



**Proyecto “Capacitación Técnica en el oficio y estímulo a la comercialización para  
Artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe. Bogotá. D.C.”  
Convenio Alcaldía Local Rafael Uribe Uribe-Artesanías de Colombia S.A.  
Contrato Interadministrativo No. 00 -2004-Proyecto 0913-03**



**“CAPACITACIÓN TÉCNICA EN EL OFICIO Y ESTIMULO A LA  
COMERCIALIZACIÓN PARA ARTESANOS DE LA LOCALIDAD RAFAEL  
URIBE URIBE. BOGOTÁ. D.C.”**

**ELSA RODRÍGUEZ MARTÍNEZ**

**Convenio Artesanías de Colombia – Alcaldía Local Rafael Uribe Uribe  
Bogotá, D.C.  
2004**

## CONTENIDO

	Pág.
RESÚMEN.....	
INTRODUCCIÓN.....	
1. ANTECEDENTES .....	
2. CONTEXTO .....	
3. OBJETIVOS .....	
3.1. Objetivo General .....	
3.2. Objetivos Específicos .....	
4. METODOLOGÍA .....	
5. EJECUCIÓN .....	
5.1. Módulo Produciendo	
5.2. Módulo Calculando Costos	
5.3. Módulo Promoviendo y Vendiendo	
5.4. Modulo Abriendo Camino Al Liderazgo Artesanal	
5.5. Módulo Llevando Cuentas	
5.6. Visitas a Talleres	
5.7. Taller de Formas Asociativas	
6. LOGROS E IMPACTO .....	
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	
8. LIMITACIONES Y DIFICULTADES .....	
9. PROYECCIONES .....	
10. MATERIAL COMPLEMENTARIO .....	
10.1. ANEXOS .....	



**Proyecto “Capacitación Técnica en el oficio y estímulo a la comercialización para Artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe. Bogotá. D.C.”**  
**Convenio Alcaldía Local Rafael Uribe Uribe-Artesanías de Colombia S.A.**  
**Contrato Interadministrativo No. 00 -2004-Proyecto 0913-03**



## **RESÚMEN**

Se realizará el Taller “Gestión Empresarial del Taller Artesanal” a 100 beneficiarios representados en artesanos y productores de artes manuales de la Localidad de Rafael Uribe Uribe , para capacitarlos en temas tales como Gestión Empresarial, Contable, Financiera y Comercial; para ello se aplicará el material pedagógico “Administrando mi Trabajo Artesanal ( 5 cartillas) facilitado por Artesanías de Colombia S.A , complementando con el taller de Formas Asociativas y visita a tres talleres artesanales de los beneficiarios. De igual manera, se facilitará como complemento a lo anterior 12 videos y audiograbaciones enfocados a los temas del material pedagógico.



**Proyecto “Capacitación Técnica en el oficio y estímulo a la comercialización para Artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe. Bogotá. D.C.”**  
**Convenio Alcaldía Local Rafael Uribe Uribe-Artesanías de Colombia S.A.**  
**Contrato Interadministrativo No. 00 -2004-Proyecto 0913-03**



## **INTRODUCCIÓN**

Proyecto enfocado a capacitar a los artesanos y productores de artes manuales de la Localidad del Rafael Uribe Uribe en las áreas de producción, Costos, Ventas, Comercialización, Contabilidad y Liderazgo, su importancia y aplicabilidad en los talleres, de tal manera que formalicen su actividad económica de manera eficiente, dirijan su taller con estrategias y mecanismos que faciliten alcanzar sus metas de manera individual y destacando la Localidad.

## 1. ANTECEDENTES

Proyecto a ejecutarse en convenio entre la Alcaldía Local de Uribe Uribe y Artesanías de Colombia S.A. mediante contrato Interadministrativo No. 00-2004-proyecto 0913-03 Capacitación Técnica en el Oficio y estímulo a la comercialización para artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe, Bogotá .D.C.

Este Proyecto de capacitación y asistencia técnica tiene como población beneficiaria 100 personas residentes en la localidad Rafael Uribe Uribe, con experiencia en la producción de artesanías y artes manuales, con proyección comercial y generadores de empleo.

Como requisitos de la admisión para el programa se definieron: Ser residente en la localidad de Uribe Uribe, demostrado con copia de cualquier pago de servicio público; Mayor de 18 años y contar con conocimiento y experiencia en artesanías y/o Artes Manuales. Otra condición importante, era que no se admitieran aprendices, ni personas que asuman la actividad como recreación o entretenimiento, por cuanto el programa se orienta a cualificación del trabajo con perspectiva de generación de ingresos y trabajo productivo.

El procedimiento utilizado para la admisión fue:

- Hubo una preinscripción de todos los interesados en participar en la capacitación, previo cumplimiento de los requisitos exigidos.
- Se convocó a reunión a los aspirantes con el fin de socializar el programa y responder interrogantes.
- Con base a los formatos diligenciados se procedió a la selección teniendo como criterios los requisitos antes señalados. El grupo encargado de la selección y verificación efectuó visitas a los talleres artesanales para corroborar la información.
- Para la conformación de los grupos seleccionados se tuvo en cuenta la proporción por UPZ, según el número de barrios que existen en cada zona. Con las personas seleccionadas se hizo una nueva reunión para dar inicio a la capacitación programada.



**Proyecto “Capacitación Técnica en el oficio y estímulo a la comercialización para Artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe. Bogotá. D.C.”**  
**Convenio Alcaldía Local Rafael Uribe Uribe-Artesanías de Colombia S.A.**  
**Contrato Interadministrativo No. 00 -2004-Proyecto 0913-03**



Los beneficiarios, se comprometieron a cumplir los horarios establecidos para cumplir con las actividades programadas y realizar los ejercicios que indiquen los instructores.

A los beneficiarios que asistan al 85% de las actividades programadas, Artesanías de Colombia S.A., entregará una constancia de participación a cada una de las personas admitidas

La duración del Convenio es de Marzo a Junio de 2004.

## 2. CONTEXTO

Se encuentra un grupo de 100 beneficiarios con diferentes oficios artesanales y manuales, donde se agrupan de manera afín y surgen tres grupos así: Madera-Cuero, Joyería – Bisutería y Velas, cerámica, lencería, costura, tejeduría; se establecen los días de capacitación los lunes, miércoles y viernes respectivamente.

Dentro de los grupos se encuentran asociados en madera “Manos a la madera”, en joyería la “Cooperativa Aramakú”, un grupo en cuero sin asociarse “Artesanas Dorama”; de igual manera se presentan varios empresarios y de manera individual, beneficiarios que han recibido alguna capacitación en sus oficios y autodidactas.

Los grupos que se encuentran asociados, han recibido capacitaciones en el área técnica y empresarial en la Fundación Corona, Bima y Sena.

En su mayoría buscan abrir mercados para fortalecer el área comercial, que es lo que más los aqueja, algunos de los beneficiarios manifiestan conocer los temas en gestión empresarial y otros los desconocen lo que invita a fortalecerlos y brindar los conocimientos pertinentes.

De manera general todos aspiran tener recursos económicos que les soporte la estabilidad, mantenimiento de su taller y generación de ingresos para mejorar su calidad de vida.

Sus aspiraciones son contar con materia prima suficiente, mejorar sus técnicas, acabados y diseños así como tener los conocimientos básicos y sólidos en el área empresarial, ser competitivos y exportar todo ello para facilitar su participación en ferias y exposiciones.

Los grupos asociados están recientemente organizados y no tienen proyectos comerciales inmediatos.

El grupo en general son adultos, cabeza de familia, con conocimientos en su oficio y con estrato acorde a la localidad.

Sus talleres se encuentran en el mismo sitio donde habitan, con pocas especificaciones técnicas para el desempeño de su labor, siendo ésta de índole



**Proyecto “Capacitación Técnica en el oficio y estímulo a la comercialización para  
Artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe. Bogotá. D.C.”  
Convenio Alcaldía Local Rafael Uribe Uribe-Artesanías de Colombia S.A.  
Contrato Interadministrativo No. 00 -2004-Proyecto 0913-03**



familiar y en algunos casos complementando su actividad laboral, la mayoría no son formalizados.



### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. Objetivo General**

Apoyar el proceso de cualificación de los productos elaborados y mejorar las condiciones funcionales de los puestos de trabajo generados en la actividad productora de artesanías y artes manuales, de la Localidad, lo cual permita ejecutar las actividades de una manera útil, rentable y socialmente reconocida para todos.

#### **3.2. Objetivos Específicos**

- Capacitar y asesorar técnicamente a los artesanos participantes en el proyecto del Contrato Interadministrativo No.00-2004- Proyecto 0913-03 realizado con Artesanías de Colombia S.A. ( Proyecto de Capacitación Técnica en el oficio y estímulo a la comercialización, para los Artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe)
- Aplicar de manera teórico-práctica, el material pedagógico Administrando mi Trabajo Artesanal, complementando con los videos y audiograbaciones.
- Identificar las necesidades y debilidades que se presenten en el desarrollo de cada uno de los módulos para fortalecer y estimular la transformación de tecnologías apropiadas para mejorar la productividad de los beneficiarios de la Localidad.
- Promover el desarrollo de su actividad y su producto así como apoyar en la participación en eventos feriales, que faciliten la comercialización como estímulo a la generación de ingresos.
- Apoyar para que cumplan con los requisitos mínimos de materia prima, calidad y organización para la presentación de sus productos.
- Invitar para que se asocien y trabajen de manera grupal consolidada y debidamente organizada.

#### 4. METODOLOGÍA

La capacitación está enfocada a desarrollar conocimientos que puedan ser aplicados por el artesano en los aspectos de organización para la producción, gestión administrativa, promoción y comercialización.

Sobre la base anterior, se tiene en cuenta las condiciones del artesano, su entorno, nivel de conocimiento de los grupos respecto al tema que se va a tratar.

El desarrollo de la temática está orientado al aprendizaje de nuevos conceptos, la dirección de la puesta en práctica de los mismos, introduciendo para ello los correctivos necesarios, con el objeto de lograr la asimilación y práctica por parte de los artesanos en sus talleres.

En la capacitación, se proporcionará a los artesanos, material de apoyo que conservarán luego de terminada la capacitación, de tal manera que les quede de soporte y consulta de los temas tratados y desarrollados.

De igual manera, tendrán el aprovechamiento de audiograbaciones sobre cada uno de los módulos donde se reforzarán los conceptos transmitidos. Así mismo se apoyarán en videos con mensajes orientados a cada uno de los módulos trabajados sobre vivencias de grupos de artesanos, llevando así a una dinámica en la capacitación.

De manera presencial se visitarán 3 talleres de producción con el objetivo de generar productividad y eficiencia en los procesos productivos.

Se efectuarán evaluaciones de los temas tratados en aula para medir el aprendizaje y tomar correctivos. El manejo será plenamente participativo.

De acuerdo al número de participantes, el plan de trabajo a desarrollar está representado en tres grupos de artesanos, que tomarán la capacitación los días Lunes, Miércoles, Viernes en un horario de 8. 00 a.m. a 12 del día, complementando con los apoyos antes mencionados. Cada grupo recibirá capacitación de 80 horas así: 65 horas en aula y 15 en los talleres de los artesanos, aplicando lo aprendido.

## 5. EJECUCIÓN

Se da inicio el día Miércoles 17 de Marzo en las dependencias de La Escuela de Artes y Oficios de la localidad, ubicada en la Diag. 43 Sur No. 16<sup>a</sup>-42. Tel. 2057489 Bogotá, D.C.

Se lleva a cabo la presentación del capacitador, el objetivo del proyecto, la metodología a desarrollar, se presenta el cronograma de actividades y fechas correspondientes a ejecutarse las diferentes actividades a cada uno de los grupos.

Teniendo en cuenta la metodología a seguir, se realiza una etapa de sensibilización sobre los alcances del proyecto, integración de cada uno de los grupos, motivación; se invita a conocer entre sí los productos que cada uno elabora así como tener en cuenta sus necesidades y lo que esperan de la capacitación.

Se expone de manera teórico-gráfica el tema de la Organización Empresarial, con el objetivo de mostrar en cada uno de sus talleres las diferentes áreas enfatizando en la Organización de cada uno de los talleres como tal. Énfasis en las áreas de Comercialización, Administración, Comercialización y Contable.

### 5.1. MODULO PRODUCIENDO

Se trabaja sobre las clases y representaciones de los organigramas, clases, utilidad, conducto regular, líneas staff.

Se desarrolla el tema del Proceso Administrativo, sobre la realidad de cada uno de los talleres de los participantes.

De igual manera se van desarrollando los contenidos de la cartilla, tomando los temas de: calidad, diseño y formas, materias primas e insumos, técnicas, la organización del trabajo y control de precios; apoyados con el desarrollo de los ejercicios que facilita la misma, y se trabaja de manera individual, grupal proporcionando inquietudes y puntos de vista de cada uno de los participantes. Se dejaron tareas y ejercicios sobre el tema organizacional.

## 5.2 MODULO CALCULANDO COSTOS

Se aplica Guía 1, se exponen las principales etapas de la producción, se identifican las etapas de producción de una artesanía, para de esa manera calcular sus costos. Se invita a los artesanos a trabajar de manera individual en sus talleres.

Se aplica la Guía 2, el artesano identifica plenamente cuáles son las materias primas y cuáles los insumos, que utiliza en la elaboración de sus artesanías y de esta manera tiene la capacidad de calcular cuánto le cuestan los materiales para su producción.

Se aplica la Guía 3, los artesanos calculan los costos de la mano de obra, en que incurren para producir sus artesanías.

Se aplica la Guía 4, el artesano, identifica y costea los servicios públicos y otros servicios que utiliza para producir sus artesanías.

Se aplica la Guía 5, con el soporte de las guías anteriores, el artesano ubica su potencial como empresario, teniendo en cuenta las habilidades y procedimientos técnicos para obtener ganancias sin perjudicar las ventas.

Las mencionadas guías llevan estructura didáctica, donde el artesano evalúa cuánto ha aprendido, realiza ejercicios, lleva a la práctica y aplica los conceptos en su taller. Adicionalmente, se han aplicado evaluaciones grupales para medir el grado de aprendizaje, así como los ejercicios sobre la realidad de su taller.

Retoman sus experiencias y aplican los correctivos necesarios.

De igual manera, se les ha consultado por escrito, cómo se han sentido en las clases, la metodología, etc, y se han sentido satisfechos.

Se aplican los audios, se hacen los comentarios respectivos y se analiza el soporte con las guía. Adicionalmente, se observan y comentan los audiovisuales, retroalimentando así la Cartilla Calculando Costos. Los ejercicios estuvieron orientados sobre los casos reales de cada uno de los talleres de los participantes.

Terminando así el instructivo pedagógico antes mencionado, se programa la visita a talleres para la segunda semana del mes de mayo, 2003

Es de anotar, que los participantes en el proyecto, han manifestado gran satisfacción por el desarrollo del mismo, por cuanto sus expectativas se han visto satisfechas.

### 5.3. MODULO PROMOVRIENDO Y VENDIENDO

Se hace un preámbulo, dada la iniciativa de uno de los participantes sobre el tema de Liderazgo.

Inicia, aclarando los conceptos de Promover y vender, los beneficios, dificultades. Cada beneficiario, expone sus debilidades que tiene en su taller en el tema a tratar.

Estudio, análisis y ejercicios de la Unidad 1, los compradores., Unidad 2 Utilidad de las Artesanías, Unidad 3 La Oferta y la Demanda, Unidad 4. Organización para vender.5. Formas de comercialización.

Los ejercicios de práctica, se están desarrollando también con el apoyo de la cartilla y sobre el aval del taller de cada uno, así como temas de investigación.

Se invitó a los tres grupos al salón de conferencias de Artesanías de Colombia con el objeto de presentar y realizar un taller “**Cómo vender con resultados**”, facilitando material sobre el tema tratado. La asistencia fue de un 70% de los beneficiarios.

Se muestra mediante gráfica la curva de demanda y oferta, el punto de equilibrio al que deben llegar para sostenerse y mediante el análisis del mercado como empezar a obtener las utilidades.

De manera individual se trabaja sobre la cartilla para que los artesanos establezcan qué artesanía es la que genera demanda y las características de cada una en precio, calidad, clientes, temporadas altas y bajas. Como retroalimentación se analizan los usos y materiales, gustos y necesidades.

Teniendo en cuenta lo visto en la unidad anterior, se entra al tema de Organizarse para mejorar las ventas. El tema se centra en organizarse con otros artesanos a fin de negociar condiciones de venta, aumentar la clientela, recibir capacitaciones en ventas, perfeccionar el oficio y la organización, actualizar la información para que les permita cualificar el trabajo, analizar y evaluar cómo era su oficio en otras épocas y lugares. Se practica este tema planteando acciones a desarrollar y los resultados que se obtendrán.

Sobre el tema de la Comercialización, se explican las diferentes formas de desarrollar estas actividades, iniciando desde sus casas, intermediarios, participación en ferias, organización en almacenes o tiendas artesanales, gremios, cooperativas, grupos solidarios etc.

Se concluye, que la comercialización debe llevarlos a una acción de grupo donde se pueden apoyar, colaborar, trabajar por metas de tal manera que beneficie a todo el grupo.

De manera lúdica, se trabaja sobre clínicas de ventas, dejando ver debilidades y fortalezas, en cada uno de los participantes; éste ejercicio refleja las clases de clientes, los terminados de las artesanías, los diseños cómo influyen, el gusto del comprador, estrategias de ventas, cómo aportan las ferias, el compromiso de los pedidos, el posicionamiento en el mercado en cada uno de sus artesanías.  
Ver material fotográfico anexo.

#### **5.4. MODULO ABRIENDO CAMINO AL LIDERAZGO ARTESANAL**

Teniendo en cuenta el preámbulo realizado por uno de los beneficiarios del grupo de joyería, se da inicio al desarrollo del módulo en mención programando un Taller Lúdico de Liderazgo, realizado en las instalaciones de Artesanías de Colombia, con la participación de los tres grupos de tal manera que se logrará una integración plena.

El objetivo de este ejercicio era detectar por ellos mismos las dificultades que se tienen en una situación de equipo y/o individual y cómo se superan, de igual manera detectar las personas que toman iniciativas para superar obstáculos, detectar que personas son ajenas a lo que pueda estar pasando, el grado de compañerismo, el acatamiento de ordenes, las destrezas, habilidades.

Se analizó por intermedio de los mismos participantes cada uno de los grupos y se sacaron conclusiones, se invitó a reflexionar y construir. Este taller llamó la atención a la motivación grupal e individual, para el cambio, se detectaron los roles de liderazgo.

Se inicia el desarrollo de la Unidad 1. El Cambio, Unidad 2. Liderazgo: Un rol de cambio, Unidad 3. Cambio y Liderazgo en el Taller Artesanal, Unidad 4. Estrategias para el mejoramiento de la Gestión Artesanal. Se aplica y desarrolla la herramienta del Análisis DOFA, para ser puesto en práctica como mejoramiento tanto a nivel taller como personal y a llevar a cabo la evaluación del mismo. Ver material fotográfico anexo.

## **5.5. MODULO LLEVANDO CUENTAS**

Orientado a enseñar al artesano a llevar una contabilidad sencilla, con el fin de controlar mejor las actividades de su taller, la importancia de llevar las cuentas, inventarios, a tener claros los conceptos de ingresos y gastos así como el Estado de Resultados.

Se inicia el desarrollo de la unidad 1. La Contabilidad, Unidad 2. Estado de Pérdidas y Ganancias, Unidad 3. El Inventario, Unidad 4. El Balance General.

Se desarrollaron cada una de las unidades a través de ejercicios de la cartilla, el llevarlos a la práctica en cada uno de los talleres que manejan los beneficiarios, se trabajó sobre la identificación de las cuentas relevantes : ingresos- gastos, ventas-compras; manejo y aplicabilidad de los inventarios y su costeo. Cómo a través del Balance General se dan cuenta de los logros y aciertos en su trabajo, además permitiendo corregir las fallas que se encuentren. Este módulo se trabajó de manera integral, en mesa de trabajo con cada uno de los grupos.

Se realiza una introducción sobre el área contable de manera general, utilidad y beneficios.

Se da la instrucción sobre el manejo del Registro diario de Ventas, sus ventajas y determinar si los productos dejaron la ganancia esperada.

Sobre ejercicios, se trabaja sobre los gastos, ingresos, egresos y saldos, a diario de un taller artesanal; se analizaron sus beneficios, la lógica, y el buen manejo de las



operaciones matemáticas y el porqué es importante llevar las cuentas del taller y cómo llevarlas.

En este módulo se detectan los gastos de producción de cada artículo, si los están utilizando bien o malgastando; el costo de producción, establecer en cuánto se puede vender cada artículo para obtener ganancias, separar los gastos de la familia de los gastos del taller, y como soporte para solicitar préstamos para invertir en el mismo taller.

Se hace énfasis en las cuentas de mayor uso y movimiento en un taller normal y corriente, originando así el estado de pérdidas y ganancias, donde se dentarán 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 un análisis general del ejercicio en un año. Se ejercita en la cuenta caja, bancos, gastos generales, costos de producción. Materiales, salarios, otros gastos etc.

Se trabaja sobre la importancia de establecer y manejar un inventario. Se aplica en maquinarias, equipos, herramientas, muebles y enseres, materias primas, productos en proceso, productos terminados, etc., cuantificando en unidades y valores, detectando así el valor de todo lo relacionado en el taller artesanal, determinando así la organización, conocer el patrimonio y como soporte para efectuar préstamos y elaborar un Balance General durante un tiempo determinado; a fin de determinar si el taller está dando resultado, qué logros se han conseguido, aciertos en el trabajo o corregir las fallas que se encuentren.

Se explica ampliamente **ACTIVOS, PASIVOS, PATRIMONIO**. Sobre estos temas, se trabaja sobre la cartilla, ejercicios en clase, se dejan tareas. Se observan los videos y se complementa con las audiograbaciones. Los ejercicios realizados fueron sobre el taller individual de cada participante.

Se facilitó información sobre las tarifas tributarias 2003, con su debida explicación.

Se contempla que una vez incursionado en el mercado, se pueden realizar ventas al por mayor, donde su manejo será diferente. Se establece un método estadístico, de tal manera que el artesano detecte cuales son los productos más solicitados, con qué frecuencia los solicitan, las cantidades que despacha a cada comerciante y el precio de cada producto.

Se realizan ejercicios donde el artesano aprende a tener un mayor control de sus gastos y sus ingresos que les permite mejorar su nivel de vida.



## 5.6. VISITAS A TALLERES

Se realizaron 4 visitas de 3 programadas a los siguientes talleres:

### Grupo No. 1 Madera y cuero.

Taller del señor Ricardo Enrique Pachón Gutiérrez, ubicado en la Cra. 23 No.22-37 Sur. Barrio Centenario ,realizado el 17 de mayo del presente año.

El señor Pachón, es un empresario de basta trayectoria en el ramo de la talabartería, lo maneja en unión de sus dos hijos que lo apoyan ,tiene un taller-casa exclusivamente para el taller muy bien dotado, con maquinaria multiusos creadas y diseñadas por él mismo, que ha fabricado de acuerdo a sus necesidades de producción, herramientas, materias primas, es una persona muy creativa, tiene el taller muy organizado, aseado, con buena luz y espacios necesarios, lo tiene dispuesto por áreas de trabajo y de una manera apropiada y lógica para agilización de los diferentes procesos que utiliza. Su fuerte es la elaboración de productos en cuero para caballos, objetos utilitarios como llaveros. Ha tenido contratos y se mueve comercialmente sobre las Ferias equinas que realizan en las diferentes partes del país, ha trabajado para empresas como Laboratorios Bayer. Este taller a parte de mostrar su estructura como tal, enseñó y llevó a la práctica la elaboración de productos, de tal manera que se vió cómo utiliza su destreza y saber en ellos. Los beneficiarios aprendieron y conocieron mucho en este taller, retomaban lo aprendido en las cartillas.

Ver material fotográfico anexo.

### Grupo No. 2 Joyería y Bisutería

Taller del señor Juan Ramiro Cifuentes, ubicado en la Calle 29 Sur No. 22 A-28 Barrio Olaya, realizado el día 12 de mayo del presente año.

Ver material fotográfico anexo...

El señor Cifuentes tiene un taller donde trabaja el vitral, está bien dotado, debidamente instalado, ordenado, cuenta con las herramientas y materiales necesarios para la producción, guarda normas de seguridad, demostró su capacidad y dominio en los procesos y terminados. Mostró su experiencia y presentó las diferentes material primas que se vale para elaborar sus productos como pantallas, vidrios, cuadros, servilletteros, etc. En este taller se trabajó y aplicó sobre lo visto en los módulos. Anexo los resúmenes presentados por los beneficiarios en esta visita.

Ver material fotográfico anexo...

### **Grupo No. 3 Velas-cerámica-lencería, costura, tejeduría.**

Taller de la señora Nelly Rodríguez, ubicado en la Cra. 24 No. 31-39 Sur Barrio Quiroga, el día 14 de mayo del presente. Ver material fotográfico anexo  
La señora Nelly, tiene un taller bien dotado donde realiza esculturas a base de cerámica, cuenta con herramientas y materias primas necesarias para el desarrollo de su producto, mostró productos terminados con buena calidad, buen acabado.

La señora Nelly tiene una trayectoria de varios años realizando esta actividad artesanal, donde se observó su creatividad, ingenio y autenticidad para el logro de sus productos. Se apoya en actualizarse y estar al tanto de las tendencias, es original en la presentación de sus productos, utiliza elementos reciclables que van de la mano con su ingenio, para lograr su objetivo. Anexo resumen de la visita, por parte de los beneficiarios.

Ver material fotográfico anexo.

### **Grupo No. 3 Velas-cerámica-lencería, costura, tejeduría.**

Taller de las señoras Ingrid Bibiana Rodríguez y Gilma Patricia Rodríguez, ubicado en la Calle 3 Sur No. 70-84 realizado el 18 de junio del presente año.

Este cuarto taller se realizó movido por la motivación del grupo por conocer otras técnicas. Las señoras en mención tienen un taller muy organizado, ordenado, aseado, adornado con frases de motivación personal, tiene un toque bastante femenino y de realizar sus actividades con mucho amor, elaboran velas decorativas muy originales, pintan cuadros, trabajan arte country, barroco, manejan papel, decoran figuras. Son personas cumplidas y responsables, con valor agregado del carisma que tienen para atender al público. Adicionalmente complementan dictando capacitaciones en el oficio que desempeñan.

Tienen proyectos a mediano plazo, como es trasladar el taller a las afueras de la ciudad donde es viable una mejor comercialización

La decoración del apartamento, sirve como carta de presentación y exhibición de sus productos. donde es viable una mejor comercialización. Actualmente están enviando producto para Venezuela, por lo tanto empezaran a exportar. Son personas muy creativas, activas, con una disposición buena, abiertas a cualquier explicación sobre su oficio.

Esta visita dejó buenas expectativas entre el grupo, puesto que el taller empezó de una manera rudimentaria, demasiado artesanal, con diferentes alternativas y

procedimientos para mejorar técnicas de producción, diseño de maquinaria especial, ha tenido un proceso venturoso, de mucho esfuerzo, tenacidad y trabajo. Ver material fotográfico anexo.

De igual manera se facilitó información sobre microempresarios que han llegado a Proyecciones para exportar; misiones comerciales; ruedas de negocios; mensajes de reflexión “Parábola del Águila”

En estos espacios también se ha facilitado información sobre fuentes crediticias Ver anexo.

Los talleres han servido para intercambiar conocimientos, para conocer, para aprender de sus compañeros, evaluar técnicas y oficios. Se cierra este módulo con los tres videos y las audiograbaciones correspondientes, de las cuales se sacaron las respectivas conclusiones y las enseñanzas, se diligenció la cartilla con los ejercicios respectivos, más las tareas que se solicitaron como complemento.

## **5.7. TALLER DE FORMAS ASOCIATIVAS.**

Se convocó a los tres grupos para la participación en el taller sobre Formas Asociativas, el cual se realizó en el Salón Comunal de La Localidad Uribe Uribe,

Se resalta la importancia de asociarse, forma jurídica, misión, objetivos empresariales, áreas funcionales de las empresas asociativas, clases de empresas asociativas, clases de economía solidaria, clases de organizaciones no gubernamentales, y comparativo de clases de economía solidaria y comparativo de organizaciones no gubernamentales.

Se comentaron y analizaron los estatutos de una Cooperativa, apoyados en la Cooperativa ya conformada por el grupo de Joyería.

Se facilitó material, para su análisis individual y elección por cada uno de los participantes, de igual manera se entregó información sobre creación de empresas bajo los requerimientos de la Cámara de Comercio.

El objetivo del mencionado Taller estuvo orientado a contribuir a la formalización de organizaciones con marco legal y jurídico, enfatizando en la importancia de asociarse.

## 6. LOGROS E IMPACTO

ÍLos artesanos que participaron activamente, fueron constantes en este proceso, cumplieron de manera puntual y atendieron las recomendaciones en aula y talleres, lograron los siguientes avances:

- Despertaron el interés y compromiso con el proyecto al asistir a las clases como a las asesorías personalizadas.
- Diseñaron el organigrama de su taller
- Describieron puestos de trabajo y sus funciones
- Tienen claridad sobre la importancia de los contenidos de las cartillas Administrando mi Trabajo Artesanal. y les llama la atención las historias allí narradas.
- Aplicaron los conocimientos adquiridos en su taller artesanal
- Identificaron su mercado a nivel de meta
- Son concientes y definen la situación real de su taller en el mercado
- Tienen identificada su competencia
- Aplicaron el análisis DOFA en cada uno de sus talleres.
- Plantearon objetivos cuantitativos y cualitativos en su taller
- Saben las dificultades que les puede impedir su acción
- Establecieron las metas a las cuales pretenden llevar su taller
- Determinaron procedimientos que pueden facilitar el desarrollo productivo de su taller
- Se despertó y se sintió la importancia de fortalecerse como grupo y organizarse para la producción y comercialización.
- Su motivación, sentido de pertenencia y compromiso, quedaron en alto.
- El proceso de aprendizaje de los participantes constantes fue esencialmente activo y cooperativo.
- El clima en el aula fue de confianza, respeto, responsabilidad y solidaridad.
- Las evaluaciones realizadas, fueron formativas, se tomaron correctivos, se enfatizó en los aciertos y se retroalimentó.
- El punto de vista de los participantes fue tomado muy en cuenta: teoría, práctica y experiencia.



**Proyecto “Capacitación Técnica en el oficio y estímulo a la comercialización para  
Artesanos de la Localidad Rafael Uribe Uribe. Bogotá. D.C.”  
Convenio Alcaldía Local Rafael Uribe Uribe-Artesanías de Colombia S.A.  
Contrato Interadministrativo No. 00 -2004-Proyecto 0913-03**



- Las mesas de trabajo realizadas y los grupos de trabajo de 4 o 5 personas, fue interesante notándose mayor participación, integración y aportes, que cuando se trabaja de manera individual.
- Se realizaron Clínicas de Ventas para ejercitar a los participantes.

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se sugiere a futuro que los beneficiarios interesados en capacitaciones con este enfoque, tengan sentido de compromiso con el proyecto que se realice, con el fin de no cerrar puertas a otros interesados que realmente lo requieran.

Apoyar a los beneficiarios de los diferentes grupos para que se consoliden y trabajen de manera grupal, de igual manera fortalecer a los ya existentes.

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

Las evaluaciones realizadas, fueron formativas, se tomaron correctivos, se enfatizó en los aciertos y se retroalimentó.

El punto de vista de los participantes fue tomado muy en cuenta: teoría, práctica y experiencia.

La iniciativa de algunos participantes para exponer temas que les llamaban la atención, o tenían algún dominio, condujo

Mesas de trabajo donde se trabajó en grupo de 4 o 5 personas, notándose mayor participación, integración y aportes, que cuando se trabaja de manera individual.

Se realizaron Clínicas de Ventas, enfocadas a fortalecer, tomar correctivos, aplicar técnicas y para ejercitar a los participantes

Las visitas a los talleres marcaron el aprendizaje tomado en las clases. Así como una motivación de conocer, aprender y fortalecerse de sus compañeros.

## 8. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

El contenido del Material Pedagógico, tuvo disparidades, mientras que para un 85% de participantes fue claro, sencillo, entendible, aplicable a su taller y de consulta, para otros no satisfizo sus expectativas.

El marcado ausentismo que se presento en los grupos, manifestando viajes, trabajos que les llegaban, incapacidades, otras capacitaciones, etc.

A los participantes les llama la atención la práctica y la teoría la dejan de lado, se optó por trabajar de manera paralela, para invitarlos a relacionar la teoría con la práctica.

A pesar de que el clima en el aula fue de confianza, respeto, responsabilidad y solidaridad, se resaltaron en oportunidades algunos roces que iniciaban con diferencias de criterios de manera alterada.

Se resaltó de alguna manera los saberes, donde los beneficiarios que recibieron alguna capacitación anterior, opacaban a los presentes.

## 9. PROYECCIONES

Escribe a partir de aquí

Como proyecciones están: Asociarlos, Participación en Ferias por parte de la localidad, Apertura de Puntos de Venta, Centro de Acopio, .

Dando continuidad al desarrollo del módulo en mención se desarrolla el tema de los factores que influyen en la oferta y la demanda, el mercado y las variables que se deben tener en cuenta para incrementar las ventas.