



CONTRATO N° O 0167-07

Cooperativa Multiactiva del Guainía COOTREGUA Agencia San José

Proyecto

"Capacitación para el mejoramiento de los oficios y la Producción Artesanal, en las comunidades Indígenas del Departamento del Guaviare".

Maria Isbelia Gutiérrez Molina
Gerente General
Octavio Martínez Vásquez.
Director Agencia San José
José Yesid Gutiérrez
Encargado del Proyecto

I nforme Final San José del Guaviare Noviembre de 2007









CONTRATO Nº O 0167-07

Contenido

- 1. Introducción
- 2. Objetivos2.1 Objetivo General 2.2Objetivos específicos
- 3. Justificación
- 4. Actividades Desarrolladas.
 - 4.1 Formalización Contrato.
 - 4.2 Actividades de Coordinación y Planeación.
 - 4.3 Apoyo Logístico
 - 4.4 Capacitación.
 - 4.4.1. ASOCIACIÓN DE TRABAJO ARTESANAL LAS MISSIPI
 - 4.4.1.1. MÒDULO ASOCIATIVIDAD.
 - 4.4.1.2 MÒDULO ADMINISTRACIÓN.
 - -4.4.1. MÒDULO VALORES DE CONSUMO.
 - **3**.2.2 GRUPOS ARTESANALES DE SAN JOSÉ DEL GUAVIARE, ASOCIACIÓN INDIGENA DE ARTESANOS DEL REFUGIO OMU Y LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS INDIGENAS DEL GUAVIARE ASARIG ..
 - 4.4.2.1. MÒDULO ASOCIATIVIDAD.
 - 4.4.2.2- MÓDULO ADMINISTRACIÓN.
 - 4.4.2.3. MÓDULO VALORES DE CONSUMO.
 - 4.5 Apoyo a la promoción y comercialización.
 - 4.5.1. ASOCIACIÓN DE TRABAJO ARTESANAL LAS MISSIPI. 4.5.2. ASOCIACIÓN INDIGENA DE ARTESANOS DEL REFUGIO OMU
 - 4.5.3 .LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS INDIGENAS DEL
 - **GUAVIARE ASARIG**
 - 4.6. Apoyo a la promoción y comercialización.
- 5. Observaciones y Recomendaciones
- ó. Anexos.







CONTRATO Nº O 0167-07

PROYECTO "CAPACITACIÓN PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS OFICIOS Y LA PRODUCCIÓN ARTESANAL, EN LAS COMUNIDADES INDÍGENAS DEL DEPARTAMENTO DEL GUAVIARE"

INFORME FINAL

1. Introducción

El proyecto "Capacitación para el mejoramiento de los oficios y la producción artesanal, en las comunidades indígenas del Departamento del Guaviare" capacitó y asistió administrativa y organizativamente los artesanos indígenas de los resguardos de Miraflores Centro, Refugio y Panore y a sus organizaciones sociales en el mejoramiento de sus procesos, mediante la inclusión y aplicación de nuevas herramientas administrativas a nivel individual y grupal.

La ejecución del proyecto permitió identificar como principales debilidades, la baja competitividad de sus productos, por no poseer equipos apropiados, tener limitadas fuentes de materias primas, baja diversidad de productos y frágiles procesos administrativos y comerciales; en el ámbito asociativo las debilidades presentadas por las organizaciones son entre otras, bases sociales desmotivadas, carencia de objetivos y metas claras y falta de visión y mentalidad empresarial; para atender las debilidades descritas y en atención a los objetivos del proyecto de fomentar la asociatividad y fortalecer operativa, contable y comercialmente los artesanos beneficiarios y lograr la sostenibilidad administrativa de su oficio y de sus organizaciones se desarrollaron las actividades descritas en el presente informe.

Las actividades de apoyo, capacitación y asesoría, por razones que enunciamos en el presente informe se ejecutaron durante seis (6) meses comprendidos entre Junio y noviembre de 2007.









CONTRATO Nº O 0167-07

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Fortalecer la competitividad de la artesanía étnica de las comunidades indígenas en el departamento de Guaviare, mediante la capacitación y la consolidación de procesos organizativos, administrativos y comerciales, el intercambio de saberes y conocimientos, creando espacios dignos de ocupación y generación de ingresos y arraigo cultural desde la perspectiva del desarrollo humano integral.

2.2. Objetivos especificos

- Promover y apoyar la asociatividad y la organización de productores (artesanos indígenas) y comercializadores.
- Acompañar el manejo empresarial de los talleres artesanales, en aspectos administrativos y financieros (planeación, gestión de recursos humanos, técnicos, materiales y económicos, manejo contable, costos, crédito, mecanismos de control etc).
- Promover y apoyar las comunidades indígenas para establecer alianzas estratégicas que permitan abordar, en forma concertada y eficiente, procesos de producción y comercialización en volumen, acorde con las necesidades de la demanda del mercado.
- Promover y Apoyar el fortalecimiento organizacional de las asociaciones de artesanos indígenas mediante procesos de capacitación y acompañamiento.
- Capacitar y asesorar técnicamente a las asociaciones de artesanos en herramientas financieras y estrategias de logística y comercialización.
- Impulsar la comercialización de productos artesanales elaborados por las comunidades indígenas.

3. Justificación

El Departamento de Guaviare se encuentra actualmente en un proceso de transformación económica iniciado por el gobierno nacional, que busca el paso de una cultura ilícita a iniciativas productivas licitas; en este nueva etapa productiva, el oficio de elaborar artesanías en cumare, Guaruma y otras fibras del región y que es desarrollado principalmente por las comunidades indígenas adquiere gran importancia; pero es necesario el consenso y el apoyo de instituciones del orden local, regional y nacional, comprometidas para hacerlo un negocio competitivo.

Para ello, y con el objeto de optimizar este renglón productor, Artesanías de Colombia y la OEI han iniciado un proceso de fortalecimiento administrativo, productivo, comercial y asociativo, que busca que los artesanos indígenas del Departamento del Guaviare mediante procesos de acompañamiento se concienticen de la importancia de su trabajo y del impacto que generan sus obras en los compradores, cualifiquen su trabajo y la elaboración de diversos productos y la búsqueda de nuevos mercados; permitiendo que sean gestores y protagonistas de su propio desarrollo, construyan una visión solidaria y participativa alrededor de la producción artesanal, creen escenarios de desarrollo comunitario, social, cultural y económico, y establezcan estándares de calidad y competitividad en los mercados.







CONTRATO Nº O 0167-07

La capacitación se ejecutó según la propuesta presentada a Artesanías de Colombia y la concertación del cronograma de trabajo con los artesanos beneficiarios, en este proceso se desarrollaron tres módulos diferentes, un primer paquete de ocho (8) horas sobre asociatividad, un segundo módulo con una intensidad de ochenta (80) horas sobre administración básica y un tercero de dieciséis (16) horas sobre líneas y estrategias de comercialización; atendiendo la ubicación de los artesanos, se conformaron dos grupos de trabajo Miraflores y San José del Guaviare, a continuación se desglosan las actividades de capacitación realizadas en cada uno de los grupos de trabajo.

MODULO ASOCIATIVIDAD	N° se-siones tema	Horas x sesión	Total horas módulo
Que es la asociatividad.	1	0.50	
Valores para generar asociatividad.	1	0.50	
Ejemplos exitosos de asociatividad	1	0.50	
Revisión Histórica del Grupo. Éxitos	1	0.50	
Dificultades.	•	0.50	
Análisis DOFA A. Interno Fortalezas			
Dificultades. A. Externo Oportunidades	1	1	
Amenazas			
Enfoque de la empresa social.	1	0.25	
Información del entorno.	1	0.33	
Misión – Visión.	1	1	8
Valores, Principios de la asociatividad	1	0.5	
Análisis del ciclo de vida de los productos actuales.	1	1	
Definición de estrategias.	1	0.5	
Plan de acción para el desarrollo de las estrategias.	1	0.5	
Cómo realizar el seguimiento al plan de acción.	1	0.42	
Motivaciones para la conformación de una organización	•	0.42	
Económica	4	0.5	
Extraeconómicas.	1	0.5	
Ayuda Mutua			
TOTAL	14	8	
MODULO ADMINISTRACION			
Principios de Administración			
 La administración y la empresa 		_	
Organigrama	2	7	80
Funciones y responsabilidades Plant a designistrative			
Plan administrativo Costos			
Costos Importancia de los costos			
 Importancia de los costos Costos y gastos de la empresa 			
Costos fijos	3	7	
Costos variables			
 Margen de Contribución. 			







artesanías de colombia.s.a.

PROYECTO DE CAPACITACIÓN PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS OFICIOS Y LA PRODUCCIÓN ARTESANAL, EN LAS COMUNIDADES INDÍGENAS DEL DEPARTAMENTO DEL GUAVIARE

Organización
de Estados
lberoamericanos
Para la Educación
la Ciencia
y la Cultura

CONTRATO Nº O 0167-07

CONTRATOR	0 0107-01		
Punto de equilibrio			
Contabilidad		8	7
 El sistema contable. 	3	7	1
Los estados financieros.		E	
 Al análisis de los estados financieros. 		-	4
Mercadeo	1		1
El mercado y la importancia del mercadeo	t i	.	1
Desarrollo de la investigación de mercado.	1		1
 Determinación de los segmentos de mercado. 	· 1		1
 Tamaño de la muestra 	1 1		
 Elaboración de encuesta. 	1 1	8	1
 Trabajo de campo. 			1
 Análisis de los resultados. 	1		1
 Conclusiones y recomendaciones. 	1 1		1
 Análisis de la competencia. 	1		1
Viabilidad del negocio desde el punto del mercado.		Laure	-
Plan de Inversión.			1
• Que es un proyecto de inversión?	1		1
 Clasificación de los proyectos 			1
 Como elaborar un proyecto de inversión. 	1 . 1		1
 Estudio financiero del proyecto . 	2	8	1
 Calculo del valor del proyecto. 			1
 Calculo del efecto económico. 	1 1		1
 Análisis de las fuentes de financiación. 	1		1
 Toma de decisiones. 			4
TOTAL	11	80	1
MODULO VALGRES DE CONSUMO			-
a. Antecedentes del mercadeo.	1	0.5	4
b. Consecuencias de un taller de producción o una	1	0.75	
organización que no está orientada al mercadeo			-
c. Paralelo entre el mercadeo de empresas comerciales y	1 1	0.5	F
el mercadeo de empresas sociales.	-		-{
d. Conceptos de mercadeo			
Investigación de mercado. Sagrantización do mercado. (Nichas do mercado).			1
 Segmentación de mercado. (Nichos de mercado) 	1	4.25	
Canales de distribución. Comunicación.	'	4.25	
Comunicación, Sociale el cliento			16
Servicio al cliente. Identificación de valerce de consume de les clientes.			
Identificación de valores de consumo de los clientes di Técnicas, de morcados, que puede aplicar en la			-
di.Técnicas de mercadeo que puedo aplicar en la investigación de mercados para los talleres artesanales y	1 1	2	
organizaciones sociales.	' '	2	
dii. Cómo puedo realizar un plan de mercadeo con sus			-
correspondientes estrategias innovadoras acordes a una	1	6	
organización de desarrollo social.	'	J	
dii. Participación en ferias	1	2	-
aiii. Tarrioipacion on tenas	7	16	1
	/	10	

4.4.1. ASOCIACIÓN DE TRABAJO ARTESANAL LAS MISSIPI.









CONTRATO Nº O 0167-07

Las Asociación las Missipi tiene su sede en el municipio de Miraflores y cuenta con veintitrés (23) asociados dos (2) hombres y veintiuna (21) mujer, el oficio desarrollado por este grupo es el tejido de fibras (Cumare, Guaruma y otras en menor escala) en las líneas de telar y tejido a mano, asistieron durante los trece (13) días que duró la jornada de capacitación (29 septiembre al 11 de octubre) quince (15) mujeres y dos (2) hombres.

Según los objetivos del proyecto la capacitación aportó herramientas administrativas para el fortalecimiento de la organización y de las unidades productivas de los artesanos asociados; se brindaron conocimientos básicos sobre el proceso administrativo, como la planeación, la organización, la dirección y el control para que mediante su aplicación alcancen el sostenimiento de sus empleos y generen nuevas posibilidades de ingresos.

4.4.1.1 MODULO A. ASOCIATIVIDAD.

En este modulo se ejecutó el contenido temático y la intensidad horaria de la propuesta contando con la participación de los diecisiete artesanos durante las ocho (8) programadas.

Los logros de mayor relevancia alcanzados con el grupo durante el desarrollo del módulo fueron:

- Mediante un análisis DOFA identificar como una gran debilidad, la falta de motivación de los asociados para producir asociativamente; la ausencia de objetivos claros para adelantar proyectos socio empresariales; la limitada capacidad de los asociados para administrar la asociación; la carencia de herramientas administrativas para hacer una adecuada dirección y la carencia de estrategias para hacer más competitiva su organización. El mismo análisis permitió confrontar las debilidades detectadas con las fortalezas humanas que tienen las integrantes del grupo, como es el sentido de solidaridad y compañerismo existente entre ellas, claridad sobre la fuerza que les brinda el modelo asociativo y que aunque existen muchas debilidades solo mediante este modelo pueden salir adelante.
- Establecer que asociativamente aumentan las oportunidades para salir adelante y fortalecer su actividad socioempresarial.

4.4.1.2 MODULO ADMINISTRACION.

Con la temática desarrollada en este modulo, se transfirió a los artesanos los elementos administrativos requeridos para realizar el fortalecimiento de las unidades productivas y de las Asociación en general.

Los logros alcanzados con este grupo en este tema específico fueron:

- Identificar los elementos que se deben tener en cuenta para tomar decisiones administrativas adecuadas.
- Determinaron la necesidad de continuar con las capacitaciones de tipo administrativo para todos las miembros de la asociación y construir un plan de trabajo que incorpore los conocimientos adquiridos.









CONTRATO Nº O 0167-07

- Reconocieron la necesidad de fortalecer sus organismos directivos y poder tomar decisiones en consenso y no depender de una sola persona (presidente).
- Se evaluó el proceso administrativo realizado en la asociación hasta la fecha, concluyendo que ha sido bastante deficiente por el desconocimiento de las funciones y la baja capacitación recibida por las directivas.
- Se requiere un mayor compromiso por parte de las (os) artesanos (os) asociados en las actividades que que programe la asociación.
- Se calcularon los costos de producción de los artesanos, comprobando que la mano de obra (demasiado tiempo) es un elemento que encare el precio final.
- Sobre el manejo contable de la Asociación, se evidencio que este proceso permanente y continuo para que sea efectivo..
- Respecto a la elaboración de proyectos para la organización, las asociadas determinaron que la iniciativa la debe tomar la Junta Directiva y no solo esperar la intervención de agentes externos.
- En el transcurso del taller identificaron la necesidad de programar actividades que integren las asociadas y generen recursos para el sostenimiento de la organización.

4.4.1.3. MODULO VALORES DE CONSUMO.

El componente comercial es un elemento sobresaliente en estos pequeños grupos, ya que mediante la comercialización de sus productos se generan los ingresos requeridos para el sostenimiento de la organización en general y para los asociados en particular, pero en esta actividad es donde se presentan las mayores debilidades por no establecer canales directos de comercialización y contar con un reducido tipo de clientes; La capacitación aportó a este grupo los elementos que deben tener en cuenta para iniciar el fortalecimiento de su proceso comercial logrando que:

- Se mejore la perspectiva del mercado teniendo cuenta nuevas plazas y el diseño nuevos productos.
- Detectaran la necesidad de crear y consolidar una imagen que los identifique como artesanos indígenas y los posicione en el mercado.
- Determinaran la importancia de utilizar nuevos mecanismos publicitarios, establecer nuevos canales de comercialización y mantener un contacto directo y permanente con los clientes.
- 4.4.2. GRUPOS ARTESANALES DE SAN JOSÉ DEL GUAVIARE, ASOCIACIÓN INDIGENA DE ARTESANOS DEL REFUGIO OMU Y LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS INDIGENAS DEL GUAVIARE ASARIG.

Las Asociaciones de Artesanos indígenas OMU y ASARIG tienen su sedes cada una en su resguardo, OMU en el Refugio y ASARIG en Panure, para efectos de la capacitación las dos organizaciones se reunieron en el resguardo Panure; la asociación OMU cuenta actualmente con 20 asociados, se constituyó el diecinueve (19) de febrero de 2003, aunque sus asociados siempre han trabajado con artesanías, su ámbito de operaciones es el resguardo del Refugio a donde se desplazan sus clientes, otro mercado identificado







CONTRATO Nº O 0167-07

por este grupo es el de los militares que tienen base Militar junto al resguardo en el evento de capacitación participaron catorce artesanos seis (6) hombre y ocho (8) mujeres. La asociación Asarig se constituyó el dieciocho (18) de mayo de 2002, cuenta con veintitrés (23) asociados diez (10) hombres y trece (13) mujeres, en esta organización se elaboran dos tipos de productos tejido de fibras y talla en madera, en el proceso de capacitación asociativa, administrativa y comercial participaron doce (12) artesanos tejedores.

Los talleres se realizaron durante trece (13) días transcurridos entre el trece (13) y el veinticinco (25) de octubre en jornadas de ocho (8) horas.

4.4.2.1. MODULO A. ASOCIATIVIDAD.

Este modulo se desarrolló en una jornada y según la temática planteada se hizo un diagnostico de las organizaciones, identificando fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de cada una; en la Asociación Omu se realizó la revisión de los estatutos y se determinó la necesidad de hacer una reforma a los mismos, para que la organización se actualice, para ello se dejó planteada la convocatoria a Asamblea de Asociados en la cual se proponga la reforma y se nombren nuevos directivos.

La asociación Asarig se encuentras mas estructurada como organización pero presenta una baja motivación en sus asociados para participar en actividades conjuntas.

En las dos organizaciones se determinó la necesidad de iniciar un proceso de motivación para sus asociados e iniciar un plan de trabajo que permita identificar objetivos concretos para el fortalecimiento socioempresarial de los artesanos e iniciar un proceso administrativo autónomo.

La asociación OMU manifiesta que deben recuperar su organización ya que actualmente se sienten absorbidos por ASARIG y no cuentan con la autonomía que desean.

4.4.2.2. MODULO ADMINISTRACION.

Las dos organizaciones recibieron la temática planteada para el modulo en la cual se hizo énfasis en el proceso administrativo de las asociaciones y en la necesidad de apoyar a sus asociados en el fortalecimiento productivo, contable y comercial logrando que los artesanos se involucren con la organización.

Los logros más apreciables alcanzados con los participantes fueron:

- Reconocer la necesidad de fortalecer sus organismos directivos e involucrar a sus asociados de base en la toma decisiones mediante consenso y no depender de una sola persona.
- Involucrar en los procesos de capacitación administrativa a todos las miembros de la asociación, e incorpore a las organizaciones los conocimientos adquiridos mediante un un plan de trabajo que se construya entre todos.
- La directivas deben tener más iniciativa para la formulación y presentación de proyectos que beneficien a sus asociados.
- Las Organizaciones deben fortalecerse para poder apoyar a sus asociados administrativamente.







CONTRATO Nº O 0167-07

- La organizaciones deben formular proyectos para el fortalecimiento de las unidades productivas de los artesanos y no solo la organización.
- Que los asociados identificaran como una actividad la promoción de la reforestación y conservación de las palmas que proporcionan la materia prima.

4.4.2.3. MODULO VALORES DE CONSUMO.

La comercialización de sus productos en estos grupos es un elemento muy delicado, ya que la organización como tal aporta muy poco para la consecución de nuevos canales comerciales y la apertura de nuevos mercados; este hecho genera malestar entre los asociados quienes manifiestas que están siendo utilizados por los intermediarios y que no reciben un precio justo por sus productos.

En desarrollo del módulo se alcanzaron los siguientes logros:

- Reconocer la necesidad de crear y consolidar una imagen de la organización que los identifique como artesanos indígenas, les permita acceder y posicionar en el mercado.
- Estar de acuerdo en la necesidad de llevar a la práctica todas las capacitaciones adquiridas sobre el tema.
- Determinaran la importancia de utilizar nuevos mecanismos publicitarios, establecer nuevos canales de comercialización y mantener un contacto directo y permanente con los clientes
- Iniciar un proceso que les permita abrir nuevos mercados y la comercialización directa de sus productos evitando los intermediarios.
- Se deben iniciar gestiones ante Artesanías de Colombia para participar directamente en las ferias nacionales (Expoartesanias) evitando la representación mediante intermediarios como se viene haciendo hasta la fecha.

Anexo. Copia de listados de asistencia y material fotográfico

4.5. Acompañamiento y Asesoría.

4.5.1. ASOCIACIÓN DE TRABAJO ARTESANAL LAS MISSIPI.

Las actividades de acompañamiento y asesoría realizadas con el grupo de Las MISSIPI se concentraron en el fortalecimiento administrativo de la organización, mediante sesiones de asesoría a la Junta Directiva y al Fiscal para que realicen sus actividades eficientemente; se apoyó la convocatoria y se participó en la Asamblea General, evento donde se nombró nueva Junta Directiva y se propuso hacer una reforma hacer una reforma a los éstatutos, también se prestó asesoría en la elaboración del acta de Asamblea y el registro del acta en la Cámara de Comercio; en el proceso administrativo se apoyó las artesanas elegidas como nuevas directivas, asesorándolas en sus nuevas funciones, individualmente se acompañó las artesanas en la identificación de sus costos mediante la elaboración de formatos y la apertura de un registro de entradas y salidas; el componente comercia se fortaleció con la elaboración de un catalogo de productos.

4.5.2. ASOCIACIÓN INDIGENA DE ARTESANOS DEL REFUGIO OMU.

Los miembros de la Asociación OMU recibieron acompañamiento para la reactivación y recuperación de su organización, mediante la elaboración de un proyecto de borrador









CONTRATO Nº O 0167-07

para la reforma de estatutos y el nombramiento de una nueva Junta Directiva que motive y convoque el grupo , la Asamblea se planteo para el mes de diciembre.

En la parte comercial se elaboró un borrador para el catalogo de sus productos, el cual se formalizará una vez tengan el logo de la organización y se hayan elaborado modelos de excelente la calidad de se pueden fotografiar para hacer la promisión. Los artesanos recibieron en sus unidades productivas orientación para la determinación de sus costos, la apertura de un registro de entradas y salidas y el adecuado uso de las materias primas.

4.5.3. LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS INDIGENAS DEL GUAVIARE ASARIG En este grupo el artesano Clemente Gómez como líder de la organización ha participado en diferentes eventos de capacitación con instituciones como el SENA y la Cámara de Comercio, allí se han elaborado diversos documentos (Plan de negocios) para la promoción de la organización pero aun estos planes no se han llevado a la práctica.

Individualmente los artesanos recibieron orientación para la administración de sus unidades productivas mediante el cálculo de sus costos de producción, la apertura de un registro de entradas y salidas y un apropiado uso de las materias primas.

4.6. Apoyo a la promoción y comercialización.

Los artesanos beneficiarios del proyecto recibieron apoyo mediante pequeños préstamos que permitieron la elaboración de productos que se exhibieron en la Feria Urutu, se adquirieron algunos productos para muestras en la feria y se viene promocionando los productos de los grupos mediante la elaboración de un catalogo por organización con los productos que cada una de ellas elabora.

A mediano Plazo se apoyará los grupos para iniciar la gestión ante Artesanías de Colombia que permita su participación en Expoartesanías de forma directa.

Otra de las inquietudes exteriorizadas por los artesanos en general es la gran dificultad que se presenta en los eventos feriales por la falta de una imagen corporativa que los identifique como organización, circunstancia que dificultan los contactos comerciales posteriores.

5. Observaciones y Recomendaciones.

El proyecto permitió establecer que en el grupo de artesanos se asimilan y se aplican los conocimiento de diversas formas, lo que se hace necesario continuar con los artesanos que se hayan involucrado en el proceso de transformación y continuar el acompañamiento, la orientación y el apoyo en su función de asociados y/o directivos promoviendo el mejoramiento de su oficio y a dar respuesta a la demanda con eficiencia y calidad.







Artheonies de Colombie

CONTRATO Nº O 0167-07

a individualidad de los artesanos es una característica muy demarcada sobre todo en sus procesos productivos y comerciales, para atender esta particularidad se debe integrar la atención a las unidades productivas familiares y se continué fortaleciendo los procesos organizativos.

El proyecto genero grande expectativas entre los Artesanos sobre la necesidad de continuar con actividades que mejoren su calidad de vida, mediante la promoción del desarrollo empresarial, el crecimiento humano y la dignificación de su actividad socio productiva, pero se debe apoyar estos grupos hasta que se apropien de los conocimientos y conceptos adquiridos y los incorporen a su labor artesanal.

Como es conocido en la tradición de las comunidades indígenas, la elaboración de las artesanías se realiza en sus casas, no se manejan talleres comunitarios y el tiempo destinado a su elaboración depende muchas veces de sus necesidades, no con horarios definidos sino ocasionales. Los intentos de congregarlos en un área común donde los productos sean elaborados y vendidos conjuntamente han tenido poca acogida entre los indígenas por las debilidades presentadas para su manejo, por ello es necesario equilibrar el apoyo entre la organización y las unidades productivas familiares, permitiendo el contacto directo entre artesanos y compradores y así se reconozca y aprecie labor artesanal, la sensibilidad social y el modo de vida del indígena.

T eniendo en cuenta la historia reciente de las tres organizaciones de artesanos indígenas atendidas por el proyecto y que han sido beneficiadas anteriormente por otras instituciones, recomendamos continuar apoyando, acompañando y fortalecimiento sus procesos asociativos, productivos, comerciales, de institucionalización de imagen y el acceso a recursos financieros mediante la modalidad de crédito.

Informe enviado al Dr. Neve Enrique Herrera Rubio Profesional Subgerencia de Desarrollo dentro del contrato de prestación de Servicios N° O- 0167- 07 5 de mayo del 2007.

OCTAVIO MARTÍNEZ VAZQUES Director Agencia Cootregua San José









CONTRATO Nº O 0167-07

ANEXO FOTOGRAFICO

Capacitación Cestería san José





















CONTRATO Nº O 0167-07

Capacitación Cestería Miraflores

















CONTRATO Nº O 0167-07

Capacitación, Asociativa, administrativa y de mercados



















CONTRATO Nº O 0167-07













Clausura Capacitación Feria Urutu



