



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia
marca nuestra identidad

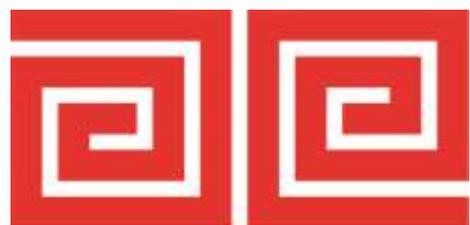


ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Convenio 318 – 2010

Artesanías de Colombia S.A. y Secretaría Distrital de Desarrollo Económico



artesanías
de colombia



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO



GOBIERNO DE LA CIUDAD

Descripción de la ejecución

1.Objetivo

Las actividades planteadas conducen al **fortalecimiento de 120 unidades productivas** del sector Artesanal y Manufacturero de las diferentes localidades de la ciudad de Bogotá, a través de la **implementación de programas de capacitación** diseñados con base en competencias laborales.

Artesanías de Colombia **socializó la información del proyecto** en las diferentes localidades del Distrito, aplicando un instrumento para **censo y caracterización** del sector Artesano y Manufacturero y sus unidades productivas en aspectos sociales, económicos, técnicos, productivos y ambientales. Una vez realizado el análisis de la información recolectada, se **seleccionaron las unidades productivas** que recibieron los programas.

<http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Contenido/Noticia.jsf?noticia=11>
29

Resultados censo

De las 230 unidades productivas encuestadas, 175 identificaron su localidad de procedencia. De estas, el 26,3% pertenecen a la localidad de Barrios Unidos, el 13,7% a Engativá y el 9,7% a Los Mártires. El 50.5% restante está repartido entre el resto de localidades de la ciudad.

En cuanto a los propietarios, se registra una alta participación de las mujeres en la convocatoria. Superados en más del doble, los hombres que fueron en representación de sus unidades productivas solo alcanzaron a ser el 26.5% del total de asistentes, frente al 73.5% restante de mujeres

El promedio de edad de los asistentes fue de 43 años. Este dato, acompañado del hecho que la experiencia promedio en el oficio resulto ser de 9.8 años y que el 67% de las unidades productivas manifestaron haber iniciado operaciones en los últimos 6 años (solo el 17.7% han logrado superar la barrera de los 10 años luego de su fundación), demuestra que se trata de una población con suficiente vocación al desarrollo empresarial y conocimientos suficientes acerca de los retos que significa ser parte de la industria manufacturera capitalina.

Resultados censo

Enfocándonos ahora al tema profesional, cabe aclarar que 44.8% de los representantes de las unidades productivas aprendieron su oficio por medio de capacitaciones especializadas (cursos, talleres, educación superior, etc.), el 36,3% lo hizo de manera autónoma valiéndose de su experiencia acumulada y el 18.8% restante afirmó que sus conocimientos son producto de la tradición familiar.

En cuanto a categorías de productos las más recurrentes son accesorios de moda, textiles y artículos para el hogar.

En el tema de procesos de producción, el 67.6% aseguró que sus productos son hecho a mano con herramientas, el 22,2% solamente a mano y el 10,4% a máquina.

Ampliando el componente de producción, el 89% de las unidades productivas afirman que tiene políticas de manejo de costos, sin embargo muchas respuestas fueron algo ambiguas al momento de indagar acerca de que elementos evalúa para definir costos de producción. El precio de las materias primas y los tiempos de elaboración parecen ser los protagonistas en este tema, dejando de lado costos fijos, impuestos, empaques y mantenimiento del taller.

2. Perfil del beneficiario

Artesanos y manufactureros interesados en mejorar o ampliar sus conocimientos en los temas plantados

- ✓ Mayor de edad
- ✓ Noveno grado de escolaridad
- ✓ Representante de una unidad productiva conformada con RUT o Cámara y Comercio conformada por más de dos personas y tener una dinámica productiva que les permita aplicar y apropiar en sus unidades la información recibida
- ✓ Disponibilidad de tiempo para la capacitación

<http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Contenido/Noticia.jsf?noticia=12>

08

2. Metodología

Fortalecimiento de 120 unidades productivas del sector de artesanías y manufactura a través de la implementación de 3 programas de capacitación en:

- ✓ ***Mercadeo y Ventas*** del producto
- ✓ ***Logística del taller*** de producción
- ✓ ***Preparación del diseño*** del producto

Los programas se diseñaron con base en ***competencias laborales***, cada uno tiene 4 módulos específicos y 4 módulos básicos con una intensidad 672 horas de las cuales el 50% son prácticas y el otro 50% presencial.

Como parte del proyecto se contempla el *mejoramiento* y puesta a punto del producto actual de cada unidad productiva con la metodología de *Asesoría puntual* con miras a la participación en dos *eventos feriales* Feria del Hogar y Feria de Expoartesanías 2011

Se realizó el levantamiento de *mapa comercial* local para la identificación de nuevos canales de comercialización

Se impartió dos días a la semana (8:30 a.m. a 12:30 p.m.)
entre Marzo 29 a Diciembre 2



Jornada de Socialización del Convenio -
Alcaldía de Barrios Unidos – Salón de los Espejos
Fotografía: Marisol Pérez



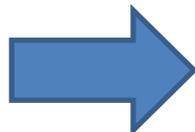
Jornada de Socialización del Convenio
Auditorio Plaza de los Artesanos
Fotografía: Marisol Pérez

- ✓ Socialización de la información de cada una de los programas ante los beneficiarios potenciales
- ✓ Aplicación de instrumento para censo y caracterización del artesano y artesana y su unidad productiva, Realización de la tabulación
- ✓ Análisis y selección de los beneficiarios de los diferentes programas de formación
- ✓ Clasificación de las unidades productivas que cumplieran con el perfil del convenio, conformando los cuatro grupos de formación; uno en el tema de Mercadeo y Ventas, uno en el tema de Logística de Producción y dos grupos en el tema de Preparación de Producto, la decisión de abrir dos grupos de Diseño se tomo con base en la información obtenida de la tabulación y de acuerdo al perfil de cada uno de los programas y de las unidades productivas clasificadas.

Mercadeo y ventas: Liz Fetiva

4 Módulos Específicos:

1. Contactar clientes
2. Ventas del producto
3. Impulso a las ventas
4. Seguimiento post- venta



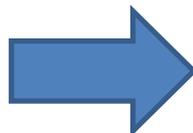
Evidencias

Calificación de clientes:
Documentos
Protocolo de ventas: Caso Ingrid
Manuales de exhibición:
Propuestas para cuatro stands

Logística del taller de producción: Sandra Cano

4 Módulos Específicos:

1. Proceso productivo
2. Recibos y despachos
3. Almacenamiento
4. Alistamiento de materia prima

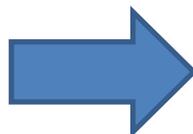


Protocolos de Bodega
Fotos de Almacenamiento en feria

Preparación del Diseño del producto: Iván Franco
y Alejandro Villaneda

4 Módulos Específicos:

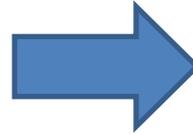
1. Proyección del producto
2. Alternativas de diseño
3. Dibujo de artesanías
4. Información técnica del producto



Del boceto al producto

4 c/u **Módulos Básicos** por programa:

1. Competencias ciudadanas
2. Principios de administración
3. Principios contables
4. Emprendimiento



Decálogos de Valores
Full Fotos

<http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Contenido/Noticia.jsf?noticia=1453>



Jornada de Inducción al Convenio Artesanías de Colombia – Salón de los Espejos



Los conceptos **claves** en el desarrollo de los programas son:

- Modelo por **competencias**
- Construcción del **conocimiento**
- Orientación a la realización de **proyectos**

Con el modelo por competencias:

- ✓ Forma personas capaces de responder a las necesidades del sector productivo porque fue diseñado a partir de Normas de Competencia Laboral y de acuerdo con la Clasificación Nacional de Ocupaciones
- ✓ No solo se enseña el conocimiento **“SABER”**, también enseña a **“HACER”** y a **“SER”**
- ✓ Valora los conocimientos previos
- ✓ Fortalece las capacidades de actuación en mercados cada vez más innovadores y competitivos

Mediante la construcción del conocimiento:

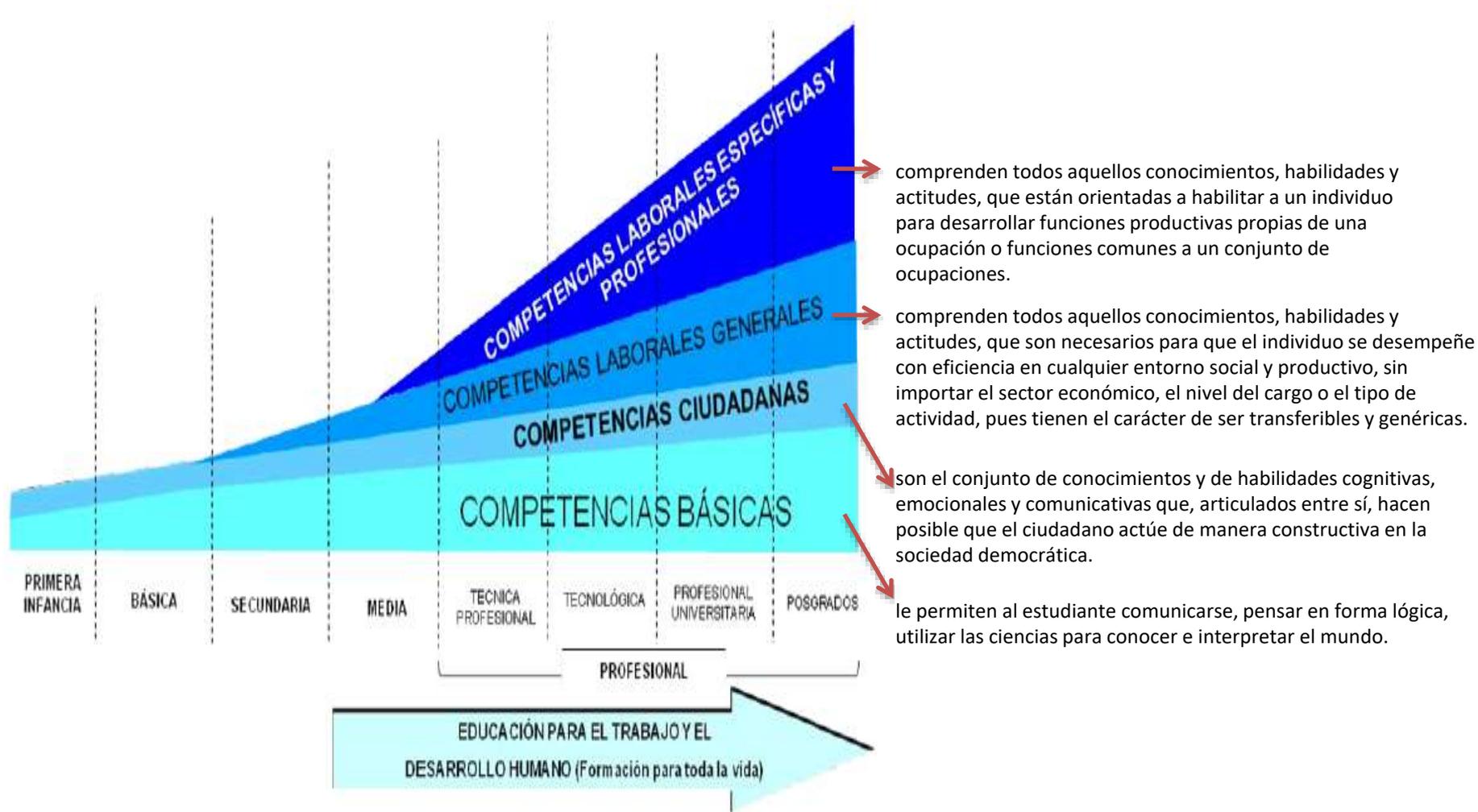
- ✓ 50% de acompañamiento docente (teórico) y 50% de trabajo autónomo
- ✓ Debe aplicar los conocimientos a su trabajo
- ✓ Trabajo en equipo, igual que el campo laboral
- ✓ “Todos aprendemos de todos”
- ✓ Incentiva la investigación

Orientación a la realización de proyectos:

- ✓ Como estrategia de enseñanza-aprendizaje
- ✓ Entregar un producto aplicable
- ✓ Materializa propósitos
- ✓ Parte de la identificación de un problema
- ✓ Facilita la toma de decisiones

Recursos básicos utilizados:

- ✓ Manejo de la comunicación mediante las tecnologías de la información (TIC's)
- ✓ Módulos
- ✓ Guías de aprendizaje que incluyen la información básica necesaria y la descripción de las actividades (casos, situaciones problemas, talleres, etc.)
- ✓ Portafolio de evidencias



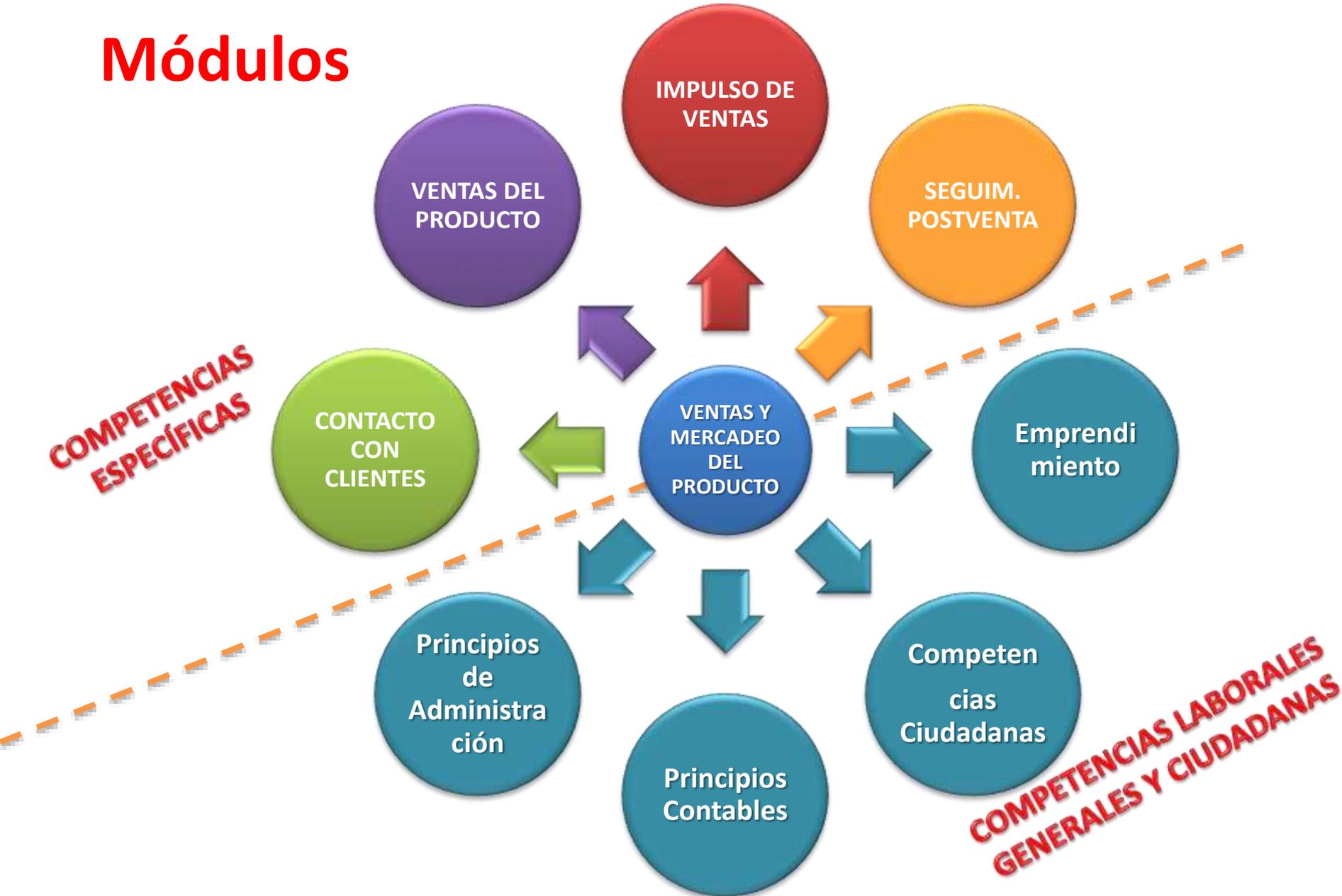
Fuente: Ministerio de Educación Nacional. 2007.

Programa en Mercadeo y Ventas del Producto Artesanal

el **objetivo** del Programa de Mercadeo y Ventas del Producto es:

Lograr el desarrollo integral de **conocimientos, habilidades y actitudes** conducentes a un desempeño adecuado y responsable en el manejo de los clientes reales y potenciales del producto o servicio con el fin de comercializar adecuadamente sus productos.

Módulos



1. Contactar clientes

Contactar clientes de acuerdo con sus necesidades y requerimientos, el tipo de producto o servicio y las políticas de ventas de la compañía.

- ✓ Identifica
- ✓ Selecciona
- ✓ Organiza
- ✓ Programa
- ✓ Compara

2. Ventas del producto

Realizar las ventas de productos y servicios de acuerdo con las necesidades de los clientes y objetivos del plan de mercadeo.

- ✓ Perfila
- ✓ Orienta
- ✓ Programa
- ✓ Compara
- ✓ Presenta
- ✓ Argumenta
- ✓ Cierra
- ✓ Registra

3. Impulso a las ventas

Impulsar las ventas en el punto de venta de acuerdo con las estrategias y políticas de ventas.

- ✓ Clasifica
- ✓ Organiza
- ✓ Dispone
- ✓ Revisa
- ✓ Informa

4. Seguimiento post-venta

Determinar seguimiento al objeto artesanal según programa de calidad establecido.

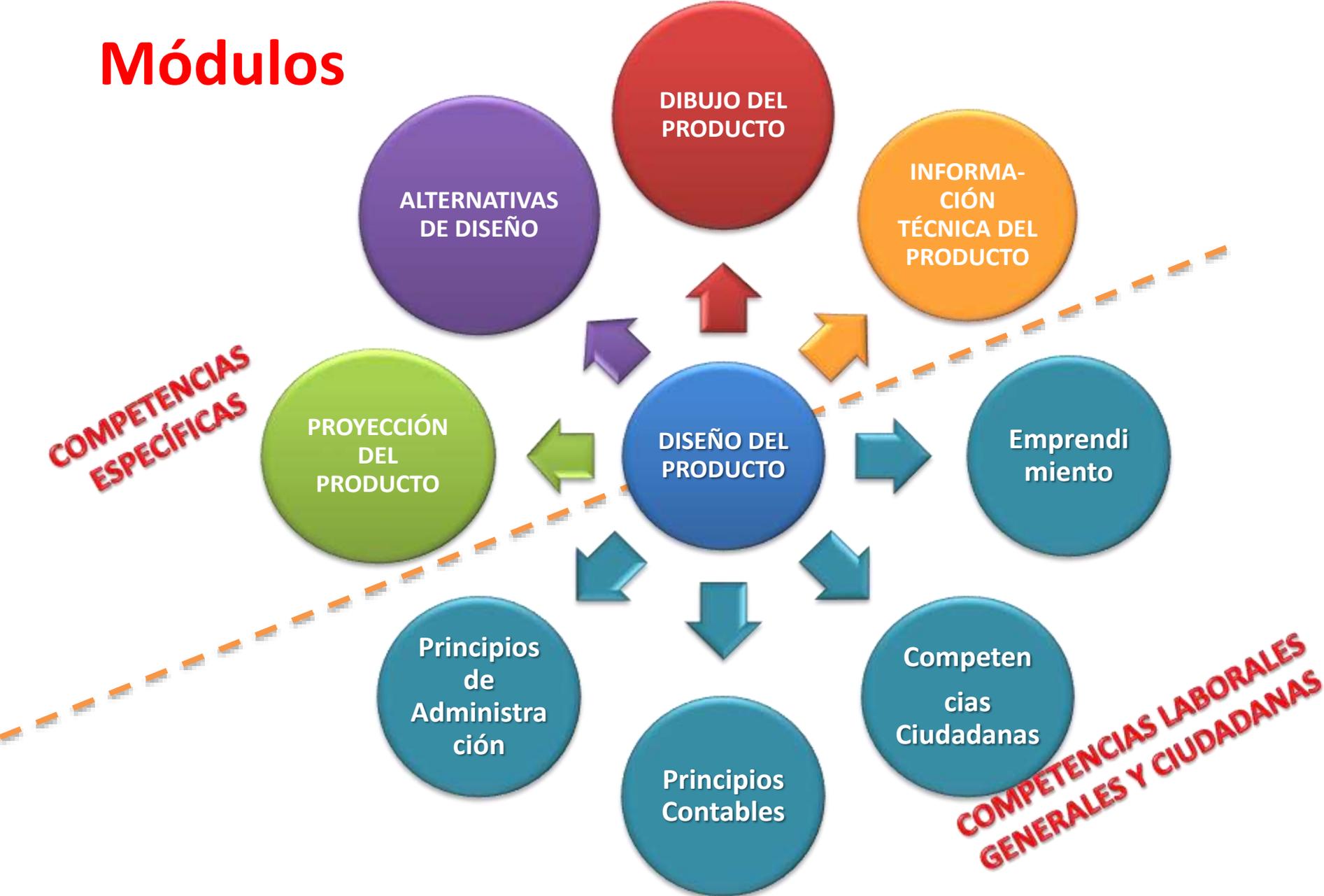
- ✓ Recopila
- ✓ Acata
- ✓ Dispone
- ✓ Socializa
- ✓ Establece correspondencia

Programa en Preparación del Diseño del Producto Artesanal

el **objetivo** del Programa de Preparación del Diseño del Producto es:

Lograr el desarrollo integral de **conocimientos, habilidades y actitudes** conducentes a un desempeño adecuado y responsable en la preparación del diseño del producto artesanal, según requerimiento del mercado, área artesanal, materia prima, contexto cultural y plan de producción.

Módulos



1. Proyección del producto

Proyectar los productos requeridos por el mercado especificando características físicas y pautas de producción.

- ✓ Recopila
- ✓ Reconoce
- ✓ Selecciona
- ✓ Define

2. Alternativas de diseño

Desarrollar las alternativas de diseño aplicando técnicas de representación gráfica.

- ✓ Selecciona
- ✓ Representa

3. Dibujo de producto

Dibujar producto artesanal según requerimiento de proyecto.

- ✓ Delinea
- ✓ Acota
- ✓ Especifica

4. Información técnica del producto

Elaborar la información requerida para la construcción del prototipo o el producto

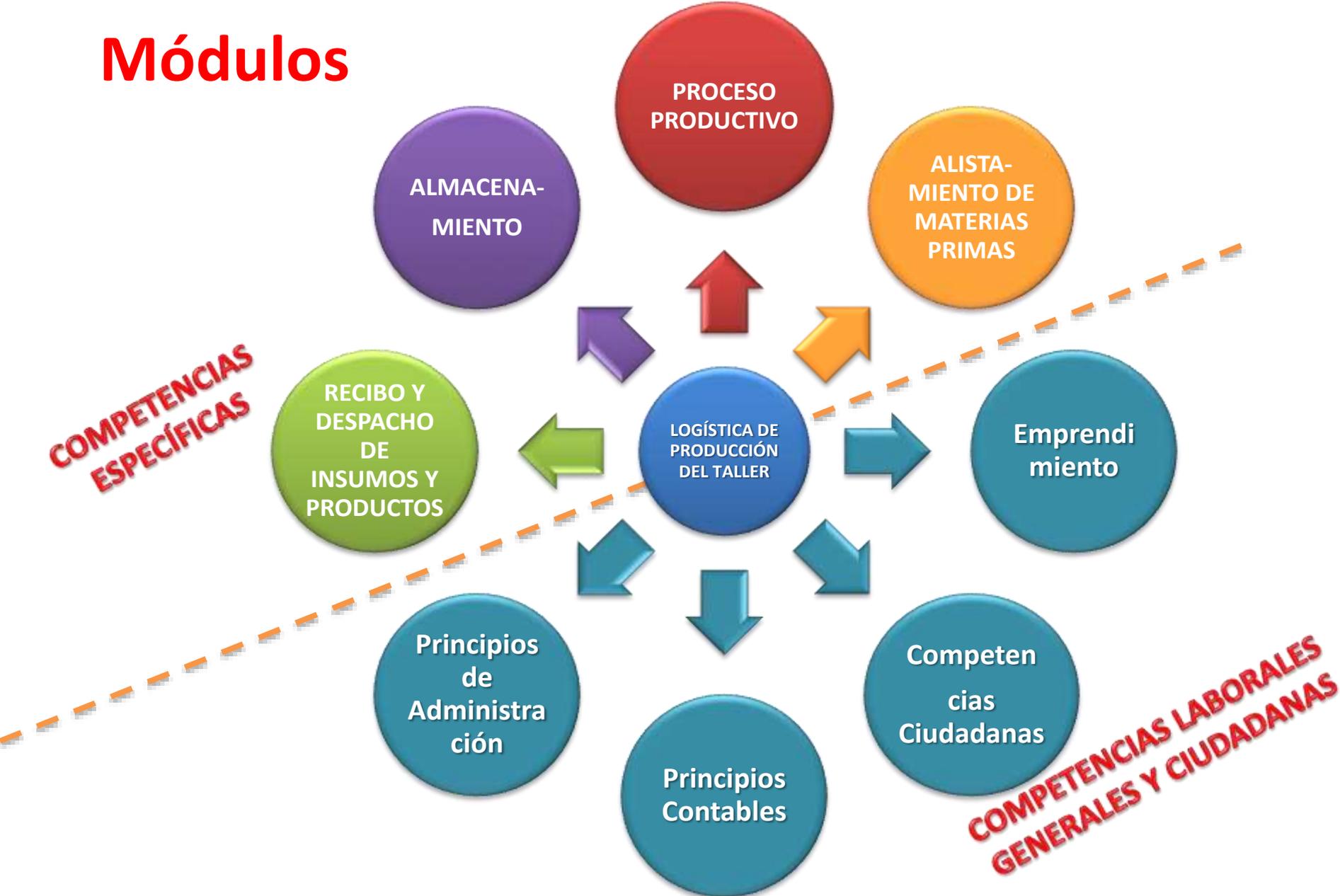
- ✓ Formaliza
- ✓ Representa
- ✓ Determina

Programa en Logística del Taller de Producción Artesanal

el **objetivo** del Programa de Logística de Producción del Taller es:

Lograr el desarrollo integral de **conocimientos, habilidades y actitudes** conducentes a un desempeño adecuado y responsable en la logística operativa del taller artesanal que permita el alistamiento adecuado para la elaboración de productos, según características de la materia prima, contexto cultural y plan de producción

Módulos



1. Proceso productivo

Establecer proceso productivo de objeto artesanal según orden de producción.

- ✓ Diagrama
- ✓ Dispone
- ✓ Organiza

2. Recibos y despachos

Efectuar los recibos y despachos de los objetos según requisiciones y documentos que soportan la actividad.

- ✓ Verifica
- ✓ Realiza devoluciones
- ✓ Alista

3. Almacenamiento

Almacenar los objetos aplicando las técnicas y normas de seguridad e higiene establecidas.

- ✓ Ubica
- ✓ Toma inventario
- ✓ Conserva

4. Alistamiento de materia prima

Preparar materia prima para producto artesanal, según orden de producción

- ✓ Mezcla y combina
- ✓ Almacena m. p.

Módulos Básicos

Competencias Ciudadanas:

- ✓ Identificar y asumir los valores que caracterizan su desarrollo personal, social y empresarial como individuo que pertenece a una sociedad.
- ✓ Conocer las normas y los procedimientos sobre la legislación laboral y disposiciones legales vigentes que regulan las relaciones empleador-empleado dependiendo del tipo de vinculación laboral con la empresa, atendiendo el cumplimiento de los deberes y obligaciones de cada una de las partes.
- ✓ Desarrollar actitudes que me harán identificar mis fortalezas para convertirme en un líder, capaz de tomar decisiones y de asumir riesgos y responsabilidades que me ayudarán a alcanzar el éxito en la empresa.
- ✓ Hacer parte de equipos de trabajo para desarrollar actividades en forma conjunta y obtener resultados positivos y comprendo los beneficios desde el punto de vista personal y empresarial que encuentro al integrarme.

Emprendimiento:

- ✓ Reconocer en el entorno las condiciones y oportunidades para la creación de empresas o unidades de negocio
- ✓ Identificar las condiciones personales y del entorno, que representan una posibilidad para generar empresas o unidades de negocio por cuenta propia
- ✓ Proyectar una unidad de negocio teniendo en cuenta sus elementos componentes y plasmarlos en un plan de acción
- ✓ Identificar las características de la empresa o unidad de negocio y los requerimientos para su montaje y funcionamiento.

Principios de Administración:

- ✓ Identificación de los conceptos básicos de la administración
- ✓ Formalización de la unidad productora
- ✓ Contextualización sobre la situación de la artesanía en Colombia frente a los procesos administrativos

Principios contables

- ✓ Registro de operaciones contables básicas
- ✓ Costeo del producto artesanal

Impactos

✓ 120 unidades productivas, logrando el desarrollo integral de conocimientos, habilidades y actitudes conducentes a un desempeño adecuado y responsable en:

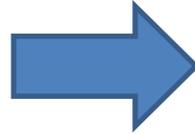
- Manejo de los clientes reales y potenciales del producto o servicio artesanal con el fin de comercializar productos artesanales
- Preparación del diseño del producto artesanal, según requerimiento del mercado, área artesanal, materia prima, contexto cultural y plan de producción.
- Logística operativa del taller artesanal que permita el alistamiento adecuado para la elaboración de productos artesanales, según características de la materia prima, contexto cultural y plan de producción

✓ Identificación de nuevos canales de comercialización en la ciudad de Bogotá a través del mapa comercial

✓ Unidades productivas participantes a través de productos mejorados, en Stands Institucionales en la *Feria del Hogar 2011* en Bogotá

✓ Unidades productivas participantes a través de productos mejorados, en Stands Institucionales en la Feria en *Expoartesanías 2011* en Bogotá

Feria del Hogar



105 unidades productivas participando en dos stands institucionales

Evidencias

Fotos

Link Pagina de Artesanías

<http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Contenido/Noticia.jsf?noticia=1535>

Feria del Hogar

Resultados en ventas

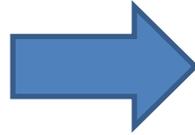
Stand	Ventas Efectivo	Ventas T. Crédito	Ventas T. Debito	Empresas Régimen Común	Total
Moda	\$ 6.211.400	\$ 1.046.000	\$ 1.596.900	\$ 2.746.000	\$ 11.600.300
Decoración	\$ 1.574.000	\$ 637.000	\$ 339.500	\$ 195.000	\$ 2.745.500
				Total general	\$ 14.345.800

Stand 223- Pabellón 8 - Decoración



Stand 532- Pabellón 4 - Moda y Accesorios





Feria de Expoartesanías

89 unidades productivas participando en cuatro stands institucionales de acuerdo a las categorías de producto que manejan así:
Pabellón 8, Stands 102-104-204 (Accesorios de Moda)
Pabellón 6, Stand 304 (Mesa y Decoración)
Pabellón 1, Stands 102-104 (Joyería y Bisutería)
Pabellón 5, Stands 16 (Bocados Típicos)

Evidencias

Fotos

Link Pagina de Artesanías

<http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Contenido/Noticia.jsf?noticia=1740>

Podríamos poner los renders de los stands



Pabellón 8, Stands 102-104-204 (Accesorios de Moda)



Pabellón 8, Stands 102-104-204 (Accesorios de Moda)

Convenio Interadministrativo 318 del 2010



Pabellón 6, Stand 304 (Mesa y Decoración)



Pabellón 6, Stand 304 (Mesa y Decoración)



Pabellón 1, Stands 102-104 (Joyería y Bisutería)



Pabellón 1, Stands 102-104 (Joyería y Bisutería)



Pabellón 5, Stand 9 (Bocados Típicos)



Pabellón 5, Stand 9 (Bocados Típicos)