



**Convenio Interadministrativo  
318- 2010**

**ARTESANIAS DE COLOMBIA  
SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO**

**III INFORME TRIMESTRAL  
Septiembre 2011**

**Bogotá**

## **Artesanías de Colombia**

Gerente General  
María Fernanda Valencia

Subgerente de Desarrollo  
Mariana Gómez Soto

Coordinador de Proyecto  
Pedro Perini Guzmán

Coordinadora Técnica  
Marisol Pérez

Asesores del Proyecto:

Ada Marcela Sánchez

Liz Adriana Fetiva

Marisol Pérez

Sandra Cano

Iván Franco

Javier Rivera

Ricardo Durán

Alejandro Villaneda

## **Secretaría Distrital de Desarrollo Económico**

Secretario Distrital de  
Desarrollo Económico  
Hernando Gómez Serrano

Directora de Formación y  
Desarrollo Empresarial  
Beatriz Henríquez Vega

Subdirectora de Formación y  
Capacitación  
María Victoria Rivera

Profesionales de la  
Subdirección de Formación y  
Capacitación  
Adriana Lucia Martínez  
Luis Carlos Siachoque

## Objetivo General

El convenio 318 – 2010 tiene como por objeto unir esfuerzos entre la SDDE y Artesanías de Colombia, para contribuir al desarrollo local endógeno, a través de la identificación, formación, cualificación y aprovechamiento de su potencial productivo, representado en unidades productivas del sector de artesanías y manufactura.

## Objetivos Específicos

El convenio se orientará a la formación y cualificación de 120 unidades productivas del sector de artesanías y manufactura de la ciudad de Bogotá. La formación se realizará en uno de los siguientes programas:

- ✓ Formación en Mercadeo y Ventas del producto artesanal
- ✓ Formación en diseño de productos artesanales
- ✓ Formación en logística del taller artesanal.

Complementariamente, atenderá los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Formación y fortalecimiento de capital humano
- ✓ Mejoramiento y puesta a punto del producto actual de cada unidad productiva
- ✓ Potenciar la capacidad de cada artesano y artesana, de visualizarse como actor/actora activo/a de la economía local.

## Fase I

Actividades realizadas

1. Definición del plan y cronograma de trabajo
2. Elaboración de documentos diagnósticos
3. Selección de Unidades Productivas

Ver Informes mes de Febrero, Marzo y Abril

## Fase II

### 1. Programas de Formación

Desde el 12 de abril se está adelantando la implementación de los programas con la siguiente programación

<i>Programa</i>	<i>Horario</i>	<i>Lugar</i>	<i>Asesor</i>
Mercadeo y ventas	Martes y jueves de 8:30 a 12:30	Salón Barazana – Plaza de Los artesanos	Liz Adriana Fetiva
Logística de Producción	Miércoles y Viernes de 8:30 a 12:30	Salón Cubeo – Plaza de los Artesanos	Sandra Cano
Preparación de Diseño Grupo 1	Martes y jueves de 8:30 a 12:30	Salón Cubeo – Plaza de los Artesanos	Alejandro Villaneda
Preparación de Diseño Grupo 2	Miércoles y Viernes de 8:30 a 12:30	Salón Cubeo – Plaza de los Artesanos	Iván Franco

Ver Informe de los meses de Abril, Junio y Agosto

Según requerimientos de las actividades y de acuerdo a las condiciones de los espacios asignados en la Plaza de los Artesanos, algunas actividades se han adelantado en la sede de Artesanías de Colombia.

# Programa de Mercadeo y Ventas

## **OBJETIVO GENERAL**

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 artesanal con el fin de comercializar productos artesanales.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Contactar clientes de acuerdo con sus necesidades y requerimientos, el tipo de producto o servicio y las políticas de ventas de la compañía.
- ✓ Impulsar las ventas en el punto de venta de acuerdo con las estrategias y políticas de ventas.
- ✓ Realizar las ventas de productos y servicios de acuerdo con las necesidades de los clientes y objetivos del plan de mercadeo.
- ✓ Determinar seguimiento al objeto artesanal según programa de calidad establecido.

## **META**

30 unidades productivas en capacidad de vender mercancías y servicios no técnicos para clientes mayoristas, al detal, comerciantes, industriales y profesionales. En capacidad de emplearse por empresas que producen, distribuyen o proveen bienes y servicios.

## **CONTENIDO**

### **Módulos Específicos**

1. Contactar Clientes
2. Ventas del Producto
3. Impulso a las ventas
4. Seguimiento posventa

### **Módulos Básicos**

5. Competencias Ciudadanas
6. Emprendimiento
7. Administración
8. Costos

# Resultado de Actividades

## **Módulo Específico**

### **1. Impulso a las Ventas**

Los módulos están estructurados en fases, algunos tienen cuatro, otros tienen dos o tres fases de acuerdo al proyecto establecido. Las cuatro fases completas son: identificación, planeación, ejecución y evaluación.

La intensidad horaria de impulso a las ventas tiene una intensidad horaria de 144 horas de las cuales el 50% (72 horas) son presenciales y el otro 50% (72 horas) son de trabajo autónomo, de tal forma que la unidad productiva alcance los resultados de aprendizaje preestablecidos.

Las unidades productivas estarán en la capacidad de enfocarse en las actividades comerciales acordes al brief de diseño de sus productos.

También estarán en capacidad de resolver problemas de exhibición y promoción a partir de la investigación del su mercado objetivo y esquemas organizacionales.

- ***Diseñar la exhibición a partir de un fundamento teórico-comercial.***
- ***Poner la personalidad de la empresa como un eje transversal a través de todo el esquema de mercadeo y posicionamiento.***

### **2. Metodología**

El programa de Mercadeo y Ventas del Producto sustenta en tres principios:

- Formación por competencias
- Construcción de conocimiento significativo (constructivismo)
- Orientación a la realización de proyectos

La primera etapa consiste en una sensibilización contextual, enfocada al posicionamiento de la empresa a través del desarrollo de la evaluación de las necesidades y deseos del mercado objetivo.

Desarrollar herramientas para la evaluación de las actividades promocionales de la empresa.

Desarrollo de esquemas para el lanzamiento de nuevos productos o líneas de productos, que estén en el segmento al cual pertenecen.

Desarrollo de “brief” para la ejecución de planes de mercadeo enfocado hacia los productos.

### 3. Actividades realizadas

**Proyecto:** “Módulo de Impulso a las ventas” Dirigido al diseño de las exhibiciones a partir de bases conceptuales.

Actividad	Impulsar las ventas en el punto de venta de acuerdo con las estrategias y políticas de ventas.	Intensidad Horaria	60 horas (30 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de necesidades y deseos desde el producto para crear en ellos los atributos.</li> <li>• Diseñar basado en un plan de medios, una exhibición acorde a la empresa y público objetivo.</li> <li>• Caracterizar los productos desde el desarrollo teórico conceptual, fundamentado en la personalidad de la empresa y nicho del mercado.</li> <li>• Levantamiento del Brief de diseño para el lanzamiento de nuevos productos o líneas de productos.</li> </ul>		
<p>Actividades: 6 sesiones de trabajo presencial organizadas de la siguiente forma:</p> <p>Sesión 1: Introducción y presentación del módulo de mercadeo y comercialización. Identificación de los atributos del producto a través de las necesidades y deseos que satisfacen.</p> <p>Sesión 2: Introducción a la exhibición de productos. Tipos de exhibición. Cómo identificar en qué tipo de feria o evento participar. Concepto de pre-feria, feria y post feria.</p> <p>Sesión 3 Desarrollo de la exhibición a partir del producto. Diseño contextual de producto y exhibición para una época definida.</p> <p>Sesión 4 ¿Qué es un brief de diseño? Y ¿Para qué se utiliza? Aspectos a tener en cuenta para el desarrollo de buen brief de diseño.</p> <p>Sesión 5 Identificación de un producto a través de su brief de diseño. Brief de comunicación.</p>			

Se entregan archivos de verificación de las actividades y listados de asistencia.

(Tercer corte a 16 de Septiembre):

**60 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 6 sesiones de trabajo presencial**

(Acumulado a 16 de Septiembre)

**466 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 46 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 69.3% del programa

#### **4. Anexo fotográfico**







Grupo 1 (Martes y Jueves)

# Programa de Preparación de Diseño del producto

## **OBJETIVO GENERAL**

Lograr el desarrollo integral de conocimientos, habilidades y actitudes conducentes a un desempeño adecuado y responsable en la preparación del diseño del producto, según requerimientos del mercado, identidad, materias primas y producción sostenible.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Proyectar los productos requeridos por el mercado especificando características físicas y pautas de producción.
- ✓ Desarrollar las alternativas de diseño aplicando técnicas de representación gráfica.
- ✓ Dibujar producto artesanal según requerimiento de proyecto.
- ✓ Elaborar la información requerida para la construcción del prototipo o el producto.

## **META**

30 unidades productivas en capacidad de ser concebidos como auxiliares de quienes preparan diseños de planos o bocetos técnicos en apoyo a ingenieros, arquitectos y diseñadores industriales, que sean empleados por empresas manufactureras, entre otras.

## **CONTENIDO**

### **Módulos Específicos**

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

### **Módulos Básicos**

5. Competencias Ciudadanas
6. Emprendimiento
7. Administración
8. Principios Contables

# Resultado de Actividades

## **Módulos Específicos**

### **1. Dibujo de Producto**

Corresponde al logro del objetivo específico: “Dibujar Producto Artesanal según Requerimiento de Proyecto”, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 250701048.

El módulo está estructurado en cuatro fases: identificación, planeación, ejecución y evaluación, tiene una intensidad horaria de 144 horas de las cuales el 50% (72 horas) son presenciales y el otro 50% (72 horas) son de trabajo autónomo, de tal forma que la unidad productiva alcance 18 resultados de aprendizaje que en conjunto le permitirán .

### **2. Metodología**

Para este caso en particular y teniendo en cuenta la estrategia comercial del convenio con participación de las unidades productivas en la feria del Hogar, se optó por aprovechar el ejercicio de diseño realizado en el proceso de asesorías puntuales, para así desarrollar las alternativas de líneas de productos.

### **3. Actividades realizadas**

#### *Fase de Identificación:*

<b>Actividad</b>	A1.1. Proyecto participación en un escenario comercial.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>20 horas</b> (10 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.1. Interpretar la figura y forma de la artesanía solicitada de acuerdo con el requerimiento del proyecto artesanal.		
Se realizaron 2 sesiones en las cuales se construyó el proyecto para la participación de cada unidad productiva en el evento ferial Expoartesanías 2011 en el marco del convenio 318.			
Cada participante realizo una presentación de posibles productos a desarrollar para			

Expoartesanías. Los diferentes beneficiarios dieron su opinión y retroalimentaron para definir estrategias para la conformación del producto.

Se plantearon estrategias como el desarrollo de equipos de trabajo para definir el perfil de consumidor y el conjunto de productos que podrían orientarse acorde a este.

Para la próxima sesión los participantes leerán los requerimientos para Expoartesanías y plantearán un cronograma de trabajo.

(Tercer corte a 16 de Septiembre):

**20 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 2 sesiones de trabajo presencial**

(Acumulado a 16 de Septiembre)

**410 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 41 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 61% del programa

## Grupo 2 (Miércoles y Viernes)

# Programa de Preparación de Diseño del producto

## **OBJETIVO GENERAL**

Lograr el desarrollo integral de conocimientos, habilidades y actitudes conducentes a un desempeño adecuado y responsable en la preparación del diseño del producto, según requerimientos del mercado, identidad, materias primas y producción sostenible.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Proyectar los productos requeridos por el mercado especificando características físicas y pautas de producción.
- ✓ Desarrollar las alternativas de diseño aplicando técnicas de representación gráfica.
- ✓ Dibujar producto artesanal según requerimiento de proyecto.
- ✓ Elaborar la información requerida para la construcción del prototipo o el producto.

## **META**

30 unidades productivas en capacidad de ser concebidos como auxiliares de quienes preparan diseños de planos o bocetos técnicos en apoyo a ingenieros, arquitectos y diseñadores industriales, que sean empleados por empresas manufactureras, entre otras.

## **CONTENIDO**

### **Módulos Específicos**

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

### **Módulos Básicos**

5. Competencias Ciudadanas
6. Emprendimiento
7. Administración
8. Principios Contables

# Resultado de Actividades

## ***Módulos Específicos***

### **1. Dibujo de Producto**

Corresponde al logro del objetivo específico: “Dibujar Producto Artesanal según Requerimiento de Proyecto”, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 250701048.

El módulo está estructurado en cuatro fases: identificación, planeación, ejecución y evaluación, tiene una intensidad horaria de 144 horas de las cuales el 50% (72 horas) son presenciales y el otro 50% (72 horas) son de trabajo autónomo, de tal forma que la unidad productiva alcance 18 resultados de aprendizaje que en conjunto le permitirán .

### **2. Metodología**

Para este caso en particular y teniendo en cuenta la estrategia comercial del convenio con participación de las unidades productivas en la feria del Hogar, se optó por aprovechar el ejercicio de diseño realizado en el proceso de asesorías puntuales, para así desarrollar las alternativas de líneas de productos.

#### **1. Actividades realizadas**

##### *Fase de Identificación:*

<b>Actividad</b>	A1.1. Proyecto participación en un escenario comercial.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>20 horas</b> (10 pres
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.1. Interpretar la figura y forma de la artesanía solicitada de acuerdo con el requerimiento del proyecto artesanal.		
Se realizaron 2 sesiones en las cuales se construyó el proyecto para la participación de cada unidad productiva en el evento ferial Expoartesanías 2011 en el marco del convenio 318.			
A través de una construcción colectiva y con el apoyo del equipo de asesores de			

Expoartesanías, se construyó un escenario identificando las características de la feria, perfiles de visitantes y criterios para el diseño y desarrollo de productos (identidad, diseño, técnica, imagen, presentación comercial y exhibición).

Complementario a esta actividad, se realizó un trabajo de campo, aprovechando la participación en la feria del Hogar y reuniendo las conclusiones de los ejercicios anteriormente realizados en el módulo de proyección, en el cual cada unidad productiva realizó un benchmarking direccionado a la categoría de productos con la cual participarían.

Como resultado de esta actividad cada unidad productiva debe presentar sus requerimientos de diseño para el diseño y desarrollo de una línea de productos.

(Tercer corte a 16 de Septiembre):

**20 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 2 sesiones de trabajo presencial**

(Acumulado a 16 de Septiembre)

**415 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 41 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 61.8% del programa

# Programa de Logística del taller artesanal

## **OBJETIVO GENERAL**

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 artesanales, según características de la materia prima, contexto cultural y plan de producción.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Establecer proceso productivo de objeto artesanal según orden de producción.
- ✓ Efectuar los recibos y despachos de los objetos según requisiciones y documentos que soportan la actividad.
- ✓ Almacenar los objetos aplicando las técnicas y normas de seguridad e higiene establecidas.
- ✓ Alistar materia prima para producto artesanal, según orden de producción.

## **META**

*30 unidades productivas* en capacidad de recibir, clasificar, registrar, almacenar y despachar repuestos, suministros, materiales y equipos para el uso de empresas o venta al público, que puedan ser empleadas por empresas, fabricas u otros establecimientos comerciales e industriales del sector público y privado.

## **CONTENIDO**

### **Módulos Específicos**

1. Proceso productivo.
2. Recibo y despacho de insumos y productos.
3. Almacenamiento en el taller.
4. Alistamiento de materia prima.

### **Módulos Básicos**

5. Competencias Ciudadanas
6. Emprendimiento
7. Administración
8. Principios Contables



# Resultado de Actividades

## Módulos Específicos

### 1. Recibo y despacho de insumos y productos.

Se está adelantando el módulo mediante el proyecto “Ordenamiento de los procedimientos de recibos y despachos de la unidad productiva”.

### 2. Actividades realizadas

*Fase de Planeación:* planteamiento de ajustes reales e ideales del proceso productivo.

Actividad	Practica de módulo de recibos y despachos durante la feria del Hogar	Intensidad Horaria	30 horas (15 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R.3.1 Extraer los objetos de acuerdo a la localización, codificación, categorías y normas de seguridad industrial.  R.3.10 Efectuar la entrada y salida de los objetos de acuerdo a la programación establecida por la organización.  R.3.11 Registrar el ingreso y salida de los objetos en los instrumentos de control señalados, y en los inventarios.  R.3.12 Reportar a través de los instrumentos establecidos por la organización los registros de recibo y salida de los objetos.  .		
Por medio del trabajo realizado en los stands de Moda y Decoración de la feria del Hogar, los beneficiarios desarrollaron parte de los resultados de la etapa de ejecución, mediante el recibo y despacho de los productos en el stand y el registro y control del inventario de cada bodega.  .			

(Tercer corte a 16 de Septiembre):

**30 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 3 sesiones de trabajo presencial**

(Acumulado a 16 de Septiembre)

**405 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 40 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 60.3% del programa

# Fase III

## Resultado de Actividades

### 1 Participación en eventos Feriales

Logística para la participación de 114 unidades productivas beneficiarias del convenio, en la feria del hogar en dos stands

- Pabellón 4 Stand 532
- Pabellón 8 Stand 223

	FERIA DEL HOGAR
Diseño 2	29
Mercadeo	29
Logística	31
Diseño 1	25
TOTALES	<b>114</b>

- Pabellón 4 Stand 532 MODA, ACCESORIOS





- Pabellón 8 Stand 223 DISEÑO Y DECORACION



Se anexa archivo fotográfico de los stands y de productos exhibidos

**Observaciones:**

- Se había confirmado la participación de 115 beneficiarios, pero a última hora una beneficiaria del grupo de mercadeo no participo.