



**Convenio Interadministrativo  
318- 2010**

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

**IV INFORME BIMENSUAL  
Octubre 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

Cada programa consta de cuatro módulos específicos y cuatro módulos básicos para un total de 336 horas teóricas y 336 horas de trabajo autónomo.

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	Salones Artesanías de Colombia	Liz Adriana Fetiva
Logística de Producción	Miércoles y Viernes de 8:30 a 12:30		Sandra Cano
Preparación de Diseño Grupo 1	Martes y jueves de 8:30 a 12:30		Alejandro Villaneda
Preparación de Diseño Grupo 2	Miércoles y Viernes de 8:30 a 12:30		Iván Franco

Ver Informe de los meses de Abril, Junio, Agosto y Septiembre

Actualmente todas las actividades se están desarrollando en la sede de Artesanías de Colombia, ya que el sitio destinado en la plaza de los artesanos no se pudo seguir utilizando debido a la obra adelantada y a los continuos eventos.

# 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

Los módulos está estructurado en fases, algunos tienen las cuatro fases, otros tienen dos o tres fases de acuerdo al proyecto establecido. Las cuatro fases completas son: identificación, planeación, ejecución y evaluación. Impulso a las ventas tiene tres fases: planeación, ejecución y evaluación. Seguimiento a las ventas tiene la fase de ejecución y evaluación únicamente.

La intensidad horaria de impulso a las ventas es de 144 horas de las cuales el 50% (72horas) son presenciales y el otro 50% (72 horas) son de trabajo autónomo; de Seguimiento a las ventas es de 96 horas, (48 horas) presenciales y (48 horas) de trabajo autónomo. De tal forma que la unidad productiva alcance los resultados de aprendizaje preestablecidos.

Los resultados de aprendizaje para el proyecto de Impulso a las ventas, le permitirán obtener herramientas de exhibición y promoción que permitan impulsar ventas en diferentes formatos comerciales, haciendo aprovechamiento de las épocas de mayor rotación.

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.

### ***Seguimiento a las ventas (10 horas pendientes desde agosto)***

#### ***Impulso a las ventas***

#### ***1.1 Seguimiento a las ventas***

Determinar seguimiento al objeto artesanal según programa de calidad establecido.

#### ***1.2 Impulso a las Ventas***

- ✓ Clasificar las exhibiciones y las preparar de acuerdo con la naturaleza y características de los productos y necesidades del consumidor.
- ✓ Organizar las exhibiciones de acuerdo con la época y tipos de exhibición.
- ✓ Colocar los productos en los lineales teniendo en cuenta la dirección, localización, visibilidad y atractivo, según la estrategia comercial de exhibición y presentación de los productos en el punto de venta.
- ✓ Disponer los productos en las góndolas cumpliendo los principios y técnicas del merchandising y planimetría.
- ✓ Fijar los carteles, displays y material P.O.P. para captar su interés de acuerdo con los lineamientos y políticas de la administración.
- ✓ Etiquetar y ubicar los productos en los stands de exhibición de acuerdo con las fechas y plazos de vencimiento y códigos de barra que le permiten determinar ubicación, presentación, precios.
- ✓ Exhibir el precio que corresponde al valor total que debe pagar el consumidor y de acuerdo con las listas de precios y características del producto.
- ✓ Surtir los estantes o góndolas aplicando métodos de manejo y rotación de inventarios.
- ✓ Controlar la rotación de los productos en el punto de venta mediante registros, con el fin de que la administración decida su permanencia o retiro del punto de venta.
- ✓ Diligenciar los documentos que controlan la rotación y manejo de inventarios en las góndolas y sitios de exhibición de acuerdo con los parámetros y lineamientos de la administración.

## **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

Durante este corte se realizó la ejecución del Proyecto “Implementación metodológica para hacer seguimiento post venta” dividido en las siguientes fases, se ejecutaron (10 horas presenciales) las cuales se encontraban pendientes.

1. Evaluación

Durante este corte se realizó la ejecución en su totalidad del modulo “impulso a las ventas” en sus fases:

**3. Actividades realizadas**

**Seguimiento a las ventas**

**Proyecto:** “Seguimiento a las ventas del producto artesano”

*Fase de evaluación: Relacionar los cambios realizados al objeto artesano con las sugerencias de los clientes*

<b>Actividad</b>	Realizar muestreo para confirmar los ajustes del producto.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>20 horas</b> (10 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Establecer una correspondencia entre las observaciones y sugerencias acatadas con un porcentaje del seguimiento del objeto artesanal.</li> </ul>		
Revisión de herramientas de las Unidades Productivas para hacer seguimiento de clientes			

**Resultados:**

Del resultado del módulo de impulso a las ventas, los beneficiarios elaboraron un manual de exhibición basados en los pabellones donde el proyecto se presentara: moda, joyería y bisutería, decoración y comidas.

Para el resultado del modulo seguimiento a las ventas, los beneficiarios presentaron una serie de herramientas para viabilizar este seguimiento.

Para ilustrar los resultados se anexa las evidencias:  
Protocolo de exhibición para el stand de alimentos  
Formatos seguimiento a las ventas.

## ***Impulso a las Ventas***

### **Inglés para presentación de Negocios**

#### **Objetivo General**

Desarrollo de los medios suficientes para la elaboración de fichas que describen tanto el taller-empresa como el producto en inglés, para la atención de clientes no hispanoparlantes.

#### **Objetivos Específicos**

- Evaluar las limitaciones y fortalezas en el idioma Inglés
- Perder el miedo a la intervención en otro idioma.
- Redacción y terminología técnica para la explicación del producto y/o de la empresa.
- Redacción de fichas técnicas estructuradas y diseñadas para la atención de clientes que hablen inglés como su lengua materna.

#### **Meta**

Brindarle a la persona suficientes herramientas para la atención de clientes que hablen Inglés como su primera lengua, por medio de una buena disposición de atención y material escrito con las respuestas a preguntas frecuentes como el precio, el material, la fabricación, entre otros.

#### **Contenido**

- Evaluación de el nivel de inglés.
- Enfrentamiento al público.
- Uso de la terminología correcta.
- Identificar las debilidades a la hora de enfretar las situación y encontrar los métodos para poderlos solucionar.

**Resultados:** Las unidades productivas estarán en la capacidad de enfrentar los diferentes clientes que lleguen a requerir información en inglés, también deberán generar información suficiente, puntual y objetiva sobre la empresa, los productos y otras actividades en inglés.

### Metodología

- Todo el ejercicio está enfocado a desarrollar las habilidades y herramientas que faciliten la comunicación en las diferentes plazas.
- Confrontación.
- Identificar las debilidades.
- Investigar la terminología correcta.
- Elaborar planes de acción y documentos de respaldo.

### Actividades realizadas

**Proyecto:** “Módulo de Impulso a las ventas” Módulo de Inglés”

Actividad	Impulsar las ventas en el punto de venta de acuerdo con las estrategias y políticas de ventas.	Intensidad Horaria	20 horas (10 pres)
Resultado(s) de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer las limitaciones y posibilidades de poder interactuar con clientes extranjeros, que el inglés sea su lengua materna.</li> <li>• Diseñar las estrategias necesarias para el desarrollo de elementos necesarios de comunicación en otros idiomas.</li> <li>•</li> </ul>		
<p>Actividades: 4 sesiones de trabajo presencial organizadas de la siguiente forma:            Sesión1: test de evaluación del nivel en el idioma inglés, confrontación en clase para evaluar los posibles escenarios y la respuesta al hablar en público.            Sesión 2: Exposición en grupos sobre los detalles de algún producto y la identificación del uso correcto de los términos            Sesión 3 Glosario y expresión.            Sesión 4 elaboración de fichas encaminadas a resolver preguntas frecuentes sobre la Empresa, materiales, productos, etc.</p>			



Actividad en grupos para desarrollar la actividad de confrontación y limitaciones de exponer un producto en el idioma inglés.

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

### **Objetivo General**

Desarrollo integral del producto desde el fundamento teórico, estructurándolo y enfocándolo hacia el desarrollo de la exhibición y promoción.

### **Objetivos Específicos**

- Lograr una buena exhibición.
- Diseñar, identificar y darle atributos al producto, enfocado a suplir necesidades y deseos.
- Llevar el lenguaje conceptual de la empresa hacia el producto.
- ¿Qué es un brief de diseño? y ¿para qué sirve?

### **Meta**

Definir las exhibiciones de acuerdo con las estrategias comerciales de la empresa y los principios de merchandising”, tener en cuenta como base el plan de mercadeo y las políticas de promoción enfocado hacia el producto, para impulsar las ventas.

Diseñar los parametros conceptuales del producto antes de su lanzamiento, teniendo en cuenta las políticas de la empresa y los perfiles o perfil del cliente final.

Clasificar las exhibiciones y prepararlas de acuerdo con la naturaleza y características de los productos y necesidades del consumidor.

Organizar las exhibiciones de acuerdo con la época y tipos de Exhibición.

### **Contenido**

Plan de Mercadeo: La importancia de los lineamientos planteados para la organización de una exhibición.

Objetivos de Promoción.

Mercado Objetivo.

Características de Producto.

Conexión de todos los conceptos anteriores para llegar a la exhibición

Estacionalidad.

### Módulos Específicos

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

### Resultados:

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

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

### Metodología

**El programa de Impulso a las ventas se sustenta en tres principios:**

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

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

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

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

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

**Actividades realizadas**

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

<b>Actividad</b>	Definir las exhibiciones según producto, época, consumidor y tipos de exhibición.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>20 horas</b> (10 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clasificar las exhibiciones y prepararlas de acuerdo con la naturaleza y características de los productos y necesidades del consumidor</li> <li>• Organizar las exhibiciones de acuerdo con la época y tipos de Exhibición.</li> </ul>		
<p>Actividades: 2 sesiones de trabajo presencial organizadas de la siguiente forma:</p> <p>Sesión1: Introducción y presentación del módulo de mercadeo y comercialización. Identificación de los atributos del producto a través de las necesidades y deseos que satisfacen.</p> <p>Sesión 2: Introducción a la exhibición de productos. Tipos de exhibición. Cómo identificar en qué tipo de feria o evento participar. Concepto de pre-feria, feria y post feria.</p>			
<b>Actividad</b>	Preparar las acciones promocionales según programación	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>20 horas</b> (10 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de necesidades y deseos desde el producto para crear en ellos los atributos.</li> <li>• Diseñar basado en un plan de medios, una exhibición acorde a la empresa y público objetivo.</li> </ul>		
<p>Actividades: 2 sesiones de trabajo presencial organizadas de la siguiente forma:</p> <p>Sesión1: ¿Qué es un brief de diseño? Y ¿Para qué se utiliza? Aspectos a tener en cuenta para el desarrollo de buen brief de diseño.</p> <p>Sesión 2 Identificación de un producto a través de su brief de diseño.</p>			
<b>Actividad</b>	Alistar las exhibiciones de acuerdo con las estrategias comerciales de la	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>20 horas</b> (10 pres)

	empresa y los principios de merchandising.		
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Colocar los productos en los lineales teniendo en cuenta la dirección, localización, visibilidad y atractivo, según la estrategia comercial de exhibición y presentación de los productos en el punto de venta.</li> <li>Disponer los productos en las góndolas cumpliendo con los principios y técnicas del merchandising y planimetría.</li> </ul>		
<p>Actividades: 2 sesiones de trabajo presencial organizadas de la siguiente forma:</p> <p>Sesión 1: Introducción de una buena organización de una exhibición a partir de aspectos del mercadeo</p> <p>Sesión 2 Desarrollo de la exhibición a partir de fundamentos del mercadeo y de actividades de manejo de los inventarios.</p>			
<b>Actividad</b>	Colocar en stands o muebles el producto para degustación o demostración cumpliendo con las condiciones de higiene y aseo requeridos.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>10 horas</b> (5 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificación de necesidades y deseos desde el producto para crear en ellos los atributos.</li> <li>Diseñar basado en un plan de medios, una exhibición acorde a la empresa y público objetivo.</li> <li>Caracterizar los productos desde el desarrollo teórico conceptual, fundamentado en la personalidad de la empresa y nicho del mercado.</li> <li>Levantamiento del Brief de diseño para el lanzamiento de nuevos productos o líneas de productos.</li> </ul>		
<p>Actividades: 1 sesiones de trabajo presencial organizadas de la siguiente forma:</p> <p>Sesión1: Introducción y presentación del módulo de mercadeo y comercialización. Identificación de los atributos del producto a través de las necesidades y deseos que satisfacen.</p>			

<b>Actividad</b>	Alistar etiquetas y precios teniendo en cuenta características del producto, fechas de vencimiento y código de barras para determinar la ubicación de mismo.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>40 horas</b> (20 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<p>Etiquetar y ubicar los productos en los stands de exhibición de acuerdo con las fechas y plazos de vencimiento y códigos de barra que le permiten determinar ubicación, presentación, precios.</p> <p>Exhibir el precio que corresponde al valor total que debe pagar el consumidor y de acuerdo con las listas de precios y características del producto.</p>		

Actividades: 2 sesiones de trabajo presencial organizadas de la siguiente forma:

- Sesión 1: Material P.O.P ¿qué es? ¿Para qué sirve? Y sus diferentes usos y aplicaciones.
- Sesión 2: Diseño de material P.O.P desde el residuo de material de el taller, para aprovechar estos recursos.
- Sesión 3: Organización de la información para la elaboración del Protocolo de exhibición para Expoartesanías.
- Sesión 4 Clases de Software para la organización de una exhibición. Rhinoceros.

### Anexo fotográfico

	<p>Actividad por grupos encaminada y diseñada para abordar temas de exhibición y promoción, actividades complementarias del ciclo del mercadeo.</p>
---	---



***Sesión de presentación de la exhibición a través del producto.***

Módulo de Impulso a las ventas.

Inglés para presentación de empresas.

Para este módulo se diseñó toda la metodología basada en el aprendizaje por enfrentamiento y repetición, dada la diferencia en los conocimientos en el idioma, elaborar una guía consecuente con las actividades enfocadas al aprendizaje de herramientas útiles para desenvolverse en espacios comerciales en el que el idioma es una barrera.

Módulo de exhibición.

Para este módulo se diseñó un archivo interactivo para la organización de los stands de acuerdo al flujo que tengan, este archivo se levantó en FLASH Macromedia y se entrega el aplicativo.

### **Bibliografía Cibergrafía**

<http://www.evaluamos.com/internal.php?load=detail&id=9002>

[http://www.mpkarquitectos.com/proyectos\\_empresarial\\_exhibicion-comercial.html](http://www.mpkarquitectos.com/proyectos_empresarial_exhibicion-comercial.html)

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Marketing/mercadeo.htm>

<http://www.telefonica.net/web2/adolforodriguezgil/5%20Políticas%20de%20Promoción-Comunicación%20%20.pdf>

<http://www.gestiopolis.com/canales6/mkt/mercadeopuntocom/lanzamiento-de-productos-al-mercado.htm>

## **4. Módulos Básicos**

### ***Principios de Administración***

#### ***Costos – Principios contables***

**Objetivos:** Suministrar al individuo las herramientas básicas de la administración que le permitan construir un soporte efectivo en la gestión administrativa del taller artesanal

- ✓ Contextualizar al artesano como microempresario colombiano
- ✓ Estructurar la organización administrativa de la unidad productiva
- ✓ Aplicar los criterios sobre manejo de tiempo en la administración de recursos en búsqueda de la efectividad

### ***Metodología***

Al grupo de mercadeo se le realizó una valoración de aprendizajes previos por solicitud de los beneficiarios, puesto que aducían ya manejar el tema.

Por lo anterior, el facilitador procedió a realizar dicho procedimiento encontrando lo siguiente:

Existen falencias puntuales en el componente de costos referido a la determinación del costo del producto y en la capacidad de producción, lo anterior determina la necesidad de un refuerzo contemplado en horas de capacitación para que el beneficiario adquiriera los resultados de aprendizaje faltantes y logran la competencia completa correspondiente al módulo.

Dicho refuerzo en horas de capacitación, será cuantificado proporcionalmente, de acuerdo con la estructura horaria del marco lógico del programa, por lo cual, se concluye que no es pertinente impartir las 24 horas de formación correspondientes a las horas presenciales para completar el crédito, puesto que los beneficiarios ya tienen aprendizajes previos en este componente.

Se realizará el refuerzo puntual y posteriormente se realizará una evaluación de conocimientos a la falencia para verificar que los beneficiarios hayan completado la competencia de este módulo.

Asimismo, para el caso del módulo de administración, se valoraran los aprendizajes previos de los beneficiarios para identificar las falencias (si las hay) y se procederá a impartir las horas contempladas en el marco lógico necesarias para el alcance de la competencia.

El modulo de formación de principios de administración se sustenta en tres principios:

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

***Actividad realizada:***

<b>Actividad</b>	Prueba de valoración de conocimientos	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>10 horas</b> (5 pres)
------------------	---------------------------------------	---------------------------	-----------------------------

***Resultados de aprendizaje esperados:***

<b>Actividad</b>	A.1.1. Definir los eslabones que hacen parte de su cadena de valor	<b>Intensidad Horaria</b>	
------------------	--	---------------------------	--

<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.1. Identificar la cadena de valor teniendo en cuenta el concepto del negocio		
<b>Actividad</b>	A1.2. <i>Diagnosticar la organización administrativa de la unidad productiva en el contexto nacional</i>	<b>Intensidad Horaria</b>	
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.2. Reconocer la situación actual de la artesanía en Colombia R1.3. Comparar la artesanía Colombiana frente a la artesanía en Latinoamérica R1.4. Reconocer las formas tradicionales de organización artesanal R1.5. Validar formas de organización artesanal		
<b>Actividad</b>	A1.3. Reconocer las diferentes formas de organización formal establecidas por ley y la normatividad que las rige	<b>Intensidad Horaria</b>	
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.6. Conocer la normatividad sobre organizaciones		
<b>Actividad</b>	A2.1. <i>Aplicar el concepto de PHVA a su unidad productiva determinando los pasos a seguir en cada componente</i>	<b>Intensidad Horaria</b>	
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R2.1. Planear las actividades de acuerdo con el modelo PHVA		
<b>Actividad</b>	A3.1. <i>Realizar programaciones de acuerdo con las actividades de la unidad productiva</i>	<b>Intensidad Horaria</b>	
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R3.1. Administrar los recursos de acuerdo con criterios de organización		

(Cuarto corte a Octubre): del 1 de septiembre a 27 de octubre

**160 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 16 sesiones de trabajo presencial**

(Acumulado a Octubre)

**566 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 56 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 84.2% del programa

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

## CONTENIDO

### *Módulos Específicos*

#### **1. Dibujo de Artesanías**

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 17 resultados de aprendizaje con el cual se logra representar gráficamente el producto permitiendo identificar sus características formales acordes a las especificaciones determinadas con anterioridad y establecer sus condiciones productivas.

#### **1.1. Metodología**

El programa de **Dibujo de Alternativas** se sustenta en tres principios:

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

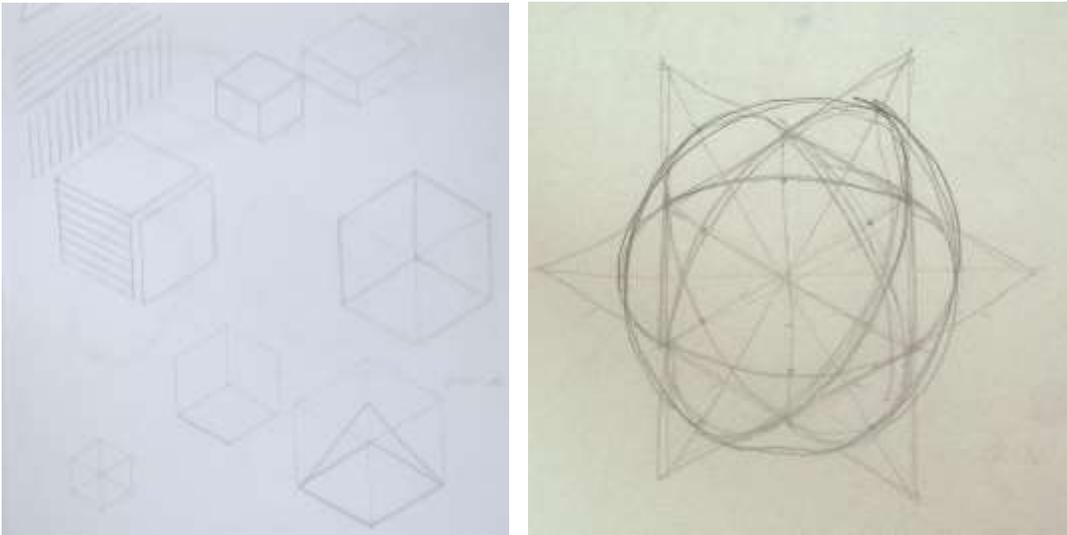
Para este caso en particular, cada unidad productiva se fundamentó en su proyecto de empresa enfocado al proceso de diseño y desarrollo de sus productos, para fortalecerlo durante el desarrollo de todo el programa.

No obstante y teniendo en cuenta la estrategia comercial del convenio con participación de las unidades productivas en Expoartesanías, se toma esta para trabajar cómo proyectos

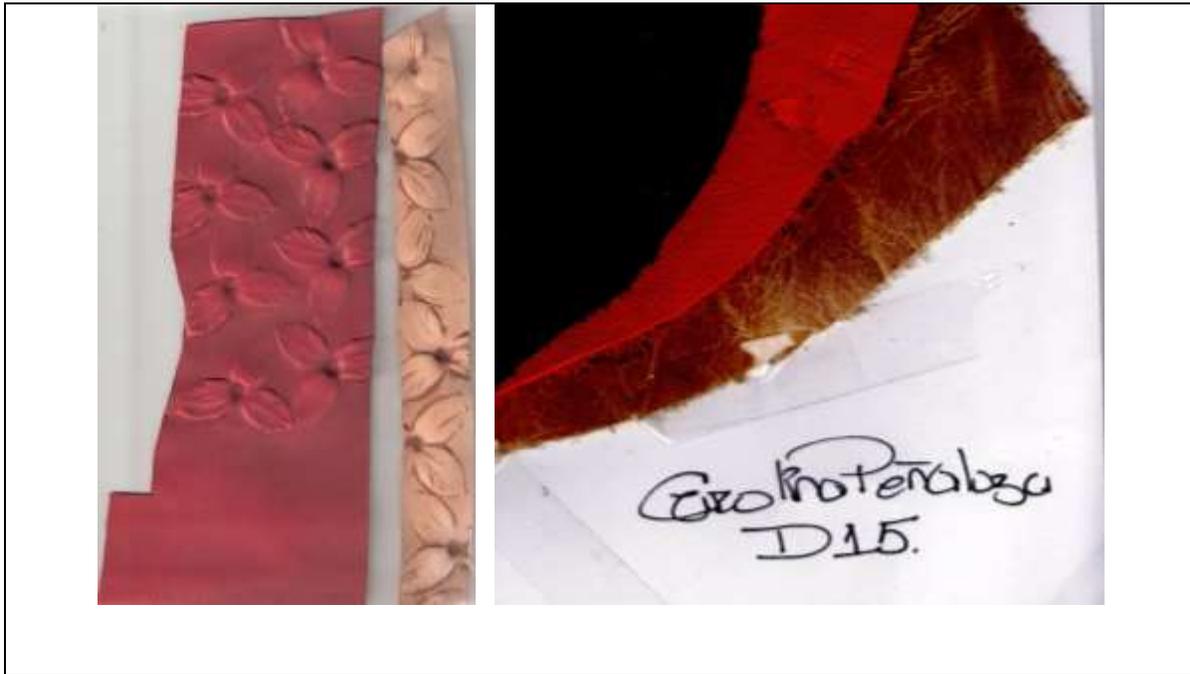
y presentar una propuesta a un comité evaluador, de tal forma que cada unidad productiva pueda presentar evidencias

## 1.2. Actividades realizadas

### Fase de Identificación

<b>Actividad</b>	Identificar los componentes de la forma del objeto artesanal.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>6 horas</b> (3 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.1. Interpretar la figura y forma de la artesanía solicitada de acuerdo con el requerimiento del proyecto artesanal.		
<p>En esta fase se busco que los beneficiarios determinaran los componentes geométricos de los productos que estaban desarrollando, para tal caso se conformaron grupos de trabajo en los cuales se establecía un producto determinado. Se hizo breve explicación de dibujo de sólidos geométricos.</p>			
			

<b>Actividad</b>	Establecer los materiales y procesos involucrados en la técnica empleada para la fabricación del objeto propuesto	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>6 horas</b> (3 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.2. Consultar las listas de materiales, referentes y proveedores según las pautas definidas en la orden de trabajo.		
<p>De acuerdo a la idea de producto cada beneficiario estableció los materiales con los cuales desarrollaría cada propuesta, para ello referenciaron las diferentes materias primas y trajeron muestras tanto de este como de algunos efectos que podrían lograr.</p>			

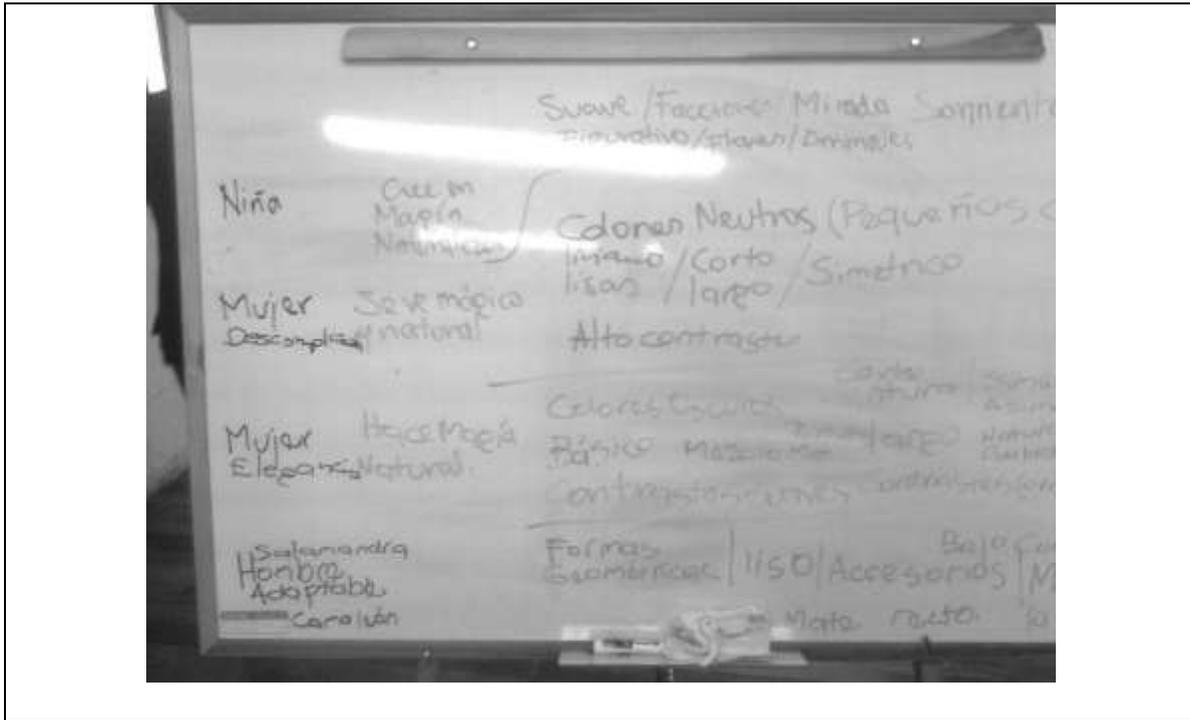


*Fase de Planeación*

<b>Actividad</b>	Alistar los materiales requeridos para la elaboración del dibujo.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>8 horas</b> (4 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R2.1. Aportar creativamente a la elaboración del boceto de la artesanía de acuerdo al requerimiento artesanal R 2.2 Preparar los elementos de dibujo que correspondan al requerimiento del proyecto artesanal.		

Se conforman grupos de trabajo entre los beneficiarios teniendo en cuenta diferentes perfiles de consumo y se establecen las paletas de colores y características formales. Luego cada grupo socializa los resultados con los otros y se establecen diferentes características para el desarrollo de las propuestas. Así mismo se escogen las técnicas adecuadas para la elaboración de los dibujos.

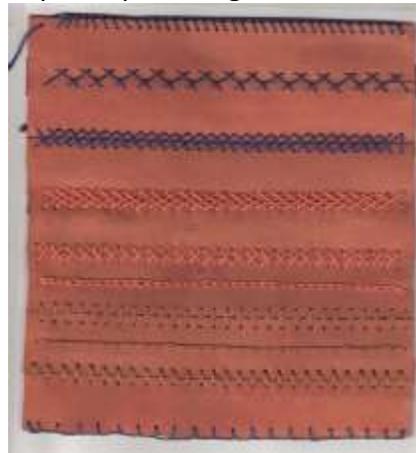




<b>Actividad</b>	Establecer las características de representación de las diferentes técnicas.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>8 horas</b> (4 pres)
------------------	--	---------------------------	----------------------------

<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R 2.3 Clasificar el proceso productivo artesanal de acuerdo al requerimiento del proyecto artesanal
------------------------------------	---

Las unidades productivas realizan una presentación de los diferentes procesos para la fabricación de los productos a fin de determinar los componentes y partes en las cuales se debe realizar y de este modo establecer los dibujos y las condiciones requeridas de este. Se hace especial énfasis en las texturas que se pueden generar.



*Fase de Ejecución*

<b>Actividad</b>	Dibujar producto artesanal de acuerdo a las características de material y técnica.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>56 horas</b> (28 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	3.1 Plasmar la idea del producto artesanal de acuerdo al requerimiento del producto artesanal definido 3.2 Elaborar bocetos con calidad de acuerdo al requerimiento de la técnica de dibujo a mano alzada, mecánico o artístico		

Los participantes elaboran dibujos empleando diferentes técnicas y formatos adaptándolo a las condiciones de sus unidades productivas. Se realiza conferencia sobre sistemas de representación diferenciando los dibujos isométricos de dibujos de vistas.





<b>Actividad</b>	Demarcar los aspectos en el dibujo de acuerdo con el requerimiento de la materia prima y la orden de producción	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>16 horas</b> (8 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	3.3 Demarcar los ensambles o empalmes de acuerdo al número de piezas del producto artesanal.		

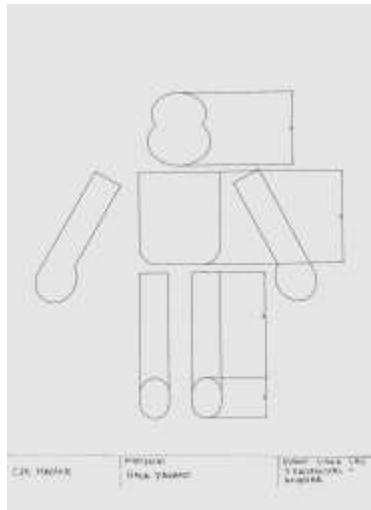
Dentro de los dibujos generales se ejemplifican detalles que permitan visualizar detalles de producción y ensamble de piezas.

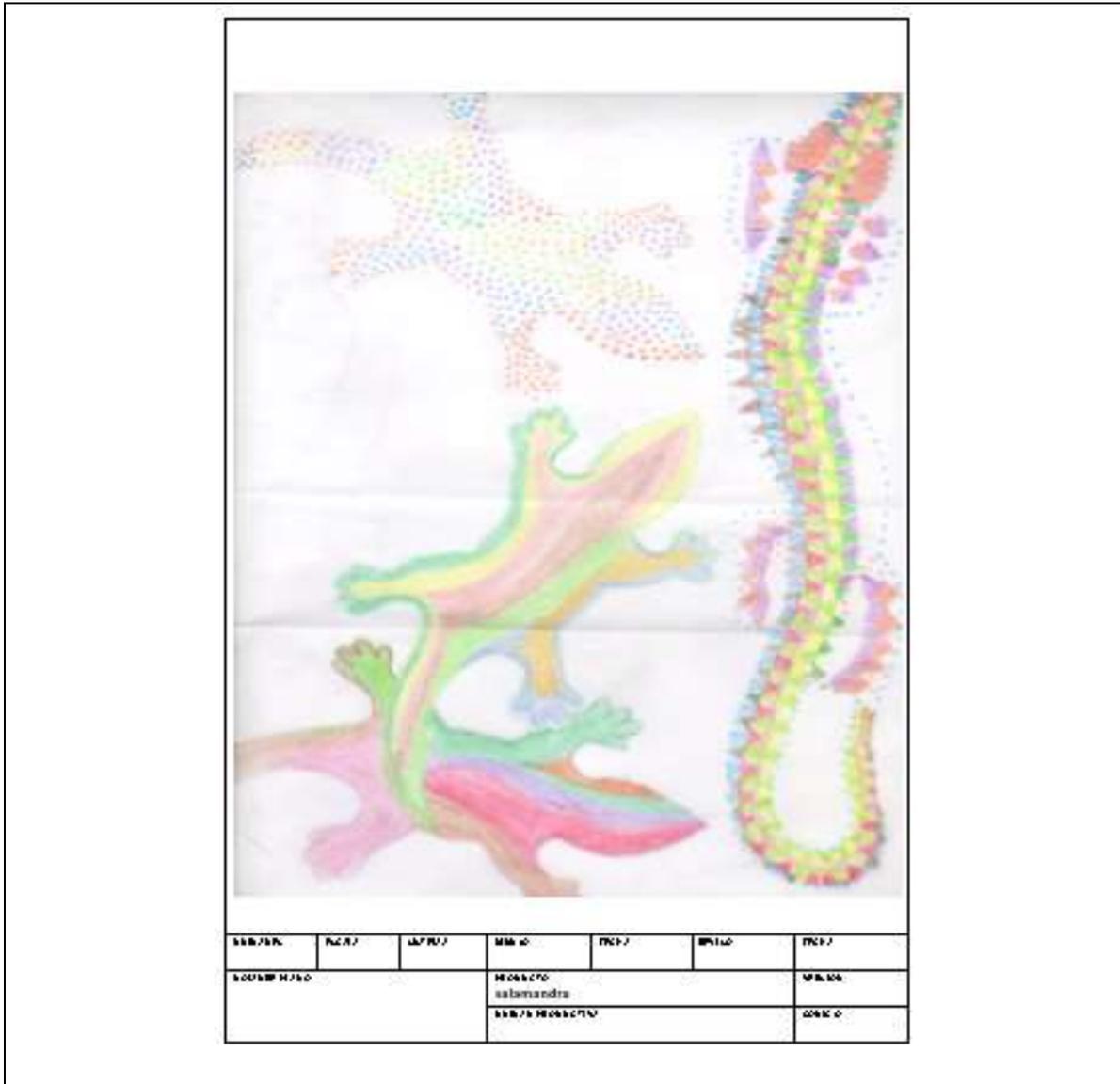




<b>Actividad</b>	Acotar las vistas del producto dibujado según requerimiento de diseño	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>12 horas</b> (6 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	3.4 Rotular las figuras dibujadas según requerimiento del dibujo 3.5 Aplicar la escala obedeciendo al tamaño del producto artesanal		

Se realiza conferencia sobre condiciones de rotulado, escala y acotación. Se desarrolla un formato para la presentación de los dibujos. La información suministrada es basada en las normas ICONTEC para la presentación de planos técnicos y adaptados a las condiciones de los diferentes productos.





<b>Actividad</b>	Elaborar formatos de acuerdo a los requerimientos por el proyecto artesanal	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>8 horas</b> (4 pres)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	3.6 Elaborar ficha técnica acorde con la reportada en el informe		
Se Realiza una conferencia donde los participantes elaboran fichas técnicas de sus productos, empleando los dibujos. Dada la importancia de las fichas técnicas con algunos beneficiarios se emplean fotografías.			

MUÑECA HADA PARAMO		Código D09AD
		Dimensiones: 15cm X 25cm
		Peso: 125 GR
		Partes: CUERPO, VESTIDO, ALAS, CABELLO
		Materiales: JERSILDN, ALGODÓN, TELAS E HILO
		Proceso: COSTURA A MANO, PINTURA EN TELA, BORDADO A MANO
		Perfil del consumidor: NIÑA DE 6 AÑOS EN ADELANTE QUE GUSTA DE LO NATURAL Y AMA LA NATURALEZA.
		Características: (especificaciones) Esta presentada en colores fucsia, rojo, naranja, azul y amarillo Elaborada en tela lavable con cabello tejido en algodón con detalles en cintas que terminan en flores y cara pintada a mano.
		Ventajas - competencia Diseño exclusivo, de apariencia natural trabajada a mano que resalta las técnicas artesanales de la muñequería
		Beneficios - conceptual Trasmite amor a la naturaleza, convierte los momentos de juego en enseñanza y conceptualiza la variación de tipos de personas con un llamado al respeto y valoración como seres naturales
		Necesidad - Uso: SE PUEDE JUGAR CON ELLA, ES DECORATIVA
		Opciones
		Costo \$22.000
		Precio \$30.000
Empresa	CTR MASTER	Representante legal Carolina Martínez
Teléfono	8056558	Diseño
Dirección	cl. 29 sur No. 39 - 83	Reviso
Correo Electrónico	Ctrmaster26@hotmail.com	

**120 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo**

**12 sesiones de trabajo presencial**

### 1.3. Observaciones

- El grupo en general oriento sus productos a Expo artesanías definiendo cuatro perfiles de consumo. Para ello se establecieron diferentes características teniendo en cuenta las siguientes orientaciones:
  - Niña: cree en las hadas y la magia. Las hadas como referente de espíritus de la naturaleza y en este caso de los páramos.
  - Mujer Soy hada: es la joven – mujer que incorpora la magia a sí misma, es delicada y le gusta consumir productos que la hacen ver delicada. Le gustan

los perfumes y en general escoge colores como el rosado y fucsia, sin embargo explora más colores.

- Mujer Maga: es la mujer que tiene todo para todos. Siempre tienen una palabra o un consejo para lo que le sucede a los demás. Es independiente y le gusta tener accesorios muy naturales como piedras y semillas.
- Hombre Camaleón: Es un hombre que sabe diferenciar sus actividades, disfruta su trabajo, estar con sus hijos y con su esposa. Se acomoda a todas las situaciones de una manera natural. Le gusta estar cómodo en todo momento.

En grupo se establecieron paletas de colores de acuerdo a los perfiles de consumidores definidos, con los cuales cada beneficiario trabajo.

- Al desarrollar el proceso de formación por proyecto a la Feria de Expoartesanías el grupo estableció comités de trabajo como modo de apoyo a las diferentes exigencias que se plantean.
- Se alternaron clases apoyadas por equipos de computo en el salón adecuado para tal fin, de tal modo que se pudiera verificar que los diferentes requerimientos exigidos al interior del proyecto pudieran ser alcanzados por todos los beneficiarios, teniendo en cuenta que algunos de ellos no manejan este tipo de herramientas.
- Se hicieron algunas actividades adicionales como la toma de fotografías con miras a completar las fichas técnicas de productos.
- Algunos conceptos como sistemas de representación y escalas han representado dificultad para algunas personas mayores de edad.
- Algunos beneficiarios pidieron asesorías en el tema de proporción, para lo cual se recurrió a material de apoyo audiovisual, el cual fue suministrado y explicado en conjunto a las diferentes unidades productivas.
- Se han presentado dificultades con el salón para el desarrollo de las actividades propuestas, pues el espacio destinado en la Secretaría de desarrollo económico no se ha podido utilizar. A pesar de ello el espacio dispuesto Salón de Telares en artesanías de Colombia, ha permitido que los participantes elaboren los dibujos en condiciones aceptables.

**(Cuarto corte a Octubre): desde 20 de septiembre a 27 de octubre**

**120 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 12 sesiones de trabajo presencial**

(Acumulado a Octubre)

**530 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 53 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 78.9% 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

## CONTENIDO

### Módulos Específicos

#### 3. 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 Identificación:

<b>Actividad</b>	A1.1. Proyecto participación en un escenario comercial.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>10 horas (5 presenciales y 5 de trabajo autónomo)</b>
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.2. Consultar lista de materiales, referentes, proveedores según las pautas definidas en la orden de trabajo.		

Se realizó 1 sesión en la cual cada unidad productiva, realizó un inventario actualizado de los recursos (materias primas, insumos, proveedores) con los que cuenta, posteriormente se socializó el ejercicio individual y se complementaron con aquellas unidades productivas afines desde el oficio y técnicas artesanales.

Socialización de Inventarios  
Salón 1 taller de Joyería – Artesanías de Colombia  
Septiembre 16 de 2011  
Fotografía: Iván Franco



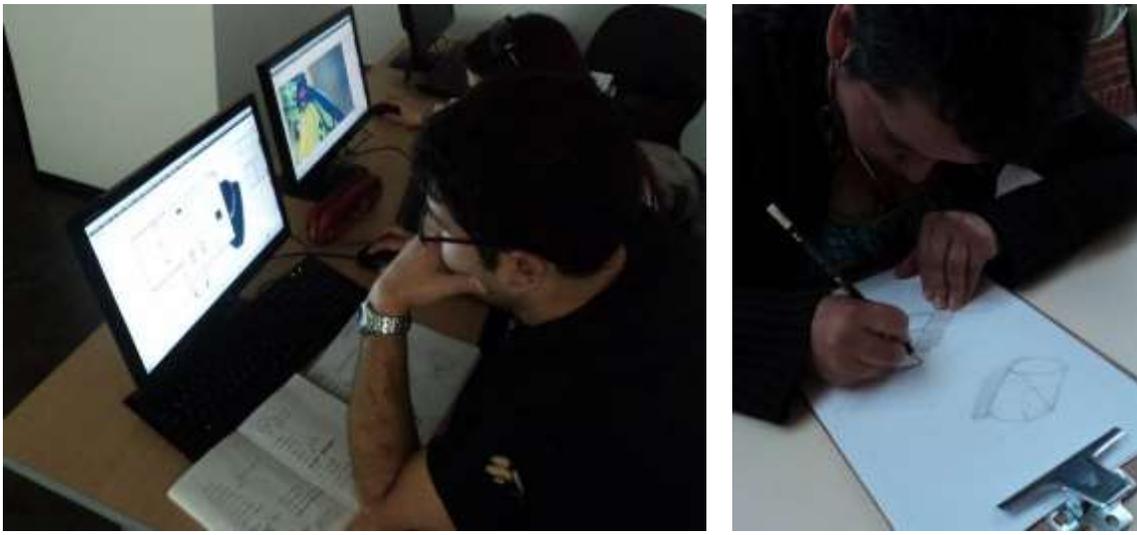
*Fase de Planeación:*

<b>Actividad</b>	A2.1. Alistar los materiales requeridos para la elaboración del dibujo.	<b>Intensidad Horaria</b>	20 horas (10 presenciales y 10 de trabajo autónomo)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R2.1. Aportar creativamente a la elaboración del boceto de la artesanía de acuerdo al requerimiento artesanal. R2.2. Preparar los elementos de dibujo que correspondan al requerimiento del proyecto artesanal.		

Se realizaron 2 sesiones en las cuales las unidades productivas realizaron la planeación para la fase de diseño aplicado con herramientas de expresión bidimensional.

Un 90% de las unidades productivas optaron por las herramientas de dibujo a mano alzada, en tanto que el otro 10% optó por las herramientas de dibujo en computador, empleando software especializado (Corel y sketchup).

Complementario a esta actividad, se realizó un trabajo de exploración con las herramientas seleccionadas para dar inicio a la fase de ejecución.



Exploración de herramientas de expresión  
Taller de Joyería – Artesanías de Colombia  
Septiembre 23 de 2011  
Fotografía: Iván Franco

<b>Actividad</b>	A2.1. Establecer las características de representación de las diferentes técnicas.	<b>Intensidad Horaria</b>	10 horas (5 presenciales y 5 de trabajo autónomo)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R2.3. Clasificar el proceso productivo artesanal de acuerdo al requerimiento del proyecto artesanal.		
	<p>Para el desarrollo de esta actividad cada unidad productiva, identificó sus oficios y técnicas con mayor ventaja en destreza y diferenciación con respecto su competencia, teniendo en cuenta el escenario comercial de Expoartesanías.</p> <p>Como resultado de esta actividad, un 20% de las unidades productivas decidieron explorar nuevas técnicas adaptables a su sistema de producción, por lo tanto, inició un proceso de investigación empleando fuentes de internet y a través de cursos con personas especializadas.</p>		
	<p>Identificación de técnicas competitivas. Taller de Joyería – Artesanías de Colombia Septiembre 28 de 2011 Fotografía: Iván Franco</p>		

*Fase de Ejecución:*

<b>Actividad</b>	A3.1. Representación de diseño.	<b>Intensidad Horaria</b>	20 horas (10 presenciales y 10 de trabajo autónomo)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<p>R3.1. Emplear la técnica de boceto de acuerdo al requerimiento artístico.</p> <p>R3.2. Plasmar la idea del producto artesanal de acuerdo al requerimiento del producto artesanal definido.</p> <p>R3.3. Elaborar bocetos con calidad de acuerdo al requerimiento de la técnica de dibujo a mano alzada, mecánico o artístico.</p>		
<p>Se realizaron 2 sesiones en las cuales cada unidad productiva desarrollo propuestas bidimensionales empleando las herramientas de expresión previamente seleccionadas.</p> <p>Teniendo en cuenta la experiencia de la participación en la Feria del Hogar, se desarrollo a partir de esta actividad un proceso de exploración tridimensional, lo cual permitió tener mejores resultados para la definición de productos, en esta ocasión dirigidos al mercado de Expoartesanías.</p>			
			
<p>Ejercicios de representación 2D y exploración 3D Salón 1 taller de Joyería – Artesanías de Colombia Octubre 5 de 2011 Fotografía: Iván Franco</p>			

<b>Actividad</b>	A3.2. Información técnica del producto.	<b>Intensidad Horaria</b>	20 horas (10 presenciales y 10 de trabajo autónomo)
------------------	---	---------------------------	---

<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	<p>R3.4. Demarcar los aspectos en el dibujo de acuerdo con el requerimiento de la materia prima y la orden de producción.</p> <p>R3.5. Demarcar los ensambles o empalmes de acuerdo al número de piezas del producto artesanal.</p>
------------------------------------	---

Se realizaron 2 sesiones en las cuales se abordaron temas entorno a los requerimientos de diseño a partir del ejercicio de “Proyecto Expoartesanías”, cada unidad productiva desarrolló un proyecto donde especificó:

- Perfil de mercado objetivo
- Ocasión de uso
- Categoría de productos
- Oficio y técnica(s)
- Línea de productos
  - Paleta de Color
  - Texturas
  - Materiales
  - Acabados
  - Dimensiones
  - Rango de cotos
  - Demás aspectos relevantes



A partir de los bocetos y exploraciones realizadas en la actividad anterior, cada unidad productiva desarrolló un panel (cartelera o presentación digital), por medio del cual sustentaron sus propuestas de líneas de productos para Expoartesanías, se realizaron varias sesiones de carácter individual para hacer seguimiento y otras de carácter grupal, como estrategia de construcción y aprendizaje colectivo.



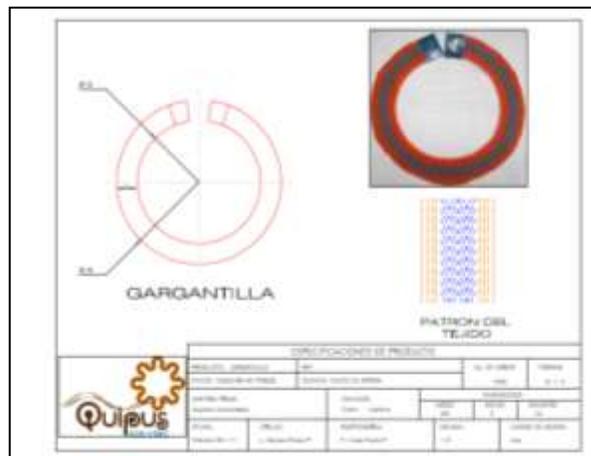
Ejercicio presentación Proyecto Expoartesanías  
Salón 1 taller de Joyería – Artesanías de Colombia  
Octubre 12 de 2011  
Fotografía: Iván Franco

<b>Actividad</b>	A3.3. Información técnica del producto.	<b>Intensidad Horaria</b>	20 horas (10 presenciales y 10 de trabajo autónomo)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R3.6. Acotar las vistas del producto dibujado según requerimiento de diseño. R3.7. Rotular las figuras dibujadas según requerimiento del dibujo. R3.8. Aplicar la escala obedeciendo al tamaño del producto artesanal. R3.9. Elaborar ficha técnica acorde con la reportada en el informe. R3.10. Entregar ficha técnica acorde con la reportada en el informe al responsable del proyecto artesanal.		

Para el desarrollo de esta actividad fue necesario retomar la actividad de fichas técnicas de productos, en la cual 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 100% de las unidades productivas desarrolló su formato de ficha técnica en medio digital empleando software especializado (Corel, Auto CAD, Word y PowerPoint), de acuerdo a sus destrezas y herramientas tecnológicas instaladas en sus empresas.

Se realizaron dos sesiones en las cuales se desarrollaron las fichas técnicas de las líneas de productos para Expoartesanías.



Ejercicio Ficha Técnica de Producto  
Salón de computo taller de Joyería – Artesanías de Colombia  
Octubre 19 de 2011  
Fotografía: Iván Franco



*Fase de Evaluación:*

<b>Actividad</b>	A4.1. Verificación de la Ficha Técnica	<b>Intensidad Horaria</b>	10 horas (5 presenciales y 5 de trabajo autónomo)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R4.1. Verificar la ficha técnica elaborada de acuerdo a la confrontación de la aplicación de la evidencia, según requerimiento.		
<p>Por medio de una sesión de trabajo de construcción colectiva, cada unidad productiva presentó sus fichas técnicas de las líneas de productos para Expoartesanías, de tal forma que entre todos, se retroalimentaban los resultados obtenidos.</p> <p>Por medio de esta actividad se validó el formato de ficha técnica de cada unidad productiva para ser implementada en sus empresas.</p>			

#### **4. Información Técnica de Producto**

Corresponde al logro del objetivo específico: “Elaborar Información Técnica Requerida según el Producto a Diseñar”, el cual corresponde a la Norma de Competencia Laboral No. 290201024.

El módulo está estructurado en cuatro fases: identificación, planeación y ejecución, 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 16 resultados de aprendizaje que en conjunto le permitirán construir los lineamientos de producción para el desarrollo de alternativas de diseño de productos.

##### **4.1. 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 desarrollar las líneas de productos diseñadas, 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.

#### 4.2. Actividades realizadas

*Fase de Identificación:*

Actividad	A1.1. Variables de la producción	Intensidad Horaria	20 horas (10 presenciales y 10 de trabajo autónomo)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.1. Consultar los bancos de datos de la empresa en el desarrollo del trabajo. R1.2. Identificar los archivos de: productos, herramientas, materiales y parámetros de producción para el diseño del producto. R1.3. Identificar la información técnica del producto en los planos o patrones o modelos.		
<p>Se desarrollaron dos sesiones de trabajo durante las cuales, cada unidad productiva retomó resultados de aprendizaje obtenidos en el módulo de dibujo de producto, realizando un escenario de identificación de variables para la producción de sus líneas de productos.</p> <p>La actividad se complementó con la actividad de selección de proveedores y cotizaciones de materias primas para el desarrollo de productos dirigidos al escenario comercial de Expoartesanías.</p>			

**130 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo**  
**13 sesiones de trabajo presencial**

#### 5. Asesorías Puntuales

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 Expoartesanías.

Las asesorías puntuales se estructuraron en las siguientes actividades:

- 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.

<b>Unidad Productiva</b>	<b>Tipo de intervención</b>	<b>Resultado (Categoría de Productos)</b>
<b>TRIBU TEJEDORAS DE PENSAMIENTO</b>	Creación	Accesorios moda
<b>ARTECONCIENTE</b>	Creación	Mobiliario auxiliar
<b>ARTES SANOS</b>	Rediseño y diversificación	Decoración hogar
<b>MIAU ACCESORIOS</b>	Creación	Accesorios moda
<b>ACCESORIOS Y DECORATIVOS</b>	Creación	Accesorios decoración hogar
<b>PIEDRAS Y MÁS PIEDRAS</b>	Creación	Accesorios moda
<b>ARTEKUMA</b>	Rediseño y diversificación	Accesorios moda
<b>WILLIAM GOMEZ</b>	Creación	Accesorios decoración hogar
<b>MELONY ACCESORIOS</b>	Creación	Accesorios moda
<b>EXI-CUERARTE (VIKN LEATHERS)</b>	Creación	Accesorios moda
<b>QUECHUAMANO</b>	Creación	Accesorios moda
<b>CRISOL</b>	Creación	Accesorios moda
<b>BAGONIOUS FUNK</b>	Rediseño y diversificación	Accesorios decoración hogar
<b>DELICIAS DULZURA</b>	Diversificación	Bocados típicos
<b>JULIANA PINILLA</b>	Rediseño	Accesorios moda
<b>RUSTICOS MADERA Y ARTE</b>	Creación	Mobiliario
<b>QUIPUS</b>	Rediseño y diversificación	Accesorios moda
<b>ANDRÉS RODRÍGUEZ JOYAS</b>	Creación	Accesorios moda
<b>IXCHEL MANUFACTURAS</b>	Creación	Accesorios moda
<b>MAIITA DISEÑOS CON IMAGINACION</b>	Rediseño	Prendas de vestir
<b>SALINAS</b>	Rediseño	Prendas de vestir
<b>MARFILWES</b>	Creación	Accesorios moda
<b>TEJIDOS DE VIDA</b>	Rediseño y diversificación	Accesorios moda
<b>COOPDISFLORES</b>	Creación	Accesorios decoración hogar
<b>DANGOS TARACEA</b>	Rediseño y diversificación	Accesorios decoración hogar
<b>MARIELA HUACA</b>	Rediseño	Accesorios moda

JUMBO TEJIDOS	Rediseño	Accesorios moda
GUANABANAZO PIPE'S	Diversificación	Bocados típicos

## 6. Observaciones

- 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.

(Cuarto corte a Octubre): desde 16 de septiembre a 28 de octubre

**130 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 13 sesiones de trabajo presencial**

(Acumulado a Octubre)

**545 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 54 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 81.1% 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

## **CONTENIDO**

### **1. Módulos Específicos**

#### **1.1 Recibo y despacho de insumos y productos.**

Se continuó con el módulo recibos y despachos, a través del desarrollo del proyecto “Organizar procedimientos de recibos y despachos de la unidad productiva” en su etapa de ejecución y verificación.

#### **1.2 Almacenamiento.**

Se inició el módulo de “Almacenamiento en el Taller”, a través del desarrollo del proyecto “Organización del almacenamiento de una unidad productiva”.

### **2. Metodología**

Durante siete sesiones el estudiante logró complementar las dos etapas restantes del proyecto específico del módulo de recibo y despachos:

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

*Ejecución:* con el objetivo específico de alistar los objetos para las diferentes áreas, procesos o unidades del negocio, según solicitud o pedido

*Evaluación:* con el objetivo específico de realizar devoluciones de los objetos que no cumplen con los requisitos exigidos y las buenas prácticas de manufactura

Además se realizaron tres sesiones del nuevo módulo almacenamiento en el taller en sus etapas de:

*Identificación:* con el objetivo específico de analizar las necesidades de almacenamiento de acuerdo a la naturaleza de los productos.

*Planeación:* con el objetivo específico de desarrollar conocimientos para establecer la ubicación de los objetos en los diferentes espacios asignados, por el sistema y técnicas de almacenamiento; manejo de inventarios, según métodos o técnicas establecidas por la organización y metodología para conservar los objetos, de acuerdo a las normas establecidas.

### 3. Actividades realizadas

#### *Fase de Planeación:*

<b>Actividad</b>	A.2.2 Organizar los pedidos según destino de envío.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>4 horas</b> (2 presenciales, 2 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.2.4 Clasificar los objetos según rutas de reparto, zonas geográficas, transportistas, clientes y familia de productos.		
Durante esta sesión se aclararon los conocimientos sobre tipos de transporte de mercancía, criterios para seleccionar el transporte y documentos relacionados.			

#### *Fase de Ejecución:*

<b>Actividad</b>	A.3.1 Desarrollar el proceso de despacho de objetos.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>16 horas</b> (8 presenciales, 8 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.3.1 Extraer los objetos de acuerdo a la localización, codificación, categorías y normas de seguridad industrial. R.3.2 Extraer los objetos aplicando los diferentes métodos de pedido, por sector, múltiple, plurisectorial R.3.3 Armar los objetos según la solicitud del pedido o requisición del cliente. R.3.4 Marcar los objetos alistados según estipulaciones. R.3.5 Colocar el pedido en el lugar y tiempo establecido R.3.6 Registrar la información de los objetos alistados en el instrumento señalado por la organización.		
Durante estas dos jornadas, se realizó una demostración dando recomendaciones prácticas de empaqueo según categoría de producto artesanal y luego se desarrolló un simulacro de extracción de pedidos en el cual se le entregó una orden preestablecida de pedido a cada grupo y luego cada equipo debió identificar los productos en las estanterías y empaquetar el pedido.			

<b>Actividad</b>	A.3.2 Verificación documental anexa de la mercancía recibida y despachada.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>4 horas</b> (2 presenciales, 2 autónomas)
------------------	--	---------------------------	---

			autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.3.7 Soportar el recibo y entrega de objetos con los documentos definidos por la organización.		
Durante esta sesión se tramitó los documentos generados durante el simulacro y se analizó los documentos utilizados en algunas de las unidades productivas.			

<b>Actividad</b>	A.3.3 Inspecciona los objetos frente a las especificaciones establecidas	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>4 horas</b> (2 presencial, 2 autónoma)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.3.8 Cumplir con las especificaciones señaladas según los documentos establecidos y registrados el recibo y salida de los objetos. R.3.9 Rotular o etiquetar los objetos recibidos según instrucciones establecidas por la organización a nivel interno.		
En esta sesión se dio a conocer la simbología internacional utilizada en el rotulado según tipo de carga y cada equipo revisó los documentos realizados durante el simulacro.			

<b>Actividad</b>	A.3.4 Coordinar los recursos para realizar los procesos de salida y entrada de objetos.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>14 horas</b> (7 presenciales, 7 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.3.10 Efectuar la entrada y salida de los objetos de acuerdo a la programación establecida por la organización.		
Durante las sesiones, se trabajó por grupos en la redacción del protocolo de bodega para la feria de Expoartesanías estableciendo las jornadas de trabajo y programando el recurso humano y de espacio.			

<b>Actividad</b>	A.3.5 Documentar procesos de salida y entrada de productos.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>2 horas</b> (1 presencial, 1 autónoma)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.3.11 Registrar el ingreso y salida de los objetos en los instrumentos de control señalados, y en los inventarios. R.3.12 Reportar a través de los instrumentos establecidos por la organización los registros de recibo y salida de los objetos.		
Durante esta sesión, se rediseño en grupo el formato de recepción de producto e inventario para la feria de Expoartesanías.			

*Fase de Evaluación:*

<b>Actividad</b>	A.4.1 Realizar una jornada de monitoreo y seguimiento de las entradas y salidas de objetos	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>2 horas</b> (1 presencial, 1 autónoma)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.4.1 Verificar la entrada y salida de los objetos frente a los documentos y físicamente.		
Durante esta hora, el grupo analizó el procedimiento de entrada y salida de producto y verificó la información para algunas de las referencias comercializadas en la feria del Hogar.			

<b>Actividad</b>	A.4.2 Evaluación de calidad de los pedidos armados	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>4 horas</b> (2 presenciales, 2 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.4.2 Revisar los pedidos armados con el fin que correspondan con la documentación que los ampara para su entrega.		
En grupos se realizó un simulacro de verificación de pedido y documentación.			

<b>Actividad</b>	A.4.3 Resolver inconsistencia y no conformidades en el proceso de recibo y despacho	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>4 horas</b> (2 presenciales, 2 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.4.3 Tramitar las devoluciones de los objetos, que no cumplen con los requisitos establecidos en un periodo de tiempo determinado.  R.4.4 Realizar las devoluciones de acuerdo a los procesos y trámites establecidos.  R.4.5 Devolver los objetos que no cumplen las especificaciones de calidad al área o proceso respectivo.		
Por grupos se analizó el proceso de devolución de producto en la feria del Hogar y se rediseñó el procedimiento para Expoartesanías, así como se determinaron los criterios de calidad a evaluar en la entrada de producto.			

<b>Actividad</b>	A.4.4 Realizar el cierre del proceso de devolución.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>2 horas</b> (1 presencial, 1 autónoma)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.4.6 Descargar en el sistema la devolución de los objetos. R.4.7 Verificar la devolución de objetos. R.4.8 Reportar a la respectiva área las inconsistencias presentadas en el recibo y entrega de objetos a través de los instrumentos señalados por la		

	organización.
Durante esta sesión se analizó el formato de devolución de producto utilizado en Artesanías de Colombia y se plantearon correcciones para aplicar en otras unidades productivas.	

<b>Actividad</b>	A.4.5 Resolver quejas y reclamos de los clientes.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>2 horas</b> (1presencial, 1 autónoma)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R.4.9 Atender los reclamos de los diferentes clientes sobre devoluciones de los objetos, cumpliendo las políticas de la organización y dando una respuesta en el tiempo establecido.		
En esta jornada se reflexionó en grupo sobre política de servicio al cliente en algunas unidades productivas escogidas.			

*Módulo Almacenamiento en el Taller.*

*Fase de Identificación:*

<b>Actividad</b>	A1.1. Diagnosticar espacios y manejo espacial, de acuerdo a las características de los productos a almacenar	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>8 horas</b> (4 presenciales, 4 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.1. Identificar los espacios disponibles según sus capacidades correspondientes. R1.2. Localizar los espacios disponibles según sus capacidades correspondientes		
Se inició un ejercicio en el cual las unidades organizarán cada bodega de la feria Expoartesanías. En esta sesión se expuso temas tales como las clases de almacén y los principios básicos de almacenamiento, así como se reconoció el área disponible y la posible ubicación de espacios según categoría de productos a guardar para dicha feria.			

<b>Actividad</b>	A2.1. Organizar espacios y manejo espacial, donde se clasifiquen y ordenen varios productos por referencias y tipos de acuerdo a un sistema de codificación.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>12 horas</b> (6 presenciales, 6 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R2.1. Clasificar los objetos antes de ser ubicados según políticas de almacenamiento. R2.2. Alistar las paletas, andamios y equipos según los objetos, ubicación y desplazamiento.		
Durante esta sesión se dieron a conocer los equipos y tipos de estanterías utilizadas en bodega y por grupos se reconocieron y clasificaron los productos a almacenar en cada bodega de Expoartesanías.			



<b>Actividad</b>	A.2.2.Organizar la información de la naturaleza de los objetos en el taller artesanal y generar discusión acerca de los factores ambientales que inciden en su calidad y las técnicas utilizadas para su conservación.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>8 horas</b> (4 presenciales, 4 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R2.2. Conservar los objetos teniendo en cuenta los factores ambientales y su naturaleza		
Durante esta sesión se realizó una lectura sobre prácticas ambientales y se inició la búsqueda de criterios de manipulación y conservación para cada categoría de producto a almacenar en las bodegas de Expoartesanías.			

<b>Actividad</b>	A.3.1. Manejar la ubicación de productos teniendo en cuenta la naturaleza, peso y volumen.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>12 horas</b> (6 presenciales, 6 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R3.1.Respetar las señalizaciones de las respectivas zonas, áreas y localizaciones de almacenamiento de acuerdo a las normas de seguridad industrial R3.2. Ubicar los objetos de acuerdo al peso, volumen y naturaleza de los mismos R3.3. Ubicar los objetos en las posiciones especificadas según la capacidad del área, espacio o zona R3.4. Ubicar los objetos en las zonas, áreas, espacios o localizaciones asignadas según las técnicas señaladas para almacenar y la naturaleza de los objetos		
En esta sesión se dieron a conocer los distintos criterios de zonificación y ubicación de producto utilizados en bodega y la codificación usada para ubicación de estantería. Se realizó una práctica sobre codificación de referencias de producto donde se analizaron los sistemas actuales de referenciación de las unidades productivas y se crearon o rediseñaron unos nuevos.			

<b>Actividad</b>	A3.2.Desarrollar una práctica a través del cual se instruye acerca de la organización de productos, espacios, localizaciones y zonas asignadas de acuerdo a normas de seguridad e higiene.	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>8 horas</b> (4 presenciales, 4 autónomas)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R3.5.Ordenar los objetos, localizaciones, espacios y zonas asignadas de acuerdo a las normas de seguridad e higiene		
Después de la exposición dada sobre normas de higiene y seguridad en bodega, cada grupo planteó una organización de los productos de cada bodega para Expoartesanías según dichos criterios expuestos.			

### **3.1 Observaciones**

- Se ha tenido que incrementar las jornadas de trabajo presencial de cinco a ocho horas académicas por sesión, de capacitación, adicional al tiempo de asesorías puntuales para adelantar la asesoría en desarrollo de producto para la feria de Expoartesanías.
- En cuanto a las asesorías puntuales, 28 unidades productivas han asistido puntualmente y se encuentran desarrollando producto.
- Se realizaron tres comités de diseño para seleccionar propuestas de líneas de producto para Expoartesanías durante los días 24,25 y 31 de Octubre.
- Ha disminuido el nivel de asistencia a la capacitación debido a compromisos comerciales que las unidades productivas han adquirido por la temporada navideña.

### **Módulos Básicos**

#### ***Principios de Administración***

Suministrar al individuo las herramientas básicas de la administración que le permitan construir un soporte efectivo en la gestión administrativa del taller artesanal

- ✓ Contextualizar al artesano como microempresario colombiano
- ✓ Estructurar la organización administrativa de la unidad productiva
- ✓ Aplicar los criterios sobre manejo de tiempo en la administración de recursos en búsqueda de la efectividad

#### ***Metodología***

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

Se realizaron charlas magistrales, en donde los artesanos se contextualizaban sobre el papel que juegan en la economía local frente al sector artesanal internacional.

Así mismo, se realizaron talleres de sensibilización sobre tipos de formalización de las unidades productivas, al igual que jornadas de trabajo enfocadas a la administración del

tiempo y los recursos, administración referida a la planeación, gracias a la metodología PHVA (planear, hacer, verificar, y actuar)

El módulo de formación de principios de administración se sustenta en tres principios:

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

### **Actividades realizadas**

#### *Fase de Identificación:*

<b>Actividad</b>	A.1.1. Definir los eslabones que hacen parte de su cadena de valor	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>4 horas</b> (2 pres.)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.1. Identificar la cadena de valor teniendo en cuenta el concepto del negocio		
En charla magistral, los artesanos retomaron los conceptos de la cadena de valor vistos anteriormente, para así determinar la ruta de su negocio, enfocándolo hacia el servicio como “plus” adicional en la oferta comercial.			

<b>Actividad</b>	<i>A1.2. Diagnosticar la organización administrativa de la unidad productiva en el contexto nacional</i>	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>16 horas</b> (8 pres.)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.2. Reconocer la situación actual de la artesanía en Colombia R1.3. Comparar la artesanía Colombiana frente a la artesanía en Latinoamérica R1.4. Reconocer las formas tradicionales de organización artesanal R1.5. Validar formas de organización artesanal		
Mediante una charla magistral, el facilitador realizó un recorrido por las técnicas y oficios más representativos en Colombia, para así lograr un acercamiento por parte del artesano hacia los conceptos de competitividad empresarial y manejo de proyecto empresarial. Con lo anterior, se realizó una exposición sobre la artesanía en Latinoamérica para ampliar el esquema mental hacia sentido de la estética y mercado – empresa latinoamericana. Una vez hecho lo anterior, se realizó un taller sobre con que contaban los artesanos para poder lograr expandir su propuesta empresarial, y que requerían para lograr cumplir sus metas a mediano y largo plazo, para esto se ahondó en las formas de organización artesanal, para detectar posibles alianzas estratégicas y así concluir que tipo de “organización artesanal” podría ser aplicada en cada caso.			

<b>Actividad</b>	A1.3.Reconocer las diferentes formas de organización formal establecidas por ley y la normatividad que las rige	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>8 horas</b> (4 pres.)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R1.6. Conocer la normatividad sobre organizaciones		
Una vez realizada la actividad anterior, el facilitador sensibilizó a los artesanos sobre la normatividad vigente en la formalización de organizaciones, apoyándose en los contenidos y requerimientos generados por la Cámara de Comercio de Bogotá en cuanto a tipos de organizaciones jurídicas.			

*Fase de planeación:*

<b>Actividad</b>	A2.1. Aplicar el concepto de PHVA a su unidad productiva determinando los pasos a seguir en cada componente	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>4 horas</b> (2 pres.)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R2.1. Planear las actividades de acuerdo con el modelo PHVA		
Mediante una charla magistral, el facilitador socializó los contenidos sobre planeación y mejoramiento continuo, determinando la importancia del primer componente en la generación de dicha metodología. Los artesanos aplicaron los conceptos mediante un foro, en donde socializaban cuales eran los pasos que tenían que hacer en cada etapa de planear, hacer, verificar, y actuar.			

*Fase de Ejecución:*

<b>Actividad</b>	A3.1. Realizar programaciones de acuerdo con las actividades de la unidad productiva	<b>Intensidad Horaria</b>	<b>16 horas</b> (8 pres.)
<b>Resultado(s) de Aprendizaje</b>	R3.1.Administrar los recursos de acuerdo con criterios de organización		
Mediante un foro, los artesanos reconocieron cuales eran los recursos constitutivos en cada una de sus unidades productivas referidos a empresa, para así generar una metodología particularizada en la administración de los recursos, de acuerdo con las actividades que requería cada caso. Definieron plenamente los recursos, enfocados al componente financiero, talento humano, a infraestructura. Así mismo, se realizó la validación de los conocimientos en una última sesión.			

### **Observaciones**

De los 23 artesanos activos en este grupo, 18 presentaron evaluación de conocimientos, de los cuales 1 no cumple con las competencias, y requiere refuerzo por parte del facilitador.

Los 5 artesanos faltantes, ya están siendo contactados por el facilitador para coordinar la realización de la validación de acuerdo con la disponibilidad de tiempo de los mismos.

Cabe anotar la buena disposición por parte de los beneficiarios en la asistencia y la gran receptividad frente a los contenidos trabajados, teniendo en cuenta que fueron sesiones de trabajo de 8 horas al día.

(Cuarto corte a Octubre): a 28 de octubre

**154 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 10 sesiones de trabajo presencial de 8 horas**

(Acumulado a Octubre)

**559 horas de trabajo presencial y trabajo autónomo, 51 sesiones de trabajo presencial**

Corresponde al 83.2% 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 miras a la participación en la feria de Expoartesanías:**

Se ha caracterizado 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.

Se está contando con el apoyo de representantes del grupo de selección de la feria de Expoartesanías para que den los direccionamientos de evaluación de producto con miras a la participación en los Stands Institucionales de Artesanías de Colombia en la próxima feria de Expoartesanías.

Se han venido realizando diversos comités de evaluación de producto para que los beneficiarios puedan evolucionar en sus conceptos de producto aplicando las sugerencias y poniendo en práctica las recomendaciones de mejora para la elaboración de sus productos.

### **2 Participación en eventos Feriales**

Logística para la participación de las unidades productivas beneficiarias del convenio, en la feria de Expoartesanías 2011 en espacios institucionales según categoría de producto.

Como complemento de los programas de formación las unidades productivas están recibiendo asesoría especializada para el desarrollo de líneas de producto, las cuales se exhibirán en la próxima versión de Expoartesanías 2011, para ello se dispone de cuatro espacios de acuerdo a las categorías de producto que manejan así:

- ✓ Pabellón 8 Stands 102-104-204 Accesorios de Moda
- ✓ Pabellón 6 Stand 304 con Mesa y Decoración
- ✓ Pabellón 1 Stands 102-104-Joyería y Bisutería
- ✓ Pabellón 5 Stands 16 Bocados Típicos

En el marco del evento ferial de Expoartesanías 2011 el día viernes 9 en el salón de Protocolo, se entregaran los certificados de asistencia a las unidades productivas fortalecidas con los diferentes módulos específicos y básicos de los tres títulos de programas de formación que hacen parte de este convenio.

Se está adelantando el proceso para la compra de materia prima para la elaboración de los productos a exhibir en el marco de la feria de Expoartesanías 2011.

Los beneficiarios se están agrupando por comités (Ventas y exhibición, bodega y caja) ya que ellos van a tener el manejo en cada uno de los cuatro espacios comerciales destinados en la feria de Expoartesanías.

### **Observaciones:**

- Por las dificultades de uso de los espacios dispuestos en la plaza de los artesanos se tomo la decisión de impartir hasta el final del convenio los programas en la sede de Artesanías de Colombia.
- Los beneficiarios de los cuatro grupos de formación han venido presentando sus productos ante el comité interno institucional de evaluación (conformado por los asesores del convenio y representantes de Expoartesanías), algunas unidades productivas han tenido que fortalecer mucho sus niveles de calidad e identidad de producto atendiendo las sugerencias del comité; esto ha generado que algunas unidades productivas reconozcan que aún no cuentan con un producto con el perfil de la feria de Expoartesanías
- El número de participante para la feria aún no está confirmado ya que algunos beneficiarios no han pasado por comité debido a compromisos laborales, ya que esta época es de alta producción.