



**Convenio de Cooperación entre la Gobernación del Valle del Cauca  
y  
Artesanías de Colombia**

Laboratorio Colombiano de Diseño de Armenia

**Proyecto Fortalecimiento del Sector  
Artesanal del Valle del Cauca**

**Informe Final**

Presentado por la Subgerencia de Desarrollo

**Bogotá D. C.**

**Septiembre 2005**



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
**artesanías de colombia s.a.**

### **Agradecimiento**

Las actividades ejecutadas en el marco del Convenio suscrito con la Gobernación del Valle del Cauca, contaron con el valioso apoyo de la Dra. María Eugenia Morales, Subsecretaria de Fomento Empresarial y Economía Solidaria y de la Dra. Martha Iliana Valencia, Coordinadora del Proyecto; a ellas expresamos especial agradecimiento. Así mismo, a la Gobernación, por su decidido interés en apoyar al sector artesanal y por la confianza otorgada a Artesanías de Colombia, para apoyarles en este cometido



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

**artesañas de colombia s.a.**

**Cecilia Duque Duque**

Gerente General

**Carmen Inés Cruz**

Subgerente de Desarrollo

**Ernesto Orlando Benavides**

Subgerente Administrativo y Financiero

**Manuel José Moreno**

Coordinador Laboratorio de Diseño Armenia

**Gladys Salazar**

Coordinadora de Proyecto

**Andrés Ramírez**

Asesor en Diseño

**David Correa**

Asesor en Diseño

# **Fortalecimiento del Sector Artesanal del Valle del Cauca**

## **Tabla de contenido**

### **Informe Ejecutivo**

#### Introducción

1. Antecedentes
2. Objetivo general
3. Objetivos específicos
4. Metodología
5. Logros e impactos de las actividades
6. Conclusiones y recomendaciones
7. Limitaciones y dificultades
8. Proyecciones
9. Actividades
  - 9.1. Asesoría en diseño
    - 9.1.1. Conferencia de segmentación de Mercados y tendencias de Diseño 2005
    - 9.1.2. Conferencia de Producción
    - 9.1.3. Reconocimiento y evaluación de la artesanía de la región
    - 9.1.4. Taller de creatividad
    - 9.1.5. Conferencia-taller “Creatividad y Métodos de Diseño”
    - 9.1.6. Taller sobre teoría del color
    - 9.1.7. Asesoría puntual de productos
    - 9.1.8. Conferencia de mercadeo y participación en ferias
    - 9.1.9. Ceremonia de clausura
  - 9.2. Gestión Empresarial del Taller Artesanal
    - 9.2.1. Gestión Administrativa
    - 9.2.2. Módulo Calculando Costos
    - 9.2.3. Módulo Llevando Cuentas
    - 9.2.4. Módulo Promoviendo y Vendiendo
10. Informe sobre ejecución del proyecto

- 10.1. Asesoría en Diseño
  - 10.1.1. Conferencia sobre segmentación de mercados y tendencias de Diseño 2005
  - 10.1.2. Conferencia sobre producción
  - 10.1.3. Reconocimiento y evaluación de la artesanía de la región
  - 10.1.4. Taller de Creatividad
  - 10.1.5. Conferencia–taller “Creatividad y Métodos de Diseño”
  - 10.1.6. Taller sobre teoría del color
  - 10.1.7. Asesoría puntual de productos
  - 10.1.8. Conferencia sobre mercadeo y participación en ferias
  - 10.1.9. Ceremonia de Clausura
- 10.2. Gestión Empresarial
  - 10.2.1. Gestión administrativa
  - 10.2.2. Módulo Calculando Costos
  - 10.2.3. Módulo Llevando Cuentas
  - 10.2.4. Módulo Promoviendo y Vendiendo
  - 10.2.5. Material complementario

### **Ejecutores**

#### **Anexos Asesoría en Diseño**

Anexo 1: Segmentación de Mercados y Tendencias de Diseño 2005

Anexo 2: Aspectos de Producción y Estandarización

Anexo 3: Creatividad y Metodología de Diseño

Anexo 4: Teoría del Color

Anexo 5: Venta y Mercadeo de Productos en Feria

Anexo 6: Control de asistencia por actividad

Anexo 7: Evaluación de actividad de formación y asistencia técnica

#### **Anexos Gestión Empresarial**

Anexo 1: Información sobre beneficiarios

Anexo 2: Fichas de evaluación de la actividad

Anexo 3: Tabulación de la ficha de evaluación

Anexo 4: Empresas asociativas

Anexo 5: Calendario de eventos artesanales

Anexo 6: Preguntas frecuentes sobre creación de empresas

Anexo 7: Material fotográfico

# **Fortalecimiento del Sector Artesanal del Valle del Cauca**

## **Informe Ejecutivo**

### **Introducción**

El Convenio de Cooperación MCNV2005-006 se suscribió entre la Gobernación del Departamento del Valle del Cauca, la Secretaría Departamental de desarrollo Social y Artesanías de Colombia, con el objeto de asesorar la creación de nuevos productos artesanales y el mejoramiento de procesos mediante estrategias de innovación tecnológica, e inculcar mentalidad empresarial que contribuya a elevar los niveles de producción y comercialización de artesanías con identidad, calidad y precios competitivos.

Artesanías de Colombia, a través del Laboratorio Colombiano de Diseño, puso al servicio de los artesanos del departamento la experiencia exitosa de la Empresa en la aplicación del diseño a la artesanía y la formación y asistencia técnica en otras áreas como la administrativa, para lo cual desarrolló el material pedagógico “Administrando Mi Taller Artesanal”. que se utilizó para la capacitación que se les impartió a los artesanos.

Las intervenciones en diseño y administración del taller contribuyeron a forjar una mayor consciencia en los artesanos, no sólo sobre la importancia de mejorar la calidad de los productos y adquirir información y conocimiento sobre el mercado potencial del producto artesanal, sino también para desarrollar una mentalidad empresarial, de alianza y cooperación, tan necesaria en la actualidad, cuando el país refuerza su inserción en una economía globalizada, a través de la disposición para suscribir nuevos tratados de libre comercio.

Se capacitaron 42 artesanos del Valle del Cauca, especialmente de Cali, en aspectos importantes del diseño aplicado a la artesanía, con énfasis en temas como: metodología de diseño, creatividad, tendencias y segmentación de mercado, producción, mercadeo y participación en ferias.

Se prestó asesoría para 150 productos de los diferentes talleres, en aspectos relacionados con acabados finales, aprovechamiento de las fortalezas de cada taller y mejoramiento de los empaques primarios de los productos.

A la capacitación sobre Gestión Empresarial del Taller Artesanal asistieron (59) personas entre artesanos y productores de artes manuales, provenientes de áreas urbanas y rurales, pertenecientes a asociaciones, organizaciones, corporaciones y talleres individuales, con quienes se abordaron temas relacionados con gestión empresarial, contable, financiera y comercial, para lo cual se aplicó el material pedagógico “Administrando Mi Taller Artesanal”, que Artesanías de Colombia S.A. entregó a los artesanos.

Participaron artesanos de los municipios de Cali, Bolívar, Buenaventura, Cartago, El Cerrito, El Davio, Guacarí, Obando, Palmira, Pradera, Versalles, Viges y Yumbo. En su mayoría adultos, con predominio de mujeres, cabeza de familia, con conocimientos en el oficio que practican, con talleres familiares en el mismo sitio donde residen, a

excepción de algunos artesanos que poseen un local donde pagan arriendo. Casi todos desempeñan alguna actividad, además de la artesanal, y se mostraron interesados en formalizar su situación como artesanos y pertenecer a una organización legalmente constituida.

En su mayoría, los beneficiarios manifestaron muchos deseos de mejorar las opciones de comercialización para sus productos. Algunos dijeron tener conocimientos en los temas de gestión empresarial y otros que los desconocían, pero es un tema tan necesario para el manejo de la producción y la comercialización, que consideramos importante tenerlo presente para capacitaciones posteriores, puesto que los artesanos sólo terminan incorporándolo en sus talleres, en la medida en que se retome y se profundice.

Lo anterior se válida con las declaraciones de los mismos artesanos, quienes expresaron sus aspiraciones en términos de obtener recursos económicos que les garanticen la estabilidad financiera, el mantenimiento y el crecimiento del taller y por supuesto, la generación de ingresos y el mejoramiento de la calidad de vida.

Algunas de las metas que persiguen los artesanos se centran en el mejoramiento de las técnicas del oficio, la adquisición de materia prima suficiente y la innovación en los diseños y acabados de los productos para hacerlos más competitivos en el mercado nacional e internacional.

## **1. Antecedentes**

La Secretaría Departamental de Desarrollo Social se propuso este año apoyar a los artesanos del departamento, especialmente de veinte (20) municipios, entre éstos: Cali, Tulúa, Pradera, Sevilla, Ulloa, Caicedonia, Cartago, Ansermanuevo, Trujillo, Versalles, El Dovio, Bolívar, Yumbo, Riofrio, Palmira, Ginebra, Candelaria, Vijes, Buga y Obando. En reconocimiento al Know How y al éxito en la organización de eventos feriales como EXPOARTESANÍAS, MANOFACTO, Eje Cafetero, Encuentro Andino y Artes Manuales, la Secretaría solicitó los servicios de Artesanías de Colombia, en tres áreas en las que el sector presenta debilidades: diseño aplicado a la artesanía, gestión administrativa del taller y comercialización.

En vista de que la población estimada para beneficiarse de las actividades que propuso la empresa sobrepasaba las 100 personas, Artesanías de Colombia le propuso a la Secretaría de Desarrollo trabajar en dos etapas, una para realizar en Cali y otra para realizar en Cartago, en donde se reunirían artesanos de otros municipios que no quedaran muy distantes, para facilitar la asistencia constante de los artesanos.

La Secretaría de Desarrollo aceptó la propuesta de Artesanías de Colombia para trabajar, en un primer momento, con los artesanos radicados en Cali y en algunos otros municipios cercanos a la capital del departamento.

## **2. Objetivo General**

Asesorar la creación de nuevos productos artesanales y el mejoramiento de procesos mediante estrategias de innovación tecnológica, e inculcar mentalidad empresarial que contribuya a elevar los niveles de producción y comercialización de la artesanía de la región con identidad, calidad y precios competitivos.

### **3. Objetivos Específicos**

- 3.1. Lograr una organización eficiente de la producción, en los talleres de los artesanos beneficiarios
- 3.2. Asesorar para el rescate de tradiciones, innovar y desarrollar nuevas propuestas acordes con la demanda del mercado.
- 3.3. Mejoramiento de la calidad, identificación y presentación de los productos de cincuenta beneficiarios del proyecto
- 3.4. Conciencia sobre la importancia de desarrollar mentalidad empresarial, como parte importante del proyecto de vida de los artesanos
- 3.5. Cincuenta artesanos y artesanas con conocimientos en gestión y administración del taller
- 3.6. Cincuenta artesanos y artesanas con conocimientos sobre comercialización y participación en eventos feriales.

### **4. Metodología**

Las actividades que se desarrollaron con los artesanos estuvieron antecedidas por comunicaciones y reuniones con las doctoras María Eugenia Morales y Martha Iliana Valencia, de la Secretaría de Desarrollo de la Gobernación del Valle, con quienes se trataron aspectos relacionados con la ejecución del proyecto y se acordaron fechas y horarios para realizar las actividades. Primó el consenso entre las partes, buscando con ello la armonía en la ejecución de las obligaciones pactadas entre las dos entidades y el cumplimiento satisfactorio de las metas que se propuso alcanzar Artesanías de Colombia.

El trabajo con los artesanos se llevó a cabo de forma interactiva, de manera que éste se pudiera enriquecer, tanto desde los artesanos, como beneficiarios de las asesorías, como desde los diseñadores y la especialista en administración, en tanto que facilitadores de los procesos de aprendizaje. Esta metodología se aplicó, tanto en las sesiones de trabajo que se llevaron a cabo con grupos de beneficiarios, como durante las jornadas de trabajo personalizado, que se realizaron con cada uno de los beneficiarios del proyecto.

Con el ánimo de mejorar la calidad del servicio que prestó Artesanías de Colombia, a los beneficiarios se les solicitó la evaluación de cada una de las actividades realizadas, cuyos resultados se presentan en un capítulo posterior.

La capacitación se enfocó al desarrollo de conocimientos para ser aplicados por los artesanos en los aspectos de organización para la producción, gestión administrativa, promoción y comercialización, para lo cual se tuvieron en cuenta las condiciones del artesano, su entorno y nivel de conocimiento respecto al tema a tratar.

A los artesanos se les proporcionó material de apoyo, con el fin de que, una vez terminada la capacitación, lo conserven como material de consulta, para resolver dudas que se les presenten sobre los temas aprendidos.

### **5. Logros e impacto de las actividades.**

#### **5.1. Diseño**

Se capacitó a 42 artesanos del Valle del Cauca, especialmente de Cali, en aspectos importantes del diseño aplicado a la artesanía, con énfasis en temas como: metodología



de diseño, creatividad, tendencias y segmentación de mercado, producción, mercadeo y participación en ferias.

Se prestó asesoría para 150 productos de los diferentes talleres, en aspectos relacionados con acabados finales, aprovechamiento de las fortalezas de cada taller y mejoramiento de los empaques primarios de los productos.

Uno de los mayores logros lo constituyó la combinación del trabajo teórico con el práctico, y la sinergia que se mantuvo entre los artesanos y los diseñadores.

## **5.2. Gestión empresarial**

Se capacitó a 59 personas: 40 mujeres y 19 hombres, provenientes de las localidades de: Bolívar (3); B/ventura (5); Cali (25); Cartago (1); El Cerrito (3)- Rural (2); El Davio (1); Guacarí (2)-Rural (1); Obando (3); Palmira (5); Pradera (3)-Rural (1); Versalles (4); Vigés (3) y Yumbo (1).

Estas 59 personas desempeñan los siguientes oficios: cerámica, madera, repujado en aluminio-madera, calados-madera-guadua, dulcería, faroles navideños-bolsas bordadas, estropajo, joyería, vinos, jabones, medicinales-marroquinería-macramé, forja, cestería, mecateros, bisutería, talla en madera, jabones decorativos, accesorios artesanales y coco.

Algunos pertenecen a los siguientes tipos de agrupaciones: asociación, red artesanal, fundación, corporación, taller, fábrica.

Los beneficiarios de esta capacitación participaron de manera activa, llegaron muy cumplidos a las sesiones de trabajo y mantuvieron vivo el interés por los temas que se desarrollaron. Además, en sus actitudes, se pudo observar lo siguiente:

- Compromiso
- Que consideran importante los contenidos del Material Pedagógico “Administrando mi Trabajo Artesanal” y les divierten las historias allí narradas.
- Se remitian al taller y expresaban la voluntad de aplicar allí los conocimientos adquiridos.
- Son concientes y definen la situación real de su taller frente al mercado
- Tienen identificada su competencia
- Plantearon objetivos cuantitativos y cualitativos para sus talleres
- Establecieron las metas para cumplir en sus talleres
- Determinaron procedimientos que pueden facilitar el desarrollo productivo de su taller.
- El proceso de aprendizaje fue constante, activo y cooperativo
- El trato en el aula de clase fue de confianza, respeto, responsabilidad y solidaridad
- Motivación, sentido de pertenencia y compromiso
- Hicieron consultas y aclararon conceptos.
- La capacitación se enriqueció con el punto de vista y la experiencia de los participantes

- Se mostraron interesados en hacer parte de alguna organización de artesanos y de contribuir para su fortalecimiento, especialmente en lo relacionado con producción y comercialización.

La evaluación que los participantes hicieron del facilitador arrojó los siguientes datos: Muy bueno: 83.1%; Bueno: 16.4% y Aceptable: 0.5%

## **6. Conclusiones y recomendaciones**

### **6.1. Diseño**

Es recomendable ampliar los tiempos para realizar este tipo de actividades que combinan la teoría con la práctica. Al disponer de mayor tiempo, se puede garantizar una mayor cobertura a los artesanos y un mejor seguimiento a la aplicación de los temas que se desarrollan, con el fin de que sean asimilados y aplicados por el artesano en sus talleres.

Sería importante que los artesanos del Valle tuvieran un acompañamiento más permanente de especialistas en diseño, puesto que, durante la asesoría, se pudo percibir en ellos la avidez de conocimiento e información sobre temas que se relacionan con el diseño aplicado a la artesanía, la competitividad y el mercadeo de productos.

También sería importante, al hacer las convocatorias para capacitaciones, asesorías y asistencias técnicas, tener en cuenta el nivel de escolaridad de los participantes, de manera que se puedan constituir grupos homogéneos, con el fin de optimizar tiempos y recursos.

### **6.2. Gestión empresarial**

Apoyar a los artesanos participantes que aún no se han organizado, para que trabajen de manera asociada y desarrollen mayores capacidades para responder a las demandas del mercado.

Tener en cuenta el grupo de artesanos de este proyecto para que participe en los eventos feriales que realice Artesanías de Colombia S.A.

Complementar la capacitación con los temas de Liderazgo y Formas Asociativas.

Realizar seguimiento para animar a los artesanos a que apliquen lo aprendido.

## **7. Limitaciones y dificultades**

### **7.1. Diseño**

Una de las dificultades más notorias y que afectó directamente la asistencia, fue el hecho de que algunos de los artesanos se tuvieran que desplazar desde localidades que están distantes de Cali, para quienes resultó oneroso tener que asumir gastos de desplazamiento y estadía. Para evitar esta situación, sería importante conformar grupos de artesanos por localidades, que faciliten el desplazamiento y garanticen la asistencia a la totalidad de las actividades que se programen.

## **7.2. Gestión empresarial**

Se recomienda que, para hacer una réplica del proyecto o para dar continuidad al mismo, se proporcione más tiempo, con el fin de desarrollar con mayor profundidad los contenidos.

## **8. Proyecciones**

### **8.1. Diseño**

En este caso, el artesano percibe sus necesidades y gustos como los mismos que tiene su mercado objetivo, lo cual es en esencia el factor clave para los bajos niveles de ventas de los talleres artesanales. Es imperativo primero que todo, ayudar a la empresa artesanal a identificar desde su mercado (o la necesidad del usuario), hasta la venta exitosa del producto que supla esa necesidad. Para esto existe un juego básico de actividades (metodología) a nivel de diseño que someramente consiste de un mercado, el diseño de las especificaciones del producto, el desarrollo del concepto, detalles, fabricación y ventas. Es importante ayudar al artesano a realizar una aproximación al diseño que se base en el negocio; en lo que determina que el proceso de diseño desde su inicio; en el mercado, con una necesidad, que cuando se satisface correctamente, permita al producto encajar en el mismo o crear uno propio.

### **8.2. Gestión empresarial**

Adelantar procesos de asociatividad con el fin de unir fortalezas, conocimientos, destrezas y recursos para producir con calidad, volumen y precio y enfrentar con solvencia las exigencias del mercado.

Participar en eventos feriales que se realicen en la región, en el país y ojalá en el exterior, puesto que es en este tipo de escenarios en donde se da a conocer el producto y en donde se pueden realizar contactos con compradores mayoristas que son los que más les deben interesar al artesano.

Mantener una información actualizada sobre temas de gestión empresarial y comercialización.

Posicionar los productos en el mercado local y nacional y buscar hacerlo igualmente en el mercado internacional, aprovechando los tratados de libre comercio.

Buscar mecanismos para la creación y apertura de puntos de venta y centros de acopio en la localidad y/o en sitios estratégicos, tanto a nivel local como nacional.

## **9. Actividades**

### 9.1. Asesoría en diseño

9.1.1. Conferencia de segmentación de Mercados y tendencias de Diseño 2005

9.1.2. Conferencia de Producción

9.1.3. Reconocimiento y evaluación de la artesanía de la región

9.1.4. Taller de creatividad

9.1.5. Conferencia-taller “Creatividad y Métodos de Diseño”

9.1.6. Taller sobre teoría del color

9.1.7. Asesoría puntual de productos

9.1.8. Conferencia de mercadeo y participación en ferias

9.1.9. Ceremonia de clausura de la asesoría en diseño

### 9.2. Gestión Empresarial del Taller Artesanal

9.2.1. Gestión Administrativa

9.2.2. Módulo Calculando Costos

9.2.3. Módulo Llevando Cuentas

9.2.4. Módulo Promoviendo y Vendiendo

10. Informe sobre la ejecución del proyecto

## 10.1. Asesoría en Diseño

### 10.1.1. Conferencia de Segmentación de mercados y tendencias de diseño 2005.

El 21 de julio de 2005, luego de la presentación de los diseñadores del Laboratorio Colombiano de Diseño: Andrés Ramírez y David Correal Gentry, por parte de la Dra. Maria Eugenia Morales, Subsecretaria de Fomento Empresarial y Economía Solidaria, y la Dra. Marta Iliana Valencia, Coordinadora del Proyecto por parte de la Gobernación del Valle, se dio inicio a la conferencia sobre Segmentación de Mercados y Tendencias de Diseño. Dicha conferencia se inició a las 8:45 a.m. y concluyó a las 10:30 p.m. y participaron artesanos procedentes de diferentes municipios del departamento del Valle, para un total de 36 asistentes, de los cuales 27 fueron mujeres y 9 hombres.

La presentación del tema sobre Segmentación de Mercados estuvo a cargo del D.I Andrés Ramírez, asesor del L.C.D.A., quien desarrolló entre otros temas: la mercadotecnia y sus ventajas, mercados, consumidores, materiales y productos más apetecidos por consumidores europeos y norteamericanos, categorías de los canales de distribución, mercado empresarial, mercado meta y su selección y finalmente, las estrategias para el posicionamiento de productos. (Anexo 1)

La presentación sobre Tendencias de Diseño estuvo a cargo del D.I David Correal Gentry asesor del L.C.D.A., quien abordó los temas de: tendencias del color, forma, textura, materiales y

referentes de diseño para los diferentes ambientes de sala, comedor, habitación, cocina, baño, estudio y jardín, que marcarán la pauta para el desarrollo de productos para los mercados nacionales e internacionales en el año 2005. Esta conferencia se inició a las 10:50 a.m. y concluyó a las 1:00 p.m., con la participación de 36 artesanos (27 mujeres y 9 hombres), procedentes de diferentes municipios del departamento del Valle. (Anexo 1)



Ilustración 1: Conferencia de Segmentación de mercados y tendencias de diseño 2005.

Foto David A. Correal



Ilustración 2: Conferencia de Segmentación de mercados y tendencias de diseño 2005.

Foto Andrés Ramirez



Ilustración 3: Conferencia de Segmentación de mercados y tendencias de diseño 2005.

Foto Andrés Ramirez



### 10.1.2. Conferencia de Producción.

Se realizó el 21 de julio de 2005, entre las 2:10 y las 6:30 p.m. y estuvo a cargo del D.I Andrés Ramírez, asesor del L.C.D.A. Se abordaron, entre otros temas, el control de producción y sus objetivos, análisis de tiempos productivos y muertos, planeación de costos de producción, inventarios, optimización de las variables, planeación y preparación de la producción, control de los procesos, manejo de la información interna, organización empresarial, diferentes relaciones entre diseño – producción – ventas, formas diferentes de distribuir una planta, sistemas de pedidos y de producción, estandarización y su importancia en la agilidad productiva y nociones básicas del diseño de productos. (Anexo 2)

Esta conferencia tuvo una intensidad de 4 horas y contó con la participación de 40 Artesanos: 26 mujeres y 14 hombres.

### 10.1.3. Reconocimiento y evaluación de la artesanía de la región.

El 22 de julio de 2005, durante 8 horas, se realizó el reconocimiento y la evaluación de los productos artesanales de la región. La metodología para hacer dicho reconocimiento fue la siguiente: se les pidió a los artesanos que trajeran muestras de sus productos, que a su propio criterio fueran los mejores de su taller, estas muestras fueron clasificadas en ausencia de los artesanos, por los Diseñadores David Correal Gentry y Andrés Ramírez, a partir de los siguientes 6 parámetros: calidad, diseño, innovación, aprovechamiento del material, función del producto e imagen corporativa. Los productos se clasificaron en tres grupos que fueron catalogados de la siguiente manera:

- Productos con potencial en el mercado, que en alguna medida, cumplan con los 6 parámetros establecidos.
- Productos con un potencial medio en el mercado, que cumplan, por lo menos, con 3 o 4 parámetros.
- Productos con un potencial insuficiente en el mercado, que no alcanzaban a cumplir con 3 de los parámetros establecidos.

Luego de este proceso de clasificación, los artesanos regresaron al lugar de la reunión y los asesores de Diseño, en presencia de los artesanos, evaluaron producto por producto y presentaron las fortalezas y debilidades de cada uno de éstos, así como las sugerencias de como



Ilustración 5: Muestras artesanales del Valle del Cauca.

Foto David A. Correal



Ilustración 4: Muestra artesanal del Valle del Cauca.

Foto David A. Correal



Ilustración 6: Muestras artesanales del Valle del Cauca.

Foto David A. Correal

mejorar cada producto, para hacerlo más competitivo en el mercado. Al respecto, los comentarios de los artesanos fueron muy positivos y resaltaron el hecho de que todos se hubieran podido beneficiar de los aportes que los Diseñadores hicieron a cada uno de los artesanos.

En esta actividad participaron 43 artesanos: 30 mujeres y 13 hombres.

#### 10.1.4. Taller de Creatividad.

Esta actividad se realizó el 23 de julio de 2005, con el fin de desarrollar la capacidad creativa de los artesanos. El taller se denominó “Mejor Imposible” y consistió en realizar una mejora, en algún aspecto, a un producto simple como por ejemplo un clip, una aguja o un clavo, y que, aparentemente sólo cumple la función para la cual fue concebido.

Para el desarrollo de esta actividad, cada artesano utilizó un clip, con el fin de enseñarles acerca de las posibilidades de crear productos nuevos a partir de la optimización del diseño y el material que se emplea en la elaboración de un producto determinado. En este sentido los pasos para las mejoras al clip fueron:

- Determinar las posibles necesidades y los posibles mercados que solicitan el producto.
- Determinar la o las posibles funciones para las cuales había sido concebido el producto.
- Formular 3 variaciones del producto en las cuales no se pierda su función fundamental y además se le otorguen nuevas funciones o fortalezas.
- Posteriormente, se realizó una evaluación y comparación de los diferentes resultados de los productos.

Este taller fue bien aceptado por los artesanos, quienes expresaron su agrado por el desarrollo de procesos que exploren posibilidades que vayan más allá de la teoría y proporcionen herramientas prácticas para el desarrollo de sus capacidades.

El taller fue dirigido por los Diseñadores David Correal Gentry y Andrés Ramírez, y tuvo una intensidad de 6 horas. En esta actividad participaron 40 artesanos: 30 mujeres y 10 hombres.



Ilustración 7: Muestra artesanal del Valle del Cauca.

Foto David A. Correal

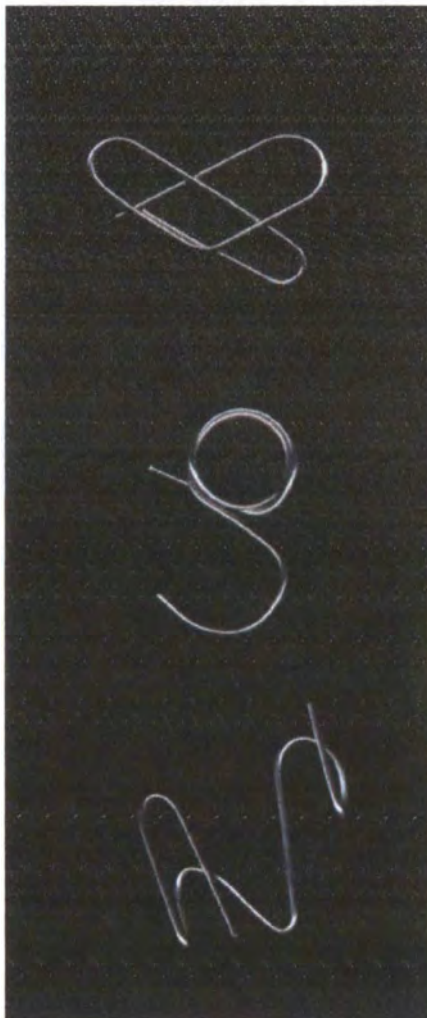


Ilustración 8: Resultados del taller creativo “mejor imposible”.

Foto Andrés Ramírez

### 10.1.5. Conferencia-taller “Creatividad y Métodos de Diseño”.

El 27 de julio de 2005, se llevó a cabo la conferencia-taller sobre Métodos de Diseño y Creatividad. En la conferencia se abordaron, entre otros temas: la definición de la metodología de diseño y los objetivos de éste; sondeos preliminares como el ¿qué?, el ¿por qué? y el ¿para qué? se desarrolla un producto; definición de producto y línea de productos y las características que éstos deben tener, como: morfología, tecnología y psicología. Igualmente, funciones prácticas, estéticas y simbólicas de los productos; uso de metáforas o referentes para diseñar; generación de ideas, teoría del hongo para el desarrollo de productos y finalmente, aspectos determinantes como: calidad, función, producción, tendencias, forma, ergonomía y antropometría, así como nociones básicas de distribución y canales de comercialización.

En la conferencia sobre creatividad se

desarrollaron los temas de: innovación, etapas del proceso creativo y generación de ideas, que se ilustraron y ejemplificaron con resultados de experiencias que se han llevado a cabo en el Laboratorio Colombiano de Diseño, para lo cual se hizo una extensa proyección de fotografías de productos y líneas de productos. ( Anexo 3)

Con el fin de ser más didácticos y obtener una mayor comprensión de los artesanos, los Diseñadores les solicitaron, nuevamente, traer muestras de los productos elaborados por ellos, de manera que pudieran visualizar la esencia de los temas desarrollados en los productos de cada uno. El resultado obtenido fue excelente, según lo expresaron los propios artesanos, quienes expresaron que habían logrado comprender mejor los conceptos, lo que les facilitaría la apropiación y aplicación en sus productos. A este taller asistieron 45 artesanos: 33 mujeres y 12 hombres.

La Conferencia-taller fue dictada por los asesores en diseño, David Correal Gentry y Andrés Ramírez y tuvo una intensidad de 8 horas.



Ilustración 9: Conferencia de creatividad y métodos de diseño.

Foto David A. Correal



Ilustración 10: Conferencia de creatividad y métodos de diseño.

Foto Andrés Ramirez



Ilustración 11: Conferencia de creatividad y métodos de diseño.

Foto David A. Correal



### 10.1.6. Taller de Teoría de Color.

Se realizó el 28 de julio de 2005 y mediante ejercicios prácticos, se hizo aplicación de conceptos sobre: círculo cromático; clasificación de los colores; síntesis adhesiva y sustractiva; colores luz, neutros y pigmentos; intensidad; tono; colores fríos y cálidos; esquemas; psicología del color; gamas de grises, colores primarios, secundarios y terciarios y finalmente, fisiología,

propiedades y valor del color. (Anexo 4)

Esta actividad, con intensidad de 8 horas, estuvo a cargo de los Diseñadores David Correal Gentry y Andrés Ramírez. Asistieron 38 artesanos: 30 mujeres y 8 hombres.



Ilustración 12: Taller práctico de realización del círculo cromático.

Foto David A. Correal



Ilustración 13: Taller práctico de realización del círculo cromático.

Foto David A. Correal

### 10.1.7. Asesoría puntual de productos.

Para el desarrollo de esta actividad, que tuvo lugar el 29 de julio de 2005, durante 8 horas, en presencia del Diseñador Manuel José Moreno, Coordinador General del Laboratorio Colombiano de Diseño de Armenia, a los artesanos se les dividió en dos grupos, que estuvieron bajo la dirección de los Diseñadores David Correal Gentry y Andrés Ramírez, quienes profundizaron en los temas de mayor prioridad para los productos de los artesanos asistentes, como: acabados finales, detección y aprovechamiento de las fortalezas de cada taller y mejoramiento de los empaques primarios de los productos. Fueron asesorados 42 artesanos, de ellos 30 mujeres y 12 hombres.

### 10.1.8. Conferencia de Mercadeo y participación en ferias.

Se realizó el 30 de julio de 2005, con intensidad de 8 horas y la participación de 42 artesanos procedentes de diferentes municipios del departamento del Valle. Al igual que en las demás actividades, hubo la asistencia mayoritaria de mujeres, 30 en total y 12 hombres. ( Anexo 5)

Esta actividad estuvo a cargo del D.I Andrés Ramírez, asesor del L.C.D.A., quien abordó temas relacionados con la participación en ferias, especialmente: mercadotecnia, venta e intercambio, cliente potencial, modelos de conducta del consumidor; factores que influyen en ésta; procesos de decisión de compra; definiciones de producto, técnicas de ventas, manejo de base de datos, marca e imagen; divulgación de la marca y apropiación en ferias.

Finalmente, se abordó el tema de exhibición, especialmente ¿Qué es y cómo hacer una exhibición atractiva en feria?, los propósitos y la planificación de una exhibición y los aspectos a tener en cuenta en el montaje de un stand.

### 10.1.9. Ceremonia de Clausura

Estuvo a cargo de la Dra. Maria Eugenia Morales, Subsecretaria de Fomento Empresarial y Economía Solidaria, y la Dra. Marta Iliana Valencia, Coordinadora del Proyecto por parte de la Gobernación del Valle, así como de los asesores del Laboratorio Colombiano De Diseño de Armenia, David Correal Gentry y Andrés Ramírez. En esta ceremonia se le entregó a cada uno de los 42 artesanos: 30 mujeres y 12 hombres, un certificado acreditando su participación en la asesoría en diseño. Al final de la ceremonia los artesanos manifestaron satisfacción por la labor realizada por los asesores del Laboratorio Colombiano de Diseño de armenia.



Ilustración 14: Entrega de certificados.

Foto Gladys Moreno



Ilustración 15: Entrega de certificados.

Foto Maria Eugenia Morales

### 10.2. Gestión Empresarial

La capacitación en este tema se centró en las áreas de Costos, Ventas, Promoción, Comercialización, Contabilidad y Gestión Administrativa y en la importancia que reviste la aplicación en los talleres, de tal manera que los artesanos formalicen su actividad económica y la hagan más eficiente, dirijan su taller de manera estratégica y alcancen las metas que se propongan de manera individual y grupal.

Se inició el viernes 8 de julio/05, luego de la presentación del proyecto a cargo de la Dra. María Eugenia Morales Castro, Subsecretaria de Fomento Empresarial y Economía Solidaria.



Ilustración 16: Instalación de la capacitación en gestión empresarial

Foto Elsa Rodríguez

La capacitación se inició con la sensibilización sobre los alcances del proyecto, posteriormente se hizo un trabajo para integrar al grupo y finalmente se llevó a cabo un proceso de motivación para despertar el interés de los artesanos sobre el tema.

Para mayor claridad, la exposición de los temas administrativos se ilustró con ejemplos prácticos, con el objeto de mostrar la aplicabilidad de los mismos en cada uno de los talleres y en las diferentes áreas.

### 10.2.1. Gestión Administrativa

Se trabajó sobre las clases y representaciones de los organigramas, utilidad, conducto regular y líneas staff. Se desarrolló el tema de proceso administrativo y para ello se analizó la situación, al respecto, en cada uno de los talleres de los participantes, especialmente en relación con los temas de planeación, organización, dirección y control. Al final de la sesión de trabajo se despejaron inquietudes y se tuvieron en cuenta puntos de vista de cada uno de los participantes.



**Ilustración 17: Capacitación en gestión empresarial**  
Foto Elsa Rodríguez

### 10.2.2. Módulo Calculando Costos

Se aplicó la Guía 1, que expone las principales etapas de la producción. Se identificaron las etapas de producción de una artesanía y , en cada una de éstas se calcularon costos. Luego se le solicitó a los artesanos que aplicaran lo aprendido en sus talleres.

Se aplicó la Guía 2, que sirve para que el artesano identifique plenamente las materias primas y los insumos que utiliza en la elaboración de sus artesanías y para que, a partir de esta información calcule el costo de los materiales que utiliza en la producción.

Al utilizar la Guía 3, los artesanos calcularon los costos de la mano de obra en la que incurren para producir sus artesanías.

A través de la Guía 4, los artesanos identificaron y costearon los servicios públicos y otros servicios que utilizan para la producción.

Mediante la Guía 5 y con el soporte de las guías anteriores, los artesanos sondearon su capacidad empresarial, sin perder de vista las habilidades y los procedimientos técnicos que aplican para obtener ganancias.

Estas guías facilitan la comprensión de los artesanos, en la medida en que aplican una estructura didáctica, que les permite a los artesanos evaluar lo que han aprendido. También incluyen ejercicios, que los artesanos resuelven en su taller y que luego son revisados por el facilitador, quien resuelve las inquietudes y soluciona los vacíos que percibe en los artesanos. Ellos, a su vez, retoman sus experiencias y aplican los correctivos necesarios.

### 10.2.3. Módulo Llevando Cuentas

El objetivo de este módulo es enseñar a los artesanos a llevar una contabilidad sencilla, con el fin de que puedan controlar mejor las actividades de su taller. Muestra la importancia de llevar cuentas, inventarios y tener claros los conceptos de ingresos, gastos y estado de resultados.

Antes de entrar en materia, se hizo una introducción general sobre el área contable, su utilidad y los beneficios. Luego se desarrollaron cuatros unidades correspondientes a los temas de: Contabilidad, Estado de Pérdidas y Ganancias, Inventario y Balance General.

Estos temas se ilustraron con ejercicios, de manera que los artesanos pudieran aplicarlos posteriormente en sus talleres. Se trabajó en la identificación de las cuentas más relevantes, como: ingresos-gastos, ventas-compras y manejo y aplicabilidad de los inventarios y su costeo. Se les explicó la manera como, a través del Balance General, se pueden dar cuenta de los logros y aciertos en su trabajo y de la manera como pueden corregir las fallas que encuentran. Este módulo se trabajó de manera participativa.

Se les dio instrucción sobre el manejo del registro diario de ventas y sus ventajas, así como sobre la manera de determinar si los productos dejaron la ganancia esperada.

Con base en ejercicios, se trabajó sobre los gastos, ingresos, egresos y saldos diario de un taller artesanal; se analizaron sus beneficios, la lógica, el buen manejo de las operaciones matemáticas, la razón de llevar las cuentas del taller y la forma de hacerlo.

Se detectaron los gastos de producción de cada artículo y su buen uso o su mala utilización; se determinó el costo de producción, se estableció el precio de venta de cada artículo para poder obtener ganancias, se separaron los gastos de la familia de los gastos del taller y se mostró la importancia que esto tiene como soporte para solicitar préstamos para invertir en el mismo taller.

Se hizo énfasis en las cuentas de mayor uso y movimiento en un taller, que permiten originar el estado de pérdidas y ganancias, donde se observan los gastos de producción y las entradas por concepto de ventas, de manera mensual, de tal manera que se pueda preparar un comparativo mes a mes y, finalmente, se hizo un análisis general del ejercicio en un año. Se ejercitó en la cuenta de caja, bancos, gastos generales, costos de producción, materiales, salarios y otros gastos etc.

Se trabajó sobre la importancia de establecer y manejar un inventario, cuantificando en unidades y valores, que de cuenta de la existencia de maquinaria, equipos, herramientas, muebles, enseres, materias primas, productos en proceso, productos terminados, etc.. Esto permite detectar el valor de las existencias del taller artesanal, determinar la organización, conocer el patrimonio y sirve para utilizar la información como soporte para efectuar préstamos y elaborar el balance general durante un tiempo determinado, con el fin de establecer si el taller está dando resultados, medir los logros que se han conseguido, los aciertos en el trabajo y corregir las fallas que se encuentren.

Se explicó ampliamente lo referente a activos, pasivos y patrimonio, así como lo concerniente a ventas al por mayor. Se trabajó un método estadístico para que los artesanos detecten los productos más solicitados, la frecuencia con que los solicitan, las cantidades que despachan a cada comerciante y el precio de cada producto.



#### **10.2.4. Módulo Promoviendo y Vendiendo**

Se desarrollaron los conceptos de “promover” y “vender”, se presentaron los beneficios y dificultades de estas actividades, los cuales se ilustraron con experiencias de los artesanos.

Se hicieron los ejercicios contenidos en las cinco unidades del módulo, sobre: compradores, utilidad de las artesanías, oferta y demanda, organización para vender y formas de comercialización.

Se mostró, gráficamente, la curva de demanda y oferta, el punto de equilibrio al que los artesanos deben llegar para sostenerse y, mediante el análisis del mercado, se les enseñó como empezar a obtener las utilidades y como hacer la aplicación de variables para el incremento de las ventas.

Se trabajó para que los artesanos pudieran establecer el tipo de artesanía que genera demanda y las características de cada una en precio, calidad, clientes, temporadas altas y bajas. Como retroalimentación se analizaron los usos, materiales, gustos y necesidades.

Teniendo en cuenta lo visto en la unidad anterior, se abordó el tema de organización como estrategia para mejorar las ventas. La organización permite negociar condiciones de venta, aumentar la clientela, recibir capacitaciones en ventas, perfeccionar el oficio, actualizar la información para que les permita cualificar el trabajo, analizar y evaluar cómo era su oficio en otras épocas y lugares. Se hicieron prácticas sobre este tema, planteando acciones a desarrollar y haciendo proyecciones de resultados.

Sobre el tema de Comercialización, se hizo una explicación sobre las diferentes formas de desarrollar la actividad, iniciando desde las casas, utilizando intermediarios, participando en ferias, organizando almacenes o tiendas artesanales, gremios, cooperativas, grupos solidarios etc.

Se concluyó que la comercialización debe llevar a los artesanos a trabajar en equipo, en la búsqueda de metas y objetivos para alcanzar el bien común.

#### **10.2.5. Material Complementario**

A los artesanos se les entregaron tres cartillas correspondientes a los tres módulos mencionados, así como la programación anual de eventos feriales a nivel nacional, material informativo de la Cámara de Comercio sobre la creación de empresas y material ilustrativo sobre las diferentes organizaciones Asociativas

#### **Ejecutores**

La ejecución de las actividades estuvo a cargo de Artesanías de Colombia - Laboratorio Colombiano de Diseño de Armenia

D.I. Manuel José Moreno, Coordinador General del Laboratorio

D.I. Andrés Ramírez, Asesor en Diseño

D.I. David Correal, Asesor en Diseño

A.E. Elsa Rodríguez, Asesora Gestión Administrativa

S. Gladys Salazar, Coordinadora del Proyecto