



CONTRATO ARTESANIAS DE COLOMBIA
MUSEO DE ARTES Y TRADICIONES

Proyecto Caña de Castilla

MEMORIA DEL TALLER DE INVESTIGACION PARTICIPATIVA.

Bogotá, 1993

MUSEO DE ARTES Y TRADICIONES POPULARES
PROYECTO CAÑA DE CASTILLA

PLAN DE TRABAJO DE TRABAJO SOCIAL

Dirigido a la Asociación de Jóvenes Artesanos de Tenza.

OBJETIVOS:

1. Diseñar y ejecutar, junto con los jóvenes pertenecientes a la Asociación, el proceso de investigación que les permita conocer y analizar la situación socio-empresarial del grupo, del entorno familiar y veredal de cada socio.
2. Proporcionar a los participantes elementos teóricos, instrumentales y metodológicos que sean facilitadores del proceso de autodiagnóstico.
3. Comprometer a los jóvenes con la práctica del trabajo de grupo, la ayuda mutua y la responsabilidad asociativa, como actitudes que contribuirán a consolidar la base social.

CONTENIDO:

Tema 1: Definición de los objetivos específicos de la investigación, de los temas y problemas prioritarios para su análisis y sistematización.

Tema 2: Selección de las técnicas para la recolección y la sistematización de la información. Definición de guías de preguntas, carteleras de recolección de la información y cuadro matriz de análisis.

Tema 3. Recolección de la información. Diligenciamiento de guías de preguntas en carteleras por grupo de trabajo.

Tema 4: Lectura y codificación de los datos.

Tema 5: Análisis e interpretación de resultados.

Tema 6: Presentación de los resultados de la investigación.

METODOLOGIA:

- Activa: Entrega magistral mínima de elementos teóricos y énfasis en el análisis y conclusiones de grupo de trabajo.

- Práctica: Los elementos entregados serán deducibles y sustentados por el intercambio de experiencias de los participantes.

- Participativo: Se combinarán distintos métodos de pedagogía como lectura de pequeños textos, debate de situaciones reales, exposición de trabajo de grupo y de campo.

DURACION:

El taller se desarrolló en nueve sesio promedio, mínimo 4 horas, máximo 8 horas.

RESULTADOS

Los objetivos del autodiagnóstico que se definieron en el taller fueron los siguientes:

1. Determinar cuál es la situación actual del grupo de jóvenes artesanos, a partir del estudio de cada una de las áreas de actividad que realizan.
2. Identificar cómo se realiza el proceso de producción de la artesanía y la comercialización de ésta, en el grupo, el taller familiar y la vereda.
3. Establecer cómo es la participación comunitaria veredal, en torno a la artesanía a fin de identificar carencias y potencialidades del desarrollo comunitario en Tenza.

Los temas prioritarios que se determinaron fueron:

El grupo y el trabajo artesanal;
Area de comercialización
Area de producción
Area Administrativa Financiera y contable.
Area Asociativa

El taller familiar
Organización de la familia para la producción
Materia prima
Tipo de diseños
Aprendizaje



Comercialización
Proceso productivo

- Participación comunitaria

Calidad y cantidad de artesanía que se produce en la vereda
Comunicación entre familias para producción artesanal
Experiencias de organización alrededor de la artesanía
Diseños representativos de la vereda
Número de personas dedicadas a la artesanía en la vereda
Artesanos representativos o destacados en la vereda

La Metodología para recoger la información fué la siguiente:

1. la organización de los temas de investigación bajo categorías de análisis así:

Lo Operativo- Tecnológico comprende:

a. Diseño y Proceso Productivo.

Lo Social. comprende:

a. lo Asociativo.

b. la Comercialización y el Mercadeo. (la comercialización entendida como la capacidad de comunicación ante el mundo de la demanda de los productos y como su propia capacidad de negociación).

Lo Administrativo, comprende:

a. El Proceso administrativo

b. las finanzas.

c. La contabilidad.

Estos temas así organizados, se recogeran de tres fuentes de información, las cuales nos permitirán su conocimiento y posterior análisis. Estas fuentes-sujetos de conocimiento son:

La Asociación de Jóvenes Artesanos de Tenza.

El Taller Familiar

a Vereda o Pueblo.

2. Elaboración de un cuadro matriz para recoger y organizar la información. Como resultado de diligenciar este cuadro se desprenden otros nueve los cuales contienen información específica y complementaria. (ver cuadro matriz anexo).

3. Elaboración de las guías de preguntas para diligenciar cada uno de los nueve cuadros. (ver guías de preguntas anexas).

4. Preparación de carteleras con el número de la pregunta de la guía respectiva y una palabra clave que les permita identificar con más facilidad la pregunta.

5. Organización de grupos de trabajo (de 3 o 4 integrantes) Cada grupo contará con una cartelera, una guía de las preguntas del cuadro que se va a trabajar y un marcador. y se les explica la metodología de trabajo. Cada grupo nombra un relator.

6. Exhibición y lectura de las carteleras en el salón Preparación de algunas preguntas nuevas para obtener información complementaria y de detalle.

7. Exposición de carteleras por grupo a todo el auditorio y recolección de información complementaria en cassetes.

8. Elaboración de los cuadros a partir de la codificación y análisis de las respuestas de las carteleras y de los cassetes. Los nueve cuadros conforman el documento de informe final de diagnóstico.



METODOLOGIA

Para la interpretación de los datos se tomarón las tendencias reflejadas en las respuestas, en algunos casos se tuvieron en cuenta datos únicos que por su contenido contribuían a enriquecer el tema analizado.

Estas tendencias se analizarón a la luz de los objetivos de investigación y se formularon conclusiones y sugerencias para ser tenidas en cuenta en las acciones de asesoría y capacitación con los artesanos en el desarrollo del proyecto Caña de Castilla.

La información esta soportada por las carteleras e información de detalle en cassetes, a dispocisión de los interesados en las dependencias del Museo de Artes y Tradiciones.

Informe de Diagnóstico.

Cuadro # 1.

Lo operativo - Tecnológico, expresado en :

El Diseño y el Proceso Productivo. En La Asociación.

Actualmente, los jóvenes artesanos están elaborando una variada gama de diseños de diferente utilidad y servicio, utilizando la caña de castilla o "chin":

Las paneras, las loncheras, los fruteros, anchetas, bandejas, portacazuelas, costureros, joyeros, portalapices, bandejas, papeleras, canastas roperas, jarras, globas, canastas para arreglos florales, canasta tercera con tapa, estos son los más comunes.

En otros materiales como la cerda o crin de caballo elaboran miniaturas, los más comunes son los sombreros, sombrillas, canastos y las alpargatas.

También trabajan en fique para hacer individuales y muñecas.

La producción de estos artículos es familiar. Sólo algunos jóvenes realizan la pieza por completo.

La cantidad de artículos y el grado de dificultad que pueden presentar determinan la participación con producción familiar.

La producción del artículo se ha organizado así:

Los hombres cargan el chin, la madre y las hijas, participan en el armado y tramado y el padre participará en el enrruede.

Algunos hombres, elaboran la pieza de principio a fin, como Hector Contreras, pero no es lo más común.

Desde temprana edad (13 años), los jóvenes del grupo, adquieren responsabilidades con sembrados y animales, lo que determina una dedicación mayor a las labores del campo. Las mujeres desde la misma edad y antes tienen el compromiso familiar de la artesanía.

Hasta el momento, ninguno de los diseños que trabajan estos jóvenes con sus familias, se ha generado dentro de la Asociación. Estos se vienen elaborando desde tiempo atrás por

imitación de las muestras llevadas generalmente por los intermediarios .

Como organización, los jóvenes artesanos aún no han hecho ningún intento por crear diseños diferentes a los actuales. Dos jóvenes manifestaron que si han tenido inquietudes de cambiar algunos elementos que pueden ser vistos como innovaciones de diseño.

La falta de tiempo, la rutina en el trabajo y la seguridad de diseños ya reconocidos en el mercado, son las razones por las que no se ha intentado incursionar en la creación de nuevos diseños.

La materia prima básica de la región es el chin o caña de castilla. Aunque hay una significativa presencia de la cerda o crin de caballo, con la que se elaboran las miniaturas.

La caña de castilla se mezcla también con fique, con la cerda, con grama, con calceta y se tintura con anilinas de varios colores, predominantemente de cafés y rojos con verdes.

Los productos de caña tinturados son los más comerciales, por eso es tan generalizada la tintura de la caña. El temor de no vender es lo que determina que siempre se trabaje igual y no se intenten otras alternativas como el producto al natural.

La Asociación no elabora diseños propios, se mueven simplemente por la demanda, o sea que elaboran solamente lo que el intermediario les exige.

Las herramientas que emplea, son las tradicionales: el cuchillo, la piedra y las manos. En estos momentos, la Asociación esta trabajando la idea de adquirir herramientas nuevas que les permita agilizar el trabajo de abrir y pulir el material.

Recientemente los jóvenes presentaron un proyecto a la Embajada de Holanda para el montaje de un taller de capacitación y producción.

Según los artesanos, ellos emplean mucho más tiempo en procesar el material que en tejer la pieza caña, argumento por el cual no se producen artículos novedosos. En cuanto al rescate de los diseños tradiciones, la Asociación ha hecho ya intentos por rescatar los canastos en caña de

Castilla natural de tipo "mercadero", "almuercero" y de "espiga", entre otros. Este intento de recate provino de las sugerencias del Museo.

En relación al rescate de técnicas, es muy poco lo que se ha intentado, ya que según ellos esto supondría hacer un trabajo de investigación cultural a profundidad, rastreando el oficio de la cestería desde el ayer hasta el hoy.

Igualmente, los jóvenes esperan que a través de la capacitación técnica puedan mejorar la forma como hasta ahora se produce la artesanía en las casas.

La capacitación en el oficio ha sido escasa en Tenza. Sólo algunos cursos dictados por la Cooperativa de Artesanos y el centro artesanal, de los cuales sólo se han beneficiado los padres de los jóvenes.

Como organización de artesanos, los jóvenes no han tenido su primera capacitación, solamente, algunos de ellos recibieron cursos pero en su infancia.

Algunos recibieron clases para aprender a elaborar jarras o floreros en chin. En mimbre aprendieron a hacer llaveros y porteros para arrear ganado.

El control de calidad, antes de llegar el Museo a capacitarlos no era una de las preocupaciones entre los jóvenes, ya que el valor de la obra, bien o mal trabajada era igual para el intermediario, por lo tanto no valía la pena esforzarse más para recibir lo mismo.

Ahora, que existe la posibilidad de llegar a mercados nuevos y transpasar las fronteras del municipio, los jóvenes han comenzado a esmerarse en el terminado del trabajo.

Dentro del grupo, quien controla la calidad de los artículos es el almacenista. Para efectuar el control de calidad la persona tiene en cuenta: los terminados, la finura del tejido y la estabilidad del artículo, entre otros factores.

CONCLUSIONES

La Asociación de Jóvenes Artesanos como organización socio-empresarial aún no ha intervenido en el mejoramiento del proceso productivo de la cestería, pero si, en el control de calidad.

Actualmente, para la elaboración de artículos los artesanos parten de las pautas comerciales que le marca el entorno.

En cuanto al rescate de los tejidos tradicionales, el grupo a trabajado muy poco.

La evidencia de los datos recogidos muestra que el grupo no ha comenzado el desarrollo asociativo del área operativo-tecnológica. Aunque, si se manifiesta una buena receptividad hacia la capacitación y la formación técnica.

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 1

- 1) Qué artículos han producido personalmente?
- 2) Han diseñado nuevos artículos, tienen en mente nuevos diseños?
- 3) Qué nuevas posibilidades de utilización de materia prima han propuesto como mezclas de materiales por eje.
- 4) Han utilizado o propuesto utilizar nuevas herramientas o instrumentos de trabajo, cuáles.
- 5) Han rescatado técnicas artesanales olvidadas o diseños antiguos?
- 6) Han innovado en algún procedimiento técnico para la producción?
- 7) Han recibido formación o capacitación técnica alguna vez?
- 8) Ejercen control de calidad a la producción que llega al grupo, como lo hace?

Cuadro # 2

Lo Social. En la Asociación.

Lo Asociativo, la Comercialización y el Mercadeo.

sentido de pertenencia de los jóvenes hacia su organización, reside en las oportunidades que se le presentan allí.

La oportunidad más mencionada fué la del aprendizaje. Los conocimientos que los socios esperan obtener se refieren todos al oficio artesanal: nuevos diseños y mejoramiento de la calidad, así como otro tipo de conocimientos relacionados con la superación como grupo y personas.

Al pertenecer a la Asociación, el joven tiene la oportunidad de compartir un espacio físico e igualmente ideas, conversaciones y actividades sociales y recreativas, así como de formación personal y aprendizaje.

Lo más importante para los jóvenes que integran el grupo es la oportunidad del encuentro y de la integración con jóvenes de la misma edad y de ambos sexos.

En su casa el joven se encuentra limitado por una relación familiar marcada por la rutina del oficio doméstico y agrícola, allí en el ámbito doméstico las posibilidades de expresión o de expectativas son muy pocas.

Hay que anotar que la condición de estos jóvenes es muy diferente a la del joven urbano, que desarrolla la mayoría de sus actividades en un centro educativo, ya que el joven campesino pasa la mayoría de su tiempo en la parcela o en el ámbito doméstico dedicado a la agricultura o a la artesanía y por lo tanto su mundo se reduce a las labores de campo.

Cuadro # 3

Lo Administrativo. En La Asociación.

El Proceso Administrativo, las Finanzas y la Contabilidad.

La Asociación de Jóvenes Artesanos, surgió entre los meses de marzo y abril de 1993. Partió de la idea de crear un almacén de artesanías en el municipio de Tenza.

Los integrantes son 15 jóvenes campesinos de ambos sexos y con edades que oscilan entre los 15 y los 24 años y forman parte del programa SAT (Sistema de Aprendizaje Tutorial), en este momento cursan el nivel equivalente a cuarto de bachillerato.

En compañía del tutor decidieron crear un proyecto productivo, para lo cual determinaron unos objetivos, definieron un reglamento de trabajo y nombraron una Junta Directiva.

El almacén comenzó a funcionar el 13 de junio de 1993, en un local cedido por la Asociación Unidos por el Progreso de Tenza, organización comunitaria de la cual hace parte la asociación. El capital con el que se dió inicio fué de dos millones de pesos donados por la Christian Childrens Fund, entidad patrocinadora del proyecto de desarrollo comunitario que desde hace 10 años se adelanta en Tenza.

Los objetivos de la Asociación fueron:

El rescate y fomento de la cestería, con el fin de mejorar la situación económica, social y cultural.

Organización del grupo:

En cuanto a la forma en que debían de organizarse, se presentó confusión, ya que se adoptaron organigramas de grupo precooperativo y otra de orden asociativo.

Actualmente, se guían por el patrón asociativo, ya que no cumplen con los requisitos precooperativos.

Hoy día la Junta Directiva, conformada por un Presidente, Tesorera, Fiscal y secretaria, sólo se reúne cada mes a tratar asuntos asociativos.

Las responsabilidades de cada uno de estos directivos fueron asignadas en Asamblea, pero no reglamentadas por estatutos.

Dado el poco tiempo que llevan funcionando, aún no se ha dado la posibilidad de trabajar por áreas de actividad. Aunque sí se ejercen algunas funciones de tipo contable y comercial a través de la tesorera y la almacenista.

Es evidente que falta dentro de la organización trabajar más el aspecto socio-empresarial, lo cual les brindaría la posibilidad de proyectarse hacia otros frentes de actividad.

Metas administrativas de la Asociación:

A corto plazo:

- Mantener las ventas del almacén
- Perfeccionar la calidad, especialmente de los cestos al natural.
- Consolidar el grupo.

A mediano plazo:

- Montar el taller de capacitación y producción.
- Recibir nuevos socios
- Buscar comercialización.

A largo plazo:

- Abrir mercados nacionales e internacionales.

En relación al Montaje de un taller de capacitación y producción, lo primero que el grupo quiere comenzar a hacer es:

Un plan de inversión, para luego adaptar un lugar para el montaje del taller. Un segundo paso sería el comenzar a investigar acerca de maquinaria apta, buscar asesoría técnica, para su capacitación y funcionamiento.

Sobre presupuestos, hasta ahora no han intentado poner trabajar sus recursos previendo gastos e inversiones.

Actualmente la Asociación cuenta con el siguiente capital:

- \$ 1.350.000 que les aportó C.C.F. entidad patrocinadora.
- Capital social (desconocen el monto) de cuota de afiliación por socio y las cuotas mensuales.
- \$ 700.000 en mercancía del almacén.
- \$ 6.000.000 donados por la Embajada de Holanda para el taller de capacitación y producción.

Aunque hasta ahora no han elaborado presupuestos, si piensan ejercer un control sobre estos recursos.

La contabilidad se mencionó como forma de ejercer la función de organización y control.

Actualmente la contabilidad se lleva en la U.P.T. y el contador de esta organización asesora a la tesorera en el control de soportes contables.

La evaluación como función tampoco se ejerce. Pero hay muy buenos elementos para realizarla. Por ejemplo, tienen claro que para evaluar hay que " poner las cosas en lista y al final de 1 mes mirar que hemos hecho y que no hemos hecho y por qué. También es sacar conclusiones sobre como estamos funcionando".

Para finalizar este taller, los jóvenes concluyeron que para poder lograr lo que se han propuesto, " hay que trabajar con mucha responsabilidad, ser muy constantes en la compra y venta de artesanías, así como en la calidad y el mejoramiento del trabajo artesanal."

CONCLUSIONES

En los ocho meses de funcionamiento de la Asociación de Jóvenes Artesanos, se han establecido algunas bases administrativas y principios organizativos como: el nombramiento de la Junta Directiva con cargos mínimos necesarios, los cuales han venido desempeñando con un buen grado de responsabilidad.

Este papel responsable de la Junta ha significado para el grupo un principio de orden y coherencia en las acciones que realiza. Sin embargo, es evidente que su campo de acción y sus alcances son limitados, dejando muchas actividades importantes para nutrir la vida empresarial.

En el almacén son pocas las acciones administrativas que se han llevado a cabo. La única excepción es el manejo rotativo del almacenista, que se hace entre los jóvenes. Pero como no ha habido capacitación cada uno repite el modelo anterior sin enmendar errores.

En la organización de jóvenes no se puede hablar aún de la existencia de un proceso administrativo, pero sí de buenas condiciones de desarrollo grupal.

Para continuar el trabajo de formación administrativa, es importante guiarse por las necesidades prioritarias que presenta el grupo, como por ejemplo, el almacén de artesanías, desde donde se puede empezar a transformar la informalidad y espontaneidad que los ha caracterizado hasta ahora.

Otro punto de trabajo sobre el cual es importante trabajar es la diferenciación de las actividades y funciones, que deben ejercer las personas en su cargo.

La planeación es otro punto sobre el cual se debe comenzar a capacitar al grupo, ya que ello les permitirá proyectar sus actuales actividades y les brindará la posibilidad de organizarse, controlar y evaluar su actividad.

Para los jóvenes, el significado de la vida asociativa tiene varias connotaciones: una que hace referencia a las decisiones una segunda que hace relación a las actividades y una tercera que tiene que ver con la elección de los representantes de la Junta Directiva.

En este caso la Junta Directiva es la encargada de organizar la vida asociativa y una cuarta tendencia que hace referencia a los objetivos de superación.

Para cumplir con estos objetivos se requiere que todos los jóvenes manifiesten sus opiniones, se integren experiencias y se realicen acciones.

Entre los objetivos mencionados están la compra y venta de artesanías para obtener mejores ingresos y beneficios para los asociados, así como no dejar perder la tradición cesterá y dar valor al saber hacer tenzano.

Un aporte valioso, acerca de la vida asociativa dado por un joven fué el siguiente:

" Es compartir las cosas buenas y malas de cada uno de los integrantes de la Asociación. Igualmente es el aprendizaje que podamos lograr juntos de conocimientos y experiencias en el mundo exterior"

Respecto a la vida socio-productiva del grupo, se encontró una misma tendencia en las respuestas, las cuales ligaban este factor al de la producción, mercadeo, venta y beneficio económico de las artesanías por parte de cada socio en unión con su familia.

En este aspecto, se incluyó igualmente el control de calidad como parte fundamental de la producción, y elementos anexos los cuales se relacionaban con el aspecto técnico, comercial, de ingreso y aprendizaje.

El grupo no identificó la parte de diseño y de manejo de la materia prima como parte de lo socio productivo, pero vale la pena retomar el tema cuando se llegue a la capacitación técnica, dada la importancia que reviste para el futuro comercial del grupo.

Los resultados obtenidos por el grupo con la actividad comercial son poco satisfactorios para los socios. La razón obedece a que el almacén sólo se abre los fines de semana, y los otros contactos comerciales hasta ahora se han iniciado.

Para mejorar la anterior situación creen que tienen que mejorar el aspecto de promoción, publicidad y mercadeo.

Continuando con el tema de lo asociativo, se pregunto que pensaban los actuales socios del crecimiento de la base social y de las condiciones que pondrían para recibir nuevos socios.

Se pudo observar que hay conciencia entre los jóvenes de que un número mayor de socios resultaría beneficioso para la Asociación, ya que se contaría con una mayor producción artesanal para comercializar. Sin embargo, existe entre los socios el temor de aceptar nuevos socios hasta tanto no se consolide más el grupo.

las condiciones para recibir nuevos socios, son las siguientes:

1. Pagar una cuota de inscripción.
2. Saber hacer artesanía en caña de castilla.
3. Asistir puntualmente a las reuniones.
4. Cumplir con un período de prueba.
5. Tener más obligaciones que los socios fundadores.
6. Ser fieles en las ventas a la Asociación.
7. Ser positivos, inteligentes e integrarse a los demás compañeros.

Cabe anotar que las condiciones expuestas son difíciles de encontrar juntas, podría esperarse que algunas se desarrollen como parte de un proceso de formación asociativa.

Las respuestas de los jóvenes sobre este tema, son temerosas: "entre más vacas menos leche" para significar que se formarían bandos o subgrupos dentro de la Asociación y no se podría llegar a acuerdos o a ejecutar acciones en conjunto.

Es muy importante que en los talleres de capacitación y en las acciones de asesoría se tengan en cuenta todas estas respuestas para trabajar sobre la ampliación de la base social con los socios fundadores

El tema del liderazgo.

Para tratar este tema, se tomó en cuenta las cualidades y potencialidades de cada joven para ejercer unas actividades específicas.

Las respuestas al respecto fueron muy pocas quizás, porque ellos asumen el liderazgo como la capacidad que tiene una persona para destacarse sobre las demás, resolver y asumir responsabilidades.

El tema dejó entre los jóvenes, inquietudes sobre las posibilidades de aporte al grupo, que cada uno de ellos pudiera tener.

En este trabajo se hicieron intentos por establecer que personas eran idóneas para los diferentes cargos de la asociación.

Para el almacén, lugar donde se realizan operaciones de compra y venta se requería un compañero dinámico, responsable y con facilidad de palabra.

Para la contabilidad, una persona honrada, organizada y a la que le gusten los números.

Para promocionar la artesanía y buscar mercados se necesita un compañero que tenga facilidad de palabra y que le guste viajar.

Los jóvenes pidieron capacitación en aspectos de liderazgo para aprender a ejercer esta posibilidad.

En cuanto a las dificultades internas que se le pueden presentar al grupo, mencionaron en primer lugar los desacuerdos entre los integrantes del grupo y los malos entendidos por chismes. En segundo lugar, el incumplimiento de los socios con sus compromisos.

En relación a las dificultades externas que se podían presentar estaban: que los intermediarios de Tenza se se interpongan en su camino, y no les dejen a ellos mercancía para comerciar.

Para contrarrestar estos peligros se sugirió: buscar mercados sólidos fuera del pueblo, que les permitiera captar mayores beneficios y que los liberará del intermediario local. A su vez, esto sería un estímulo para que el socio sea fiel a la Asociación.

La Comercialización y el mercadeo.

Como posibles estrategias de publicidad que los socios podrían hacer a sus productos, prácticamente las respuestas de todos los grupos fueron iguales. Les llama mucho la atención la publicidad para la artesanía a través de la radio. Les gustaría que la propaganda estuviera enfocada a resaltar la calidad de los productos y los precios favorables.

Otras estrategias de promoción serían la visita a los diferentes almacenes de artesanías comenzando en Bogotá, para después extenderse hacia otras ciudades y la participación en ferias artesanales y en exposiciones.

Las anteriores respuestas nos indicaron que, los jóvenes están preparados psicológicamente para incursionar en el mundo del comercio.

Aunque hasta el momento no han tenido la oportunidad de llevar a cabo estas acciones, si se encuentran dispuestos y preparados para ofrecer y comerciar sus productos, esta acción supone, obviamente, que el producto que se va a ofrecer sea novedoso y cuente con todas las cualidades de calidad necesarias.

La forma de fijar el precio de los productos aún no es muy clara para ellos. Hasta el momento sólo se cuenta con el precio de la plaza de mercado.

En el futuro, piensan que es importante tener en cuenta la calidad del producto, el tiempo invertido en su elaboración, su estética y los materiales.

Se les preguntó, acerca de cómo sería la manera para calcular el tiempo invertido en la elaboración y se constató que hay muy pocas nociones sobre este punto. Algunos muchachos sugirieron tener en cuenta el salario mínimo del campo.

Acerca de las acciones exitosas que el grupo ha tenido en ventas, se mencionó, el contacto con el Museo de Artes y Tradiciones Populares.

Con el Museo, el grupo ha tenido oportunidad de estar en las ferias Expocaribe y Expoartesanía.

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 2:

Información social: Lo asociativo, la comercialización y el mercadeo en el grupo (Asociación de Jóvenes)

- 1) Qué diferencia existe entre pertenecer a la Asociación y a un taller familiar?
- 2) En qué consiste la vida asociativa del grupo?
- 3) En qué consiste la vida socio-productiva del grupo?
- 4) Consideran que para el grupo es beneficio tener un número mayor de socios, qué condiciones se deben poner?
- 5) Cómo conseguir que el liderazgo responda a las necesidades del grupo y a las cualidades y potencialidades de las personas?
- 6) Cómo podría hacerse publicidad a los productos de la Asociación, en diferentes medios.
- 7) Qué consideran que es importante tener en cuenta al fijar el precio de productos?
- 8) Qué ideas exitosas han tenido hasta ahora en términos de ventas?
- 9) Cuáles son las dificultades internas que se le pueden presentar al grupo?
- 10) Cuáles son las dificultades externas que se le pueden presentar al grupo?

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 3:
Información Administrativa: Proceso administrativo, finanzas y
contable, en el grupo (Asociación de Jóvenes)

- 1) Fecha de iniciación y objetivo inicial del grupo
- 2) Cómo es el organigrama y qué funciones se realizan?
- 3) Hay responsables por áreas o por actividades?
- 4) Existen normas estatutarias sobre rotación de cargos, cuáles.
- 5) Tienen un plan de trabajo:
a corto plazo
a mediano plazo
a largo plazo
- 6) De qué actividades consta el principal plan que tienen?
- 7) Con qué recursos económicos cuenta el grupo y cuál es su procedencia
- 8) Tienen algún plan de inversión para esos recursos:
Replones y montos por cada uno.
- 9) Cómo calcularon esas inversiones?
- 10) Qué tipo de controles piensan ejercer sobre esas inversiones?
- 11) Cómo piensan atender permanentemente a que lo que hacen conduzca a alcanzar su objetivo?

Cuadro N. 4

Información Operativa- Tecnológica Diseño y Proceso de producción en el Taller Familiar

El punto de partida de este análisis, fué el proceso de elaboración de la cestería tradicional, que elaboran las familias de los jóvenes de la Asociación.

Como ya se había expuesto en el cuadro N. 1 de este informe, existe una amplia gama de diseños que se elaboran en familia, en materiales como: caña de Castilla, cerda o fique.

Además, de los diseños que habitualmente trabajan en familia, también se encuentran los canastos dulceros, los mochos, los coladores los cuales se trabajan en temporadas especiales.

Algunos otros artículos de cerda y fique, son elaborados fundamentalmente por parejas de hermanos como es el caso de los hermanos Morales y de las hermanas Roa quienes hacen objetos miniatura. Existe también personas que trabajan solas como es el caso de Luis Antonio Amaya, quien elabora miniatura de cerda y fique.

En relación al origen de los diseños, los informantes no saben con exactitud desde cuando se hacen, pero son conscientes de que su origen se remonta a tiempos anteriores al presente siglo.

Existen diseños tradicionales, los cuales recuerdan desde su primera infancia y los cuales aprendieron a hacer de sus abuelos y cuyo uso era enteramente doméstico.

A esta línea corresponden los canastos mochos, los coladores, los mercaderos, los almuerceros, las polveras, los canastos con tapa, las loncheras, las jaulas, etc.

Hoy existe otro tipo de canastos, los cuales han sido denominados "extranjeros" por su procedencia de otros lugares y culturas y que han llegado a través de los intermediarios de la región o de los cursos de capacitación de artesanías dictados allí.

Algunos artículos de esta línea corresponden a las anchetas, las cajas chinas, los floreros, los fruteros, las paneras, las bandejas, etc.

Estos artículos, poseen actualmente una amplia demanda en el mercado intermediario, y ya se han hecho varios ajustes y adaptaciones más acordes al mercado actual.

En cuanto al origen de la materia prima utilizada para la elaboración de los cestos, se estableció que toda casa de

artesano posee en su terreno un area destinada al cultivo de la caña, de una extensión que puede variar entre los 10x 5 metros las más grandes y 5x4 metros las más pequeñas. Estos cultivos reciben el nombre de "matas". Una finca puede tener de 2 a 3 matas, cada una de las cuales es podada una vez al año cuando la tierra es seca y dos veces cuando esta es húmeda.

Cuando la producción doméstica es insuficiente, optan por la compra entre los vecinos de la vereda o en las poblaciones vecinas como La Capilla o Guateque.

Mientras se realiza esta compra, la producción se paraliza por un periodo de 20 días a un mes, de este tiempo dos semanas se emplean en limpiar, arreglar y almacenar la caña.

El proceso de elaboración del cesto se divide en varias facetas o etapas, empezando por el corte de caña, la cual ha sido previamente "espajada" es decir seleccionada y limpia. Luego la caña se corta en varas más o menos iguales y se "arruma" en montones a manera de cabaña.

El segundo paso, es el procesamiento de la caña en sí, para lo cual primero se raja y se sacan varillas de diferentes dimensiones, unas para los armantes y otras para el entramado.

El tercer paso consiste en armar y tejar el canasto; para el armado se entrecruzan los armantes y se comienza a entretejer con una varilla aún más fina iniciando el tejido.

El último paso, es el enrruede, que consiste en rematar el borde de la canasta. Cuando el artículo lleva orejas o agarraderas se colocan en este mismo proceso.

para llevar a cabo el proceso productivo, la familia emplea en el primer paso cerca de dos semanas, tiempo en el cual se procesa y arregla la caña para varios meses; en el segundo tres días de lunes a miércoles y los días jueves y viernes los dedican a terminar el trabajo que deberá estar listo para la venta del sábado en la plaza de mercado.

La dedicación familiar al oficio es de 8 horas diarias en promedio, generalmente el oficio de la cestería se inicia después de las 5 de la tarde cuando han finalizado ya el trabajo de la finca.

Semanalmente, la familia dedica 5 días al trabajo artesanal, con mayor énfasis el día viernes.

La actividad que más demanda tiempo a la familia es la del procesamiento de la caña, mientras que para tejer algunas veces sólo cuentan con el día viernes.

Según los artesanos, el tiempo que utilizan en procesar la caña no les permite crear nuevos diseños.

Al respecto un artesano indicó: "Durante la semana no queda tiempo para ponerse a inventar nuevas cosas, uno se esfuerza para llevar los canastos para vender el día sábado, por la necesidad de mantenerse uno y la familia así toque trasnochar".

Respecto al control de calidad que hace la familia sobre la producción, se presentaron respuestas muy diversas, lo cual llevó a concluir que ésta no se ejercía.

Para algunas personas el control de calidad se hace dependiendo de para quien sea el canasto. Una de las familias sí ejerce control de calidad..." si uno quiere tener un canasto fino, pues se dedica una a rajarse en paz, con tiempo, así se raja la caña bien finitica y perfecta, para que cuando se vaya a armar el canasto desde un principio quede bien finitico; si no se procesa bien el material de ninguna manera le va a quedar un buen canasto".

Los anteriores comentarios apuntan a afirmar que para los artesanos es más importante contar con una buena cantidad de canastos para vender y cumplir con los gastos de la casa, que ejercer un adecuado control de calidad.

En cuanto a las herramientas empleadas, el artesano cuenta únicamente, con sus manos, el cuchillo y la piedra.

Respecto a si se había recibido alguna formación en el oficio, los artesanos contestaron que su experiencia de aprendizaje se hace a través de la familia; Desde niños aprenden el oficio de sus padres. Otra fuente de aprendizaje esta dada por los vecinos de la vereda.

CONCLUSIONES

- En el taller familiar se elaboran fundamentalmente los diseños que se han denominado "extranjeros" ya que son los más demandados por el mercado, a diferencia de los diseños "tradicionales" de los cuales los talleres producen muy poca variedad.

- La principal materia prima utilizada en los talleres en la caña de castilla, la cual se consigue en abundancia en la región, la producción doméstica es significativa y prácticamente cubre las necesidades del taller artesanal familiar.

- Sobre este tema de la materia prima no se observó entre los artesanos que haya conciencia sobre el cuidado de este recurso natural renovable, por ahora no es motivo de preocupación dada la abundancia de este recurso.

- Todos los talleres familiares realizan el proceso productivo de la cestería en iguales condiciones y hacen las mismas actividades, que en total son 11, denominadas así:

Cultivar y cortar, espajar, recoger, pelar, abrir, rajar, hacer armantes, amarrar, tramar, enruedar, recoger.

- De todo el proceso productivo las actividades que más tiempo demandan a la familia son las de procesamiento de la materia prima para las cuales solo cuentan con la piedra y el cuchillo como herramienta de trabajo.

Esta situación deja muy poco tiempo para la parte de creatividad, en la que el artesano puede expresar su disposición y gusto para la pieza que está elaborando. Para **tejer** solo dispone de la mitad del tiempo que se invierte preparando la materia prima.

A este factor también se debe que la familia no tenga mucho cuidado con la calidad de la artesanía que producen, ya que para hacer cosas de calidad se requiere tiempo y disposición, con lo que no se cuenta muchas veces en que hay que producir cantidad en muy pocos días.

Las oportunidades de aprendizajes nuevos sobre diseños o técnicas que mejoren y diversifiquen lo que tradicionalmente se ha hecho en los talleres familiares, son casi inexistentes, por

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 4:
Información operativa y tecnológica: Diseño y proceso de
producción en el taller familiar

- 1) Qué diseños elaboran y cuál es su origen?
- 2) Qué materia prima utilizan y cuál es su origen?
- 3) Qué etapas o pasos realizan para la producción de la cestería.
- 4) Tiempo dedicado a cada etapa del proceso productivo.
- 5) Realizan control de calidad para la producción?
- 6) Qué dedicación diaria y semanal a la producción hace la familia.?
- 7) Qué origen tiene el oficio artesanal?
- 8) Qué herramientas e instrumentos utilizan?
- 9) Qué formación y capacitación para la producción han recibido?

INFORME DE DIAGNOSTICO

Cuadro # 5:

Información Social: Lo asociativo, el mercaderero y la comercialización en el taller familiar.

(Ver guía de preguntas anexa a este documento).

Las familias que participaron en este análisis se definieron así mismas como taller familiar artesanal, porque varios de sus miembros trabajan en un mismo proceso de producción de artesanías.. "cada uno colabora en algo que puede hacer, cada uno tiene una tarea, entre todos sacamos un mismo producto, es una congregación de todos donde cada uno aporta lo que sabe hacer".

También se denomina taller artesanal al sitio fijo dentro de la casa de la familia, que está destinado a la elaboración de la artesanía y que puede ser utilizado por varias personas de la familia simultáneamente o por una sola, que necesita producir algún artículo para cumplir un encargo.

En las casas en las cuales alguno de los hijos o hijas ha aprendido la elaboración de artesanía en miniatura, como canasticos y sombreros en cerda, no se ven así mismos como taller familiar.

En este caso el joven artesano compra su material, lo arregla y elabora él solo la cantidad de artículos que quiere producir para sacar el mercado.

Estos talleres familiares no comparten ninguna actividad productiva entre sí, ocasionalmente pueden reunirse entre vecinos para aprender a hacer algún artículo.

Al interior del taller familiar las relaciones de enseñanza-aprendizaje del oficio han sido tradicionales, es decir se efectuó de padres a hijos, de abuelos a nietos o de tías a sobrinos, pero es interesante que también se han dado aprendizajes de los mayores a partir de las experiencias de capacitación de los hijos, hecho positivo que le da oportunidades a los jóvenes de introducir factores de cambio en el taller familiar.

Hoy día la relación de enseñanza-aprendizaje en los talleres de nuestro interés está inactiva, al decir de los artesanos... "todos estamos al mismo nivel".

La información que hemos visto hasta ahora nos muestra un taller familiar que prácticamente se autoabastece de la materia prima que necesita para hacer sus artesanías, la producción de éstas la realiza en un proceso centralizado, en su propia vivienda y con la mano de obra totalmente familiar, no comparten ninguna actividad con otros talleres. Ahora vemos como se relacionan con el exterior para comercializar su producción.

Quien realiza la venta de la artesanía producida familiarmente, es la madre.

La oportunidad de negociación es mínima, ya que el artesano no tiene oportunidad de hacer valer el precio que considera justo para su trabajo, pues el intermediario ofrece y se mantiene hasta que el artesano cede y vende... "Casi siempre es lo que digan los negociantes. Ellos se ponen de acuerdo sobre el precio y lo fijan y no pagan más. Y que hacemos con los canastos guardados y no hay otra alternativa que vender a lo que ellos pidan porque la gente necesita cada ocho días la plata para hacer el mercado".

La comercialización de la artesanía familiar por tanto es muy simple, se hace a través de un solo canal; el intermediario, Algunos talleres familiares ya han tenido experiencias de comercialización a través del almacén de la Asociación de Jóvenes, pero el movimiento ha sido poco por la falta de mercados constantes.

El tiempo dedicado a la comercialización es poco y la actividad en sí forma parte de una rutina.

Las ventas son de contado, ya que los volúmenes de producción son muy pocos. sin embargo, algunos talleres familiares que venden a la Cooperativa de Artesanos lo hacen a crédito, cuando no hay dinero efectivo, el plazo puede ser de 3 a 8 días, a veces se puede tardar el pago hasta 15 días.

CONCLUSIONES

- El taller familiar fué definido por los artesanos como el lugar dentro de la vivienda en el cual los miembros de la familia se reúnen para elaborar un mismo producto.

- Los talleres son independientes entre sí, toda la actividad artesanal se da al interior de la vivienda-taller, aunque algunos han tenido la experiencia de enseñanza-aprendizaje entre vecinos sobre un nuevo diseño.

- Las relaciones del taller familiar con el exterior están a cargo de una sola persona que realiza la comercialización del producto familiar, en esta relación la capacidad de negociación del artesano es casi nula frente al poder del intermediario.

La determinación del precio del producto artesanal no se hace en el taller familiar es el intermediario, quien fija el precio

- El precio que impone el intermediario al artesano y los bajos volúmenes que se producen en los talleres, obligan a la familia a presionar su capacidad productiva, situación que se hace más dramática cuando la familia tiene pocos miembros y las necesidades básicas son apremiantes.

- El aislamiento de los talleres familiares y el escaso desarrollo de la actividad comercial que presenta cada uno, disminuye las posibilidades de mejorar sus condiciones.

Guía de preguntas para diligenciar cuadro número 5:
Información social: Lo asociativo, el mercadeo y la
comercialización en el taller familiar.

- 1) Su familia conforma un taller familiar artesanal?
(Si o no y por qué)
- 2) El taller comparte alguna actividad con otros talleres, en que
sí y en que no y por qué.
- 3) En la familia hay quien aprenda y quien enseñe el oficio
artesanal, qué parentezco hay entre quien enseña y quien
aprende?
- 4) Alguien del taller familiar tiene la representación hacia fuera?
y en qué los representa?
- 5) Cómo se organiza la promoción de las ventas?
- 6) Cómo hacen la distribución del producto?
- 7) Qué cosas tienen en cuenta para fijar el precio del producto y
qué cosas hacen que cambie?
- 8) Cada cuanto venden y qué cantidad de producto?
- 9) Cómo manejan el precio cuando venden a crédito y en gran
volumen?
- 10) Cómo son las ventas a crédito y qué son grandes volúmenes?

INFORME DE DIAGNOSTICO

CUADRO # 6

Información Administrativa: Funciones Administrativas, Finanzas y Contabilidad en el Taller Familiar

(Ver guía de preguntas anexa a este documento).

Para el análisis del comportamiento administrativo financiero del taller familiar, se tuvieron en cuenta varias características.

La primera característica que se encontró, es que en el taller se decide cuanto se va a producir cada vez que se comienza un proceso productivo de acuerdo con dos cosas:

Una, es la demanda en el mercado y otra la disponibilidad de tiempo que tengan los integrantes del taller para trabajar.

La segunda característica observada, es que el taller familiar no hace cálculos de costo de producción: mano de obra materia prima, materiales adicionales y servicios.

Al no tener claro lo que vale cada factor o elemento que interviene en la producción, con excepción de los materiales adicionales que usan como anilina, ácidos y lacas, y lo que cuesta en total producir, se puede decir que el artesano no se plantea como negocio su actividad artesanal.

Así mismo la familia artesanal está perdiendo la posibilidad de mejorar sus condiciones de vida a través del trabajo artesanal ya que no puede retener el valor real que está creando con sus manos, pues no es consciente de que puede administrar con eficiencia la producción y tener mejores oportunidades comerciales si decide encarar la comercialización de sus productos de una manera distinta a la tradicional.

En cuanto a la forma como la familia se ha organizado para producir, se encontró que los talleres operan con un claro principio organizativo, basado en el aporte de trabajo que cada miembro puede hacer a la producción familiar.

El padre y los hijos hombres sólo dedican una hora a la artesanía ya que el resto del tiempo lo tienen comprometido a la labor agrícola. Ellos tienen la función de "enruear" o iniciar los canastos.

La madre y las hijas, tienen a su cargo la función de "rajar" caña, sacar varillas, tramar, amarrar y doblar.

Ellas realizan estas funciones por contar con más tiempo durante el día. En la noche la familia se dedica a la labor de la artesanía.

Sobre la remuneración del trabajo de cada integrante del taller familiar, éste se retribuye en especie.

Con el dinero que se obtiene de la venta de la artesanía, se compra el mercado semanal y los artículos de primera necesidad

Cuando el ingreso es suficiente, algún miembro de la familia recibe un dinero que se usará para adquirir ropa, medicinas, útiles de estudio o artículos de uso personal, de acuerdo a las necesidades concretas de la persona en un determinado momento.

Cuando el ingreso de la semana ha sido "bueno" hay posibilidad de que cada persona además de satisfacer las necesidades de tipo doméstico, reciba un beneficio de \$2.000 a \$3.000.

Para la compra de otro tipo de artículos como electrodomésticos o para la mejora de las casa, los artesanos deben recurrir a la venta de los cultivos.

CONCLUSIONES

Aunque la artesanía es una actividad básica para la familia campesina de Tenza, la manera como administran la producción del taller familiar no les permite mejorar sus ingresos y por ende su nivel de vida.

-En los talleres familiares, no se establece claramente que factores deben ser tenidos en cuenta para valorar el trabajo artesanal. Estos factores indudablemente estarían dados por: la mano de obra individual o familiar, material utilizado, servicios públicos, etc.

- A partir de estos cálculos, el artesano, puede elaborar su presupuesto y evaluar ingresos y egresos de la actividad artesanal ya que si la actividad no es rentable se debe determinar el porqué de las pérdidas.

Se hace igualmente imprescindible, que el artesano adopte un libro de contabilidad para llevar un control exacto del oficio y de las ganancias y pérdidas.

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 6:
Información administrativa: Funciones de administración, finanzas y contabilidad en el taller familiar.

- 1) Qué se toma en cuenta para decidir cuanto se va a producir en el taller familiar?
- 2) Los calculos de gastos se relacionan, desde un principio, con los calculos de precios?
- 3) Nombres de los miembros del taller familiar, parentesco y actividades que realizan en él.
- 4) Cómo se remunera el trabajo de cada miembro del taller familiar?
- 5) Se lleva algún control del:
Volumen
costo
uso de las materias primas
- 6) Llevan algún control de la relación entre lo producido y los costos de los servicios públicos utilizados?
- 7) Llevan algún control de la relación entre la producción y los costos de la mano de obra?
- 8) Llevan cuentas en el taller familiar, están separadas de las cuentas de la casa?
- 9) Dedicar alguna parte de los ingresos de la artesanía para dedicarlos exclusivamente a la nueva producción?
- 10) Qué comodidades le debe la familia a la producción artesanal?

INFORME DE DIAGNOSTICO

CUADRO # 7

Información Operativo - Tecnológica en la Vereda
Diseño y Proceso Productivo.
(Ver guía de preguntas anexa a este documento)

Se tomó información de las seis (6) veredas, a las cuales pertenecen los jóvenes de la Asociación.

Vereda	Socio
Mutatea	Elizabeth Martinez Gloria Nubia Alfonso
Rucha	Héctor Contreras Omar Gómez Martha Gómez
Valle grande	Luis Antonio Amaya Gladyz Bohórquez
Aposentos	Omaira Gómez
Barzal	Silverio Morales Juan Alvaro Morales Luz Dary Fernández Doris Mireya Fernández
Quebradas	Sofía Roa Mariela Roa Celestino Roa.

Los diseños que elaboran los artesanos de estas veredas son generalmente los mismos. Ninguna vereda se identifica por un diseño en especial.

En las veredas de Quebradas y Barzal, trabajan más la artesanía en crin de caballo y en fique, mientras que las otras veredas trabajan únicamente la caña de castilla.

La abundancia y calidad de la caña de Castilla, se relacionan fundamentalmente con el clima y con el tipo de tierra." En tierra muy abonada no se dá el chin, se dá mejor en tierra seca y el clima caliente es el mejor para que se dé bien la caña. El

primer corte de la caña no sirve cuando la mata es nueva, ese corte se hecha a la hoguera, entonces se espera el segundo corte, ese si es bueno para tejer las artesanías."

La técnica para la elaboración de la artesanía es igual en todas las veredas, las únicas variaciones que hasta el momento se han podido percibir se refieren únicamente al enrruede y los "amarres", los cuales se pueden ejecutar de dos formas, una es amarrando los armantes con cinta y otra amarrarla con las varillas del tejido mismo en forma de trenza.

las veredas que más producen artesanía son las de Barzal y Mutatea; en esta última se contabilizaron aproximadamente 60 familias entre las cuales podemos contar las siguientes familias: Alfonso, Avila, Moreno, Ramírez, Patalagua, Vacca, Fernández, Leguizamo, Aldana, Martínez, etc. La vereda de Quebradas cuenta con muy pocas familias artesanas, pero es bastante significativa la producción de miniaturas en crin.

En Rucha existen aproximadamente 15 familias entre las que se cuentan: Fula, Molina, Gómez, Camacho, Vergara, López, Arias, Sierra, Sánchez, Junco, Rodríguez, Contreras entre otras.

En Vallegrande se sabe que más del 80% de la población verdal se encuentra dedicada al oficio. En Aposentos las familias dedicadas al oficio son: Martín, Leguizamo, Gómez, Buitrago, Alfonso García, Buitrago Franco, Buitrago Gómez, Martín Ruiz, Jiménez Jiménez, Roa Morales, etc.

En Barzal existen 69 familias, las cuales están dedicadas preferencialmente a la elaboración de miniaturas.

Existen sin embargo, 19 familias que trabajan la caña: García Franco, Macias Buitrago, Barreto Morales, Fernández Bohórquez, Franco Jiménez, Alfonso Velendia, Orjuela Buitrago, Jiménez Vivas,, Rozo Jiménez, Díaz Jiménez, Moreno Buitrago, Castañeda Moreno, etc. En Quebradas las familias que elaboran crin son: Sanabria, Lozano, Roa Jiménez, Sarmiento, Rubiano, Avila, Romero.

La producción semanal de estas veredas es aproximadamente de 30 canastos por familia.

En cuanto al origen del oficio artesanal en cada una de las veredas, sólo se pudo establecer que es bastante antiguo y que se remonta al tiempo de los abuelos. La cestería tradicional, cuya finalidad era el servicio doméstico, se convirtió en un modo de sustento y su valor cultural paso a un segundo plano.

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 7:
Información operativo-tecnológico: Diseño y proceso productivo en la vereda y/o pueblo.

- 1) Hay algún diseño representativo de la vereda?
- 2) La materia prima que utilizan donde la consiguen y cómo la obtienen?
- 3) Existe una o varias técnicas de elaboración de la cestería.
- 4) Qué familias son productoras de artesanía, número, si se puede el apellido.
- 5) Qué cantidad de artesanía se produce en la vereda?
- 6) Hay algún taller significativo en la producción artesanal en la vereda?
- 7)Cuál es el origen del oficio de la cestería en la vereda.

INFORME DE DIAGNOSTICO

CUADRO # 8

Información Social: lo asociativo, la comercialización y el Mercadeo en la vereda.

El municipio de Tenza no apoya directamente a los artesanos de estas veredas. El apoyo municipal se reduce a la publicidad que se hace en ferias y fiestas anuales.

La percepción que los artesanos tienen de esta relación, se refleja en sus comentarios: "El municipio se siente orgulloso del trabajo del artesano, pero es un orgullo simple, pues ellos no le prestan ninguna colaboración al artesano, no se preocupan por decir normas o dejar esto o tanto para los artesanos que son nuestra mayor riqueza."

En Tenza existen actualmente, dos organizaciones comunitarias, cuyo fin es el desarrollo de los artesanos. La Cooperativa de Artesanos de Tenza y la Asociación de Jóvenes Artesanos de Tenza, pero su relación es de total indiferencia. "La Cooperativa de Artesanos dice que ella regula precios, que si no existiese la cCooperativa no tendrón quien los respaldará y se les pagará un precio justo. Allí, los precios se mantienen, evitandole ciertos golpes al artesano." sin embargo, hay quienes anotan que esto es falso ya que son los intermediarios quienes establecen los precios.

Desde la vereda, los artesanos se relacionan con el gobierno municipal a través de las juntas de acción comunal y por sus representantes en el Consejo Municipal, pero hasta ahora no ha habido ninguna acción específica que involucre a los artesanos. La percepción que se tiene, es que los artesanos no cuentan con una vocería veredal que canalice sus necesidades frente a las instancias administrativas del gobierno central. Igualmente, se muestra indiferencia de parte del gobierno local por los artesanos.

En cuanto a la comercialización de los productos artesanales, se hace indispensable que esta sea más efectiva, ya que con el producto de la agricultura tampoco es suficiente.

La importancia de asociarse, reside en la posibilidad de buscar nuevos canales de comercialización y de capacitación que les permita el mejoramiento de la calidad de los productos.

Los artesanos piensan que al organizarse, muchas entidades e instituciones se mostrarán interesados en ayudarles. Algunos artesanos ven la posibilidad de asociación de los talleres familiares de la siguiente manera: " Se formaría una organización general en la que se haría control de calidad y se organizaría la producción semanal. En cuanto a las familias el rendimiento sería mayor".

En cuanto a los eventos que giran alrededor de la artesanía se pudo establecer que estos no existen. Hace años se hacía una feria artesanal, pero esta dejó de hacerse desde hace mucho tiempo por falta de apoyo municipal e igualmente por la falta de interés de los artesanos mismos; quienes aún realizan un tipo de actividad son los intermediarios, quienes en Semana Santa ejecutan un desfile artesanal. "Ellos arreglan un nicho con artesanía que hace parte de los sitios por donde pasa la procesión, en este sitio el señor cura reza."

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 8:

Información social: lo asociativo, comercialización y mercadeo en la Vereda y/o el pueblo

- 1) Cómo manifiesta el municipio su interés por la artesanía y los artesanos (en cuanto a normas y a obras).
- 2) Qué organizaciones existen en el municipio (veredas o pueblo relacionadas con la artesanía)?
- 3) Qué problemas de la artesanía pueden afectar la vida de la vereda o del pueblo? Cómo?
- 4) Nombrar los talleres familiares que más venden en la vereda y en el municipio. Por qué
- 5) Qué relación tienen los artesanos de la vereda con el gobierno municipal. Cómo es esta relación?
- 6) Qué decisiones del gobierno municipal afectan el quehacer artesanal?
- 7) Qué relación tienen los artesanos de la vereda con las organizaciones comunitarias, vinculadas con la artesanía y no vinculadas a ella directamente (como UPT, por ejemplo)
- 8) Qué aspectos del quehacer artesanal se favorecieron al asociarse los artesanos?
- 9) Qué es mejor, que se asocien los artesanos o que se asocien los talleres familiares?
- 10) Cómo fijar el precio de compra y venta en los almacenes de artesanías del pueblo?
- 11) Qué eventos culturales se realizan en la vereda o en el pueblo relacionados con la artesanía?

INFORME DE DIAGNOSTICO

CUADRO # 9

Información Administrativa - Financiera y de contabilidad

Respecto a que si existe un Plan de Desarrollo Municipal, se estableció que a nivel del sector no se tiene planeada ninguna acción. Sólo se vienen ejecutando acciones que hacen relación al aspecto de educación y salud.

En cuanto a las Juntas Administrativas Locales, según información de los integrantes del grupo y del alcalde aún no se tienen proyectadas acciones.

Se sabe que existen ingresos para el municipio por parte de la artesanía pero no se sabe a donde se dirijen los recursos. Sin embargo, el Alcalde desmintió la afirmación de los jóvenes, ya que según él, la artesanía no paga impuestos.

Las reivindicaciones por las cuales abogarían los jóvenes artesanos estarían todas dirigidas a la búsqueda de canales de comercialización y a la capacitación.

A nivel administrativo local, se sabe que ninguna organización de tipo artesanal participó en las decisiones de tipo municipal, ni siquiera la organización Unidos por el Progreso de Tenza. U.P.T.

Guía de preguntas para diligenciar el cuadro número 9:

Información administrativa: Funciones administrativas, finanzas y contabilidad en la vereda y/o pueblo.

- 1) Existe un plan de desarrollo municipal, incluye la artesanía, en qué aspectos?
- 2) Existe una Junta Administrativa local en la vereda? en el municipio?
- 3) En cuál de estas juntas están representados los artesanos?
- 4) Qué reivindicaciones incluirían los artesanos en los planes de desarrollo:
Municipal
Veredal
Regional
- 5) El municipio obtiene ingresos por concepto de la artesanía, Cuáles?
- 6) Qué renglones de inversión de recursos municipales podrían ser útiles a los artesanos y cómo?
- 7) Qué papel cumplen las organizaciones de artesanos locales en el control de las decisiones administrativas y políticas que les conciernen?
- 8) Con qué organizaciones del nivel nacional podrían entenderse las organizaciones de artesanos y para qué efectos?

NOTA: Para responder las preguntas correspondientes a las guías 7, 8, 9:

Información correspondiente a la vereda y/o pueblo, se pueden utilizar: la observación participante del joven en su vereda, haciendo recorridos para preguntar directamente a sus vecinos u observando él mismo como suceden las cosas.

Su Junta Directiva esta conformada por los representantes de las veredas que participan en este proyecto. Actualmente, son 12 líderes veredales los que forman parte de la junta directiva. Con ellos, se efectuaron reuniones para ver cuál era la mejor manera de vincular más familias artesanales al al proyecto caña de castilla.

Así mismo, la UPT, tiene entre sus objetivos de participación para este año, que se amplie el grupo de jóvenes vinculados al proyecto artesanal, a nivel veredal ya que con el tiempo es este grupo el que tendrá que asumir el liderazgo y trabajar por mantener vivo el proyecto comunitario Unidos por el Progreso se Tenza.

Como resultado de estas conversaciones se logró coordinar la participación de esta trabajadora social en nueve Asambleas veredales de la UPT que se realizan una vez al mes.

En ellas se podrán exponer los temas necesarios para que los participantes conozcan el proyecto caña de castilla y las actividades que se realizan con los jóvenes y sus familias.

Así mismo hacer una invitación directa a los artesanos para que participen en él y busquen comunitariamente el mejoramiento de sus ingresos familiares.

2. Las Asambleas veredales a las cuales se asistió fueron cinco que son las más representativas en lo referente al trabajo en caña de Castilla.

Estas Asambleas fueron en las veredas:

- Resguardo
Vallegrande Abajo
- Chaguatoque
Mutatea
Aposentos

Como resultado esta acción de información y motivación comunitaria, personas de todas las edades han comenzado a asistir a las capacitaciones.

La presencia de estas artesanas ha sido muy significativa, para el proyecto caña de Castilla, pues están aportando sus experiencias y han captado con mucha rapidez las sugerencias para la innovación de los diseños y mejoramiento de la calidad.

Es necesario anotar que la presencia de nuevos integrantes en los talleres no ha sido bien asimilada por los jóvenes con los que se venía trabajando.

Su reacción ha estado marcada por la desconfianza hacia artesanos que ya conocen de años atrás pero con los que no han compartido experiencias de trabajo en grupo.

Se está trabajando en la definición de unas reglas de juego claras para todos, que les permita lograr la integración alrededor de tareas concretas.

3. El trabajo de grupo con los jóvenes, les ha permitido definir unos objetivos para la apertura del grupo; así mismo unos requisitos mínimos que deben reunir las personas que quieran adherir al grupo.

Como objetivos, los jóvenes se han propuesto los siguientes:

- Ampliación del grupo para mayor cobertura municipal.
- Estrategia comercial para ampliar la capacidad productiva del grupo.
- Brindar una oportunidad a jóvenes artesanos que estén interesados en capacitarse y recibir asesoría en relación a la contemporización del diseño.
- Promover el desarrollo personal familiar y comunitario de los jóvenes artesanos para mejorar su nivel de vida.

REQUISITOS DE ADMISION AL GRUPO:

Entre los requisitos propuestos están los siguientes:

- Edad: entre 15 y 30 años
- Estado civil: Solteros o casados
- Ocupación permanente: artesano
- Pertenecer al área rural prioritariamente.
- Participar o haber participado en algún comité o programa de la UPT.

- Ser líder comunitario.

Presentar solicitud de ingreso y llenar formulario de inscripción.

Pagar cuota de inscripción de \$ 20.000 que se podrá ir pagando en abonos).

- Pagar cuota mensual fija igual a la de los socios fundadores (\$800).

- No tener negocio particular o familiar que signifique competencia para la Asociación.

- Acogerse al reglamento interno del grupo.

Los jóvenes de la Asociación han planteado que para dar acogida a un mayor número de personas es necesario dimensionar el trabajo actual con algunas propuestas que ya han estado considerando desde tiempo atrás.

Se han propuesto los siguientes proyectos:

- Creación de un museo en Tenza que rescate y divulgue el oficio de la cestería desde sus orígenes y mostrando la evolución orígenes, mostrando su evolución hasta el presente.

El museo igualmente, divulgará las costumbres y el folclor de la región. Los jóvenes serán los encargados de la investigación y el montaje.

Para llevar cabo esta acción, se presentó un proyecto a Colcultura, pero aún se espera la respuesta de la entidad.

Crear un grupo recreativo y deportivo el exparcimiento integración de los jóvenes tenzanos.

Reactivar el grupo del Fondo Rotatorio juvenil que ha venido funcionando de tiempo atrás y del cual forman parte varios jóvenes del grupo artesanal.

Para ejecutar estas propuestas, se llevarán a cabo planes de trabajo, definiendo claramente objetivos, actividades, recursos, personas encargadas y tiempo a emplearse en cada una de ellas.

Para llevar a cabo el presente proyecto se ha contado con un gran limitante, ya que los jóvenes no cuentan con el tiempo disponible para recibir los talleres y las asesorías.

Por las limitaciones de tiempo, fué necesario recurrir a tomar algunas horas de su bachillerato rural semipresencial, los días domingo y lunes. Sin embargo, se observó que este grupo de jóvenes podría ser más dinámico en la medida en que se comprometían más a fondo con la propuesta de desarrollo artesanal socioempresarial.

ASOCIACION COLOMBIANA DE PROMOCION ARTESANAL Y/O
MUSEO DE ARTES Y TRADICIONES POPULARES

PRINCIPIOS GENERALES DE ADMINISTRACION MICROEMPRESAS

CAPACITACION EN EL AREA ADMINISTRATIVA

NIVEL I

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

1. LA EMPRESA

- 1.1. QUE ES UNA EMPRESA?
- 1.2. QUE ES UNA EMPRESA ECONOMICA?
- 1.3. CUALES SON LOS RECURSOS DE LA EMPRESA?
- 1.4. POR QUE SE CREAN LAS EMPRESAS?
- 1.5. TIPOS DE EMPRESAS?
- 1.6. ESTRUCTURAS DE LA EMPRESA?
 - 1.6.1. AREAS FUNCIONALES DE LA EMPRESA
- 1.7. FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, AMENAZAS

2. LA ADMINISTRACION

- 2.1. QUE ES LA ADMINISTRACION?
- 2.2. QUE ES EL PROCESO ADMINISTRATIVO?

2.2.1. Qué es la planeación?

Los elementos de una buena planeación

Diagnóstico
Objetivos
Estrategias eficaces
Criterios de evaluación

2.2.2. LA ORGANIZACION

- 2.2.2.1. Qué es la organización?
- 2.2.2.2. Organización del espacio
- 2.2.2.3. Organización del tiempo
- 2.2.2.4. Organización del trabajo
- 2.2.2.5. Organización de las personas
- 2.2.2.6. Organización del dinero

ASOCIACION COLOMBIANA DE PROMOCION ARTESANAL Y/O
MUSEO DE ARTES Y TRADICIONES POPULARES

LA ELABORACION DE PROYECTOS -PROGRAMA DE MICROEMPRESAS

CAPACITACION EN EL AREA DE PROYECTOS

NIVEL I

TABLA DE CONTENIDO

1. EL PROYECTO DE INVERSION

- 1.1. QUE ES UN PROYECTO?
- 1.2. QUE ES UNA INVERSON
- 1.3. QUE ES UN PROYECTO DE INVERSION?
- 1.4. CLASIFICACION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION
 - 1.4.1. Las inversiones en capital de trabajo
 - 1.4.2. Las inversiones en activos fijos
 - 1.4.3. Efectos de los diferentes tipos de proyectos en las ventas y en los costos

2. COMO ELABORAR UN PROYECTO DE INVERSION?

- 2.1. ETAPAS DE LA ELABORACION DE UN PROYECTO DE INVERSION
- 2.2. LA PLANEACION
 - 2.2.1. La selección inicial
 - 2.2.2. El análisis de los proyectos
 - 2.2.2.1. El estudio del mercado
 - 2.2.2.2. El estudio técnico
 - 2.2.2.3. El estudio administrativo y legal
 - 2.2.2.4. El análisis de los riesgos

ASOCIACION COLOMBIANA DE PROMOCION ARTESANAL Y/O
MUSEO DE ARTES Y TRADICIONES POPULARES

CAPACITACION EN PRINCIPIOS DE ECONOMIA

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION E IMPORTANCIA DE LA ECONOMIA Y LOS COSTOS EN LA
PRODUCCION Y MERCADEO

1. Cuáles son los Costos de Nuestra Empresa y cómo los calculamos

- 1.1. Definición de los costos de la empresa.
- 1.2. La separación de los costos y gastos
- 1.3. Clasificación de los Costos.

Los Costos Variables.

- 2.1. Definición de materias primas, materiales de consumo e insumos.
- 2.2. Cuales son los costos variables y como calcularlos.

3. Calculemos el Margen de Contribución de Nuestra Empresa.

- 3.1. Definición.
- 3.2. Cálculo del margen de contribución de los productos y de la Empresa

4. Identifiquemos y calculemos los Costos Fijos y Gastos Administrativos de nuestra Empresa.

- 4.1. Costos fijos de producción
- 4.2. Gastos de administración

5. Empecemos a ganar! superando el Punto de Equilibrio:

- 5.1. Qué es el punto de equilibrio y cómo se llega a él.
- 5.2. La importancia de mantenerse por encima de él.
- 5.3. Calculo del mismo.

6. Los Inventarios:

- 6.1. Definición
- 6.2. Como se hace el inventario.
- 6.3. Que importancia tiene este inventario en la actividad que desarrollan los jovenes.
- 6.3. clases de inventarios.insumos.

ASOCIACION COLOMBIANA DE PROMOCION ARTESANAL Y/O
MUSEO DE ARTES Y TRADICIONES POPULARES

CAPACITACION EN CONTABILIDAD

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

1. LA CONTABILIDAD

1.1. IMPORTANCIA Y DEFINICION DE LA CONTABILIDAD

1.2. LA CONTABILIDAD EN LA EMPRESA

1.3. LA CONTABILIDAD COMO BASE DE INFORMACION

2. EL BALANCE GENERAL

2.1. DEFINICION E IMPORTANCIA DEL BALANCE GENERAL

2.2. CONTENIDO Y CLASIFICACION DEL BALANCE GENERAL

2.2.1. ACTIVO

Corriente

Fijo

Otros Activos

2.2.2. PASIVO

Corriente

Largo Plazo

Otros Pasivos

2.2.3. PATRIMONIO

Capital social

Reserva Legal

Reserva Statutaria

Utilidades

3. DOCUMENTOS CONTABLES

3.1. LA FACTURA

3.2. LOS COMPROBANTES

3.3. EL LIBRO DIARIO

3.4. LIBROS AUXILIARES