

FORMACION EN DISEÑO PARA ARTESANOS

Propuesta de prestación de servicios presentada al
Ministerio de Desarrollo Económico
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

por la Corporación Acción por Antioquia,
ACTUAR FAMIEMPRESAS

ENERO 1995

ANEXO 1

1. METODOLOGIA A UTILIZAR

De acuerdo con el manual de "METODOLOGIA PARA LA EJECUCION DEL PROGRAMA DE CAPACITACION Y FORMACION INTEGRAL PARA LOS ARTESANOS" de Artesanías de Colombia clasificamos los artesanos que se beneficiarían del proyecto de la siguiente manera:

* NÚCLEOS CON PARTICIPACION MIXTA EN LA ACTIVIDAD: donde la participación es tanto del genero masculino como femenino, en proporciones similares de dedicación de tiempo*.

*NÚCLEOS DE ARTESANOS URBANOS Y CONTEMPORANEOS: comprende aquellos grupos de población ubicadas en las zonas urbanas del departamento especialmente en áreas que se han dedicado recientemente a la elaboración y manufactura de objetos y piezas, fundamentalmente de uso decorativo y funcional. Tales como Cerámica, Vitral, Textil y Marroquinería, Madera y Cestería.

Estos núcleos se comportan como talleres familiares y/o empresariales con el objeto de generar ingresos.

Contaremos con artesanos de la zona ya mencionada, vinculados o no a la corporación. Mediante las asociaciones de artesanos u otras entidades que trabajen con ellos, seleccionaremos los posibles candidatos que cumplan el perfil * para participar en estos talleres.

Posteriormente los grupos objetivos se citan a una reunión según la especialidad, donde se les informa del proyecto y la forma en que se desarrollarían los talleres.

Tenemos una población de 150 artesanos que se divide en 5 subsectores de Cerámica, Textil y Marroquinería, Cestería, Vitrales y madera con treinta artesanos por subsector, los cuales a su vez estarían distribuidos en grupos de a 5 artesanos para facilitar el proceso.

El procedimiento sería de la siguiente forma:

La población promedio por actividad es 30 personas, el objetivo sería cubrir toda la población sin alcanzar especialización. Con esta propuesta inicial, después de la ejecución de este primer proyecto se hará evaluación y se presupuestarían otras actividades a realizar y el tiempo requerido para una especialización de los artesanos.

Para lograr cubrimiento de la población en el período presupuestado se realizaría:

6 Talleres por cada tema en los cuales participarían 6 grupos de a 5 empresarios con la asistencia técnica para cada uno, según la metodología planteada se realizaría además una pasantía por cada grupo y la asistencia a 4 misiones comerciales en el período.

Según el cronograma se ejecutarían 180 talleres. Cada subsector tendrá 6 talleres, con una intensidad de 8 horas cada taller.

Se esquematiza así:

El 16 de febrero asistirán al Taller 1 Cerámica los primeros cinco artesanos.

El 23 de febrero asistiría el segundo grupo de 5 artesanos.

El 29 de febrero viene el tercer grupo.

El 7 de marzo viene el cuarto grupo

El 14 de marzo el quinto grupo

El 21 de marzo el sexto grupo con este se cubren los 30 artesanos en cerámica con nivel I.

El día 28 de marzo regresarían los primeros 5 asistentes y así sucesivamente hasta finalizar el período según lo programado, por lo tanto cada artesano asiste a 6 talleres de 8 horas de duración cada uno.

Según el subsector al cual pertenece serán 48 horas por artesano por taller.

Respecto a la asistencia técnica cada empresario tendrá un período 1 hora en la cual el diseñador individual en cada empresa evaluará resultados.

Con relación a las pasantías se presupuestaron 30 para el período, se ejecutará una pasantía por cada grupo de artesanos que asistan a los talleres (6 grupos x 5 actividades).

En las misiones se visitan 4 ferias con fines didácticos por subsector y acompañados por el diseñador.

Cada taller se iniciaría con una primera reunión de los empresarios con el diseñador por cada área, para hacer un análisis y una evaluación de los productos y poder avanzar con el programa. Según el proyecto presentado.

Nota: cada diseñador programara el contenido que se manejarían los talleres, asistencia técnica, pasantías y misiones comerciales, que pueden variar de una actividad a otra, pero con un criterio técnico muy específico.

2. NUMERO DE CURSOS E INTENSIDAD HORARIA

ACCIONES	CANTIDAD	HORAS
Talleres	180	1440
Pasantías	30	150
Asistencia técnica	*150	150
** Misiones		80
Total	364	1760

* Acción de carácter individual

** Se asistirán a 4 eventos de carácter artesanal con cada uno de los subsectores (de Cerámica, Textil y Marroquinería, Cestería, Vitrales y madera) con 4 horas de duración cada una.

4 eventos x 5 subsectores x 4 horas cada uno = 80 horas

3. HACIA DONDE SE APUNTA CON EL DISEÑO

La descripción de la acción en la pagina 2 del proyecto menciona el concepto de agregar valor a los productos; mediante la capacitación técnica en áreas de diseño entendiendo este como: la utilización de técnicas netamente artesanales y materiales naturales para innovar con formas y acabados motivados por circunstancias del mercado o de la moda.

4. PRUEBAS DE MERCADO

Tradicionalmente Actuar ha realizado y participado en eventos que apoyan la comercialización de los productos de este sector, encontrando debilidades muy notorias en el concepto de innovación en el diseño de los productos . Por esta razón se planeo y presento este proyecto. Aprovechando esta experiencia utilizaremos este sistema para realizar las pruebas de mercado.

Con el conocimiento en este tipo de eventos se realizara una rueda de negocios donde se expondrán los productos de los participantes de los talleres. En este evento se realizara una evaluación inicial de las características y aceptación de los productos en le mercado objetivo.

Esta evaluación será tanto de carácter económico como de comercialización del producto. Al finalizar este proyecto , se realizara otra rueda de negocios en la cual se presentara el nuevo producto.

Vale anotar que el tiempo en que se desarrolla este proyecto no permite introducir cambios radicales y formales tanto del producto como de la mentalidad del artesano.

Definitivamente este es un proceso pedagógico que a mediano y a largo plazo mostrara resultados óptimos

5. EVALUACION DE RESULTADOS DEL PROYECTO

Durante el desarrollo del proyecto se realizara una evaluación de evolución alcanzada, en cada etapa, por el artesano y sus productos que ya se había planteado en el proyecto (ver cuadro de cubrimiento y financiación de la propuesta). Esta evaluación periódica se programo con el fin de reorientar y evaluar el desarrollo de los temas y el alcance de los objetivos.

Con los resultados obtenidos en las ruedas de negocios, tendríamos un concepto de evaluación, tanto económicos como de aceptación del producto.

6. ANALISIS COSTO-BENEFICIO

Para realizar un análisis de costo-beneficio del proyecto, es necesario visualizar en el mediano y largo plazo la correlación que existe entre las asesorías realizadas y el beneficio realmente obtenido en variables económicas como: niveles de ventas, ingresos, margen de utilidad, numero de empleos generados, numero de personas beneficiadas y apertura de nuevos nichos de mercados entre otros. Para esto es necesario tener en cuenta los resultados de las pruebas de mercado ya planteadas.

Definitivamente se considerarían estas variables económicas y otras variables sociales como calidad de vida, bienestar, mejor nivel educativo, etc. que daría una verdadera relación costo-beneficio.

Actividades de comercialización como la realizada en EXPOARTESANIAS en Santa Fe de Bogotá el pasado mes de diciembre en donde se realizaron ventas por un total de \$ 13'000.000, y se lograron interesantes contactos internacionales, nos ratifica la importancia de que el artesano llegue a los mercados con un producto mas competitivo en diseño, precio y calidad.

El presente proyecto cuyo valor total es de \$ 117'312.013 dará cobertura con asesoría integral a 150 artesanos; con un costo individual de \$ 782.079 de los cuales \$ 91'312.013 (77.83 %) son recursos de Artesanías de Colombia (\$ 608.746 por artesano) y \$ 26'000.000 (22.17 %) seria la cofinanciación por parte de Actuar (\$ 173.333 por artesano) costo por artesano. Este valor adicional cubre la asesoría en conceptos de gestión y mentalidad empresarial.

• PERFIL DEL FAMIEMPRESARIO

1. Persona que se desempeña en el oficio artesanal.
2. Que tenga conocimiento de la elaboración de los artículos.
3. Que necesite mejorar o cambiar el diseño de sus productos.
4. Que sienta la necesidad del cambio, que este motivado y que tenga compromiso frente a esta actividad