otra región se encuentra al occidente, destacándose las faldas de Bocay, Puente de la Cruz, Tarabita, el Alto de la Virgen, entre otros.

Su población asciende a los 5500 habitantes. Las principales actividades económicas en el municipio son la agricultura(cultivos de papa, trigo, cebada) y la ganadería. Así mismo el municipio presenta una actividad artesanal de cierta importancia, muy ligada a su medio ambiente y en particular a la laguna del mismo nombre.

La actividad artesanal en Fúquene es básicamente familiar liderada principalmente por las mujeres,, aunque no todos los miembros del hogar se dedican completamente al oficio. El nivel de educación predominante en los artesanos es el de primaria incompleta.

El principal oficio es el de la tejeduría. Esta presenta una gran variedad de técnicas o especialidades que van de los tejidos de crochet y tricot, pasando por los tejidos en fibras naturales, hasta la cestería en junco e enea, que es su principal línea de producción. En esta se encuentra una gran diversidad de productos como las esteras, esterillas, sopladeras y canastos.

La producción de artesanos se concentra en la vereda Nuevo Fúquene, seguido de Nemoga y el Roble. Con menor intensidad se encuentra Chizaque, Alto de la Cruz y el centro del municipio.

2. ANTECEDENTES:

La tejeduría en junco es la actividad artesanal predominante en el municipio, y se ubica en las orillas de la laguna. Este oficio artesanal transforma las fibras vegetales del junco y la enea para la producción de bienes de uso hogareño y decorativo principalmente. El trabajo consiste en la elaboración de objetos mediante la disposición ordenada y estructurada de sus materias primas. Todos estos materiales son sometidos previamente a procesos de adecuación, especialmente para su transformación en tiras, que se aplican según la clase de objetos que se quiera elaborar. El entrecruzamiento de fibras, o tejido, sigue un determinado ordenamiento, que puede ir de forma de trenza, en cruz, etc.

3. DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL:

3.1 Materia Prima:

3.1.1 La Enea:

Es una de las fibras vegetales con la que se trabaja la cestería en el municipio de Fúquene. Es de contextura delgada y fina, de color habano y/o caqui. Con esta materia prima se fabrica el mismo tipo de productos que con el junco. Esta planta emerge de los pantanos y lagunas, pero su diferencia radica en que es un material mucho más fino y permite trabajarlo con su color natural, lo cual lo hace más apetecido.

3.1.2 El Junco

Es una fibra vegetal que surge en lugares pantanosos. Su contextura es gruesa, ancha y resistente, lo cual hace más fácil trabajarlo solo o con la aplicación de otros materiales como pinturas y lacas.

Las plantas de inea y junco se ven afectadas en época de verano, ya que la Laguna disminuye sus aguas y tiende a secarse, perdiendo así las plantas los nutrientes y el hábitat necesario para su crecimiento. Frente a este problema natural los artesanos cortan la planta a la altura de la raíz y las queman con el fin de que vuelva a crecer nuevamente y de mejor calidad. Estas prácticas de cultivo les han generado problemas con el alcalde municipal, quien manifiesta que esto promueve la contaminación y es molesto para los habitantes.

3.1.3 HERRAMIENTAS:

Los instrumentos de trabajo de los artesanos de la tejeduría en junco y enea son pocos. Utilizan el sinfín (para cortar el triplex), la hoz para cortar las plantas de junco, agujas y puntillas para cortar el junco cuando es necesario.

3.1.4ALMACENAMIENTO

La principal condición para el almacenamiento es la de aislar la materia prima de la humedad y en especial del agua, pues el contacto con esta hace que el junco o la enea cambie en su color y su textura naturales. El lugar de almacenamiento debe ser suficientemente ventilado y, preferiblemente, contar con luz solar.

En los talleres donde no se cuenta con un ligar cubierto se protege la materia prima con plásticos grandes o tejas metálicas.

3.1.5 PROCESO PRODUCTIVO:

No se requiere de un especial procesamiento de la materia prima , este depende del tipo de producto a elaborar. Si se requiere un producto más fino, se tendrán que seleccionar las fibras delgadas habanas y finas de la enea si el artículo que se desea fabricar es de menor calidad se acude al junco, según la necesidad o el gusto del consumidor.

Entre los principales productos elaborados en junco y enea se pueden mencionar esteras, canastos para floristería, fruteros, anchetas, sopladoras, abanicos, jarrones y cofres. Es de destacar que en cada uno de estos tipos de productos se da una diversificación, en función del tamaño, su uso específico, su grado de elaboración y su creación artística.

4. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA:

Con relación a la problemática del sector artesanal, las dificultades mas sentidas están en lo referente a la comercialización, capacitación en diseño, organización de su taller artesanal y acceso a la materia prima.

4.1 PROBLEMATICA RELACIONADA CON LA COMERCIALIZACION:

Los artesanos no cuentan con espacios y puestos de mercado suficientes para sus posibilidades de producción. No se les paga el precio por el que valoran sus productos, teniendo que venderlos a menores precios, ocasionando perdidas y desmotivación de la población artesanal. Así mismo los artesanos no cuentan con recursos para tratar de extender sus ventas a otros municipios y por ello prefieren quedarse a vender en su taller.

4.2 PROBLEMATICA RELACIONADA CON EL PRODUCTO

En una gran mayoría los artesanos del junco y la inea no han contado con orientación y capacitación en la especialización y diversificación de sus productos. La introducción de nuevos diseños y productos que permitan utilizar el potencial decorativo en torno a esta artesanía no ha sido dinámico.

Respecto al manejo del oficio artesanal y los productos elaborados, se observo que la técnica utilizada es muy eficiente, sin embargo existe preocupación por elaborar productos diferentes que el mercado este en disposición de adquirir.

4.3 PROBLEMATICA RELACIONADA CON LA MATERIA PRIMA:

Tal vez el mayor problema que viven los artesanos frente a la disponibilidad de acceso a la materia prima es la disminución de la extensión de la laguna a causa de la concentración de aguas negras provenientes de Ubate, Capellanía, Cucunuba y el mismo Fúquene, además de la erosión y la tala de arboles, lo cual ha deteriorado la flora y la fauna de la laguna y sus alrededores.

De igual importancia es la problemática relacionada con la inmunización de la materia prima, especialmente del junco, el cual una vez elaborado el producto artesanal presenta muestras de deterioro por diversas plagas, en especial un minúsculo animal que pareciera vivir y reproducirse en el recurso natural. Esto afecta no solo la calidad del producto artesanal, en términos de su durabilidad sino su estética y posibilidad de penetración en mercados internacionales. Hasta el momento aunque se han desarrollado pruebas y experimentos de inmunización con tiner, alcohol, pastas y otros productos no se han obtenido buenos resultados.

5. JUSTIFICACION DEL PROYECTO:

La descripción que se ha hecho del oficio artesanal de la cestería en junco e inea en Fúquene permite ver algunos problemas y limitaciones que los artesanos tienen en el desarrollo de su actividad.

En cuanto a los limitantes de comercialización y capacitación, es claro que una salida a explorar es la de aprovechar el potencial del oficio hacia las líneas relacionadas con objetos lúdicos y para la decoración. Esto se liga a la necesidad de generar una conciencia municipal para rescatar y mostrar como principal eje turístico la laguna, que generaría espacios propios para la comercialización de las artesanías del municipio.

Otro hecho a destacar es la ausencia de interés por parte del municipio en la promoción y creación de condiciones para el fomento de la actividad artesanal. Con la nueva realidad artesanal es importante incentivar a los municipios para que brinden condiciones a oficios como este que además de ser fuente de empleo y de ingresos, presenta una posibilidad para fortalecer la imagen, prestigio e identificación del municipio.

Ligado a las condiciones del manejo de la materia prima se presentan problemas de salud, debido a las aguas frías y las condiciones de contaminación de las mismas; se podrían prevenir a partir de medidas de salud pública y limpieza de la laguna.

6. OBJETIVO GENERAL:

Fortalecer el desarrollo sostenible del oficio artesanal en junco y enia en el Municipio de Fúquene.

6.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Implementar una adecuada gestión para la producción y comercialización en los talleres artesanales
- Dotar a los artesanos con herramientas de gestión administrativas eficientes con énfasis en el aspecto contable y calculo de costos.
- Promocionar y apoyar la participación de los artesanos en eventos comerciales especializados.
- Fortalecer la organización de los talleres artesanales mediante la asesoría organizativa para constituir una empresa asociativa.
- Desarrollar la competitividad del producto basada en la calidad del mismo y en su alto componente de diseño e innovación.
- Asegurar la sostenibilidad de la materia prima, junco y enia, en el mediano plazo.

7. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS

➤ **RESULTADO 1:**

Descontaminación de la laguna de Fúquene.

■ **ACTIVIDAD 1:**

Desarrollar un programa de manejo ambiental para la limpieza de la laguna.

■ **INSUMOS:**

Técnicos, ingenieros ambientales, obreros, químicos y las herramientas necesarias.

➤ **RESULTADO 2:**

Artesanos con capacidad de llevar cuentas, costear productos y atender al cliente.

■ **ACTIVIDAD 2:**

Curso-taller de capacitación empresarial en gestión administrativa y comercialización

■ **INSUMOS:**

Practicante en el área administrativa , material didáctico, libros de contabilidad.

➤ **RESULTADO 3:**

Artesanos en capacidad de elaborar productos con mejores acabados, empaques y productos con identidad cultural.

■ **ACTIVIDAD 3:**

Asesoría en diseño para innovar y mejorar acabados de los productos.

■ **INSUMOS:**

Diseñador industrial y los materiales necesarios para innovar.

➤ **RESULTADO 4:**

Participación del grupo en Ferias especializadas

■ **ACTIVIDAD 4:**

Promoción y participación del grupo en Ferias locales, regionales, nacionales e internacionales.

■ **INSUMO:**

Diseñador encargado de evaluar productos y apoyar la participación en la Feria(diseño del stand, asesoría en empaques, etc.), apoyo municipal.

➤ **RESULTADO 5:**

■ **ACTIVIDAD 5:**

Una asesoría organizativa para conformar una asociación de artesanos.

■ **INSUMOS:**

Trabajador Social asignado para la asesoría

8. INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACIÓN

■ **Indicador de logro 1:**

Incremento en los volúmenes de junco y enia extraídos de la laguna.

■ **Fuente de verificación:**

Visitas para observar las mejoras de la laguna.

■ **Indicador de Logro 2:**

Número de artesanos capacitados y aplicando los conocimientos en gestión administrativa y comercial / Número total de artesanos capacitados

■ **Fuente de Verificación:**

Listas de asistencia a los talleres de capacitación en gestión, Tablas de costeo de productos, Libros de Contabilidad de los talleres artesanales.

■ **Indicador de Logro 3:**

Volumen de Ventas en ferias especializadas y puestos de venta regionales.

■ **Fuente de Verificación:**

Registros de Ventas en cada evento y en puestos de ventas regionales.

■ **Indicador de Logro 4:**

Número de Socios de la Asociación/ Número de artesanos totales.

■ **Fuente de Verificación:**

Escritura de legalización, Actas de la Asamblea general y libro de socios de las Asociaciones.

■ **Indicador de Logro 5:**

Número de productos mejorados/ Número de productos tradicionales

Número de líneas de productos innovadas

No de talleres artesanales con identidad gráfica implementada / No de talleres participantes en las asesorías.

■ **Fuente de verificación:**

Registros de elaboración de Productos mejorados y tradicionales.

Cuadernos de diseño

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 Ubaté, de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia.

Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de realizar un seguimiento y evaluación de cada actividad que se realice por parte de cada ente.

12 OBSERVACIONES:

■ IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

Innovación de productos.

Ampliación del mercado para los productos artesanales.

Asociación de Cesteros autogestionando su desarrollo

Promoción cultural artesanal, identidad de los productos.

Mejoramiento de la calidad de vida de los artesanos.

Desarrollo sostenible de los diferentes oficios artesanales.

13.CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

14.BIBLIOGRAFIA

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE DINAMICA SOCIAL, Universidad Externado de Colombia, Monografías Artesanales de Cundinamarca, Bogotá, Junio de 1994.

RESUMEN DEL PROYECTO

1. NOMBRE: ROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE UTICA

2. DURACION: 12 Meses

3. POBLACION BENEFICIARIA: 50 personas

4. OBJETIVO GENERAL

Mejorar la capacidad técnica, administrativa y comercial de la producción artesanal en Utica, promoviendo la calidad y la creación de ventajas competitivas sólidas.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Desarrollar un Plan de Manejo Ambiental de la palma de Iraca en el Municipio de Utica, que permita subsanar la demanda de la fibra a nivel local en el mediano y largo plazo.
- Incrementar la capacidad de respuesta del sector a los pedidos comerciales.
- Innovar y desarrollar productos con mas posibilidades de éxito en los mercados nacional y extranjero.
- Mejorar el proceso de comercialización seguido actualmente por los artesanos.
- Capacitar a los artesanos en gestión empresarial, con énfasis en el cálculo de costos y contabilidad.
- Asesorar y apoyar la organización empresarial del municipio.
- Capacitar a los artesanos en el perfeccionamiento del oficio en Palma de Iraca.

6. RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

7. PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

8. FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de cuatro millones de pesos (\$ 4.000.000) y el Municipio con colaboración de la comunidad aportará dieciséis millones trescientos sesenta mil pesos (\$ 16.360.000).

RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES DE UTICA

| ACTIVIDAD | RESULTADOS |
|--|---|
| PLAN DE MANEJO AMBIENTAL | |
| Evaluación de la relación oferta-demanda del recurso natural para poder realizar planeación más amplia y a largo plazo. | Plan de manejo ambiental para el repoblamiento de la Palma de Iraca en el Municipio de Utica. |
| Taller para plantear el plan de manejo de la iraca en Utica. Inspecciones oculares al repoblamiento hecho para evaluar la productividad del recurso, la apropiación comunitaria del mismo y el apoyo local. | Plan de manejo ambiental para el repoblamiento de la Palma de Iraca en el Municipio de Utica. |
| Una (1) Asistencia Técnica ambiental sobre criterios, metodología y técnicas para el manejo y aprovechamiento sostenible de la iraca. | Plan de manejo ambiental para el repoblamiento de la Palma de Iraca en el Municipio de Utica. |
| Taller para capacitar a agentes locales (recolectores, campesinos, técnicos y artesanos) en criterios, metodologías, y técnicas participativas de repoblamiento, mantenimiento y aprovechamiento sostenible de la iraca, asociada con cultivos de otras materias primas como la calceta de plátano o el amero. | Plan de manejo ambiental para el repoblamiento de la Palma de Iraca en el Municipio de Utica. |
| Establecimiento de viveros de iraca en Utica. Transplante de plántulas. Preparación de terrenos, prevención de plagas, mantenimiento, desyerbe y cuidado de siembras. | Cultivos experimentales de Palma de Iraca en el Municipio de Utica. |

| | |
|---|---|
| <p>Talleres de seguimiento. Visitas de monitoreo a los sitios de Repoblamiento para evaluar la situación del recurso a nivel biológico, ecológico, agronómico y económico</p> | <p>Desarrollo de las actividades planteadas y obtención de los resultados esperados en los tiempos y recursos acordados.</p> |
| <p>GESTION EMPRESARIAL</p> | |
| <p>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.</p> | <p>Mejoramiento de la capacidad de gestión de los talleres artesanales.</p> |
| <p>GESTION COMERCIAL</p> | |
| <p>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.</p> | <p>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.</p> |
| <p>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.</p> | <p>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.</p> |
| <p>Realización de un portafolio de los productos elaborados por los grupos de artesanos.</p> | <p>Grupo de artesanos con una herramienta de promoción y comercialización adecuada, que facilite el proceso de venta y divulgación.</p> |

| | |
|--|--|
| <p>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.</p> | <p>Divulgación de los resultados encontrados en los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia</p> |
| <p>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.</p> | <p>Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias del mercado, orientados por las investigaciones y estudios de mercados realizadas.</p> |
| <p>Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.</p> | <p>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.</p> |
| <p>Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional</p> | <p>Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.</p> |
| <p>CAPACIDAD TÉCNICA</p> | |
| <p>Capacitación técnica en el tejido de la iraca y en la tintura de la fibra.</p> | <p>Productos de mayor calidad, con mejores acabados. Innovación en los productos, debido a la variedad de colores y tejidos (puntadas).</p> |

PRESUPUESTO DE UTICA

| CONCEPTO | COSTO TOTAL |
|---|----------------------|
| PLAN DE MANEJO AMBIENTAL Y TALLER DE ASISTENCIA | \$ 1.640.000 |
| CULTIVOS | \$8.000.000 |
| CAPACITACION EN GESTION ADMINISTRATIVA | \$ 1.200.000 |
| TALLER DE CAPACITACION EN COMERCIALIZACION | \$ 1.400.000 |
| CAPACITACIONA 2 ARTESANOS | \$1.400.000 |
| ASESORIA EN DISENO | \$ 3.480.000 |
| PORTAFOLIO DE PRODUCTOS | \$1.000.000 |
| TALLER DE DIVULGACION | \$ 500.000 |
| ASESORIA EN IDENTIDAD GRAFICA | \$1.740.000 |
| TOTAL | \$ 20.360.000 |

PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE UTICA

1. INTRODUCCION

De Utica se afirma que su nombre proviene de una antigua ciudad de Africa del Norte. Su fundación como municipio ocurre en 1863, cuando el caserío de Quebrada Negra se traslada a lo que hoy es el casco urbano. Fueron sus fundadores José María Hernández, Anselmo y Calixto Gaitán.³

Utica cuenta con una extensión de 95 kilómetros cuadrados, tiene un clima cálido, alrededor de unos 25 grados centígrados. es una región montañosa, regada por los ríos Negro, Patá y Zumbe. En sus tierras se cultiva maíz, plátano y frutas.

Este municipio limita al norte con el municipio de la Peña y Caparrapí, al nororiente con Nimaima; al sur con Quebrada Negra y al suroccidente con Guaduas.

Cuenta con una población total de 4.734 habitantes aproximadamente, de los cuales la mayoría se ubica en la cabecera municipal.

Entre sus actividades económicas se destacan el cultivo de caña y la confección de sombreros y otras artesanías en paja.

En Utica la actividad básica artesanal se centra por tradición en la elaboración de productos en fibra de palma de Iraca o comúnmente llamada paja. Esta actividad es la de mayor tradición en la región.

Sin embargo, el oficio de la tejeduría presenta algunas variaciones en lo que respecta a la materia prima. Frente a la escasez de cultivos de palma de Iraca, aparecen productos nuevos en la región como el amero y la calceta de plátano, elementos con los cuales se pueden elaborar los mismo productos que con la paja.

2. ANTECEDENTES

En Utica la actividad básica artesanal se centra por tradición en la elaboración de productos en fibra de palma de Iraca o comúnmente llamada paja. Esta actividad es la de mayor tradición en la región y prácticamente no existe otro oficio. La elaboración de dichos productos viene dada por transmisión de generación en generación.

Un aspecto importante a señalar se refiere al cultivo de la palma, ahora no se cultiva en Utica, pero si fue un producto propio de la región. Parece ser que por el trabajo del procesamiento de la fibra, ya muy pocas personas se dedican, tanto al cultivo como al procesamiento.

En la historia de la artesanía en Utica no se conoce ningún esfuerzo por parte de alguna administración municipal por fomentar alguna administración que integre a los artesanos. Es un hecho que los campesinos prefieren cultivar otro producto que les represente más ingresos que cultivar la palma de Iraca, por ser un cultivo poco fructífero, en la medida en que el procesamiento para convertirlo en materia prima apropiada para la elaboración de artesanías es bastante complejo.

La actividad artesanal en el municipio de Utica se centra en el núcleo familiar. Se podría decir

3 Ibidem. Pág. 5, 6.

que el cien por ciento de los artesanos han aprendido el oficio por alguno de sus antepasados. En el municipio se encuentran solamente 10 artesanas dedicadas al oficio artesanal, las cuales en su mayoría son mayores de edad, y las otras son mujeres maduras de más de 35 años de edad.

El oficio de tejeduría en palma de Iraca consiste en la elaboración de productos de carácter útil como decorativo, entre ellos se encuentran los sombreros, abanicos y bolsos. Ante la necesidad de diversificación aparece la elaboración de "miniaturas", que son el mismo diseño de los anteriores pero en un tamaño muy reducido, estos últimos se venden para ser decorados en un proceso final. El trabajo de tejido en paja consta de varios diseños en el tejido, así en la elaboración de un producto se intercalan varios de ellos, como por ejemplo varias vueltas en "tramado", otras en "cadeneta" y otras en "calado".

3. DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

3.1 MATERIA PRIMA

La palma es un producto de origen natural ya que es extraída de la palma de Iraca, su cultivo es propio de la región y sus alrededores y se conoce también como la mata de palmiche.

La Iraca es una planta perenne silvestre, considerada en algunos lugares como maleza, se reproduce en su medio natural por emisión e hijuelos que generan sus rizomas y aún por semillas, originando grandes macollas y tupidas manchas en los terrenos colonizados por ella. En los cultivos artificiales se propaga por colinos y semillas. Esta planta por ser monocotiledonea, nace con una hoja, a los 2 días emite la segunda, a los seis la tercera, a los 16 días la cuarta, a los 26 días la quinta y así sucesivamente, así por ejemplo de un cultivo de 100 matas de la misma edad, se pueden cortar 100 cogollos cada mes.

3.1.1 Disponibilidad:

La disponibilidad de la paja depende de los cultivos de la palma, los que ahora son escasos en el municipio de Utica, ya que los artesanos del municipio han dejado de cultivarla en sus fincas o jardines. Los artesanos han permitido que su materia prima se agote y no han tomado conciencia acerca de la gravedad del problema.

Es por ello, que los artesanos para conseguirla tienen que desplazarse hasta veredas de Villeta o de Quebrada Negra, o esperar a que campesinos, de veredas alejadas bajen a venderla.

Uno de los principales motivos que influyen en la reducción de cultivos de palma se debe al bajo costo en que ésta se vende como materia prima para la artesanía, de ahí que los campesinos se dediquen a otros cultivos como el café o la caña de azúcar, los cuales son más rentables.

3.1.2 Almacenamiento:

Una vez la paja es recogida y procesada por el cultivador, el artesano no necesita darle ningún tratamiento especial, sólo debe colgarla en un sitio libre de exposición al sol y al agua. Como el artesano no tiene alta capacidad de consecución, no mantiene en su taller altos niveles de materia prima, hecho por el cual no se corre mayor riesgo de descomposición.

3.1.3 Procesamiento:

Existen dos momentos en la producción de la materia prima. Primero nos referimos al proceso cultivo, en el cual una vez es sembrada la palma se espera a que empiece a salir el cogollo de donde se desprende la "anacuma", esto es antes de que salga la flor se corta la paja que es una vara de aproximadamente un metro a uno cincuenta, esta tiene un orillo a ambos lados que se retira al ser cortados los manojos de paja antes de exponerse al fuego, la paja se pone a cocinar con abundante naranja agria y sal aproximadamente durante unas cuatro horas, tiempo en el cual se debe revisar constantemente que el humo no entre al recipiente porque de lo contrario se pone negra la paja. Luego de retirada del fuego se le hecha bastante agua fría para que se separen las fibras.

El segundo momento consiste en el cuidado que el artesano le debe dar a la materia prima; pues en caso de que está llegue a sus manos aun húmeda, que parece ser lo más frecuente, la deben colocar en un sitio fresco y hacer el proceso de ripia con un tenedor. Esto consiste en peinar constantemente la fibra para que no se pegue.

3.1.4 Herramientas utilizadas:

- Machete común utilizado para la recolección de cogollos por personal especializado
- Compás de punta fina para abrir y separar la hojas. De este depende la calidad de la paja. Esta compuesto por dos puntas de metal afiladas y separadas por un trozo de madera.
- Para la palma se usa, cuchillas para suavizar, tijeras para cortar las hebras sobrantes, agujas de diferentes tamaños, regla y paños húmedos.

3.1.5 Proceso Productivo:

Entre los productos elaborados en palma de Iraca se cuentan: bolsos, sombreros, abanicos e individuales en diferentes tamaños.

Para la elaboración de cada producto, como paso inicial, se selecciona la paja por pares, cada artículo lleva diferente cantidad de "pares de paja", luego se inicia el tejido con una cadeneta, y se comienza a tejer con una puntada lisa; según el producto, con esta puntada se teje el número de centímetros deseados, se continua con una puntada "calada" y se pasa a terminar con un "borde", al cual se le sacan unas puntas. Vale la pena anotar que la diferencia de las puntadas radica en la forma en que se entrecruzan los pares de paja.

En realidad no se perciben cambios en los productos, en cambio si se aprecia una disminución en la producción, hecho que va unido de un lado a la disminución del turismo en la región, lo cual interfiere directamente con el proceso de comercialización y de otro, con los escasos cultivos de palma.

4. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

4.1 PROBLEMATICA RELACIONADA CON LA MATERIA PRIMA

El principal problema relacionado con la materia prima, es el hecho que aún no existe en el municipio cultivos de Palma de Iraca suficientes para cubrir la demanda. Por ello se considera necesario apoyar a los artesanos técnica y financieramente en la promoción de cultivos de Iraca. Este apoyo debe enmarcarse dentro de un plan de manejo ambiental que garantice sostenibilidad en el largo plazo. Es necesario conscientizarlos acerca de la gravedad del problema, pues no se puede permitir que la materia prima se agote totalmente en la región.

Por otro lado, es claro que una de las causas que desestimula el cultivo de palma de Iraca se debe al bajo costo en que esta se vende a los artesanos como materia prima y al complejo proceso de la palma para que sea tejida.

4.2 PROBLEMATICAS RELACIONADAS CON LA COMERCIALIZACION

El primer problema se refiere al cultivo de la materia prima, pues como se mencionó anteriormente los cultivos han disminuido significativamente. Esto repercute directamente en la producción, pues esta se ve afectada negativamente y por ello no se puede satisfacer la demanda local y nacional de pedidos.

El otro problema que afecta directamente la posibilidad de comercializar el producto, se refiere a la venta a intermediarios quienes venden el producto a un costo muy elevado frente a lo que pagan al artesano por su mano de obra.

De igual forma, a pesar de la organización de los artesanos en la asociación, el grupo no ha comprendido los compromisos y la responsabilidad que ello implica. La asociación no ha logrado organizarse para lograr una producción y comercialización eficiente que le permita convertir su labor en una actividad sólida, rentable y duradera.

4.3 OTROS PROBLEMAS:

- Las artesanas aún no realizan en sus talleres una gestión empresarial efectiva, que les permita conocer el verdadero estado contable de su empresa artesana, que le permita calcular correctamente los costos de los productos, hacer planeación de la producción, establecer mecanismos de comercialización en el largo plazo, organizar adecuadamente la producción y la división del trabajo, etc. Consecuencia de ello, es la inestabilidad económica.
- El tejido en palma de iraca se ha limitado a la elaboración de unos pocos productos en la mayoría de los casos. Sin embargo, algunas artesanas han diversificado su producción, situación que debería ser aprovechada por el resto del grupo.

5. JUSTIFICACION DEL PROYECTO

En el municipio de Utica es necesario promocionar los cultivos de Iraca a largo plazo, ya que un gran número de familias depende económicamente de la elaboración de productos en este material. El riesgo en la sostenibilidad de la materia prima pone en dificultades la preservación y desarrollo de la producción artesanal del municipio.

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:

Mejorar la capacidad técnica, administrativa y comercial de la producción artesanal en Utica, promoviendo la calidad y la creación de ventajas competitivas sólidas.

6.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Desarrollar un Plan de Manejo Ambiental de la palma de Iraca en el Municipio de Utica, que permita subsanar la demanda de la fibra a nivel local en el mediano y largo plazo.
- Incrementar la capacidad de respuesta del sector a los pedidos comerciales.
- Innovar y desarrollar productos con mas posibilidades de éxito en los mercados nacional y extranjero.
- Mejorar el proceso de comercialización seguido actualmente por los artesanos.
- Capacitar a los artesanos en gestión empresarial, con énfasis en el cálculo de costos y contabilidad.
- Asesorar y apoyar la organización empresarial del municipio.
- Capacitar a los artesanos en el perfeccionamiento del oficio en Palma de Iraca.

7. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En el municipio de Utica se trabajará en cuatro grandes temáticas:

- Manejo ambiental de la Palma de Iraca.
- 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 MANEJO AMBIENTAL DE LA PALMA DE IRACA

➤ RESULTADO 1 :

- Plan de manejo ambiental para el repoblamiento de la Palma de Iraca en el Municipio de Utica.

■ 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 la iraca en Utica. 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 la iraca.

■ 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 la iraca, asociada con cultivos de otras materias primas como la calceta de plátano o el amero.

■ 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 Palma de iraca en el Municipio de Utica.

■ **ACTIVIDAD 5:**

Establecimiento de viveros de iraca en Utica. 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.

7.2GESTION EMRPESARIAL

■ **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 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 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 alta 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.
Iracá.
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

7.4CAPACIDAD TECNICA

➤ RESULTADO 1:

Productos de mayor calidad, con mejores acabados. Innovación en los productos, debido a la variedad de colores y tejidos (puntadas).

■ ACTIVIDAD 15:

Capacitación técnica en el tejido de la iraca y en la tintura de la fibra.

■ INSUMOS:

tinturas

diseñador

viáticos

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 matas de iraca sembradas.

■ *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.

Σ **CAPACIDAD TECNICA**

■ **Indicador de logro 13**

No. artesanos con conocimientos de las técnicas de tinturado / No talleres artesanales del municipio dedicados a la tejeduría en palma de Iraca./ No. de artesanos con mayores conocimientos en el perfeccionamiento del oficio.

■ **Fuente de Verificación:**

Listas de artesanos participantes en la capacitación.

9. **PRESUPUESTO**

VER CUADRO ANEXO

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 realizar un seguimiento y evaluación de cada actividad que se realice por parte de cada ente.

12.OBSERVACIONES

■ IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

Innovación de productos.

Ampliación del mercado para los productos artesanales.

Asociación de Cesteros autogestionando su desarrollo

Promoción cultural artesanal, identidad de los productos.

Mejoramiento de la calidad de vida de los artesanos.

Desarrollo sostenible de los diferentes oficios artesanales.

13. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

14. BIBLIOGRAFIA

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE DINAMICA SOCIAL, Universidad Externado de Colombia, Monografias Artesanales de Cundinamarca, Bogotá, Junio de 1994.

RESUMEN DEL PROYECTO

1. NOMBRE: ROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE CACHIPAY

2. DURACION: 12 Meses

3. POBLACION BENEFICIARIA: 80 personas

4. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Guadua del Municipio de Cachipay mejorando su calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Capacitar a los artesanos en el perfeccionamiento de las técnicas aplicadas al oficio de trabajos en Guadua.
- Capacitar a los artesanos en el proceso de la inmunización de la guadua.
- Capacitar a artesanos en gestión empresarial para la producción y la comercialización.
- Asesorar en diseño a los artesanos para mejorar y diversificar su producción con identidad cultural local.
- Asesorar y apoyar la organización empresarial del grupo de artesanos del Municipio.

6. RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

7. PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

8. FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de cuatro millones de pesos (\$ 4.000.000) y el Municipio con colaboración de la comunidad aportará siete millones doscientos mil pesos (\$ 7.200.000).

RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES CACHIPAY

| ACTIVIDAD | RESULTADOS |
|---|---|
| GESTION EMPRESARIAL | |
| <p>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.</p> | <p>Mejoramiento de la capacidad de gestión empresarial de los talleres artesanales.</p> |
| GESTION COMERCIAL | |
| <p>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.</p> | <p>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.</p> |
| <p>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.</p> | <p>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.</p> |
| <p>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.</p> | <p>Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias y exigencias del mercado.</p> |
| <p>Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.</p> | <p>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.</p> |

| | |
|---|--|
| <p>Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional</p> | <p>Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.</p> |
| <p>CAPACIDAD TECNICA</p> | |
| <p>Capacitación técnica en el perfeccionamiento del oficio de la guadua; Taller de inmunización de la guadua.</p> | <p>Artesanos de la Guadua aplicando mejores técnicas en el oficio artesanal y desarrollando mejoras en las técnicas de inmunización.</p> |

PRESUPUESTO DE CACHIPAY

| CONCEPTO | COSTO TOTAL |
|---|----------------------|
| CURSO. TALLER EN GESTION ADMINISTRATIVA | \$ 1.200.000 |
| TALLER PARTICIPATIVO | \$ 1.600.000 |
| CAPACITACION EN BOGOTA A DOS ARTESANOS | \$ 1.400.000 |
| ASESORIA EN DISEÑO | \$ 3.480.000 |
| PARTICIPACION EN FERIAS | \$ 2.000.000 |
| CAPACITACION TECNICA EN GUADUA | \$ 1.1520.000 |
| TOTAL | \$ 11.200.000 |

PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE CACHIPAY

1. INTRODUCCION

El Municipio de Cachipay esta ubicado a 2 horas de Bogotá, cuenta con un clima templado y tiene la ventaja a nivel de recursos naturales de contar con cultivos de Guadua. En este municipio se elaboran productos elaborados en semillas, tejidos y guadua.

El grupo de artesanos del municipio está conformado en su gran mayoría por mujeres.

Cachipay cuenta con grandes ventajas como lo son los cultivos de la guadua y el apoyo incondicional de la Alcaldía para consolidar el sector artesanal en el municipio.

2. ANTECEDENTES:

Cachipay cuenta con valiosos cultivos de Guadua, por lo cual el Municipio hace mas de dos años promovió la realización de un curso de capacitación técnica para el manejo y uso de la guadua, con este curso al cual asistieron mas de 50 personas, los artesanos aprendieron desde el cultivo, uso y manejo de la Guadua hasta la fabricación de objetos utilitarios como cofres, juegos de vasos, cubierteros y muchos mas objetos que alrededor de 25 artesanos han venido desarrollando y con su venta generan ingresos para sus familias.

Este grupo de personas se ha organizado en un grupo de hecho de los cuales muchos de ellos pertenecen a la Fundación Mujer Café o la Asociación de Mujeres campesinas, la debilidad se encuentra en no haber constituido una organización de artesanos que les permita lograr una diferenciación debido al desarrollo de su oficio artesanal.

3. DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL:

3.1 LA GUADUA:

Al enumerar las virtudes que el hombre ha ido encontrando en la guadua, se comprende la innumerable variedad de servicios que esta prodigiosa planta le ha brindado a la humanidad.

La Guadua es un tallo leñosos extraordinariamente resistente, por la consistencia de sus fibras vegetales y por su forma cilíndrica, pero también sorprendentemente liviana, pues es hueca, con solo membranas internas que pueden ser trabajadas muy fácilmente; su fibrosidad es extrema y finísima, y le dá una flexibilidad inencontrable en otro material de la naturaleza, al mismo tiempo que facilita los trabajos de cortarla y manejarla, y el de adaptarla a un sinnúmero de usos y circunstancias, lo que también contribuye a sus dimensiones excepcionales.⁴

4 VILLEGAS MARCELO, Bambusa Guadua, Villegas Editores. 1989, Pág. 21 – 23.

3.2.CORTE:

Los tallos de la guadua y la guadilla deben cortarse a una altura entre 15 y 30 cms. sobre el nivel del suelo y en la zona localizada inmediatamente encima del nudo, de tal forma que el agua no se deposite en este, pudriéndolo.

El corte debe hacerse utilizando serruchos o machetes limpios; en ningún caso se recomienda el uso de hachas.

La longitud de los cortes depende del uso que se le vaya a dar. Así, por ejemplo, para muebles se cortará a longitudes de 1 metro y para cestería de 2 a 3 metros. en general, se prefiere cortar los tallos para su transporte en longitudes de 3 metros mínimos.

3.3COMO SABER LA EDAD:

La guadua apropiada para trabajar es la que esté entre los 3 o 4 años de edad. Se puede saber esta edad por:

- ✓ El color amarillento que va tomando en algunas de sus partes.
- ✓ La gran cantidad de manchas grisáceas en la superficie.
- ✓ La ausencia de pelusa en los nudos.

Se deben escoger los tarugos más gruesos, puesto que estos darán la posibilidad de listones más anchos.

Después del corte se procede al lavado, se efectúa con agua y jabón en polvo, empapando la superficie y luego frotando con un trapo.

3.4 SECADO:

3.4.1AL AIRE LIBRE:

Colocando o apilando los tallos horizontalmente bajo cubierta, expuestos a una atmósfera secante pero protegidos del sol y la lluvia, separando uno del otro por lo menos medio diámetro. El tiempo de secado en tarugos es de 4 meses y en listones de mes y medio.

3.4.2EN ESTUFA:

Se utilizan las comúnmente empleadas en el secado de la madera aserrada; con cámaras de metal o ladrillo y concreto, equipadas de tal manera que se pueda ejercer cierto grado de control sobre la temperatura, la humedad relativa y la velocidad del aire en contacto con la guadua. Este secado es mucho más rápido que al aire libre, pero mucho más costoso debido a las instalaciones y equipos que se necesitan; sin embargo, puede justificarse si se

hace en grandes cantidades.

3.4.3 SOBRE FUEGO ABIERTO:

Es aprovechado para enderezar tallos torcidos. Se colocan los tallos sobre un soporte a una altura aproximada de 45 a 50 cms sobre el nivel del suelo. En su parte inferior y a todo lo largo del tallo, se colocan carbones y maderas secas encendidas, con una altura máxima de 15 cms. sobre el suelo. El calor que se aplique no debe ser muy intenso; para que sea calentado uniformemente debe girarse en forma constante. Para evitar que sufra serios daños, se recomienda secarlos primero al aire libre hasta que su contenido de humedad sea de 50%.

El color generalmente cambia según el sistema de secado.

3.5 ALMACENAJE:

El almacenaje de la guadua y la guadilla debe hacerse en un lugar sombreado y muy bien ventilado para evitar que el material se vuelva negro. Debe protegerse de la lluvia para que no se raje o astille.

3.6 INMUNIZADO:

La guadua, por ser un producto orgánico, es atacada directamente por insectos y por hongos que reducen su capacidad de resistencia y belleza. Para evitar la presencia de insectos es necesario eliminar en lo posible la savia existente en su interior, que es la que les sirve de alimentación. Algunos tratamientos sirven simultáneamente para el secado e inmunización.

3.6.1 TRATAMIENTO DE SECADO:

En forma natural, que consiste en dejar curar los tallos cortados en la mata durante varias semanas, después de lo cual se secan al aire en zonas cubiertas y muy bien ventiladas. Otras formas de obtener guadua bien seca, que no sea atacado por insectos, resulta del secado en cámaras selladas utilizando vapor y también el secado a cielo abierto, sazonzando el bambú en estufas de carbón hechas especialmente.

3.6.2 TRATAMIENTO CON SODA CAUSTICA:

Consiste en dejar sumergidas por 15 minutos las varitas de guadua en un tanque que contenga una solución del 0.3% de soda cáustica en agua caliente a 90 grados centígrados. Posteriormente, el bambú se seca al sol por espacio de tres días, rotándolo constantemente en posición vertical. Debe tenerse cuidado de limpiar la resina que cubre la superficie, como también de dosificar la soda exactamente pues se puede alterar en su dureza y flexibilidad.

3.6.3PRESERVATIVOS:

Para que el producto no sea atacado en un futuro por insectos y hongos, se deben aplicar diferentes tipos de preservativos, así:

Aplicación de pinturas, lacas, selladores productos similares, para bambúes bien secos.

Aplicación de productos químicos, sales y compuestos de mercurio y otros productos comerciales que repelen insectos y hongos.

Empaques apropiados que eviten la humedad del medio, a base de plástico.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se requiere mejorar las técnicas para la inmunización del material y el manejo de las herramientas utilizadas para el manejo de la Guadua, para ello se plantea, previa evaluación del diseñador, una capacitación técnica para mejorar estos procedimientos específicos.

Por otro lado, es esencial el manejo de herramientas a nivel contable, que le permitan manejar los costos, llevar cuentas y expandir la organización a nivel comercial.

Finalmente y como complemento de las demás actividades se plantea la realización de una asesoría en diseño dirigida a los oficios de los trabajos en Guadua y los trabajos en semillas, enfocada al mejoramiento de los productos e innovación de otros productos.

5. JUSTIFICACION:

En el municipio de Cachipay es necesario promocionar las artesanías elaboradas en Guadua, ya que en el municipio existen varios cultivos de este recurso, situación que debe ser aprovechada por la comunidad como fuente de superación y progreso.

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 Guadua del Municipio de Cachipay mejorando su calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

6.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Capacitar a los artesanos en el perfeccionamiento de las técnicas aplicadas al oficio de trabajos en Guadua.
- Capacitar a los artesanos en el proceso de la inmunización de la guadua.
- Capacitar a artesanos en gestión empresarial para la producción y la comercialización.
- Asesorar en diseño a los artesanos para mejorar y diversificar su producción con identidad cultural local.
- Asesorar y apoyar la organización empresarial del grupo de artesanos del Municipio.

7. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En el municipio de Cachipay 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 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**

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

■ **ACTIVIDAD 4:**

- 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 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 5 :**

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 6 :**

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 de la Guadua aplicando mejores técnicas en el oficio artesanal y desarrollando

mejoras en las técnicas de inmunización.

■ **ACTIVIDAD 7:**

Capacitación técnica en el perfeccionamiento del oficio de la guadua; Taller de inmunización de la guadua.

■ **INSUMOS:**

Maestro en el oficio.

- viáticos

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.

➤ **GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA**

■ **Indicador de logro 2:**

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 3:**

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 4:**

No. de talleres con identidad gráfica.

■ **Fuente de Verificación:**

Registros, documentos, empaques.

■ **Indicador de logro 5:**

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 6:**

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 guadua. / No talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de la guadua/ No. de artesanos capacitados en la inmunización de la guadua.

■ **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 realizar un seguimiento y evaluación de cada actividad que se realice por parte de cada ente.

12.OBSERVACIONES:

■ IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

Desarrollar productos con identidad cultural ampliara y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivara 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

14. BIBLIOGRAFIA

VILLEGAS Marcelo, Bambusa Guadua, Villegas Editores, 1989.

I CONGRESOS MUNIDAL DE BAMBU – GUADUA, Memorias, Pereira, Agosto de 1992.

RESUMEN DEL PROYECTO

1. 1. NOMBRE: ROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE GUADUAS

2. DURACION: 12 Meses

3. POBLACION BENEFICIARIA: 80 personas

4. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Guadua en el Municipio de Guaduas mejorando su calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Capacitar a los artesanos en el perfeccionamiento de las técnicas aplicadas al oficio de trabajos en Guadua.
- Capacitar a los artesanos en el proceso de la inmunización de la guadua.
- Capacitar a artesanos en gestión empresarial para la producción y la comercialización.
- Asesorar en diseño a los artesanos para mejorar y diversificar su producción con identidad cultural local.
- Asesorar y apoyar la organización empresarial del grupo de artesanos del Municipio.

6. RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES

VER CUADROS ANEXOS

7. PRESUPUESTO

VER CUADROS ANEXOS

8. FUENTES DE FINANCIACION

Para realizar este proyecto Artesanías de Colombia realizará un aporte de cuatro millones doscientos mil pesos (\$ 4.200.000) y el Municipio con colaboración de la comunidad aportará ocho millones setecientos cuarenta mil pesos (\$ 8.740.000).

RESULTADOS ESPERADOS Y ACTIVIDADES DE GUADUAS

| ACTIVIDAD | RESULTADO |
|---|---|
| GESTION EMPRESARIAL | |
| <p>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.</p> | <p>Mejoramiento de la capacidad de gestión empresarial de los talleres artesanales.</p> |
| GESTION COMERCIAL | |
| <p>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.</p> | <p>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.</p> |
| <p>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.</p> | <p>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.</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.</p> | <p>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.</p> |
| <p>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.</p> | <p>Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias y exigencias del mercado.</p> |
| <p>Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional</p> | <p>Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.</p> |
| <p>CAPACIDAD TECNICA</p> | |
| <p>Capacitación técnica en el oficio de la guadua; Taller de inmunización de la guadua.</p> | <p>Artesanos con la capacidad y habilidad para inmunizar y trabajar en el oficio de la guadua.</p> |

PRESUPUESTO DE GUADUAS

| CONCEPTO | COSTO TOTAL |
|---|----------------------|
| CURSO. TALLER EN GESTION ADMINISTRATIVA | \$ 1.200.000 |
| TALLER PARTICIPATIVO | \$ 1.600.000 |
| CAPACITACION EN BOGOTA A DOS ARTESANOS | \$ 1.400.000 |
| ASESORIA EN DISENO | \$ 3.480.000 |
| PARTICIPACION EN FERIAS | \$ 2.000.000 |
| CAPACITACION TECNICA EN GUADUA | \$ 1.520.000 |
| IDENTIDAD GRAFICA | \$ 1.740.000 |
| TOTAL | \$ 12.940.000 |

PROYECTO DE DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE GUADUAS

1. INTRODUCCION

Este municipio Cundinamarques que debe su nombre a la abundancia de esta caña en la región y que se refleja en la arquitectura rural esta situada a 115 km al noroccidente de Bogotá por la autopista que conduce a Medellín, la cual es fuente de vitalidad en la región. A una altitud de mil metros sobre el nivel del mar predomina un clima cálido, lo cual da origen a una gran variedad de vegetación en una zona de valle, atravesada por el río guaduoero.⁵

La actividad económica gira al rededor de la agricultura, el comercio, el turismo y la venta de cestería en la zona rural a orillas de la carretera. Guaduas es el punto de encuentro y comercio de campesinos, agricultores de 18 veredas que conforman la jurisdicción rural del municipio incluyendo la estación de bombeo de petróleo "EL GUADUERO", que ocupa personal del municipio.

Un viaje de 2 y media desde Bogotá se llega a Guaduas fundada en 1551 y que aun conservan parte de su fisionomía arquitectónica original. Destacándose como puntos de interés la casa donde nació Policarpa Salavarrieta y su iglesia hoy declarados monumentos nacionales, también se encuentra el museo del Virrey Espeleta, donde se guardan objetos y documentos históricos que recuerdan al municipio cuando era el sitio de descanso de los virreyes de Santafe.

2. ANTECEDENTES:

En épocas de la colonia y gracias a su estratégica situación geográfica y a la gran variedad de materias primas Guaduas se convirtió en punto de encuentro y comercio de elementos como cestos, canastos, sombreros, vasijas, en resumen artículos de uso cotidiano que tanto por su calidad como por su funcionalidad y belleza se llevaban al lomo o en mula hacia los mercados de Bogotá y Honda, esto dio origen no solo aun gran numero de artesanos y de productos si no también a personajes como el aguadero, sombrerera y el ollero.

5 ARTESANIAS DE COLOMBIA. Carpetas de Diseño. 1988.

3. DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL:

3.1 LA GUADUA:

Al enumerar las virtudes que el hombre ha ido encontrando en la guadua, se comprende la innumerable variedad de servicios que esta prodigiosa planta le ha brindado a la humanidad. La Guadua es un tallo leñosos extraordinariamente resistente, por la consistencia de sus fibras vegetales y por su forma cilíndrica, pero también sorprendentemente liviana, pues es hueca, con solo membranas internas que pueden ser trabajadas muy fácilmente; su fibrosidad es extrema y finísima, y le dá una flexibilidad inencontrable en otro material de la naturaleza, al mismo tiempo que facilita los trabajos de cortarla y manejarla, y el de adaptarla a un sinnúmero de usos y circunstancias, lo que también contribuye a sus dimensiones excepcionales.

3.2 CORTE:

Los tallos de la guadua y la guadilla deben cortarse a una altura entre 15 y 30 cms. sobre el nivel del suelo y en la zona localizada inmediatamente encima del nudo, de tal forma que el agua no se deposite en este, pudriéndolo.

El corte debe hacerse utilizando serruchos o machetes limpios; en ningún caso se recomienda el uso de hachas.

La longitud de los cortes depende del uso que se le vaya a dar. Así, por ejemplo, para muebles se cortará a longitudes de 1 metro y para cestería de 2 a 3 metros. en general, se prefiere cortar los tallos para su transporte en longitudes de 3 metros mínimos.

3.3 COMO SABER LA EDAD:

La guadua apropiada para trabajar es la que esté entre los 3 o 4 años de edad. Se puede saber esta edad por:

- ✓ el color amarillento que va tomando en algunas de sus partes.
- ✓ La gran cantidad de manchas grisáceas en la superficie.
- ✓ La ausencia de pelusa en los nudo.

Se deben escoger los tarugos más gruesos, puesto que estos darán la posibilidad de listones más anchos.

Después del corte se procede al lavado, se efectúa con agua y jabón en polvo, empapando la superficie y luego frotando con un trapo.

3.4 SECADO:

3.4.1 AL AIRE LIBRE:

Colocando o apilando los tallos horizontalmente bajo cubierta, expuestos a una atmósfera secante pero protegidos del sol y la lluvia, separando uno del otro por lo menos medio diámetro. El tiempo de secado en tarugos es de 4 meses y en listones de mes y medio.

3.4.2 EN ESTUFA:

Se utilizan las comúnmente empleadas en el secado de la madera aserrada; con cámaras de metal o ladrillo y concreto, equipadas de tal manera que se pueda ejercer cierto grado de control sobre la temperatura, la humedad relativa y la velocidad del aire en contacto con la guadua. Este secado es mucho más rápido que al aire libre, pero mucho más costoso debido a las instalaciones y equipos que se necesitan; sin embargo, puede justificarse si se hace en grandes cantidades.

3.4.3 SOBRE FUEGO ABIERTO:

Es aprovechado para enderezar tallos torcidos. Se colocan los tallos sobre un soporte a una altura aproximada de 45 a 50 cms sobre el nivel del suelo. En su parte inferior y a todo lo largo del tallo, se colocan carbones y maderas secas encendidas, con una altura máxima de 15 cms. sobre el suelo. El calor que se aplique no debe ser muy intenso; para que sea calentado uniformemente debe girarse en forma constante. Para evitar que sufra serios daños, se recomienda secarlos primero al aire libre hasta que su contenido de humedad sea de 50%.

El color generalmente cambia según el sistema de secado.

3.5 ALMACENAJE:

El almacenaje de la guadua y la guadilla debe hacerse en un lugar sombreado y muy bien ventilado para evitar que el material se vuelva negro. Debe protegerse de la lluvia para que no se raje o astille.

3.6 INMUNIZADO:

La guadua, por ser un producto orgánico, es atacada directamente por insectos y por hongos que reducen su capacidad de resistencia y belleza. Para evitar la presencia de insectos es necesario eliminar en lo posible la savia existente en su interior, que es la que les sirve de alimentación. Algunos tratamientos sirven simultáneamente para el secado e inmunización.

3.6.1 TRATAMIENTO DE SECADO:

En forma natural, que consiste en dejar curar los tallos cortados en la mata durante varias semanas, después de lo cual se secan al aire en zonas cubiertas y muy bien ventiladas. Otras formas de obtener guadua bien seca, que no sea atacado por insectos, resulta del secado en cámaras selladas utilizando vapor y también el secado a cielo abierto, sazónando el bambú en estufas de carbón hechas especialmente.

3.6.2 TRATAMIENTO CON SODA CAUSTICA:

Consiste en dejar sumergidas por 15 minutos las varitas de guadua en un tanque que contenga una solución del 0.3% de soda cáustica en agua caliente a 90 grados centígrados. Posteriormente, el bambú se seca al sol por espacio de tres días, rotándolo constantemente en posición vertical. Debe tenerse cuidado de limpiar la resina que cubre la superficie, como también de dosificar la soda exactamente pues se puede alterar en su dureza y flexibilidad.

3.6.3 PRESERVATIVOS:

Para que el producto no sea atacado en un futuro por insectos y hongos, se deben aplicar diferentes tipos de preservativos, así:

- ✓ Aplicación de pinturas, lacas, selladores productos similares, para bambúes bien secos.
- ✓ Aplicación de productos químicos, sales y compuestos de mercurio y otros productos comerciales que repelen insectos y hongos.
- ✓ Empaques apropiados que eviten la humedad del medio, a base de plástico.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se requiere mejorar las técnicas para la inmunización del material y el manejo de las herramientas utilizadas para el manejo de la Guadua, para ello se plantea, previa evaluación del diseñador, una capacitación técnica para mejorar estos procedimientos específicos.

Por otro lado, es esencial el manejo de herramientas a nivel contable, que le permitan manejar los costos, llevar cuentas y expandir la organización a nivel comercial.

Finalmente y como complemento de las demás actividades se plantea la realización de una asesoría en diseño dirigida a los oficios de los trabajos en Guadua y los trabajos en semillas, enfocada al mejoramiento de los productos e innovación de otros productos.

5. JUSTIFICACION:

En el municipio de Guaduas es conveniente realizar una capacitación técnica en el oficio de la guadua, ya que este municipio abunda este recurso. De igual forma es necesario incentivar

la producción artesanal en esta materia prima, ya que esta actividad puede llegar a convertirse en una fuente de progreso e ingresos significativos.

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 Guadua en el Municipio de Guaduas mejorando su calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

6.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Capacitar a los artesanos en el perfeccionamiento de las técnicas aplicadas al oficio de trabajos en Guadua.
- Capacitar a los artesanos en el proceso de la inmunización de la guadua.
- Capacitar a artesanos en gestión empresarial para la producción y la comercialización.
- Asesorar en diseño a los artesanos para mejorar y diversificar su producción con identidad cultural local.
- Asesorar y apoyar la organización empresarial del grupo de artesanos del Municipio.

7. RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En el municipio de Guaduas 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 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**

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

■ **ACTIVIDAD 4:**

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.

Iracá.

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 5 :**

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 6 :**

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 capacidad y habilidad para inmunizar y trabajar en el oficio de la guadua.

■ **ACTIVIDAD 7:**

- Capacitación técnica en el oficio de la guadua; Taller de inmunización de la guadua.

■ **INSUMOS:**

Maestro en el oficio.

- viáticos

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.

➤ **GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA**

■ **Indicador de logro 2:**

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 3:**

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 4:**

No. de talleres con identidad gráfica.

■ **Fuente de Verificación:**

Registros, documentos, empaques.

■ **Indicador de logro 5:**

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 6:**

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.

Σ **CAPACIDAD TECNICA**

■ **Indicador de logro 8**

No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de la guadua. / No

talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de la guadua/ No. de artesanos con la

capacidad para inmunizar la guadua.

■ **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

VER CUADROS ANEXOS

14. BIBLIOGRAFIA

- VILLEGAS Marcelo, Bambusa Guadua, Villegas Editores, 1989.
- I CONGRESOS MUNIDAL DE BAMBU – GUADUA, Memorias, Pereira, Agosto de 1992.