



**Convenio Interadministrativo
318- 2010**

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

**III INFORME TRIMESTRAL
Agosto 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 y Junio

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

1. Módulos Específicos

Contactar Clientes

Ventas del producto

Seguimiento posventa

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 Contactar clientes y seguimiento a las ventas, tienen una intensidad horaria de 96 horas cada uno, de las cuales el 50% (48) son presenciales y el otro 50% (48). Realizar las ventas e impulso a las ventas tienen 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.

Los resultados de aprendizaje para el proyecto de contactación de clientes, le permitirán seleccionar prospectos de clientes de acuerdo con el producto o servicio ofrecido y los objetivos de mercado reconociendo el contexto, segmentación y obteniendo una metodología.

Los resultados de aprendizaje para el proyecto de venta de (1) objeto artesano, le proveerá de herramientas, técnicas de negociación y procedimientos que permitirán que la venta personal sea una experiencia para el cliente garantizando demostrar las ventajas competitivas de la Unidad Productiva.

Los resultados de aprendizaje del proyecto seguimiento a las ventas mostrará el qué, cómo y cuándo es pertinente recolectar información, cómo prepararla y cómo comunicarla a producción.

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 participación del Programa en la Feria del Hogar y Expoartesanías aporta un ingrediente vital porque permitirá medir algunas de las competencias ganadas en un escenario real.

En la Feria del hogar, se mediarán los desempeños en ventas del grupo.

Durante este corte se realizó la ejecución y el seguimiento del Proyecto “Establecimiento de metodología para contactar clientes”, del Modulo de Contactar Clientes, en sus fase de ejecución y seguimiento.

Se realizó completamente el Proyecto “Desarrollo de la venta de un (1) producto artesanal” que corresponde al modulo de Ventas del producto; el cual está dividido en las siguientes fases:

1. Identificación
2. Planeación
3. Ejecución

Para el desarrollo de este módulo, se utilizó como eje el método AIDA, que responde a una técnica de venta personal. Mediante ejercicios de grupo, se organizó el protocolo de venta para ferias y con base en este, las unidades productivas están preparando el propio.

Durante este corte se realizó la ejecución del Proyecto “Implementación metodológica para hacer seguimiento post venta” que corresponde al Modulo Seguimiento Posventa, dividido en las siguientes fases:

1. Ejecución
2. Evaluación

3. Actividades realizadas

Proyecto: “Establecimiento de metodología para contactar clientes”

Fase de ejecución: *Formalizar las ofertas con los clientes seleccionados*

Actividad	Adecuar y exponer las ofertas de acuerdo a las necesidades del cliente identificado	Intensidad Horaria	4 horas (2 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Estructurar las ofertas considerando los beneficios del producto o servicio que garanticen la seguridad al cliente • Elaborar las ofertas o propuestas contienen la carta de presentación y las descripciones comerciales • Elaborar las ofertas de productos y servicios con base en las condiciones del contrato y acuerdos con proveedores y clientes • Presentar las ofertas de ventas teniendo en cuenta todas las variables y requerimientos exigidos por los 		

	clientes
Para llevar a cabo estas actividades, los beneficiarios implementaron en sus talleres y en horas independientes los resultados.	

Actividad	Implementar la comunicación en el medio seleccionado	Intensidad Horaria	4 horas (2 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> Colocar las ofertas de productos y servicios en el medio de comunicación seleccionado por la empresa para informar a sus clientes 		
Para llevar a cabo estas actividades, los beneficiarios implementaron en sus talleres y en horas independientes los resultados.			

Proyecto “Desarrollo de la venta de un (1) producto artesanal”

Fase de Identificación: Reconocer los clientes potenciales frente al producto que se quiere comercializar.

Actividad	Analizar el cliente basado en datos	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> Identificar las necesidades de los clientes de acuerdo con los resultados obtenidos en las investigaciones o exploraciones de mercados previos. Seleccionar clientes potenciales 		
Las sesiones de trabajo estuvieron conformadas por diferentes sub actividades, primero se desarrollo un trabajo de identificación de necesidades de acuerdo a la base de clientes elaborada y entregada en contactación de clientes. Luego se desarrollaron herramientas que permiten realizar una selección de clientes de acuerdo a las necesidades de crecimiento de la empresa.			

Fase de planeación: Estructurar la oferta de venta del producto escogido de acuerdo a los intereses de la empresa y el perfil del cliente seleccionado

Actividad	Revisar las prácticas de relacionamiento con los clientes a la luz de la normatividad	Intensidad Horaria	8 horas (4 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> Realizar la presentación del producto teniendo en cuenta el protocolo de la organización, la legislación y la normatividad vigente 		
Para procurar los resultados de aprendizaje, se realizaron sesiones de estudios de caso de los mismos beneficiarios, entrenamientos y talleres de entrenamiento.			

Actividad	Reconocimiento de los elementos de un Plan Promocional	Intensidad Horaria	8 horas (4 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Soportar la información de los productos y servicios teniendo en cuenta el plan promocional de la compañía. 		
<p>El plan promocional debe estar alineado con la estrategia de mercadeo, lógicamente planteada de acuerdo al mercado meta. Se realizó una salida de campo para observar diferentes tipos de almacenes y sus planes promocionales discutiéndolos y analizándolos en grupos posteriormente.</p>			

Actividad	Construcción del plan de argumentos	Intensidad Horaria	8 horas (4 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Efectuar el plan de argumentos para el cierre de la venta teniendo en cuenta las necesidades de los clientes y protocolos establecidos por la organización 		
<ul style="list-style-type: none"> • Para organizar el plan de argumentos los beneficiarios recibieron charlas de expertos de Artesanías de Colombia en propiedad intelectual • Como complemento se brindó la charla del experto en comercio digital Yilberg González 			

Actividad	Establecer condiciones de la venta	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar los productos o servicios teniendo en cuenta los beneficios, características, garantías, certificados de calidad, precio y valor agregado 		
<p>Para desarrollar la ejecución de la venta, los talleres se basaron en el sistema AIDA.</p>			

Fase de ejecución: Efectuar el cierre de la venta teniendo en cuenta las directrices establecidas por la empresa y los intereses del cliente

Actividad	Atraer la atención del cliente	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Indagar los clientes con base en una estructura de preguntas acordes al negocio y protocolos establecidos por la empresa de la organización 		
<p>Para desarrollar la ejecución de la venta, los talleres se basaron en el modelo AIDA.</p>			

Actividad	Crear el interés del cliente	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
------------------	------------------------------	---------------------------	-----------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Orientar a los clientes de acuerdo con sus perfiles, el mercado en el que participa, y las políticas comerciales y servicio al cliente. • Asesorar los clientes teniendo en cuenta los valores de la organización y los principios éticos • Asesorar los clientes según los medios establecidos por la organización
------------------------------------	---

Mediante análisis de lecturas y trabajo en grupo se desarrollaron propuestas para manejar cada uno de los procesos de venta basado en el modelo AIDA

Actividad	Presentación creativa de la oferta comercial	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
------------------	--	---------------------------	-----------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar los productos y servicios según la programación establecida por el cliente y la organización
------------------------------------	--

Talleres colaborativos para establecer las diferentes propuestas para presentar creativamente los productos, talleres para el desarrollo de actitudes relacionadas con las pertinentes para hacer ventas directas.

Actividad	Despertar el deseo del cliente (Apoyar la oferta de acuerdo con la competencia, valores de la empresa y ventajas competitivas del producto.	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
------------------	---	---------------------------	-----------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Sustentar los productos y servicios, según las ventajas competitivas frente a sus similares del mercado • Interpretar mediante la aplicación de técnicas de análisis del comportamiento del consumidor el interés y la decisión de compra del cliente. • Presentar productos y servicios a través de catálogos, manuales, programas o páginas web y muestras
------------------------------------	--

Salidas de campo para establecer la competitividad de los productos, análisis de herramientas de apoyo para el mercadeo y talleres colaborativos se realizaron para buscar los resultados esperados.

Actividad	Exponer las condiciones de la oferta de venta de acuerdo a la planeación establecida	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
------------------	--	---------------------------	-----------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Informar la disponibilidad de los productos y condiciones de entrega a los clientes según políticas comerciales
------------------------------------	---

Actividad	Aplicar técnicas de negociación	Intensidad Horaria	16 horas (8 pres)
------------------	---------------------------------	---------------------------	-----------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> Realizar la venta teniendo en cuenta las políticas, estrategias de ventas y términos de negociación establecidos por la empresa. Plantear la información sobre garantías y servicio post venta en el cierre con base en la política de servicio de la organización
Se realizaron entrenamientos en ventas que desarrollaron capacidades en los beneficiarios para manejar los tonos de voz, expresión corporal, aptitud de escucha.	

Actividad	Formalizar la venta	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> Formalizar el proceso de venta según los procedimientos y documentos establecidos 		
Se realizaron trabajos grupales para desarrollar el protocolo de atención en la feria del hogar, documento base para el desarrollo de los protocolos de cada empresa.			

Actividad	Elaborar reporte de ventas	Intensidad Horaria	6 horas (3 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> Registrar los reportes con relación a la presentación en los formatos y sistemas establecidos. Registrar los cobros pactados con los clientes de acuerdo con el sistema establecido para la emisión de facturas e importes de pago Registrar la información obtenida del cliente según los procedimientos y métodos. 		
Se realizaron talleres en inglés para desarrollar elementos clave en el proceso de venta.			

Actividad	Comparar la planeación con la ejecución frente a las directrices de la empresa.	Intensidad Horaria	6 horas (3 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> Valorar las ofertas de acuerdo con los parámetros de negociación y políticas de precios de la compañía. 		
Para afianzar los procedimientos del protocolo de la feria del hogar se realizó un taller de simulación, con la asistencia de los beneficiarios de los cuatro grupos.			

Proyecto Seguimiento a las ventas del producto artesano

Fase de ejecución: Optimizar el producto artesano con base en los conceptos de los clientes

Actividad	Contactar a los clientes reales para	Intensidad Horaria	24 horas
------------------	--------------------------------------	---------------------------	-----------------

	recolectar información sobre su experiencia del producto adquirido.		(12 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Recopilar conceptos e información correspondiente a los requerimientos de calidad según objeto artesanal. • Acatar las sugerencias del usuario de acuerdo con la dimensión ética y las relaciones interpersonales 		
Revisión de herramientas de las Unidades Productivas para hacer seguimiento de clientes			

Actividad	Verifica los ajustes del producto según concepto de clientes en las áreas pertinentes.	Intensidad Horaria	24 horas (12 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Socializar la recopilación de los conceptos e información artesanal con el equipo responsable de la producción artesanal. • Cumplir con los requerimientos de control de calidad en la retroalimentación de las sugerencias resueltas según los soportes, tipo de clientes y usuarios. 		
Revisión de herramientas de las Unidades Productivas para hacer seguimiento de clientes			

Actividad	Organizar la información para ser utilizada como documento de trazabilidad	Intensidad Horaria	30 horas (15 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitar la consulta tanto de las sugerencias recibidas como de las acatadas archivadas según los planes proyectivos del objeto artesanal. • Archivar la información de acuerdo con producción artesanal. 		
Revisión de herramientas de las Unidades Productivas para hacer documento de trazabilidad			

(Primer corte a junio):

176 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 17 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 26.2% del programa

(Segundo corte a Agosto):

230 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 23 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 34.2% del programa

(Acumulado a Agosto)

406 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 40 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 60.4% del programa

4. **Resultados:**

Del resultado del módulo de ventas, los beneficiarios elaboraron un completo documento llamado Protocolo de ventas para la feria del Hogar, con base en este documento, cada unidad productiva realizará el de su empresa

El protocolo tiene las siguientes partes:

- Decálogo de valores
- Cómo despertar el Interés. Desarrollo de fichas de producto y planilla de contactación de clientes.
- Cómo desarrollar el Deseo.
- Cómo cerrar la venta o generar la Acción
- Procedimiento detallado del cierre de ventas
- Planilla para el cierre de ventas

Para ilustrar el ejercicio se anexa la evidencia del protocolo de ventas para la Feria del Hogar. . (Ver anexo digital)

El resultado de seguimiento en ventas aún no se ha presentado porque se desarrollará una vez se termine la Feria del Hogar y el módulo de Impulso a las ventas próximo a comenzar el jueves 1 de septiembre con 144 horas.

5. **Observaciones**

- Número de asistentes activos 31
- Promedio de asistencia por sesión 25
- Desde el corte de junio, se ha trabajado con 33 beneficiarios que corresponden a 31 unidades productivas.
- La calidad en el desarrollo del Programa se ha visto afectado por cuanto las instalaciones presentan problemas locativos y contaminación auditiva; desorden en la logística de asignación de salones.
- La deserción presentada durante este corte fue de cinco personas así:
 - La señora Claudia Aponte manifestó no poder volver a asistir porque la persona que había designado, Carlos Andrés Espinoza fue aceptado para ingresar a la policía y no tenía a quien mandar.
 - La señora Ana Cecilia Freyle Estrada manifestó a través de su amiga Claudia Aponte no poder volver porque se le complicó el embarazo.
 - La señora Gilma Moreno de Parsons manifestó no poder seguir asistiendo, porque a su esposo se le encontró una enfermedad delicada que la demandaba para su cuidado.

- La señorita Karen Fidelina Tiler Pana explicó que por motivos de salud se había tenido que ausentar.
- La señora Flor Edith Triviño Motta, se presentó únicamente en la reunión de protocolo para matricularse en el Programa, después de eso no ha asistido a ninguna clase, se le ha llamado en tres momentos diferentes para que asista, contestando afirmativamente, pero no se presentó, debido a que el Programa tiene más del 50% de ejecutado, se decidió cancelar su participación.

6. Anexo fotográfico



Plaza de los artesanos, sesión para la aplicación de técnicas de negociación, julio de 2011



Plaza de los artesanos, sesión para la aplicación de técnicas de negociación, julio de 2011

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. Módulo de Proyección del Producto

Corresponde al logro del objetivo específico: “Proyectar los productos requeridos por el mercado especificando características físicas y pautas de producción”, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 290201001-1.

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 17 resultados de aprendizaje que en conjunto le permitirán reconocer su contexto, recopilar la información requerida, seleccionar y definir estrategias para la toma de decisiones en el proceso de diseño de productos innovadores y competitivos en un mercado objetivo.

1.1. Metodología

El programa de Preparación del Diseño del Producto se sustenta en tres principios:

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

Para este caso en particular, cada unidad productiva se fundamentó en su proyecto de empresa enfocado al proceso de diseño y desarrollo de sus productos, para fortalecerlo durante el desarrollo de todo el programa.

No obstante y teniendo en cuenta la estrategia comercial del convenio con participación de las unidades productivas en dos escenarios comerciales (Feria del Hogar y Expoartesanías), se optó por incluir estas variables a los proyectos individuales y desarrollarlos conjuntamente, de tal forma que cada unidad productiva pueda tener resultados en corto plazo y medir la efectividad del programa.

1.2. Actividades realizadas

De este módulo están pendientes las siguientes actividades correspondientes a la *Fase de Ejecución*:

Actividad	A3.3. Determinar los recursos financieros de acuerdo al presupuesto de la unidad productiva.	Intensidad Horaria	8 horas (4 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.5. Ajustar los costos de producción al presupuesto establecido para el desarrollo del producto.		
<p>Se estableció un procedimiento metodológico para el desarrollo de un nuevo producto. Para ejemplificarlo se utilizó como ejemplo el caso de una unidad productiva la cual sirvió como referencia para establecer las competencias. Sobre esta base se realizó un costeo del proyecto y el cual se aclaró que este valor no se incluía en el precio del producto sino que se establecía dentro de los valores del margen de utilidad. Para el desarrollo se estableció un esquema similar al que se presenta a continuación</p> <p>DEFINICIÓN DE PRODUCTO → DESARROLLO Y EXPERIMENTACIÓN → COMPROBACION</p>			

Actividad	A3.4. Formalizar la propuesta de diseño del producto.	Intensidad Horaria	8 horas (4 pres)																																				
Resultado(s) de Aprendizaje	R 3.6. Registrar la información sobre el diseño preliminar en los documentos establecidos por la empresa.																																						
<p>Para el logro de esta actividad se utilizó el formato para el establecimiento de requerimientos, el cual partía del árbol de objetivos realizado en actividades anteriores. Dichos requerimientos fueron clasificados en las cuatro dimensiones del producto referidas al uso, la forma (asociada en este caso a la tendencia y al referente empleado para el proyecto feria del hogar el cual estuvo orientada al tema de los páramos) producción (referida a las condiciones de la unidad productiva) y comerciales (asociada a la competencia y análisis del cliente)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>%</th> <th>Requerimiento</th> <th>Indicador</th> <th>I</th> <th>N</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Debe tener colores tierra, brillantes y naturales.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Los personajes deben tener rasgos de etnias colombianas.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>La indumentaria de los personajes debe ser acorde a sus habilidades y poderes.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>La vestimenta debe ser acorde a su elemento, y animal o plata protectora.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>100</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				%	Requerimiento	Indicador	I	N	D		Debe tener colores tierra, brillantes y naturales.						Los personajes deben tener rasgos de etnias colombianas.						La indumentaria de los personajes debe ser acorde a sus habilidades y poderes.						La vestimenta debe ser acorde a su elemento, y animal o plata protectora.					100					
%	Requerimiento	Indicador	I	N	D																																		
	Debe tener colores tierra, brillantes y naturales.																																						
	Los personajes deben tener rasgos de etnias colombianas.																																						
	La indumentaria de los personajes debe ser acorde a sus habilidades y poderes.																																						
	La vestimenta debe ser acorde a su elemento, y animal o plata protectora.																																						
100																																							

Fase de Evaluación

Actividad	A4.1. Analizar de características de un producto según los requerimientos.	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R4.1. Verificar que las especificaciones y requerimientos del producto responden a las normas técnicas y a las preferencias manifestadas por los clientes y/o mercado.		

En conjunto con la actividad 4.2 esta fase contó con un proceso de socialización y aplicando la técnica del reloj las unidades productivas presentaron sus tablas de requerimientos e intercambiaban información revisando que tan claros estaban planteados y o que información era necesario complementar. Posterior a esto cada unidad productiva de manera independiente debía revisar la documentación recopilada previamente para determinar la correspondencia de lo planteado con las características del cliente.

Para la técnica del reloj se le pidió a los participantes que elaboraran una agenda de citas con diferentes miembros del grupo y luego se les daba determinada hora donde ellos tenían que acudir a la cita para el intercambio de información



Actividad	A4.2. Analizar de los componentes del producto según estándares de calidad.	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R4.2. Verificar que los materiales seleccionados para el producto diseñado cumplan las características, acabados, costos y calidad establecidos por la empresa.		

Para esta actividad, una vez socializado en grupo debía ser analizado al interior de la empresa y presentar un informe final en el cual se establecían las condiciones y el modo de aplicarlas en la unidad productiva.



2. Módulo de Alternativas de Diseño (mano alzada)

Corresponde al logro del objetivo específico: **DESARROLLAR LAS ALTERNATIVAS DE DISEÑO APLICANDO TÉCNICAS DE REPRESENTACIÓN GRÁFICA**, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 250702002.

Las actividades que se describen a continuación, corresponden a la fase **de expresión a mano alzada. Realizada por el Asesor Alejandro Villaneda**

El módulo está estructurado en cuatro fases: identificación, planeación, ejecución y evaluación, tiene una intensidad horaria de 96 horas de las cuales el 50% (48 horas) son presenciales y el otro 50% (48 horas) son de trabajo autónomo, de tal forma que la unidad productiva alcance 7 resultados de aprendizaje que en conjunto le permitirán elaborar alternativas de diseño empleando diferentes técnicas de representación a mano alzada y digital las cuales serán evaluadas al final con base a los documentos entregados en el módulo de Proyección de Diseño, específicamente en la tabla de requerimientos.

2.1. Metodología

El programa de Preparación del Diseño del Producto se sustenta en tres principios:

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

Para este caso en particular, cada unidad productiva se fundamentó en su proyecto de empresa enfocado al proceso de diseño y desarrollo de sus productos, para fortalecerlo durante el desarrollo de todo el programa.

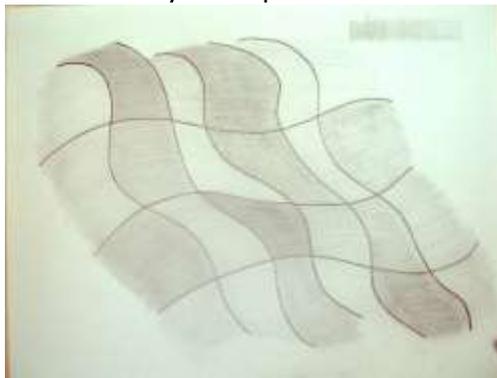
No obstante y teniendo en cuenta la estrategia comercial del convenio con participación de las unidades productivas en dos escenarios comerciales (Feria del Hogar y Expoartesanías), se optó por incluir estas variables a los proyectos individuales y desarrollarlos conjuntamente, de tal forma que cada unidad productiva pueda tener resultados en corto plazo y medir la efectividad del programa.

2.2. Actividades realizadas

Fase de Planeación: Identificar los medios de representación disponibles.

Actividad	A1.1. Recursos de representación de alternativas.	Intensidad Horaria	4 horas (2 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. Organizar los materiales e implementos para la elaboración del diseño.		

Esta fase se realizó de manera transversal en cada una de las sesiones en las cuales se identificaron diferentes elementos como lápices (mina blanda, mina dura, mina intermedia) y sus diferentes aplicaciones, tipos de formatos empleados en el dibujo y tipos de papel, así como elementos complementarios tales como tajalápiz y borrador. En cada sesión se explicaron nuevos elementos y técnicas tales como el uso de colores, marcadores y micropuntas.



Fase de Planeación: Organizar los recursos para la representación de las alternativas de diseño.

Actividad	A2.1. Logística de la representación.	Intensidad Horaria	16 horas (8 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R2.1. Disponer los materiales e implementos para la elaboración del diseño.		
Una vez identificados los implementos de dibujo se procede a preparar el espacio teniendo en cuenta aspectos tales como iluminación, aseo y ventilación de la mesa e implementos de dibujo. Así mismo se alistan los materiales y se indica cómo debe tajarse el lápiz. Se recomienda el uso del borrador en condiciones necesarias y de no quitar la viruta del lápiz y del borrador con la mano sino soplando.			

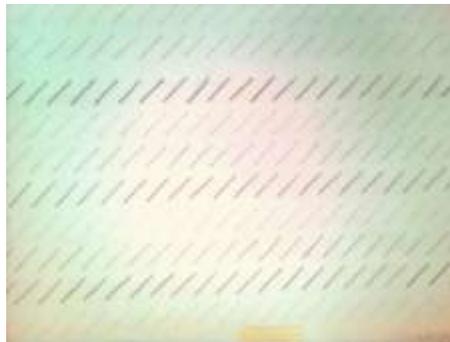
Fase de Ejecución: Desarrollar herramientas de expresión gráfica para plasmar una idea de diseño.

Actividad	A3.1. Confort en el puesto de trabajo.	Intensidad Horaria	4 horas (2 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.1. Utilizar los elementos de seguridad como protección de acuerdo a la labor correspondiente.		
Se indican las condiciones de luz, alturas para los puestos de trabajo y disposición de la mesa y herramientas. Esta actividad se ejecuto de manera transversal.			

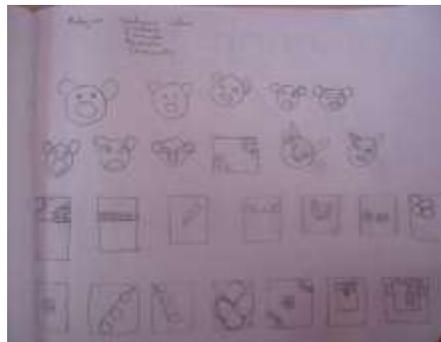
Actividad	A3.2. Representación de alternativas.	Intensidad Horaria	16 horas (8 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.2. Representar gráfica y técnicamente el objeto para la elaboración del producto.		
Este proceso consto de diferentes momentos: Ejercicios rápidos en el cual se buscaba desarrollar habilidades de reconocimiento y destreza mental y manual.			



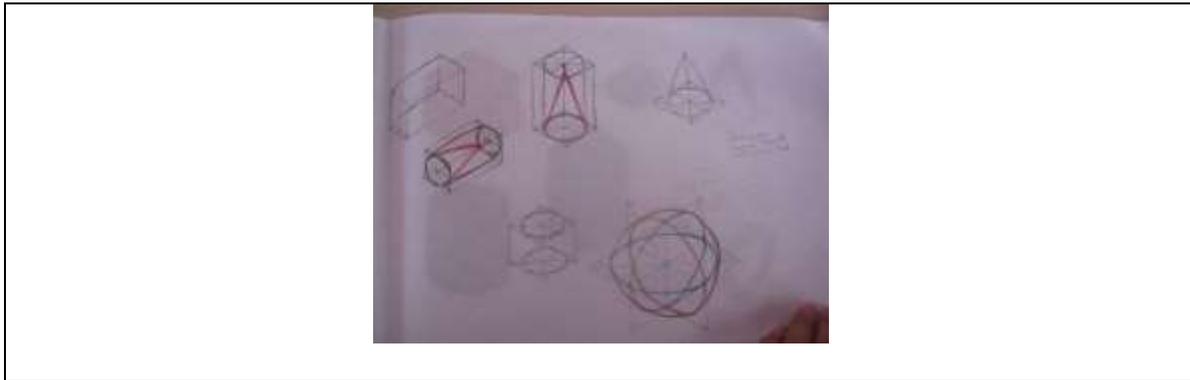
Así mismo se empezó el proceso de exploración mediante el dibujo de líneas modificando tipos de línea, su dirección y la relación entre estas. En algunos casos se exploró el desarrollo de tramas. A estos se les aplicó rellenos utilizando diferentes intensidades de lápices.



Después se exploró el proceso y desarrollo de alternativas empleando planos, tipos de planos, desarrollo con sus contornos y se exploró modificaciones en tamaño, posición y dirección. Se hicieron procesos de geometrización y se desarrollaron alternativas en dos dimensiones de elementos gráficos o de productos bidimensionales.



Se explicaron las diferentes formas de representación de volúmenes. Y se modificaron diferentes componentes de estos.



Actividad	A3.3. Formalización de las alternativas.	Intensidad Horaria	4 horas (2 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.3. Diligenciar los formatos de captura de información cumpliendo con las exigencias de la empresa.		

Finalmente se hace una preselección de alternativas las cuales se formalizan de tal modo que se especifiquen materiales, colores y referencias pertinentes para la evaluación de los productos.



Fase de Evaluación:

Establecer la coherencia y viabilidad de las alternativas de diseño.

Actividad	A4.1. Analizar la pertinencia de las alternativas según requerimientos del cliente.	Intensidad Horaria	4 horas (2 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R4.1. Seleccionar los bocetos teniendo en cuenta las exigencias del cliente.		
<p>En conjunto con la actividad 4.2 esta fase contó con un proceso de evaluación en conjunto para lo cual se desarrollo un formato de evaluación de alternativas teniendo en cuenta los requerimientos de este. Para ello se establecieron indicadores de requerimientos en grupo. El instrumento desarrollado se hizo en Excel para que ponderara los resultados y se hiciera más fácil la selección de las alternativas adecuadas.</p>			

Actividad	A4.2. Analizar las alternativas según estándares de producción.	Intensidad Horaria	12 horas (6 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R4.2.Revisar los bocetos verificando la viabilidad técnica para el proceso de fabricación.		
<p>En conjunto con la actividad 4.1 esta fase contó con un proceso de evaluación en conjunto para lo cual se desarrollo un formato de evaluación de alternativas teniendo en cuenta los requerimientos de este. Para ello se establecieron indicadores de requerimientos en grupo. El instrumento desarrollado se hizo en Excel para que ponderara los resultados y se hiciera más fácil la selección de las alternativas adecuadas.</p>			

2.3. Observaciones

- Se les entrego a cada beneficiario, material tales como lápices, borrador, tajalápiz y se utilizaron colores y marcadores para el desarrollo de las alternativas.
- Los beneficiarios manifestaron gran interés por el dibujo al descubrir habilidades que no habían desarrollado y la posibilidad para generar alternativas asociadas a sus productos.
- En cuanto a los ambientes de aprendizaje se recomienda adecuar el espacio a mejores condiciones de luz pues estas entorpecían el desarrollo de las actividades debido a su distribución y fuentes de luz. Así mismo el desarrollo del proceso de formación en conjunto con actividades como ferias y el empleo de música a altos volúmenes dificultaba los procesos de dibujo que en determinados momentos requiere de concentración.
- Algunos beneficiarios alcanzaron a hacer prototipos de los productos realizados al interior del taller.

- Los beneficiarios que tomaron primero la sesión de dibujo y luego la de dibujo asistido por computador manifiestan que este les ayudo para el desarrollo de dibujos con RHINOCEROS.

Módulo de Alternativas de Diseño (Diseño asistido por computador)

Las actividades que se describen a continuación, corresponden a la fase de ***Diseño asistido por computador realizada por el Asesor Javier Rivera***

Corresponde al logro del objetivo específico: “Proyectar los productos requeridos por el mercado especificando características físicas y pautas de producción”, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 290201001-1.

El módulo estuvo enfocado a la representación gráfica de los productos usando herramientas de “diseño asistido por computador” o programas CAD, la representación gráfica o “render” por su nombre en Inglés, brinda las herramientas necesarias de acuerdo al software para poder generar de manera virtual y digital los productos a diseñar, ventajas: es una salida rápida para la entrega de propuestas de diseño tanto para clientes cómo para el proceso de retroalimentación hacia dentro de la organización, también por ser una salida digital se puede manipular para cambiar los esquemas de color y de forma sin necesidad de rehacer la pieza, también brinda la posibilidad de enviarlo como imagen por correo electrónico y elaborar piezas gráficas, cómo pendones, folletos entre otros.

2.1 Metodología

El programa se fundamentó bajo el esquema de aprendizaje por construcción y repetición, se utilizó en primera instancia COREL DRAW, este programa dada su fácil utilización y su lenguaje didáctico permitió un fácil acceso al uso de programas para diseño, desde este programa se aprendió a utilizar y configurar el espacio de trabajo a utilizar herramientas de creación y manipulación de objetos, manejo de los rellenos de color para crear la ilusión de las tres dimensiones, manejo vectorial de curvas de rellenos y de efectos de transparencia y sombras para crear objetos tridimensionales a partir de las dos dimensiones. Para la segunda parte del módulo se utilizó RINHOCEROS V4 que es un programa de diseño tridimensional, se utilizó dada su baja complejidad y accesibilidad, para la utilización de las herramientas se diseñó el programa alrededor de la construcción de una casa, este ejercicio brindó la ejecución de los comandos básicos de creación y manipulación de sólidos virtuales y operaciones booleanas entre ellos, también la utilización y edición de curvas o perfiles para extrusión, también a partir de la edición de estas curvas se crearon superficies de barrido como de revolución para la creación de objetos para la casa, como último punto se utilizó BRAZIL, que es un “Plug in” de renderizado para poder aplicarle propiedades físicas a los sólidos y superficies (materiales reales).

2.2 Actividades realizadas

Fase de nivelación (primera sesión): se enfrentó a las unidades productivas a uso básico del computador, Entrar, abrir programas, abrir carpetas, copiar, cortar pegar, navegar y descargar textos e imágenes para la creación de un archivo.

Sesión 1 COREL Aptitudes con el computador y comunicación entre programas Introducción, presentación de la interface y configuración del espacio de trabajo. Introducción a las herramientas de dibujo.

Manejo de retículas o cuadrículas para diseño y manejo de textos en Corel.

Sesión 2 COREL Herramientas de transformación de curvas, creación de curvas y operaciones booleanas entre curvas.

Sesión 3 COREL Manejo de rellenos en color, texturas y patrones, Digitalización y vectorización de imágenes importadas desde la cámara o el escáner.

Sesión 4 Rinho Presentación y configuración del espacio de trabajo. Creación de sólidos en las diferentes ventanas.

Sesión 5 Rinho creación y modificación de objetos a partir de sólidos y operaciones booleanas.

Sesión 6 Rinho creación de objetos a partir de superficies de revolución o de barrido, manejo del renderizador Brazil para poner texturas e iluminación a los objetos.

Actividad	A1.1. Módulo de capacitación en programas (CAD).	Intensidad Horaria	60 horas (30pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. representar productos y propuestas conceptuales a través de la representación gráfica por medios digitales.		
<p>Se establecieron herramientas de trabajo para la elaboración no solo de propuestas de diseño de productos, también se les dio las herramientas necesarias para la creación de piezas gráficas a través del computador, esto les proveerá otras posibilidades y alternativas de formar unidades productivas enfocadas al pensamiento organizacional.</p> <p>Sesiones de trabajo en el salón de sistemas</p>			
			



Observaciones

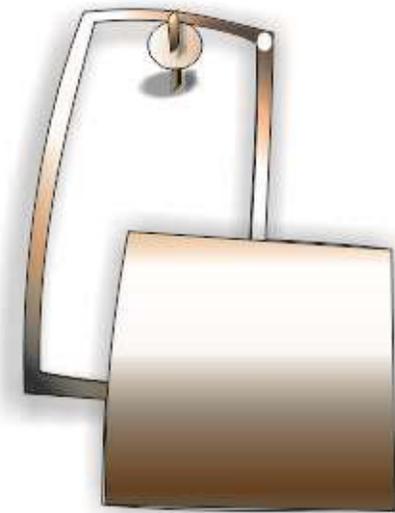
- Este módulo se realizó con el segundo grupo de Unidades Productivas (grupo de Diseño 1 A cargo del Asesor Alejandro Villaneda), la inasistencia fue una característica pero no la principal de este grupo, en dónde los asistentes son personas comprometidas, de asistencia regular, interés y compromiso, el resultado con este grupo fue muy bueno llevando a cabo todos los ejercicios hasta la instancia final y en algunos casos hasta más allá del programa. A continuación se presentaran algunos de los ejercicios terminados de este grupo, junto con esto se entregará un archivo con todos los resultados de este grupo.



Elia Rodríguez



Diana Ramírez



Olga Piraquive

Módulos Básicos

3. Módulo de Principios Contables

Utilizar las herramientas contables para construir un soporte efectivo en la gestión contable del taller artesanal.

- ✓ Reconocer la importancia del manejo contable en la unidad productiva
- ✓ Determinar la capacidad de producción semanal y mensual de los productos de la unidad productiva.
- ✓ Aplicar efectivamente la normatividad legal sobre contratación y remuneración a los colaboradores y empleados.
- ✓ Detectar y ejecutar oportunidades de mejora dentro del proceso productivo para lograr la competitividad en costos del producto.

3.1 Metodología

El módulo de formación contable se sustenta en tres principios:

- Formación por competencias
- Construcción de conocimiento significativo (constructivismo)
- Aplicación de conceptos en la unidad productiva

La metodología se basó inicialmente en charlas magistrales, en donde el facilitador sensibilizó a cada uno de los asistentes sobre la dinámica del proyecto de oficio como eje fundamental en la formalización de la unidad productiva.

Luego, los beneficiarios definieron su proyecto de oficio de acuerdo con los recursos disponibles, para así dar inicio a los talleres aplicativos en costos.

3.2 Actividades realizadas

Fase de Identificación:

Actividad	A.1.1. Establecer la relación entre la administración de la unidad productiva y el sistema contable	Intensidad Horaria	6 horas (3 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. Interpretar la gestión de la administración en periodos de tiempo determinados.		
<p>Cada unidad productiva relaciono la importancia de la administración de los recursos como insumo para la puesta en marcha de una formalización del oficio</p> <p>La sesión de dos horas se fundamentó en la relación de una unidad productiva, frente al manejo de la información en recursos para la cuantificación de los mismos.</p>			



*Charla "la administración y la unidad productiva"
Grupo del modulo Preparación del Diseño, liderado por
el Diseñador Alejandro Villaneda*

Actividad	<i>A1.2. Identificar los datos necesarios para la estructuración de un sistema contable</i>	Intensidad Horaria	14 horas (7 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.2. Discriminar los costos y los gastos de la unidad de negocio para determinar la rentabilidad del taller. R1.3. Identificar los costos de acuerdo con la cadena de valor artesanal. R1.4. Cuantificar los recursos de la unidad productiva de acuerdo con las variables de costeo.		
Mediante un estudio de caso, los beneficiarios reconocieron los conceptos de cadena de valor aplicados a su unidad productiva con ayuda de una hoja de trabajo que se les suministro. En donde aplicaron los conceptos de acuerdo con cada eslabón puntual en su taller y reconocieron la importancia de la aplicación de dichos conceptos en la empresa en formación y consolidación.			

Fase de planeación:

Actividad	<i>A2.1. Realiza un diagnóstico sobre la situación financiera actual del taller</i>	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R2.1. Analizar y clasificar los costos y los gastos de acuerdo a criterios contables R2.2. Estructurar los costos de acuerdo a un modelo básico.		
En charla magistral, se sensibilizó a los beneficiarios sobre el manejo contable, para			

determinar la diferencia entre costos y gastos, así mismo, se socializó el modelo básico desarrollado por Artesanías de Colombia, para ser aplicado por cada unidad productiva.

Fase de Ejecución:

Actividad	A3.1 <i>Aplica la metodología de costeo sugerida por Artesanías de Colombia</i>	Intensidad Horaria	30 horas (15 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.1. determina la rentabilidad del taller de acuerdo con el precio de venta versus al costo del producto. R2.2. Determina oportunidades de mejora, para aplicarlas en búsqueda de la competitividad del taller. R3.3. Determina la capacidad de producción semanal y mensual, de acuerdo con la estructuración de su proyecto de oficio.		
Mediante un taller aplicado, los artesanos realizaron la producción de uno de sus referencias para ser aplicada la metodología y así determinar la rentabilidad del taller teniendo en cuenta los gastos fijos y variables.			

3.3 Observaciones

- Los beneficiarios del modulo de diseño son 25, sin embargo solo presentaron 13 la prueba de validación, puesto que los demás adujeron que estaban en los preparativos de producción para el evento ferial al cual se van a presentar

(Primer corte a junio):

170 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 17 sesiones de trabajo presencial cada una de 5 horas

Corresponde al 25.3% del programa

(Segundo corte a Agosto):

220 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 22 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 32.7% del programa

(Acumulado a Agosto)

390 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 39 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 58% 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. Módulo de Proyección del Producto

Corresponde al logro del objetivo específico: “Proyectar los productos requeridos por el mercado especificando características físicas y pautas de producción”, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 290201001.

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 17 resultados de aprendizaje que en conjunto le permitirán reconocer su contexto, recopilar la información requerida, seleccionar y definir estrategias para la toma de decisiones en el proceso de diseño de productos innovadores y competitivos en un mercado objetivo.

1.1 Metodología

El programa de Preparación del Diseño del Producto se sustenta en tres principios:

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

Para este caso en particular, cada unidad productiva se fundamentó en su proyecto de empresa enfocado al proceso de diseño y desarrollo de sus productos, para fortalecerlo durante el desarrollo de todo el programa.

No obstante y teniendo en cuenta la estrategia comercial del convenio con participación de las unidades productivas en dos escenarios comerciales (Feria del Hogar y Expoartesanías), se optó por incluir estas variables a los proyectos individuales y desarrollarlos conjuntamente, de tal forma que cada unidad productiva pueda tener resultados en corto plazo y medir la efectividad del programa.

1.2 Actividades realizadas

Fase de Ejecución: Construir los requerimientos de diseño

Actividad	A3.2. Clasificar los recursos necesarios para la producción del producto ideado.	Intensidad Horaria	4 horas (2 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<p>R3.3. Seleccionar los materiales de acuerdo a las especificaciones técnicas requeridas para la calidad del producto.</p> <p>R3.4. Seleccionar los equipos requeridos para dar cumplimiento a las especificaciones en la fabricación del producto.</p> <p>R3.5. Ajustar los costos de producción al presupuesto establecido para el desarrollo del producto.</p>		
<p>Se realizaron 2 sesiones, en las cuales cada unidad productiva debía seleccionar los recursos necesarios según la línea de productos definida atendiendo a los requerimientos del cliente y en particular a la feria del hogar.</p> <p>Posteriormente se realizó una construcción colectiva que le permitiera a las unidades productivas desarrollar una herramienta y un lenguaje normalizado para la construcción de requerimientos de diseño, definiendo variables como: Cliente objetivo, ocasión(es) de uso(s), categoría(s) de producto(s), formas, dimensiones, materiales, texturas, acabados, paleta de color, proceso de elaboración y rango de costos.</p>			
			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p>Ejercicio requerimientos de diseño Salón 1 taller de Joyería – Artesanías de Colombia Junio 17 de 2011 Fotografía: Iván Franco</p> </div>			

Fase de Evaluación: Establecer la viabilidad del diseño de producto

Actividad	A4.1. Analizar de características y componentes de un producto según los requerimientos y estándares de calidad.	Intensidad Horaria	16 horas (8 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<p>R4.1. Verificar que las especificaciones y requerimientos del producto responden a las normas técnicas y a las preferencias manifestadas por los clientes y/o mercado.</p>		

	R4.2. Verificar que los materiales seleccionados para el producto diseñado cumplan las características, acabados, costos y calidad establecidos por la empresa.
Se realizaron 2 sesiones en las cuales se construyeron conceptos de evaluación de alternativas de diseño, según especificaciones desde la categoría de producto (función – uso) y la técnica artesanal o manufacturera. Como resultado de esta actividad cada unidad productiva desarrolló sus propios indicadores de evaluación y su herramienta con protocolos de valoración de requerimientos de diseño de productos.	

2. Módulo de Alternativas de Diseño (mano alzada)

Las actividades que se describen a continuación, corresponden a la fase **de expresión a mano alzada. Realizada por el Asesor Iván Franco**

Corresponde al logro del objetivo específico: “Desarrollar las Alternativas de Diseño Aplicando Técnicas de Representación Gráfica”, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 250702002.

El módulo está estructurado en cuatro fases: identificación, planeación, ejecución y evaluación, tiene una intensidad horaria de 96 horas de las cuales el 50% (48 horas) son presenciales y el otro 50% (48 horas) son de trabajo autónomo, de tal forma que la unidad productiva alcance 7 resultados de aprendizaje que en conjunto le permitirán desarrollar u optimizar diferentes técnicas de representación, a través de expresión a mano alzada y la utilización de software especializado, para plasmar de forma eficaz alternativas de productos, atendiendo a los requerimientos de diseño establecidos.

2.1 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.

Para garantizar un resultado más efectivo, el grupo fue dividido en dos, de tal forma que el grupo A comenzó con la fase de expresión a mano alzada (con el asesor Iván Franco) y el grupo B con la fase de software especializado (con el asesor Javier Rivera), una vez finalizaban las fases respectivas, los grupos se intercambiaron. Esta metodología permitió un proceso más personalizado, en el cual cada unidad productiva avanzaba según sus competencias e intereses particulares.

2.2 Actividades realizadas

Fase de Identificación y Planeación: Identificar los medios de representación disponibles y organizarlos para la representación de las alternativas de diseño.

Actividad	A1.1. Recursos de representación de alternativas. A2.1. Logística de la representación.	Intensidad Horaria	6 horas (3 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. Organizar los materiales e implementos para la elaboración del diseño. R2.1. Disponer los materiales e implementos para la elaboración del diseño. R3.1. Utilizar los elementos de seguridad como protección de acuerdo a la labor correspondiente.		

Se realizaron 6 sesiones, durante las cuales las unidades productivas debían reconocer su espacio e instrumentos de trabajo según la actividad a desarrollar, se plantearon diferentes situaciones de trabajo al interior de un espacio cerrado (Taller Cubeo) y al aire libre.

A medida que avanzaban las sesiones, se incorporaban nuevos instrumentos (papel bond, periódico y durex, lápices HB No. 2 y 6B, bolígrafos, prismacolors, marcadores permanentes, tinta china, trementina y algodón), lo cual permitió que cada unidad productiva experimentara con ellos en el desarrollo de los ejercicios de expresión a mano alzada.



Instrumentos de trabajo primera sesión
Taller Cubeo – Plaza de los Artesanos.
Junio 29 de 2011
Fotografía: Iván Franco

Se incorporaron conceptos como puesto de trabajo, iluminación, ventilación, flujos, distribución de los implementos, seguridad, limpieza y mantenimiento.

Para el logro de los resultados de aprendizaje las unidades productivas trabajaron de forma colectiva respondiendo a los requerimientos expresados por el cliente (docente)





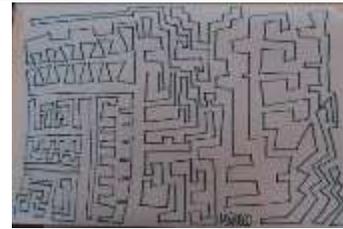
Ejercicio puesto de trabajo Grupo A (arriba) y grupo B (abajo)
Taller Cubeo – Plaza de los Artesanos
Junio 29 de 2011
Fotografías: Iván Franco



Fase de Ejecución: Desarrollar herramientas de expresión gráfica para plasmar una idea de diseño.

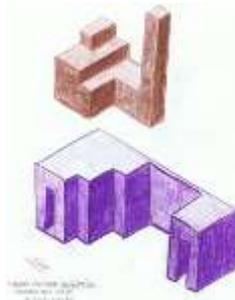
Actividad	A3.2. Representación de alternativas.	Intensidad Horaria	42 horas (21 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.2. Representar gráfica y técnicamente el objeto para la elaboración del producto.		
Se realizaron 6 sesiones, en las cuales se desarrollaron los siguientes temas:			

- Punto
- Línea recta y Curva (calibres, direcciones y composiciones).
- Plano (figuras geométricas y operaciones entre planos).
- Volúmenes.
- Perspectiva (isométrica y puntos de fuga).
- Sombras a 45°.
- Proporciones.
- Figura humana.



Como estrategia metodológica se desarrollaron destrezas para la representación libre, abstracta y figurativa en las siguientes técnicas:

- Lápiz
- Prismacolor y trementina
- Marcadores
- Tintas
- Mixta



Metodología: DEDICT

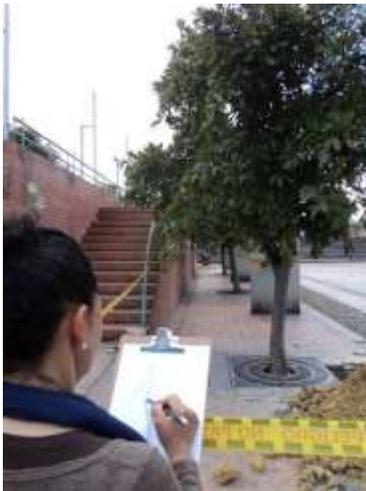
Ejercicios de representación a mano alzada
Taller Cubeo – Plaza de los Artesanos
Junio 29 a Agosto 5 de 2011
Fotografías: Iván Franco

Actividad	A3.3. Formalización de las alternativas.	Intensidad Horaria	6 horas (3 pres)
------------------	--	---------------------------	----------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	R3.3. Diligenciar los formatos de captura de información cumpliendo con las exigencias de la empresa.
------------------------------------	---

Se realizaron 6 sesiones directamente relacionadas con los ejercicios de representación a mano alzada, cada unidad productiva se enfrentó a diferentes formatos (superficies físicas de trabajo) para el desarrollo de los diferentes ejercicios, teniendo en cuenta los tamaños comerciales en los que se encuentran los papeles (pliego, 1/2, 1/4, 1/8, carta y oficio).

La exploración, les permitió adquirir confianza y definición en la representación gráfica a medida que avanzaban las sesiones, cada unidad productiva le imprimió un sello característico al trabajo una vez finalizado. Complementario a ello, se complementó el tema con superficies de trabajo.



Ejercicios de representación
Taller Cubeo – Plaza de los Artesanos
Junio 29 a Agosto 5 de 2011
Fotografías: Iván Franco

Fase de Evaluación: Establecer la coherencia y viabilidad de las alternativas de diseño.

Actividad	A4.1. Analizar la pertinencia de las alternativas según requerimientos del cliente y estándares de producción.	Intensidad Horaria	6 horas (3 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R4.1. Seleccionar los bocetos teniendo en cuenta las exigencias del cliente. R4.2. Revisar los bocetos verificando la viabilidad técnica para el proceso de fabricación.		

Se realizaron 6 sesiones directamente relacionadas con los ejercicios de representación a mano alzada, en cada uno de ellos el cliente (docente) definía los requerimientos de la representación gráfica, posteriormente cada unidad productiva desarrollaba la actividad, se exponían y se socializaban los resultados, evidenciando fortalezas y debilidades en cada uno.

A medida que avanzaban las sesiones el ejercicio se pasó de ser direccionado por el instructor a ser direccionado por las mismas unidades productivas, quienes de forma democrática seleccionaban las representaciones que daban mayor cumplimiento a los requerimientos dados.



Ejercicio revisión y selección de representaciones
Taller Cúbeo – Plaza de los Artesanos
Junio 29 a Agosto 5 de 2011
Fotografía: Iván Franco

Módulo de Alternativas de Diseño (Diseño asistido por computador)

Las actividades que se describen a continuación, corresponden a la fase de ***Diseño asistido por computador realizada por el Asesor Javier Rivera***

El módulo estuvo enfocado a la representación gráfica de los productos usando herramientas de “diseño asistido por computador” o programas CAD, la representación gráfica o “render” por su nombre en Inglés, brinda las herramientas necesarias de acuerdo al software para poder generar de manera virtual y digital los productos a diseñar, ventajas: es una salida rápida para la entrega de propuestas de diseño tanto para clientes cómo para el proceso de retroalimentación hacia dentro de la organización, también por ser una salida digital se puede manipular para cambiar los esquemas de color y de forma sin necesidad de rehacer la pieza, también brinda la posibilidad de enviarlo como imagen por correo electrónico y elaborar piezas gráficas, cómo pendones, folletos entre otros.

2.1 Metodología

El programa se fundamentó bajo el esquema de aprendizaje por construcción y repetición, se utilizó en primera instancia COREL DRAW, este programa dada su fácil utilización y su lenguaje didáctico permitió un fácil acceso al uso de programas para diseño, desde este programa se aprendió a utilizar y configurar el espacio de trabajo a utilizar herramientas de creación y manipulación de objetos, manejo de los rellenos de color para crear la ilusión de las tres dimensiones, manejo vectorial de curvas de rellenos y de efectos de transparencia y sombras para crear objetos tridimensionales a partir de las dos dimensiones. Para la segunda parte del módulo se utilizó RINHOCEROS V4 que es un programa de diseño tridimensional, se utilizó dada su baja complejidad y accesibilidad, para la utilización de las herramientas se diseñó el programa alrededor de la construcción de una casa, este ejercicio brindó la ejecución de los comandos básicos de creación y manipulación de sólidos virtuales y operaciones booleanas entre ellos, también la utilización y edición de curvas o perfiles para extrusión, también a partir de la edición de estas curvas se crearon superficies de barrido como de revolución para la creación de objetos para la casa, como último punto se utilizó BRAZIL, que es un “Plug in” de renderizado para poder aplicarle propiedades físicas a los sólidos y superficies (materiales reales).

2.2 Actividades realizadas

Fase de nivelación (primera sesión): se enfrentó a las unidades productivas a uso básico del computador, Entrar, abrir programas, abrir carpetas, copiar, cortar pegar, navegar y descargar textos e imágenes para la creación de un archivo.

Sesión 1 COREL Aptitudes con el computador y comunicación entre programas

Introducción, presentación de la interfase y configuración del espacio de trabajo.
Introducción a las herramientas de dibujo.

Manejo de retículas o cuadrículas para diseño y manejo de textos en Corel.

Sesión 2 COREL Herramientas de transformación de curvas, creación de curvas y operaciones booleanas entre curvas.

Sesión 3 COREL Manejo de rellenos en color, texturas y patrones, Digitalización y vectorización de imágenes importadas desde la cámara o el escáner.

Sesión 4 Rinho Presentación y configuración del espacio de trabajo.

Creación de sólidos en las diferentes ventanas.

Sesión 5 Rinho creación y modificación de objetos a partir de sólidos y operaciones booleanas.

Sesión 6 Rinho creación de objetos a partir de superficies de revolución o de barrido, manejo del renderizador Brazil para poner texturas e iluminación a los objetos.

Actividad	A1.1. Módulo de capacitación en programas (CAD).	Intensidad Horaria	60 horas (30pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. representar productos y propuestas conceptuales a través de la representación gráfica por medios digitales.		

Se establecieron herramientas de trabajo para la elaboración no solo de propuestas de diseño de productos, también se les dio las herramientas necesarias para la creación de piezas gráficas a través del computador, esto les proveerá otras posibilidades y alternativas de formar unidades productivas enfocadas al pensamiento organizacional.

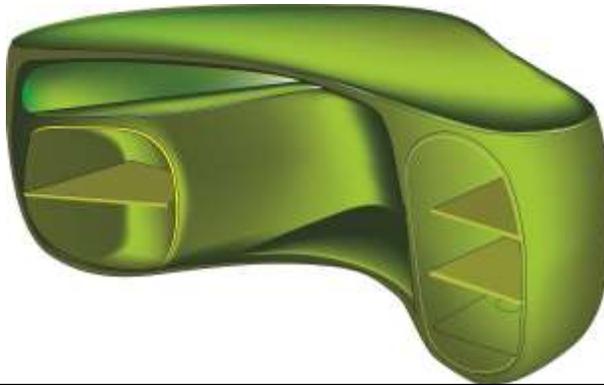
Resultados de las capacitaciones

María del Carmen Martínez

Andrés Hernández



Bibiana Rojas



2.3 Observaciones

- Este módulo se realizó con el primer grupo de unidades productivas (grupo Diseño 2 a cargo del asesor Iván Franco) A pesar de ser un grupo más consolidado y capaz existe cierta tendencia a la dispersión y a la deserción, sin embargo la apropiación por parte algunos de este módulo de capacitación resultó en llevarlos un poco más adelante de los programas de diseño y aprender otras herramientas de un nivel más avanzado.

3. Módulo de 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 caracterizar y definir diseños de productos según los requerimientos del mercado y las variables productivas de sus empresas.

3.1 Metodología

Teniendo en cuenta la estrategia comercial del convenio con participación de las unidades productivas en la feria de Expoartesanías, se estructuró el módulo de tal forma que los beneficiarios pudieran diseñar las líneas de productos con las cuales participarán en dicho evento ferial, generando un modelo de aplicación que posteriormente puedan replicar de

acuerdo a sus necesidades, de igual manera, se aprovechan los resultados en actividades pasadas validando los conocimientos y destrezas adquiridos.

3.2 Actividades realizadas

Fase de Ejecución:

Actividad	A3.3. Información técnica del producto.	Intensidad Horaria	20 horas (10 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.3. Elaborar formatos de acuerdo a los requerimientos por el proyecto artesanal.		

Se realizaron 2 sesiones en las cuales se abordaron temas entorno a la normatividad vigente para las fichas técnicas de productos (formatos, principios generales de presentación y rotulado).

Cada unidad productiva diseñó y en algunos casos ajustó su propio formato de ficha técnica, teniendo en cuenta la información que requieren sus productos, el tamaño y el medio (físico o digital) para poder implementarlo al interior de sus empresas.



Ejercicio Ficha Técnica de Producto
Salón 1 taller de Joyería – Artesanías de Colombia
Agosto 12 de 2011
Fotografía: Iván Franco

3.3 Observaciones

- 30 unidades productivas activas.
- Teniendo en cuenta las situaciones diversas de las unidades productivas, se implementó un modelo más flexible con horas de trabajo adicionales a las programadas inicialmente para alcanzar los objetivos de aprendizaje definidos y lograr que no haya deserción.

Módulos Básicos

4. Módulo de Principios Contables

Utilizar las herramientas contables para construir un soporte efectivo en la gestión contable del taller artesanal.

- ✓ Reconocer la importancia del manejo contable en la unidad productivo
- ✓ Determinar la capacidad de producción semanal y mensual de los productos de la unidad productiva.
- ✓ Aplicar efectivamente la normatividad legal sobre contratación y remuneración a los colaboradores y empleados.
- ✓ Detectar y ejecutar oportunidades de mejora dentro del proceso productivo para lograr la competitividad en costos del producto.

4.1. Metodología

El modulo de formación contable se sustenta en tres principios:

- Formación por competencias
- Construcción de conocimiento significativo (constructivismo)
- Aplicación de conceptos en la unidad productiva

La metodología se baso inicialmente en charlas magistrales, en donde el facilitador sensibilizó a cada uno de los asistentes sobre la dinámica del proyecto de oficio como eje fundamental en la formalización de la unidad productiva.

Luego, los beneficiarios definieron su proyecto de oficio de acuerdo con los recursos disponibles, para así dar inicio a los talleres aplicativos en costos.

4.2 Actividades realizadas

Fase de Identificación:

Actividad		Intensidad Horaria	6 horas (3 pres.)
	A.1.1. Establecer la relación entre la administración de la unidad productiva y el sistema contable		

Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. Interpretar la gestión de la administración en periodos de tiempo determinados.
<p>Cada unidad productiva relaciono la importancia de la administración de los recursos como insumo para la puesta en marcha de una formalización del oficio</p> <p>La sesión de dos horas se fundamentó en la relación de una unidad productiva, frente al manejo de la información en recursos para la cuantificación de los mismos.</p>	
	
<p><i>Charla "la administración y la unidad productiva" Grupo del modulo Preparación del Diseño, liderado por el Diseñador Ivan Franco</i></p>	

Actividad	<i>A1.2. Identificar los datos necesarios para la estructuración de un sistema contable</i>	Intensidad Horaria	14 horas (7 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	<p>R1.2. Discriminar los costos y los gastos de la unidad de negocio para determinar la rentabilidad del taller.</p> <p>R1.3. Identificar los costos de acuerdo con la cadena de valor artesanal.</p> <p>R1.4. Cuantificar los recursos de la unidad productiva de acuerdo con las variables de costeo.</p>		
<p>Mediante un estudio de caso, los beneficiarios reconocieron los conceptos de cadena de valor aplicados a su unidad productiva con ayuda de una hoja de trabajo que se les suministro.</p> <p>En donde aplicaron los conceptos de acuerdo con cada eslabón puntual en su taller y reconocieron la importancia de la aplicación de dichos conceptos en la empresa en formación y consolidación.</p>			

Fase de planeación:

Actividad	<i>A2.1. Realiza un diagnóstico sobre la situación financiera actual del taller</i>	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
------------------	---	---------------------------	------------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	R2.1. Analizar y clasificar los costos y los gastos de acuerdo a criterios contables R2.2. Estructurar los costos de acuerdo a un modelo básico.
En charla magistral, se sensibilizó a los beneficiarios sobre el manejo contable, para determinar la diferencia entre costos y gastos, así mismo, se socializó el modelo básico desarrollado por Artesanías de Colombia, para ser aplicado por cada unidad productiva.	

Fase de Ejecución:

Actividad	A3.1 <i>Aplica la metodología de costeo sugerida por Artesanías de Colombia</i>	Intensidad Horaria	30 horas (15 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.1. determina la rentabilidad del taller de acuerdo con el precio de venta versus al costo del producto. R2.2. Determina oportunidades de mejora, para aplicarlas en búsqueda de la competitividad del taller. R3.3. Determina la capacidad de producción semanal y mensual, de acuerdo con la estructuración de su proyecto de oficio.		

Mediante un taller aplicado, los artesanos realizaron la producción de uno de sus referencias para ser aplicada la metodología y así determinar la rentabilidad del taller teniendo en cuenta los gastos fijos y variables.



*Realización de la prueba de validación
Grupo del modulo Preparación del Diseño, liderado por el
Diseñador Iván Franco*

4.3 Observaciones

- Los beneficiarios del modulo de diseño son 27, sin embargo solo presentaron 4 la prueba de validación, puesto que los demás adujeron que estaban en los preparativos de producción para el evento ferial al cual se van a presentar.

(Primer corte a junio):

175 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 17 sesiones de trabajo presencial cada una de 5 horas, incluyendo el tema de EAFIT

Corresponde al 26% del programa

(Segundo corte a Agosto):

220 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 22 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 32.7% del programa

(Acumulado a Agosto)

395 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 39 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 58.8% 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. Proceso productivo.

Se continuó desarrollando el módulo proceso productivo, a través del proyecto “Organización de los procedimientos para planear un proceso productivo”.

2. Recibo y despacho de insumos y productos.

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

1.1 Metodología

Durante diez sesiones el estudiante logró complementar las tres etapas del proyecto específico del módulo de proceso productivo:

Planeación: con el objetivo específico de alinear la unidad productiva para responder de manera competitiva a una orden de producción.

Ejecución: con el objetivo específico de garantizar el cumplimiento de la orden de producción.

Evaluación: con el objetivo específico de revisar el proceso productivo para determinar acciones de mejora.

Además se realizaron dos sesiones del nuevo módulo de recibos y despachos en su etapas de:

Identificación: con el objetivo específico de reconocer la clasificación de la carga según clientes, procesos o unidades de negocio.

Planeación: con el objetivo específico de alistar los recursos para la realización del proceso de recibos y despachos.

1.2. Actividades realizadas

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

Actividad	A.2.2 Determinar el perfil del operario para un proceso productivo específico.	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R2.2. Garantizar que las habilidades y destrezas del artesano programado corresponde con los requerimientos de cumplimiento según objeto artesanal y orden de producción.		
Durante una sesión cada unidad productiva aprendió a evaluar la cualificación del personal, determinando los perfiles, las funciones y las responsabilidades que debe poseer cada operario de acuerdo al cargo en que se desenvuelve.			

Actividad	A.2.3 Representar los métodos y tiempos de un proceso productivo específico.	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R2.3. Calcular los métodos y tiempos de producción de acuerdo con los señalados según ficha de diseño y orden de producción.		
Las unidades productivas realizaron una medición de tiempo para determinar los tiempos normales de las tareas ejecutadas con más frecuencia y luego poderlas evaluar y de ser el caso diseñarlas de nuevo para su mejoramiento.			
Este cálculo de los tiempos de producción también permitió estimar los costos laborales directos derivados de los procesos de fabricación del producto.			

Actividad	A.2.4 Adecuar la secuencia de operaciones del proceso productivo de acuerdo con orden de producción.	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R2.4. Ordenar el proceso productivo dispuesto según objeto artesanal y orden de producción.		
A través de esta sesión, las unidades productivas analizaron cada operación de su proceso productivo, utilizando la herramienta: hoja análisis de operaciones para identificar posibles problemas en la secuencia productiva y planear las modificaciones a ejecutar en pro de ahorrar recursos productivos y optimizar tanto el proceso como el producto.			

Actividad	A.2.5 Revisar el plano de planta y ajustar diagrama de circulación de operaciones frente a la OP.	Intensidad Horaria	20 horas (10 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R2.5. Ajustar la organización de la planta física al proceso productivo según objeto artesanal y orden de producción.		

	R2.6. Hacer corresponder el diagrama de la ruta de producción elaborada a un plano o gráfico según requerimiento de la orden de producción.
--	---

Con estas dos sesiones, las unidades productivas realizaron una revisión del ordenamiento de la planta física y los puestos de trabajo, así como del manejo de la materia prima y de las herramientas.

Se utilizó para esto el instrumento hoja de mejoras, donde se reflexionó sobre los posibles cambios que se debían generar para un mejor funcionamiento de la planta física y de los puestos de trabajo, logrando así mayor eficiencia del proceso productivo y unas mejores condiciones de trabajo para los operarios.

Fase de Ejecución: realización de los cambios necesarios para mejorar el proceso productivo.

Actividad	A.3.1 Disponer los recursos según OP.	Intensidad Horaria	40 horas (20 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.1. Alistar los equipos, herramientas, accesorios y espacios de tal forma que correspondan con la organización de la planta física según sus condiciones y características artesanales.		

Las unidades productivas, revisaron a partir de la herramienta del diagrama de Gantt la disposición y alistamiento a tiempo de todos los espacios, equipos, herramientas y accesorios necesarios para el cumplimiento del pedido según la orden de producción.

Se realizó una visita a cuatro talleres seleccionados por oficio y junto con cada grupo y utilizando la hoja de operaciones y de mejoras se chequeo los cambios ejecutados en la unidad productiva.

Visita a la unidad productiva Le Lierre Joyeros



Se realizó la visita con distintas integrantes del grupo de Joyería y se evaluaron los cambios elaborados en la organización de la planta física de la unidad productiva, revisando cada uno de los puestos de trabajo y las condiciones de seguridad industrial, después de las mejoras planeadas y ejecutadas por el grupo.

Visita a la unidad productiva Etextcol.





Visita con el grupo de manufactura a la unidad productiva analizada la cual fue Etexcol, una empresa que elabora uniformes, en la cual se ajustaron zonas de almacenamiento de materia prima según para metros de clasificación y se modificaron ubicaciones de máquinas para facilitar la circulación de los operarios.

Actividad	A.3.2 Cumplir con los métodos y tiempos planteados.	Intensidad Horaria	20 horas (10 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.2. Hacer coincidir la ruta de producción diagramada con la planta física según taller artesanal y orden de producción. R3.3. Hacer corresponder los métodos y tiempos señalados al requerimiento del proceso productivo artesanal según objeto artesanal y orden de producción. R3.4. Hacer corresponder la estimación de tiempo calculado con la complejidad del objeto artesanal según elementos de cálculo.		
Cada unidad productiva, realizó los ajustes necesarios en su planta física para mejorar el proceso productivo y revisó la efectividad de los tiempos determinados de producción aplicándolos a un pedido específico.			

Actividad	A.3.3 Implementar las normas de higiene y seguridad industrial.	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.5. Emplear los elementos de higiene y seguridad previstos, según las normatividad vigente. R3.6. Aplicar medidas de higiene y seguridad industrial en el manejo de las materias primas e insumos especificados de acuerdo con las		

	características de los riesgos identificados.
Mediante esta sesión, cada unidad adquirió los conocimientos básicos de seguridad industrial y definió procedimientos de seguridad industrial a tener en cuenta en su proceso productivo.	

Fase de Evaluación: revisión de la adecuada ejecución de procedimientos según el proceso productivo.

Actividad	A.4.1 Corroborar el cumplimiento de la secuencia de operaciones, los materiales e insumos y los servicios productivos de acuerdo a requerimientos del objeto artesanal y la OP.	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R4.1. Verificar que el listado de operaciones señalado cumple con el orden de avance del proceso productivo, según del objeto artesanal orden de producción. R4.2. Verificar la correspondencia de los materiales e insumos relacionados, a los requerimientos del objeto artesanal según orden de producción. R4.3. Evaluar los servicios productivos externos frente a las necesidades productivas según complejidad del objeto artesanal y la orden de producción.		
En esta sesión cada unidad productiva, determinó los parámetros de calidad de sus productos y de los servicios productivos externos, así como evaluó el cumplimiento de estos.			

MODULO RECIBOS Y DESPACHOS

Fase de Identificación:

Actividad	A.1.1 Determinar la ubicación de los objetos a recibir y entregar. A.1.2 Conocer las técnicas de verificación de objetos entrantes y salientes	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R.1.1 Clasificar los objetos recibidos y entregados según clientes, procesos o unidades de negocio.		

	R.1.2 Inspeccionar los objetos aplicando las técnicas de verificación vs. la información contenida en los documentos.
Las unidades productivas adquirieron los conocimientos necesarios para organizar los recibos y despachos según tipos de clientes, además de reconocer todos los documentos utilizados en estos procesos.	

Fase de Planeación:

Actividad	A.2.1. Programa los recursos para la preparación de los pedidos de acuerdo a las especificaciones.	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R.2.1 Alistar los objetos de acuerdo a las técnicas y tecnología. R.2.2 Alistar los objetos teniendo en cuenta el grado de contaminación, características y naturaleza. R.2.3 Alistar los objetos teniendo en cuenta las unidades de empaque.		
Mediante esta sesión cada unidad productiva clasificó diferentes pedidos según naturaleza de la carga y adquirió criterios para determinar el tipo de tecnología y de empaque a usar según pedidos específicos.			

Actividad	Asesorías puntuales	Intensidad Horaria	50 horas
Resultado(s) de Aprendizaje	Desarrollo de una línea de producto con cada beneficiario para ser comercializada en la Feria del hogar.		

Observaciones

- 33 unidades productivas activas.
- Se destaca el interés y esfuerzo de los beneficiarios por participar en las clases del programa de capacitación, sin embargo hacia el mes de julio disminuyó el nivel de asistencia debido a compromisos comerciales de distintas ferias en las que participan algunas unidades productivas.
- Han existido dificultades continuas con el ambiente de aprendizaje en la Plaza de los Artesanos, pues debido a las obras que se llevan a cabo se tuvo que hacer un traslado al salón Zenú por unas sesiones, pero durante el mes de Agosto este salón estuvo ocupado y se trasladó la clase al salón Cubeo donde se presentó un grave incidente con la obra que se está realizando al lado de dicho espacio. Esto evidenció la falta de establecer procedimientos claros de comunicación entre la plaza de los Artesanos y Artesanías de Colombia.

- En cuanto a las asesorías puntuales la mayoría de artesanos estuvieron trabajando de manera constante aunque 5 beneficiarios aproximadamente estuvieron ausentes debido a los compromisos con sus unidades.

Módulos Específicos

Principios Contables

Utilizar las herramientas contables para construir un soporte efectivo en la gestión contable del taller artesanal.

- ✓ Reconocer la importancia del manejo contable en la unidad productiva
- ✓ Determinar la capacidad de producción semanal y mensual de los productos de la unidad productiva.
- ✓ Aplicar efectivamente la normatividad legal sobre contratación y remuneración a los colaboradores y empleados.
- ✓ Detectar y ejecutar oportunidades de mejora dentro del proceso productivo para lograr la competitividad en costos del producto.

Metodología

Se asesoraron 18 unidades productivas del **modulo de Logística del taller Artesanal**, liderado por la diseñadora Sandra Cano.

Inicialmente como solicitud de los beneficiarios, se hicieron asesorías puntuales a cada unidad productiva en tema de costeo de producto seleccionado, para determinar la rentabilidad del negocio y las oportunidades de mejora a aplicar en cada caso particular.

Dichas asesorías se realizaron en las instalaciones de Artesanías de Colombia S.A. sede las aguas.

El modulo de formación contable se sustenta en tres principios:

- Formación por competencias
- Construcción de conocimiento significativo (constructivismo)
- Aplicación de conceptos en la unidad productiva

La metodología se basó inicialmente en charlas magistrales, en donde el facilitador sensibilizó a cada uno de los asistentes sobre la dinámica del proyecto de oficio como eje fundamental en la formalización de la unidad productiva.

Luego, los beneficiarios definieron su proyecto de oficio de acuerdo con los recursos disponibles, para así dar inicio a los talleres aplicativos en costos.

Actividades realizadas

Fase de Identificación:

Actividad	A.1.1. Establecer la relación entre la administración de la unidad productiva y el sistema contable	Intensidad Horaria	6 horas (3 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. Interpretar la gestión de la administración en periodos de tiempo determinados.		
<p>Cada unidad productiva relaciono la importancia de la administración de los recursos como insumo para la puesta en marcha de una formalización del oficio</p> <p>La sesión de dos horas se fundamentó en la relación de una unidad productiva, frente al manejo de la información en recursos para la cuantificación de los mismos.</p>			

Actividad	A1.2. Identificar los datos necesarios para la estructuración de un sistema contable	Intensidad Horaria	14 horas (7 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R1.2. Discriminar los costos y los gastos de la unidad de negocio para determinar la rentabilidad del taller. R1.3. Identificar los costos de acuerdo con la cadena de valor artesanal. R1.4. Cuantificar los recursos de la unidad productiva de acuerdo con las variables de costeo.		
<p>Mediante un estudio de caso, los beneficiarios reconocieron los conceptos de cadena de valor aplicados a su unidad productiva con ayuda de una hoja de trabajo que se les suministro.</p> <p>En donde aplicaron los conceptos de acuerdo con cada eslabón puntual en su taller y reconocieron la importancia de la aplicación de dichos conceptos en la empresa en formación y consolidación.</p>			

Fase de planeación:

Actividad	A2.1. Realiza un diagnóstico sobre la situación financiera actual del taller	Intensidad Horaria	10 horas (5 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R2.1. Analizar y clasificar los costos y los gastos de acuerdo a criterios contables R2.2. Estructurar los costos de acuerdo a un modelo básico.		
En charla magistral, se sensibilizó a los beneficiarios sobre el manejo contable, para			

determinar la diferencia entre costos y gastos, así mismo, se socializó el modelo básico desarrollado por Artesanías de Colombia, para ser aplicado por cada unidad productiva.

Fase de Ejecución:

Actividad	<i>A3.1 Aplica la metodología de costeo sugerida por Artesanías de Colombia</i>	Intensidad Horaria	30 horas (15 pres.)
Resultado(s) de Aprendizaje	R3.1. determina la rentabilidad del taller de acuerdo con el precio de venta versus al costo del producto. R2.2. Determina oportunidades de mejora, para aplicarlas en búsqueda de la competitividad del taller. R3.3. Determina la capacidad de producción semanal y mensual, de acuerdo con la estructuración de su proyecto de oficio.		
Mediante un taller aplicado, los artesanos realizaron la producción de uno de sus referencias para ser aplicada la metodología y así determinar la rentabilidad del taller teniendo en cuenta los gastos fijos y variables.			

4.4 Observaciones

- De las 26 validaciones, 24 fueron artesanos que asistieron regularmente al proceso de formación, 4 beneficiarios realizaron la prueba de validación de conocimientos sin haber asistido al programa.
- **26 artesanos presentaron validación de conocimiento una vez finalizado el modulo**

(Primer corte a junio):

165 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 16 sesiones de trabajo presencial cada una de 5 horas, incluyendo el tema de EAFIT

Corresponde al 24.6% del programa

(Segundo corte a Agosto):

210 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 21 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 31.3% del programa

(Acumulado a Agosto)

375 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 37 sesiones de trabajo presencial

Corresponde al 55.8% del programa

Fase III

Resultado de Actividades

1 Asesoría Puntual

1.1 Asesoría para el mejoramiento del producto actual de cada una de las unidades productivas

Con base en la información obtenida a partir del diagnóstico¹ de los productos elaborados por las Unidades productivas admitidas en el convenio se ha establecido una estrategia para adelantar la asesoría en mejoramiento de líneas de producto para la participación en los eventos feriales.

Se realizó un taller de participación en eventos feriales a mediados de Agosto, el cual se socializó el manual de participación y se establecieron las fechas de instrucción para los comités y recepción de productos. (Ver anexo)

Asesorías Puntuales: Preparación para la participación en la Feria del Hogar

Se caracteriza por un proceso personalizado, por medio del cual, se resuelve una necesidad puntual a través de diferentes sesiones de trabajo colectivo entre asesor y beneficiario.

En el marco del convenio 318-2010, se implementó este proceso con el fin de diseñar y desarrollar una línea de producto por cada unidad productiva dirigida a la participación en la Feria del Hogar.

Las asesorías puntuales se estructuraron en las siguientes actividades:

- Evaluación de Producto, para el desarrollo de esta actividad, se empleó un formato para valorar la situación actual de la unidad productiva entorno a sus productos actuales (FORFAT 17).
- Identificación de necesidades, se hace un reconocimiento de la capacidad productiva de la unidad productiva, definición de mercado objetivo y condiciones del escenario comercial.

¹ Elaborado en la semana de inducción 5 al 8 de Abril

- Diseño de líneas de productos, comienza con la conceptualización y posteriormente, se definen los lineamientos que deben tener los productos.
- Desarrollo de líneas de productos, contempla la exploración tridimensional (materiales y técnicas productivas), el desarrollo de modelos funcionales, pruebas de usabilidad y desarrollo de prototipos.

Ejemplo del grupo de Diseño 2 a cargo del Asesor Iván Franco

Unidad Productiva	Tipo de intervención	Resultado (Categoría de Productos)
TRIBU TEJEDORAS DE PENSAMIENTO	Diversificación	Accesorios moda
ARTECONCIENTE	Creación	Accesorios decoración hogar
ARTES SANOS	Creación	Accesorios moda y decoración hogar
MIAU ACCESORIOS	Rediseño y diversificación	Accesorios moda
ACCESORIOS Y DECORATIVOS	Diversificación	Accesorios decoración hogar
TESSMANNI ARTESANIAS	Rediseño	Accesorios decoración hogar e iluminación
PIEDRAS Y MÁS PIEDRAS	Rediseño	Accesorios moda
ARTEKUMA	Rediseño y diversificación	Accesorios moda
WILLIAM GOMEZ	Creación	Accesorios decoración hogar
MELONY ACCESORIOS	Rediseño y creación	Accesorios moda
MONAQUINO	Creación	Accesorios decoración hogar
EXI-CUERARTE (VIKN LEATHERS)	Creación	Accesorios moda
QUECHUAMANO	Creación	Accesorios moda
CRISOL	Creación	Accesorios moda
MANOS QUE TRANSFORMAN	Rediseño y creación	Accesorios moda
BAGONIOUS FUNK	Creación	Accesorios decoración hogar
DELICIAS DULZURA	Rediseño	Bocados típicos
JULIANA PINILLA	Rediseño	Accesorios moda
RUSTICOS MADERA Y ARTE	Creación	Mobiliario
QUIPUS	Rediseño	Accesorios moda
ANDRÉS RODRÍGUEZ JOYAS	Creación	Accesorios moda
IXCHEL MANUFACTURAS	Creación	Accesorios moda
MAITA DISEÑOS CON IMAGINACION	Creación	Prendas de vestir
SALINAS	Creación	Prendas de vestir
MARFILWES	Creación	Accesorios moda
TEJIDOS DE VIDA	Rediseño y	Accesorios moda

	diversificación	
COOPDISFLORES	Creación	Accesorios decoración hogar
DANGOS TARACEA	Creación	Accesorios decoración hogar
MARIELA HUACA	Rediseño	Accesorios moda
FUNDACIÓN MUJERES SIN FRONTERAS	Diversificación	Accesorios para escritorio

Los productos que se obtuvieron después del proceso de asesorías puntuales, cumplieron con la matriz conceptual “Bogotá y sus Páramos”, desarrollada por el equipo de Artesanías de Colombia, acorde con la política de diseño 2011, entregada en el informe del mes de Junio





Productos resultados de asesorías puntuales: Cuello, pulseras, chaleco infantil, cojín, dijes, porta esferos, cuadro, bolso, arete, bolsa para mercar, centro de mesa, bombonera, revistero, posa calientes, collar, tapiz, bolso y empaque para trufas (de izquierda a derecha y de arriba abajo).
Artesanías de Colombia Junio 21 a Agosto 12 de 2011
Fotografía: Iván Franco

1.2. Asesoría Puntual en Imagen Gráfica-corporativa.

La asesoría puntual en Imagen gráfica corporativa está enfocada en tres pasos o etapas definidas así:

Primera etapa: Informativa y de comunicación, en esta etapa se le dio a cada grupo (Sandra Cano, Iván Franco y Alejandro Villaneda) una capacitación-charla sobre ¿qué es la imagen corporativa?, ¿Qué componentes la conforman?, ¿Cómo diseñar una imagen gráfica corporativa? La importancia y ventajas de contar con una imagen gráfica y ejemplos exitosos de Imagen gráfica corporativa que se convirtieron en marcas reconocidas.

Segunda etapa: Evaluación, en esta etapa se realizó una evaluación de los elementos gráficos existentes, estas sesiones se realizaron en los grupos antes descritos, para las unidades productivas que no contaban con una imagen gráfica para esta sesión, se les dio directrices para poder elaborar la primera propuesta para poderla valorar.

Tercera etapa: Aprobación, en esta etapa después de varias sesiones de evaluación con las unidades productivas

Metodología

Se diseñó una presentación en FLASH que consistía en señalar la importancia de contar con una imagen gráfica/corporativa basada en: la conceptualización, formulación, evaluación y la etapa posicionamiento, la charla se realizó con los grupos de Iván Franco, Alejandro Villaneda y Sandra Cano. Después se reunieron por grupos para evaluar las piezas gráficas existentes, en esta actividad participaron las unidades productivas las cuales querían o necesitaban alguna asesoría sobre lo existente, para otro grupo que no contaban con alguna pieza gráfica, se realizó otra sesión para dar lineamientos y características que deben estar presentes en el diseño de la pieza gráfica, después de esta etapa la metodología cambió, ya las sesiones se realizaron personalizadas por cada unidad productiva, en esta modalidad se han realizado varias sesiones hasta llegar a una pieza gráfica que este de acorde a los parámetros de la empresa y de diseño.

Actividades realizadas

Fase Informativa:

Charla informativa sobre la Identidad Gráfica Corporativa y la importancia de contar con una buena pieza gráfica.

Fase de Evaluación.

En esta fase se evaluaron las piezas gráficas y la situación en ese tema de las unidades productivas, se les dio algunas tareas de investigación de la situación de otras empresas y del mercado para iniciar con el proceso de conceptualización.

Fase de revisión.

En esta fase después de varias observaciones se revisan las propuestas se emiten algunas correcciones para la elaboración de la propuesta final.

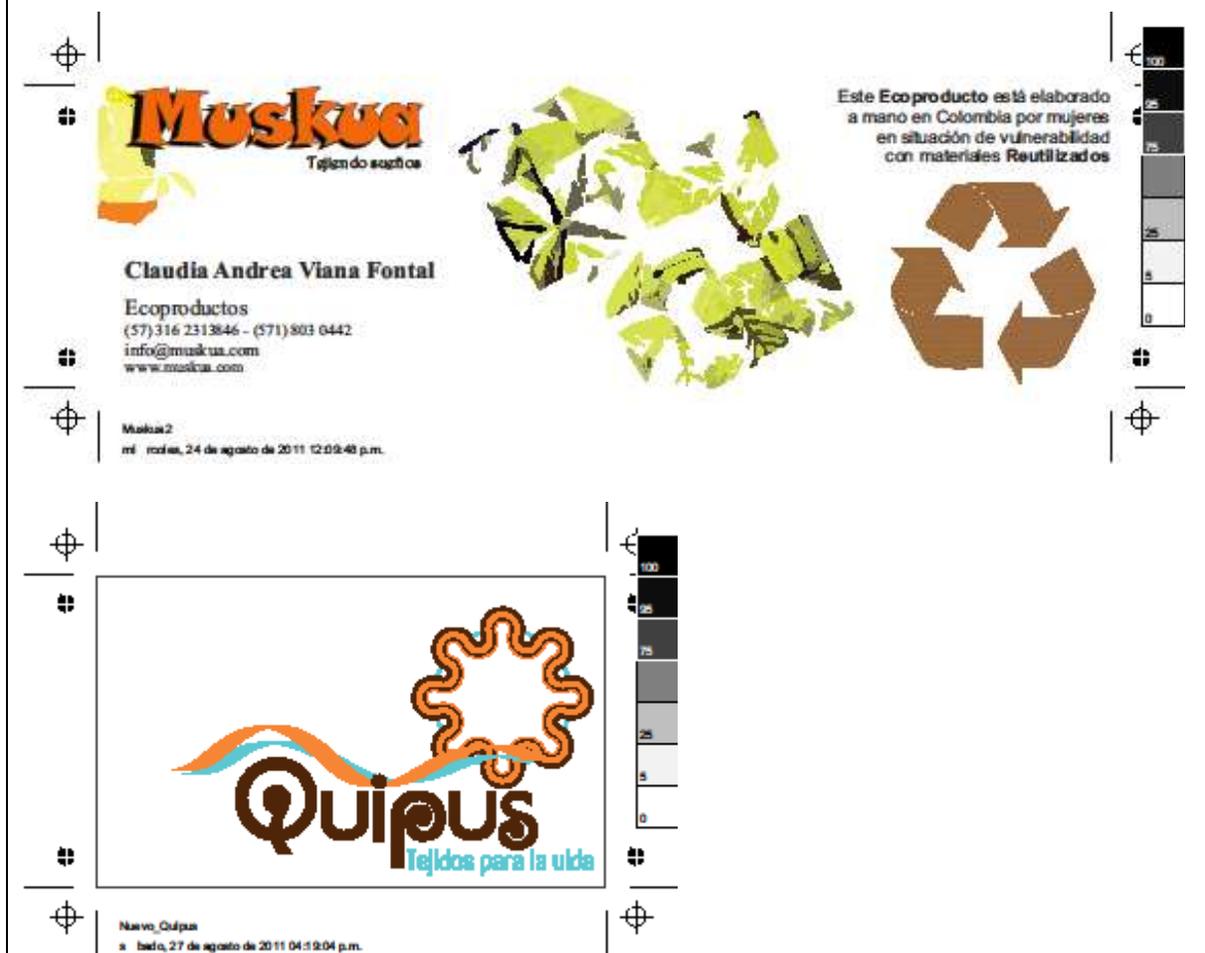
Fase de Evaluación final de propuestas.

En esta fase después de pasar por el proceso de correcciones de las primeras sesiones se elabora la pieza gráfica final, lista para impresiones.

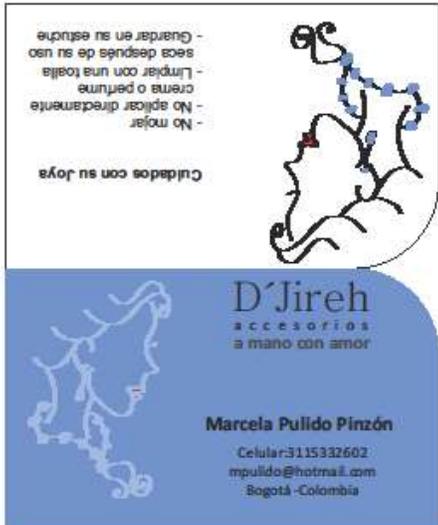
Actividad	A1.1. Módulo de asesorías puntuales en Imagen Gráfica Corporativa	Intensidad	4 a 5 sesiones por U.P.
------------------	---	-------------------	--------------------------------

Resultado(s) de Aprendizaje	R1.1. Identificación y posicionamiento mediante el uso de una Imagen Corporativa por cada Unidad Productiva
------------------------------------	---

A continuación se presenta algunos resultados de las asesorías, estas unidades productivas ya cuentan con los archivos de la imagen lista para su producción o impresión. También se presentará un archivo con la información del resultado de todas las asesorías.





 <p>frivolite ARTE</p> <p>Clodia Angella Rodríguez V. Tel: 277 3153 - 3 75 2002 e-mail: gfrivolite@frivolite.com Av. Carrera 80 # 8-57 piso 2 Bogotá D.C. Colombia</p>	<p>TARJETA HELADOS FINAL.pdf 1 22/07/2011 04:16:18 p.m.</p> 
<p>FRIVOLITEtarjeta x - hoja, 27 de agosto de 2011 04:18:05 p.m.</p>	
 <p>Cuidados con su Joya</p> <ul style="list-style-type: none"> - No mojar - No aplicar directamente crema o perfume - Limpiar con una toalla seca después de su uso - Guardar en su estuche <p>D'Jireh accesorios a mano con amor</p> <p>Marcela Pulido Pinzón Celular: 3115332602 mpulido@hotmail.com Bogotá - Colombia</p>	<p>TARJETA HELADOS FINAL.pdf 1 22/07/2011 04:16:18 p.m.</p> 
<p>tarjeta accesorios marcela como cobras 3 hojas, 01 de agosto de 2011 12:28:00 p.m.</p>	



Observaciones

- El número de participantes de las asesorías y los resultados en Imagen gráfica depende del volumen de asistencias y compromiso hacia el tema de la asesoría, se entrega las fichas de correcciones y de asistencia a las actividades.

2 Participación en eventos FERIALES

Logística para la participación de 115 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	31
Logística	30
Diseño1	25
TOTALES	115

Listado de beneficiarios a 28 de Agosto (se anexa base de datos)

	INICIO	RETIROS	NUEVOS	ACTIVOS
Diseño 2	35	15	10	30
Mercadeo	41	10	2	33
Logística	37	19	14	32
Diseño1	35	25	15	25
TOTALES	148	69	41	120

En el informe de Septiembre se entregaran las fichas de producto por unidad productiva y la constancia de la entrega de materia prima para el desarrollo de las mismas

Observaciones:

- Se sigue teniendo dificultades con los espacios destinados como aulas de formación, ya que la obra que se adelanta actualmente en la plaza de los artesanos restringe el uso de los mismos; es por esto que se tomo la decisión de impartir los programas en la sede de Artesanías de Colombia.
- De la totalidad de los beneficiarios activos 120, cinco no participan de la Feria del hogar; dos por ser bocados típicos, dos porque la feria del hogar no es su nicho de mercado y una por tener problemas familiares que no le permiten participar del proceso de preparación del evento.
- En la feria del hogar los beneficiarios de distribuyeron en tres comités (ventas, exhibición y bodega). Se asignaron turnos para que cada se desempeñe en estos comité según el manual de participación