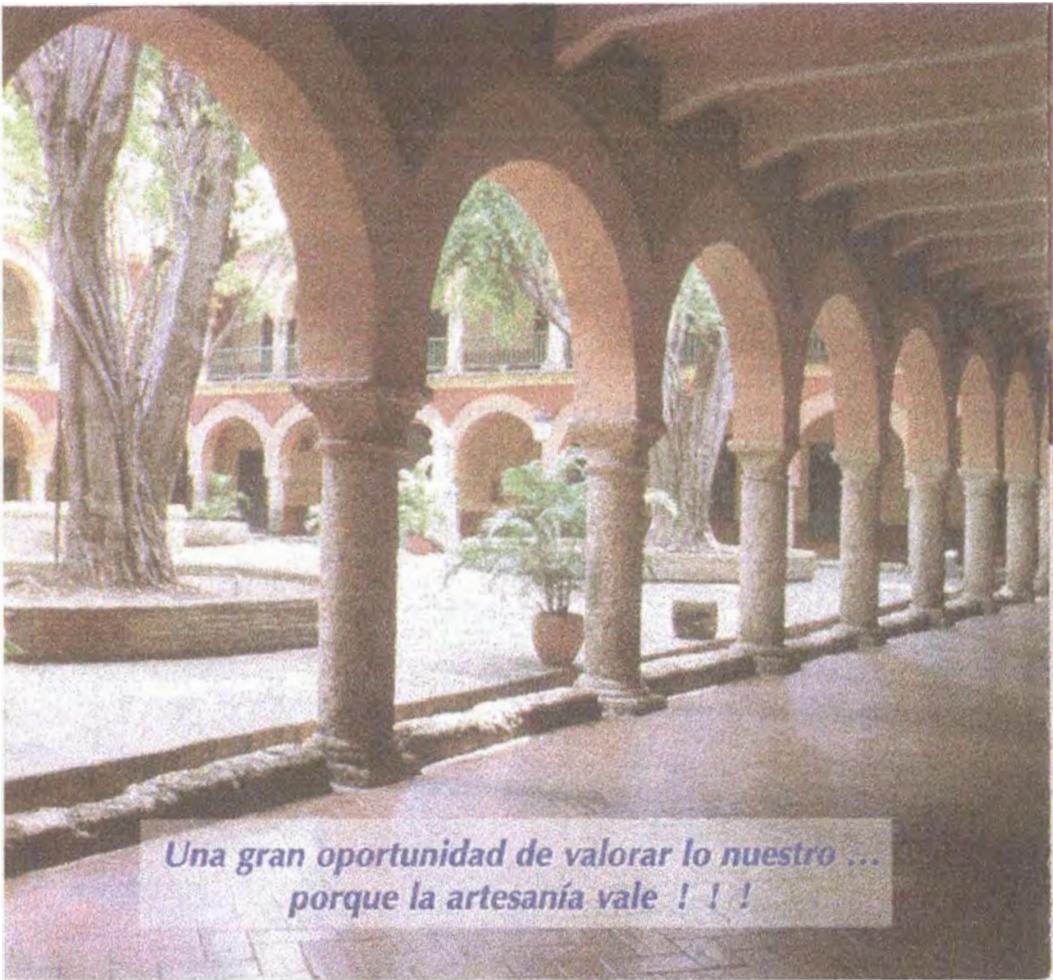


artesanías de colombia

PROYECTO DESARROLLO INTEGRAL DE ARTESANOS DE BOLÍVAR



*Una gran oportunidad de valorar lo nuestro ...
porque la artesanía vale !!!*

**CIRCULO DE OBREROS DE SAN PEDRO CLAVER -
ARTESANIAS DE COLOMBIA
ABRIL 1998**

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN

INTRODUCCIÓN

EQUIPO DE COLABORADORES

CAPITULO I SINOPSIS DE LA EXPERIENCIA

1. ANTECEDENTES

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo generales planteados y alcanzados.

2.2. Objetivos específicos planteados y alcanzados.

3. INDICADORES DE LOGROS

4. REALIDAD DEL SECTOR ARTESANAL EN BOLIVAR

4.1. Fundamentos del Desarrollo Humano Integral.

4.1.1 Perfil Psicológico

4.1.2. Diagnostico Medico Generalizado

4.1.3. Sistema de Comunicación y Aprendizaje en la Familia y en la sociedad.

4.2. Punto de vista etnográfico.

4.3. Punto de vista de la organización.

4.3.1. Tipos de Organización Artesanal

4.3.2. Causas de la No Participación en la Organización

5. METODOLOGIAS APLICADAS

5.1. Preliminares

5.2. Diagnostico Investigativo

5.3. Selección del Grupo de Formadores

5.4. Formación a Formadores

5.5. Aplicación de Procesos Formativos

5.6. Sistematización de la Experiencia

CAPITULO II. CONTENIDOS DE FORMACION

1. DESARROLLO SOCIOEMPRESARIAL Y GREMIAL
 - 1.1. La Empresa y su Administración
 - 1.1.1. Empresa
 - 1.1.2. La Planeación
 - 1.1.2.1. Elementos de la planeación
 - 1.1.2.2. Pasos de la planeación.
 - 1.1.2.3. Periodos de la planeación.
 - 1.1.2.4. Herramientas de la planeación.
 - 1.1.3. Organización.
 - 1.1.3.1. Tipos de organización
 - 1.1.3.2. El administrador.
 - 1.1.4. Dirección.
 - 1.1.4.1. Liderazgo.
 - 1.1.4.2. Pautas generales de administración.
 - 1.1.5. El control
 - 1.1.5.1. Areas de control.
 - 1.1.5.2. Características de un buen sistema de control
 - 1.1.6. Hacia una administración eficaz.
 - 1.2. Mercadeo
 - 1.2.1. Etapas del mercadeo
 - 1.2.2. Elementos del mercadeo.
 - 1.2.2.1. El Producto.
 - 1.2.2.2. El Precio.
 - 1.2.2.3. La Promoción.
 - 1.3. PRODUCCIÓN.
 - 1.3.1. Productividad.
 - 1.3.2. Organización de la producción.
 - 1.3.2.1. Métodos de trabajo.
 - 1.3.2.2. Ventajas de utilizar un método de trabajo.
 - 1.3.3. Distribución del taller.
 - 1.3.3.1. Ventajas de una adecuada distribución del taller.
 - 1.3.3.2. Pasos a seguir para mejor la distribución del taller.
 - 1.4. Contabilidad.
 - 1.4.1. Transacción comercial.
 - 1.4.2. Balance general.
 - 1.4.3. Sistema simple de cuentas.

1.4.4. Estado de pérdidas y ganancias.

1.5. COSTOS.

1.5.1. Clasificación de los costos.

1.5.1.1. Costos fijos.

1.5.1.2. Costos variables.

1.5.2. Margen de contribución

1.5.3. Punto de equilibrio.

2. FORMACION EN DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

2.1. Conceptos básicos.

2.2. El ritmo de vida correcto.

2.3. Dignificación de la vida.

2.4. La ternura.

2.5. La cultura

3. FORMACION AMBIENTAL

3.1. Sensibilización

3.2. Ambientalismo y ciudad

3.3. Gestión ambiental

3.4. Educación ambiental y participación ciudadana

4. AREA TECNICA DE DISEÑO Y CONTROL DE CALIDAD

4.1. DISEÑO

4.3 ACABADOS

CAPITULO III. GRUPOS DE ARTESANOS

1. CARTAGENA DE INDIAS

1.1. Reseña histórica

1.2. Grupos atendidos.

1.2.1. Escuela Taller Cartagena de Indias

1.2.1.1. Diagnostico

1.2.1.2. Logros

1.2.1.3. Dificultades

1.2.1.4. Recomendaciones y Propuestas

1.2.1.5. Listado de participantes

- 1.2.2. Artesanos de Maicaito
 - 1.2.2.1 Diagnostico
 - 1.2.2.2 Logros
 - 1.2.2.3 Dificultades
 - 1.2.2.4. Recomendaciones y Propuestas
 - 1.2.2.5. Listado de participantes

- 1.2.3. Artesanos Unidos de Bolivar
 - 1.2.3.1 Diagnóstico.
 - 1.2.3.2 Logros
 - 1.2.3.3. Dificultades
 - 1.2.3.4. Recomendaciones y Propuestas
 - 1.2.3.5. Listado de participantes

- 1.2.4. Artesanas de Arroyo Grande.
 - 1.2.4.1 Diagnóstico
 - 1.2.4.2. Logros
 - 1.2.4.3. Dificultades
 - 1.2.4.4. Recomendaciones y Propuestas
 - 1.2.4.5. Listado de participantes

2. MAGANGUE

- 2.1. Reseña histórica
- 2.2. Grupos atendidos
 - 2.2.1. Artesanas de Cascajal
 - 2.2.1.1 Diagnóstico
 - 2.2.1.2. Logros
 - 2.2.1.3. Dificultades
 - 2.2.1.4. Recomendaciones y Propuestas
 - 2.2.1.5. Listado de participantes
 - 2.2.2. Artesanas de Barrancayuca
 - 2.2.2.1 Diagnóstico
 - 2.2.2.2. Logros
 - 2.2.2.3. Dificultades
 - 2.2.2.4. Recomendaciones y Propuestas
 - 2.2.2.5. Listado de participantes

- 2.2.3. Artesanas de Ceibal
 - 2.2.3.1. Diagnóstico
 - 2.2.3.2. Logros

- 2.2.3.3. Dificultades
- 2.2.3.4. Recomendaciones y Propuestas
- 2.2.3.5. Listado de participantes

- 2.2.4. Artesanas de la Pascuala
 - 2.2.4.1 Diagnostico
 - 2.2.4.2 Logros
 - 2.2.4.3. Dificultades
 - 2.2.4.4. Recomendaciones y Propuestas
 - 2.2.4.5. Listado de participantes

- 2.2.5. Artesanas de San Rafael de Cortina
 - 2.2.5.1. Dificultades
 - 2.2.5.2 Logros
 - 2.2.5.3. Dificultades
 - 2.2.5.4. Recomendaciones y Propuestas
 - 2.2.5.5. Listado de participantes

- 2.2.4. Artesanas de Betania
 - 2.2.4.1 Logros
 - 2.2.4.2. Dificultades
 - 2.2.4.3. Recomendaciones y Propuestas
 - 2.2.4.4. Listado de participantes

- 3. MOMPOX
 - 3.1. Reseña histórica
 - 3.2. Grupos atendidos
 - 3.2.1. Grupo de Orfebres
 - 3.2.1.1 Logros
 - 3.2.1.2. Dificultades
 - 3.2.1.3. Recomendaciones y Propuestas
 - 3.2.1.4. Listado de participantes
 - 3.2.2. Grupo de Ebanistas
 - 3.2.2.1. Logros
 - 3.2.2.2. Dificultades
 - 3.2.2.3. Recomendaciones y Propuestas
 - 3.2.2.4. Listado de participantes
 - 3.2.3. Grupo de Mujeres Artesanas

- 3.2.3.1 Logros
- 3.2.3.2. Dificultades
- 3.2.3.3. Recomendaciones y Propuestas
- 3.2.3.4. Listado de participantes

CAPITULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones y Perspectivas

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

PRESENTACION

Han transcurrido dos años, desde ese 20 de Enero de 1996 cuando se inicio la ejecución del proyecto "Desarrollo Integral de Artesanos de Bolívar".

Han sido múltiples los aprendizajes, las anécdotas, y las construcciones, junto con los artesanos , con el equipo de profesionales y con los miembros de tantas instituciones que hicieron posible la consolidación de nuestro trabajo tendiente a lograr un autentico Desarrollo Integral del Artesano de Bolivar.

Para el Circulo de Obreros de San Pedro Claver fue una experiencia enriquecedora y sin punto de comparación, pues a pesar de que la entidad tiene una existencia que en 1998 alcanza los sesenta años por primera vez nos aventuramos a construir procesos de desarrollo con actores sociales ubicados fuera de la geografía Cartagenera. Este punto de encuentro con la provincia, de descubrimiento más cercano con la región, o mejor con la subregión del río, y en particular del río grande de la Magdalena nos amplió el universo de comprensión de ese mundo de significados diversos y maravillantes de las gentes que han acunado sabiamente aquello que el sociólogo Orlando Fals Borda denominó la "cultura anfibia".

En Cartagena, ciudad donde la artesanía y el artesano han hecho una escuela forjadora de grandes artesanos y de excepcionales obras maestras en la talla de la madera, la forja del hierro, el trabajo pulido de la piedra, el carey y el coco nos muestra resultados significativos que vislumbran inmensas posibilidades para fortalecer un sector que a pesar de su antigüedad pareciera apenas haber iniciado su recorrido por la senda de nuevos desarrollos.

El trabajo ejecutado de manera directa con trescientos cinco artesanos, se desarrolló en localidades como Cartagena de Indias, y en este distrito el corregimiento de Arroyo Grande, en municipios como Magangué logramos llegar hasta comunidades como Cascajal, Ceibal, Betania, San Rafael de Cortina, La Pascuala y Barrancayuca y uno de los trabajos con logros más significativos en la valerosa y hermosa ciudad de Mompox.

Al inicio de este proceso solo encontramos constituida una organización, la de Artesanos Unidos de Bolívar, hoy cuando presentamos este informe final podemos señalar como producto del proceso un total de ocho organizaciones legalmente constituidas y funcionando adecuadamente, siendo notorio los niveles Organizativo y de producción y consolidando espacios de mercadeo y posicionamiento de sus productos.

El proyecto como tal ha culminado, pero como Circulo de Obreros de San Pedro Claver hay que decir que la alianza para la ejecución del proyecto Desarrollo Integral de Artesanos de Bolívar fue muy satisfactoria y requiere seguir ahondando las posibilidades de consolidación de este proceso apenas iniciado.

Hay resultados visibles y comprobables en múltiples ordenes pero debemos ser conscientes que si este proceso no continúa acompañándose para su consolidación es muy probable que no arroje los frutos que hoy visionamos, en tal sentido consideramos fundamental el buen funcionamiento del Convenio Marco departamental para el desarrollo del sector artesanal de Bolívar.

La artesanía es un producto que permite la diversificación de exportaciones aprovechando las ventajas comparativas para la inserción de países como Colombia a una economía de escala global reafirmandonos en nuestra identidad como pueblo culturalmente rico y diverso. En sus gentes se encierran características de humildad y sencillez propias de los grandes maestros.

En procesos como el adelantado por Circulo de Obreros y Artesanías de Colombia está la clave para potenciar el adecuado desarrollo de este sector, que sin perderse en la esencia de lo que son-artesanos – tienen toda la potencialidad para transformar y mejorar sus condiciones de vida en la perspectiva de incorporarse a procesos de participación y dignificación de su existencia.

Una vez mas ratificamos nuestros agradecimientos a todas las instituciones y personas que hicieron posible este logro, en particular a Artesanías de Colombia.

INTRODUCCIÓN

El presente informe responde a las acciones desarrolladas en el marco del convenio suscrito entre Artesanías de Colombia y el Círculo de Obreros de San Pedro Claver, para la implementación del proyecto - **Desarrollo Integral de Artesanos de Bolívar** -.

Este documento contiene las actividades desarrolladas con los artesanos de las comunidades de Cartagena de Indias, integrados en la Asociación de Artesanos Unidos de Bolívar, Escuela Taller Cartagena de Indias, artesanas de Arroyo Grande y un grupo de artesanos independientes concentrados en el centro comercial Maicaito. También aparecen los artesanos de Magangué, en los corregimientos de Cascajal, Barrancayuca, Betania, Ceibal, La Pascuala, San Rafael de Cortina y en la valerosa ciudad de Mompo, en donde participan de los beneficios de la labor de formación un significativo grupo de orfebres, ebanistas y mujeres artesanas.

El informe contiene un diagnóstico de los sitios de trabajo, definición de los grupos de artesanos, identificación de necesidades de formación y contenidos de capacitación, al igual que el diseño y validación de los programas curriculares.

Describe detalladamente la situación socioeconómica y cultural de los artesanos objeto de estudio, las fortalezas y debilidades de las unidades económicas, los oficios a los que se dedican y las técnicas utilizadas, niveles de organización y las necesidades de capacitación, también hace referencia a los métodos utilizados en la conservación del medio ambiente y posibles consecuencias como la migración a otros polos de desarrollo en busca de mejores niveles de vida.

En la medida en que se avanza en la lectura del texto usted hallará una serie de fotografías, folletos promocionales, recortes de prensa, mapas indicadores de las zonas donde están ubicados los artesanos atendidos por el convenio y algunos informes de actividades que se han generado de la motivación impartida por los instructores a los grupos de artesanos objeto de atención.

EQUIPO DE COLABORADORES PROYECTO DESARROLLO INTEGRAL DE ARTESANOS DE BOLÍVAR

- ⇒ **Amaury Enrique Padilla Cabarcas**, Coordinador general de , estudió Licenciatura en Filosofía e historia y comunicación Social – Periodismo. Ha trabajado en diversos proyectos de gestión social y desarrollo en las comunidades objeto de atención del proyecto.
- ⇒ **Carlos Alberto Martín Arenas**, Economista y excoordinador de la Universidad Tecnológica de Bolívar en Economía Ambiental, excoordinador administrativo de la Fundación Neotrópicos, con amplia experiencia en restauración ecológica, laboró en el proyecto como instructor de formación en desarrollo ambiental sostenible con los grupos de artesanos en Mompox y Magangué.
- ⇒ **Rafael Isaac Garay Tovar**, Economista, con amplia experiencia en la asesoría de medianas empresas y en proyectos de inversión, desarrollo sus labores como instructor de formación socio empresarial en el municipio de Mompox, como también la monitoría general de esta área temática.
- ⇒ **Alvaro Venecia**, Administrador de Empresas, se ha desempeñado como asesor micro empresarial en diversas instituciones de formación, laboró con los grupos de artesanos de la Escuela Taller Cartagena de Indias.
- ⇒ **Hemel Colon Rocha**, Administrador de Empresas con amplia experiencia en elaboración de proyectos y en organización gremial, trabajó en el proyecto con los grupos de Artesanos Unidos de Bolívar y Artesanos de Maicaito.
- ⇒ **Antonio L. Castillo**, Contador Público desarrollo acciones de formación y asesoría a los grupos de Artesanos de la Ciudad de Cartagena en lo correspondiente a legislación y la parte tributaria.
- ⇒ **Humberto Martínez**, Economista con amplia experiencia en el trabajo de formación socio empresarial con comunidades y empresas del sector asociativo, trabajó con los jóvenes de la Escuela Taller.
- ⇒ **Jorge Isaza**, Médico e investigador en Desarrollo Humano, ha escrito diversos libros sobre la temática antes mencionada y numerosos ensayos, laboró en el convenio desarrollando el componente de Desarrollo Óptimo de la inteligencia y la calidad de vida, además de ejercer

la monitoría general de esta área temática.

- ⇒ **Mónica Corrales Díaz**, Diseñadora Textil, fotógrafa y pintora trabajó en la implementación de nuevos conceptos de diseño a partir del conocimiento y valoración de la identidad cultural de las comunidades de Magangué y Mompox.
- ⇒ **Helena Martín Franco**, profesional en artes plásticas, ceramista internacional ha desarrollado estudios en diversos países de Europa y por ser Cartagenera conoce de la historia y de la cultura de los artesanos de esta región del país, laboró en el equipo de diseño del proyecto Desarrollo Integral de artesanos de Bolívar con las comunidades de Cartagena y el grupo de la Escuela Taller de Mompox.
- ⇒ **Yimi Alvarado**, investigador en el área de historia y ciencias sociales, nacido en Mompox trabajó en el proyecto desarrollando la formación requerida dentro del componente de cultura, patrimonio, historia, cultura y folclor, contemplado en el módulo de Desarrollo Humano.
- ⇒ **Roberto Martínez**, Licenciado en Ciencias Sociales y con especialidad en Planeación Regional, nacido y residente en Magangué laboró al servicio de las comunidades artesanales atendidas por el proyecto desarrollando componentes de participación ciudadana, y Formación sociopolítica.
- ⇒ **Cesar Cassares Torres**, Economista magangueleño trabajó en el proyecto desarrollando el módulo de formación socio empresarial y formación gremial con las comunidades de Cascajal, Ceibal, Betania, la Pascuala y Barrancayuca.
- ⇒ **Germán Torres**, Administrador de Empresas. Durante 1996 estuvo desarrollando acciones de promoción y acompañamiento a los diversos grupos de artesanos en la ciudad de Cartagena, su aporte fue fundamental en la primera fase del proceso.
- ⇒ **Wilmar Pérez Manjares y María Victoria Escorcía Bolaño** pareja de comunicadores sociales que desarrollaron componentes de Desarrollo Humano Integral en las comunidades de Barrancayuca y Cascajal en Magangué. Nacidos en el corregimiento de Cicuco y conocedores de la zona aportaron elementos importantes de análisis para la comprensión de la cosmovisión del artesano de la mencionada región.

CAPITULO I. SINOPSIS DE LA EXPERIENCIA

1. ANTECEDENTES

El proyecto Desarrollo Integral de Artesanos de Bolívar nace en Enero de 1996 del resultado de un convenio suscrito entre Artesanías de Colombia y El Circulo de Obreros de San Pedro Claver, como solución satisfactoria de un litigio entre las partes que planteaba como reto un ejercicio pedagógico y organizativo, de alto valor e impacto medible para las comunidades artesanales de los municipios de Cartagena, Magangué y Mompox.

De esta manera se inicia el diseño del proyecto el cual está limitado desde la firma del convenio para que su duración sea de dos años contados a partir del mes de enero de 1996, y siendo el monto de ejecución ciento ochenta y cinco millones de pesos\$185.000.000.00

Así se inicio el recorrido por las comunidades artesanales de Bolívar y se fueron identificando los diversos creadores de productos, bienes y servicios artesanales que a través de la aplicación de detenidas observaciones diálogos en la cotidianidad de estos actores, y entrevistas en profundidad, permitieron conocer sus necesidades, expectativas, anhelos y sueños, denotando desde un primer momento los retos y posibilidades de enriquecimiento de esta nueva experiencia que esperaba para ser abordada.

La importancia de esta actividad estaba representada en la esperanza por un futuro promisorio vislumbrado en el conocimiento de nuevos conceptos y prácticas que devolverían a muchos las ganas de continuar avanzando en el proceso de conocimiento con profundidad de su actividad, como también de las técnicas de manejo empresarial, ambiental, de conceptos como la calidad humana y el patrimonio o la participación la democracia, todas asumidas como luces y herramientas necesarias para el óptimo desempeño de su labor y el logro de unos niveles de vida con desarrollo integral sostenible.

Al diseño del proyecto le sobrevino la consiguiente selección del equipo humano y profesional que estaría laborando en el proyecto, la preparación e instrucción del mismo, el análisis de los posibles inconvenientes y sobre todo la grandeza y nobleza del reto que habían aceptado desarrollar.

El proyecto se inició y en la ejecución de él se presentaron obstáculos e inconvenientes de diversos tipos, algunos que serán inolvidables y que de inmediato asaltan nuestra memoria: El primero de ellos fue el encuentro con un grupo de insurgentes armados que intimidaron y robaron el vehículo de propiedad del Circulo de Obreros, cuando apenas nuestro proyecto se iniciaba.

Otro de ellos fue la muerte violenta de uno de nuestros alumnos en Barrancayuca, corregimiento de Magangué, cuando paralelamente se desarrollaba la jornada formativa.

De esta manera y con diagnóstico levantado y validado, con contenidos curriculares definidos, con equipo de instructores listos y con comunidades artesanales esperando nos dimos a la tarea de impulsar nuestras acciones y aun cuando cerramos el año 1996 con múltiples obstáculos y problemas fueron, superiores las satisfacciones y los logros obtenidos.

El cumplimiento de algunas metas contempladas en el proyecto, el poseer a la fecha grupos organizados en asociaciones y que participan activamente en beneficio de su propio entorno demostrando con esto una potencial capacidad de gestión, sus crecientes niveles organizativos y una gran expectativa por seguir creciendo y mejorando día a día fueron las características del cierre de actividades a 1996.

El año 1997 se inició con la clara perspectiva de que a diciembre este proyecto debía estar siendo transferido a las comunidades artesanales que pudieran hacer demostrables a la fecha su avance en términos organizativos, económicos y de prospectiva.

De esta manera se continuó la capacitación con el grato indicador del aumento en los márgenes de producción y comercialización de los grupos atendidos, pero sobre todo con la certeza de que la posibilidad de desarrollar el elemento humano a través de un subsector tan estratégico, hermoso y funcional como el de la Artesanía.

Los anteriores sin duda alguna son los mejores indicadores para considerar como altamente provechoso el diseño, validación, ejecución y evaluación de un proyecto como el presente.

Resta hoy cuando hemos cumplido con nuestro compromiso garantizar que la gestión adelantada no será desaprovechada por Artesanías de Colombia, quien como ninguna otra entidad será pieza fundamental en el logro que los grupos de artesanos se han planteado, cual es construir un futuro más próspero en lo productivo, más humano en lo social, responsable con el desarrollo ambiental sostenible en donde ya como actores válidos y socialmente reconocidos avancemos en la senda constructora de un camino hacia la consolidación de un desarrollo integral de los artesanos en el departamento de Bolívar.

2. OBJETIVOS

Los objetivos planteados a continuación fueron diseñados y expuestos en el proyecto inicial concertado con Artesanías de Colombia, aquí aparecen de tal manera que puedan ser

asumidos como logros obtenidos durante el proceso desarrollado.

2.1.OBJETIVO GENERALES PLANTEADOS Y ALCANZADOS:

Procesos de capacitación, integración y formación implementados para el fortalecimiento de la capacidad de autosugestión del productor artesanal del departamento de Bolívar, mejorando así su calidad de vida.

2.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS PLANTEADOS Y ALCANZADOS:

desarrollo de procesos de capacitación, formación socio empresarial, desarrollo ambiental sostenible y desarrollo humano integral aplicado a trescientos artesanos del departamento de Bolívar.

Apoyo a procesos de consolidación gremial de la comunidad de artesanos atendidos por el convenio.

Impulso al mejoramiento organizativo y los niveles de participación en las ferias y eventos de exposición de los productos artesanales.

Asesoría a los productores artesanales en los procesos de acercamiento equitativo con el sector comercial y consumidores finales.

Resultados de investigaciones sobre los sectores artesanales más desconocidos que estén vinculados al proyecto.

Asesoría a las comunidades en la aplicación de técnicas de producción limpia que permitieron mejorar las condiciones ambientales en el desempeño de su actividad laboral.

3. INDICADORES DE LOGROS

Capacitación y formación integral a trescientos cincuenta artesanos reflejada en su desarrollo personal, social ambiental y empresarial.

Consolidación de cinco asociaciones de artesanos, distribuidas de la siguiente manera, tres en Mompox, siendo ellas ADOM, Asociación de Artesanos Orfebres de Mompox. ASOEMA, Asociación de Empresarios de La Madera, AMAM, Asociación de Mujeres Artesanas de Mompox (orfebres, ebanistas y tejedoras), una en el municipio de Magangué, corregimiento

de Cascajal, denominada AMAR, Asociación de Mujeres Artesanas de Cascajal y Artesanos de Barrancayuca la cual no pudo ser legalizada pero cuenta con un gran reconocimiento en su comunidad.

Consolidación de una asociación de segundo grado integrada por los artesanos de Mompox denominada, Asociación de Artesanos Empresarios de la Isla de Mompox.

Fortalecimiento de dos asociaciones artesanales en Cartagena, la de la Escuela Taller y Artesanos Unidos de Bolívar.

Participación en giras educativas a las ciudades de Bucaramanga, Buga, al resguardo indígena de San Andrés de Sotavento y diversas ferias de Cartagena, Magangué, Medellín y Expoartesanías en Santa Fe de Bogotá.

Mejoramiento cualitativo y cuantitativo que ha permitido a los artesanos óptimos niveles de participación y autogestión en el desarrollo de su comunidad, con responsabilidad en la solución de sus problemas.

Vídeo y documento memoria del proceso desarrollado en Cartagena, Magangué y Mompox.

Realización de rueda de negocios como estrategia comercial de integración del sector artesanal del Caribe Colombiano.

→ Inicios de campañas de recuperación de materias primas, arborización, reforestación y ornamentación en Magangué y Mompox.

Realización y consolidación de la primera feria artesanal y cultural Expomompox 97.

Consecución de la casa del artesano en Cascajal (Corregimiento de Magangué) y Mompox, para la exhibición y comercialización de sus productos al igual que es utilizado como sitio para eventos formativos , reuniones y como centro de investigaciones .

Actualización del censo de artesanos en Cartagena, Magangué y Mompox.

Base de datos que permite obtener información o reportes de los municipios o localidades atendidas sobre, edad, sexo, ingresos, actividades u oficios, asociaciones y nivel educativo entre otros.

Conformación de una Organización No Gubernamental integrada por todo el equipo de instructores que laboró en el proyecto "Desarrollo Integral de Artesanos de Bolívar",

denominada "Corporación Sinergia".

4. REALIDAD DEL SECTOR ARTESANAL EN BOLÍVAR

4.1. FUNDAMENTOS DEL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL

A partir de un diagnóstico descriptivo y cualitativo de la realidad del artesano se analizaron los siguientes aspectos desde la óptica del desarrollo humano integral:

4.1.1. Perfil Psicológico: En este componente, se analizó y trabajó el comportamiento individual, los niveles de agresión, tensión, vitalidad, miedos, mecanismos de catarsis, niveles de alcoholismo y drogadicción, capacidad, nivel de seguridad, y otros aspectos de la personalidad. Se estudió el clima grupal, relación de pareja y núcleo familiar.

Para esto se utilizaron test, encuestas, concentración en grupo, observación directa e investigaciones ya realizadas.

Se tuvieron como instrumentos test de capacidad de Oxford, test de familia, terapia grupal y test de autoestima. Se analizó el coeficiente intelectual y colectivo, nivel de autoestima real.

4.1.2. Diagnóstico Médico Generalizado: Se observaron las enfermedades más comunes, niveles de intoxicación por sustancias que utilizan en sus oficios, dietas y sistemas terapéuticos tradicionales y su efectividad.

Para lograr esto se obtuvieron informes de los centros de salud y hospitales, análisis de sustancias, materiales y posturas físicas que utilizan en sus trabajos. Se observó y analizó la dieta alimenticia y los sistemas terapéuticos que utilizan.

Se usó como instrumento la concertación y cuestionarios en grupo, recopilación de estadísticas y observación directa.

4.1.3. Sistema de Comunicación y Aprendizaje en la Familia y en la Sociedad: Este componente fue fundamental para el trabajo y el impulso de los logros, pues se trabajó él como conservar y transmitir cultura, su ciencia, su arte, sus oficios y sus tradiciones. A través de la encuesta y el dialogo se estudió como se protegen de influencias foráneas y qué mecanismos de control y de represión utilizan dentro del grupo.

Para esto se hizo una reconstrucción crítica de la historia de la región, revisando el

comportamiento de la raza que allí se fundieron desde la época de la conquista. Se analizaron como ha influido en el nativo de la región las diferentes expresiones y agresiones y violencia que ha vivido el país. Percibimos la influencia de la región, la política y la milicia en la región. A su vez la influencia y tradición con los pueblos vecinos, los procesos de emigración e inmigración y sus consecuencias y secuelas. Se hizo énfasis en los métodos que emplean para educar a sus hijos teniendo en cuenta el nivel cultural y académico del artesano. Dentro de la población se identificaron los requisitos de calidad humana.

Para lograr lo anterior se tuvo como instrumento principal la observación directa en la convivencia con grupos y sus familias.



Pero esta apuesta por el logro de un Desarrollo Integral del artesano fue posible por la caracterización que necesariamente tuvimos que desarrollar del artesano y del sector artesanal, arrojándonos como características lo siguiente.

El desarrollo de la actividad artesanal genera una serie de conductas que los convierten en enemigos de la

organización, aunque su actuar sea inconsciente, entre estas tenemos el individualismo, el personalismo, el espontaneísmo, el anarquismo, el inmovilismo, el comodismo, el extremismo, el liquidacionismo, el arribismo, el aventurerismo, la autosuficiencia, el sectarismo.

Estas conductas son las que han hecho que el sector artesanal nacional con algunas contadas excepciones no haya logrado potencializar la gran capacidad de generar empleos, ingresos y bienestar a ese gran grupo de colombianos que dependen de sus manos para lograr el sustento diario viviendo muchas veces en condiciones, atraso y miseria.

4.2. PUNTO DE VISTA ETNOGRAFICO

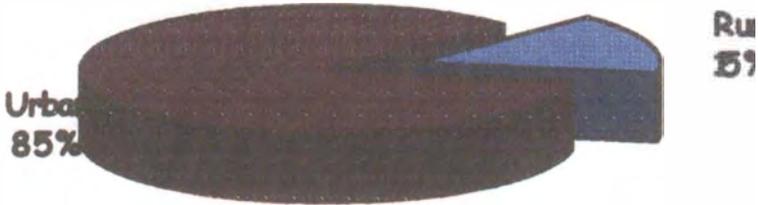
En el departamento de Bolívar de acuerdo a estudios desarrollados por Artesanías de Colombia desde el punto de vista etnográfico tenemos en la tabla No 1 la distribución de la población artesanal según su distribución geográfica, al igual que en el gráfico No 1 presentamos el gráfico porcentual de población de cada sector:

Cuadro 1. Distribución de la Población Artesanal Según Área Urbana y Rural

<u>Área</u>	<u>No. Artesanos</u>	<u>Porcentaje</u>
Rural	305	15.4%
Urbana	1678	84.6%
TOTAL	1983	100.00%

Fuente: Encuesta Nacional Artesanal - Artesanías de Colombia S.A. (1994)

Distribución de la población Artesanal según Área Urbana y Rural



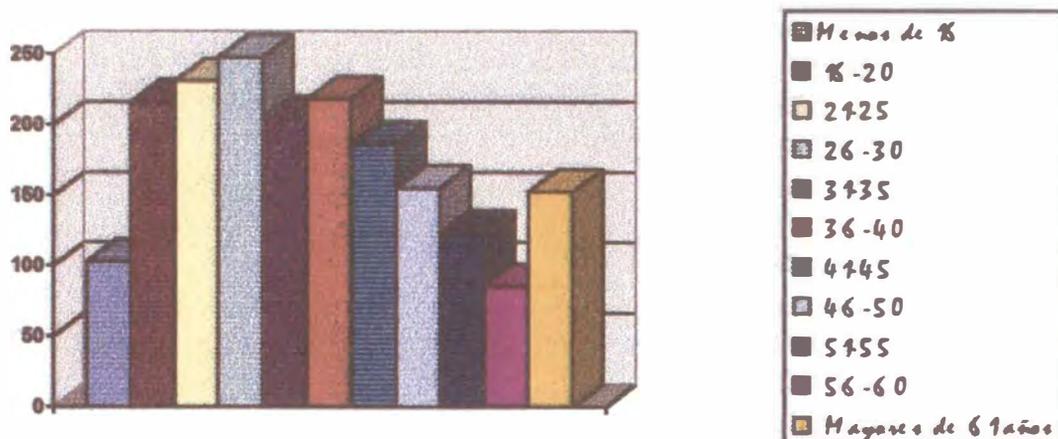
En el cuadro No 2 tomado de las investigaciones adelantadas por Artesanías de Colombia y como ampliación de la información que caracteriza al sector artesanal en Bolívar, muestra la distribución de la población urbana y rural según las edades:

Cuadro 2. Distribución de la Población Artesanal Rural y Urbana por Grupos de Edad

Edad	Rural	Porcentaje	Urbana	Porcentaje
1-15	4	1,31%	25	1,49%
16-20	23	7,54%	172	10,25%
21-25	33	10,82%	197	11,74%
26-30	35	11,48%	221	13,17%
31-35	30	9,84%	205	12,22%
36-40	39	12,79%	232	13,83%
41-45	35	11,48%	177	10,55%
46-50	42	13,77%	149	8,88%
51-55	20	6,56%	115	6,85%
56-60	19	6,23%	82	4,89%
> de 61 años	25	8,2%	102	6,08%
No contestó	0	0,0%	1	0,06%
TOTAL	305	100,00%	1678	100%

Fuente: Encuesta Nacional Artesanal - Artesanías de Colombia S.A. (1994)

Distribución de la Población Artesanal por Grupos de Edad



En un proceso de caracterización es determinante los niveles de población que participan en

el desarrollo de una misma actividad de acuerdo al sexo, es la información que compartimos en el cuadro No 3 tomada de los estudios adelantados por Artesanías de Colombia en 1996:

Cuadro 3. Distribución de la Población Artesanal según Sexo y Edad

Edad	Masculino	Porcentaje	Femenino	Porcentaje
1-15	8	2,21%	21	1,3%
16-20	49	13,54%	146	9,01%
21-25	58	16,02%	172	10,61%
26-30	49	13,54%	207	12,77%
31-35	42	11,6%	193	11,91%
36-40	43	11,88%	228	14,07%
41-45	38	10,5%	174	10,73%
46-50	22	6,08%	169	10,43%
51-55	18	4,97%	117	7,22%
56-60	16	4,42%	85	5,24%
> de 61 años	19	5,25%	108	6,66%
No contestó	0	0,00%	1	0,06%
TOTAL	362	100,00%	1621	100,00%

Fuente: Encuesta Nacional Artesanal - Artesanías de Colombia S.A. (1994)

Una de las razones determinantes del pensamiento artesanal está fundamentada en su estructura de pensamiento, la cual obedece en gran medida a los deficientes grados de escolaridad registrados, Artesanías de Colombia nos presenta las siguientes tablas, con el correspondiente gráfico

Cuadro 4 Niveles de Escolaridad en la Población Artesanal

Escolaridad	Masculino	Porcentaje	Femenino	Porcentaje	Total	Porcentaje
Ninguno	36	9,94%	459	28,32%	495	25.0%
Primaria incompleta	94	25,97%	586	36,15%	680	34.3%
Primaria completa	55	15,19%	246	15,18%	301	15.2%
Sec. Incompleta	126	34,81%	263	16,22%	389	19.6%
Sec. Completa	40	11,05%	48	2,96%	88	4.4%
Cursos técnicos	2	0,55%	5	0,31%	7	0.4%
Cursos universitarios	9	2,49%	7	0,43%	16	0.8%
No contestó	0	0,0%	7	0,43%	7	0.4%
TOTAL	362	100%	1621	100%	1983	100.00%

Fuente: Encuesta Nacional Artesanal - Artesanías de Colombia S.A. (1994)

Niveles de Escolaridad en la Población Artesanal



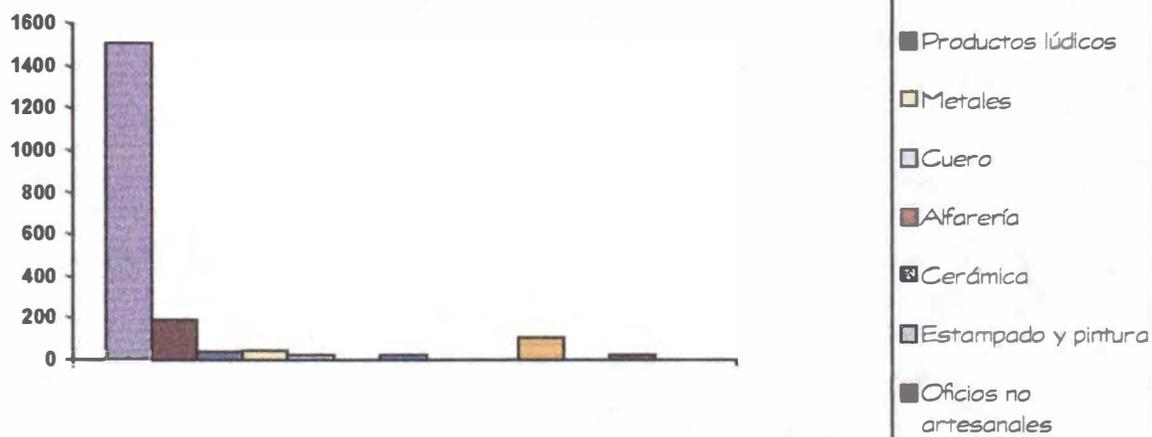
El departamento de Bolívar presenta una interesante distribución de artesanos ocupados por oficio, lo cual nos permite generar múltiples reflexiones en los diversos niveles de ocupación que aparecen registrados en la tabla y gráfico Número cinco, suministrados por Artesanías de Colombia

Cuadro 5. Distribución de la Población Artesanal por Oficio

Descripción	No. Artesanos	Porcentaje
Tejeduría	1505	75.9%
Madera	192	9.7%
Productos lúdicos	39	2.0%
Metales	45	2.3%
Cuero	26	1.3%
Alfarería	2	0.1%
Cerámica	27	1.4%
Estampado y pintura	1	0.1%
Oficios no artesanales	2	0.1%
Técnicas intermedias	105	5.3%
Vidrio	2	0.1%
Elementos naturales	28	1.4%
Calzado Artesanal	6	0.3%
Trabajos líticos	3	0.2%
Total	1983	100.00%

Fuente: Encuesta Nacional Artesanal - Artesanías de Colombia S.A. (1994)

Distribución de la Población Artesanal por Oficio



Cuadro 6 Distribución de la Población Artesanal por Oficio y Sexo

Oficio	Masculino	Porcentaje	Femenino	Porcentaje
Tejeduría	52	14.36%	1453	89.64%
Madera	183	50.55%	9	0.56%
Cerámica	10	2.76%	17	1.05%
Cuero	22	6.08%	4	0.25%
Metales	41	11.33%	4	0.25%
Alfarería	2	0.55%	0	0.00%
Calzado artesanal	0	0.00%	6	0.37%
Productos Lúdicos	13	3.59%	26	1.60%
Estampado y Pintura	1	0.28%	0	0.00%
Trabajos líticos	3	0.83%	0	0.00%
Técnicas intermedias	10	2.76%	95	5.86%
Oficios no Artesanales	2	0.55%	0	0.00%
Elementos Naturales	22	6.08%	6	0.37%
Vidrio	1	0.28%	1	0.06%
TOTAL		100.00%		100.00%

4.3.PUNTO DE VISTA DE LA ORGANIZACIÓN

Desde el punto de vista de la organización hallamos que la condición individual del trabajo

de los artesanos es una limitante estructural para el desarrollo de sus organizaciones gremiales y constituye uno de los obstáculos más importantes en el sentido de lograr condiciones de fuerza y presión social y económica que permitan por un lado; mejor trato por parte del Estado en términos de su acceso a servicios sociales, y por otro; mejorar condiciones de negociación que permitan optimizar sus proceso productivos.

4.3.1. Tipo de Organización Artesanal

Las cooperativas y asociaciones son las formas organizativas predominantes en las que participan algunos artesanos encuestados.

Se resalta el hecho que la mayoría de los artesanos no cuentan participan en dicho tipo de organizaciones (90,93%).

Cuadro 7. Tipos de Organización

Organización	No. Artesanos	Porcentaje
Inscritos Actualmente Grupo precooperativo	38	1.88%
Cooperativa	38	1.88%
Asociación	103	5.11%
Grupo Informal	12	0.59%
Ninguna de las Anteriores	1834	90.93%
Otros	15	0.74%
No contestó	15	0.74%
TOTAL	2017	100,00%

Fuente: Encuesta Nacional Artesanal - Artesanías de Colombia S.A. (1994)

4.3.2. Causas de la no Participación en Organizaciones

Se identifican como las razones de la desmotivación a participar en organizaciones gremiales, su incapacidad para prestar servicios o prestarles a unos pocos con preferencias, la ausencia de apoyos (asesoría) a la labor artesanal y en particular a lo relacionado con la comercialización y la producción. El 24,79% identifica este conjunto de causas como el origen de su apatía a la no participación en organizaciones. Este porcentaje unido al 41,50% que señala la causa de los beneficios preferenciales, permite inferir un bajo desarrollo del sentido de la democracia y participación en organizaciones (ver cuadro N° 21).

Cuadro 8. Causas de la no Participación en las Organizaciones Artesanales

Causas	No. Artesanos	Porcentaje
No ofrece servicios a la producción	84	4.16%
No tiene comercialización	45	2.23%
Beneficios para pocos	837	41.5%
Falta de asesoría	289	14.33%
Sin documento	17	0.84%
Otros	311	15.42%
No contestaron	369	18.29%
Mixto: No tiene comercialización-Beneficios para pocos-No ofrece servicios-Falta de asesoría-Otros factores.	65	3.22%
TOTAL	2017	100.00%

*Fuente: Encuesta Nacional Artesanal - Artesanías de Colombia S.A. (1994)

5. METODOLOGÍA APLICADA

5.1. PRELIMINARES

Para la implementación del proyecto Desarrollo Integral de Artesanos de Bolívar se efectuó la combinación de varias estrategias metodológicas que nos permitieron hacer el diseño de lo que autodenominamos como método CIAR de formación, Capacitación Integral al sector Artesanal, las cuales nos permitieron identificar un conjunto de acciones factibles de aplicar al proceso de formación para obtener un desarrollo auténticamente integral del artesano de Bolívar.

Partimos entonces del levantamiento de un diagnóstico que orientó la satisfacción de necesidades básicas de capacitación y formación a los artesanos en cada comunidad en particular.

El acompañamiento en la cotidianidad de los artesanos, el compartir sus vivencias, problemas y sueños nos permitió penetrar en sus vidas, conocer sus miedos, el escuchar sus anécdotas y tomarlas como elementos pedagógicos nos ha facilitado la influencia en aspectos como la concentración y estimular la receptividad de todos los grupos y muy especialmente el ganar su confianza.

La sencillez del artesano articulada a un proceso vivencial nos ayudo en la implementación del proceso de confrontación de la teoría con la realidad, fundamento de interacción de los facilitadores para comprender mejor el entorno y compartir los conocimientos que exige la formación integral.

Bajo estos lineamientos se ha desarrollado una metodología participativa y por procesos agregándole en la parte *ambiental* el componente del análisis de costo-beneficio-productividad, es decir identificar cuales son los costos del desconocimiento o del no aprovechamiento de los recursos disponibles de manera óptima en comparación con los del aprovechamiento racional y eficiente.

La experiencia vivenciada con la comunidad de artesanos del departamento de Bolívar en lo concierne al *desarrollo humano* nos permitió conocer a un grupo de gentes maravillosas, de pensamiento transparente, de sentimiento noble, de una magia especial que habilita sus manos, pero también a observar que ese productor individual es poseedor de una conciencia específica determinada o modelada por factores del entorno, como la estructura del mercado, el crédito, la resistencia a la incorporación de pequeños ingredientes tecnológicos pero sobre todo hijos del pensamiento artesanal.

En cuanto al componente de *diseño* este fue abordado desde el respeto por la identidad cultural de cada región. La puesta en marcha de este módulo se desarrolló con las correspondientes visitas de trabajo a los diferentes talleres de los artesanos donde se ha venido observando el comportamiento y la utilización de las materias primas, teniendo en cuenta sus cualidades y de acuerdo a los resultados se han planteado soluciones alternativas, siempre demostrándole a los grupos de artesanos las ventajas comparativas de las propuestas desarrolladas.

En este sentido ha sido un módulo de formación eminentemente práctico apoyado con la mayor actualización bibliográfica y de consulta como medio de ilustración de ejemplos, de base para análisis etnográficos de otras posibilidades o de objetos que posean un especial atractivo en estos momentos.

En el proceso de abordaje de este componente se inicio con el análisis de los productos que los artesanos están habituados a realizar con el fin de identificar sus logros, método de elaboración, eficacia, funcionalidad, limitación de recursos estéticos, posibles mejoras y diversificación de líneas productivas.

Luego de esta fase de diagnóstico e identificación de necesidades se han propuesto y desarrollado nuevas alternativas de diseño, teniendo en cuenta su factibilidad y ganancia en términos ambientales y de costos de producción con la asesoría de los instructores respectivos, para lograr de esta manera una formación integral a los artesanos atendidos.

Con todo lo anterior ha sido posible iniciar el diseño de un modelo técnico pedagógico que facilite a través de ejemplos prácticos y teóricos compartir conocimientos con los artesanos de toda la costa.

A continuación presentamos el documento metodológico en el área de desarrollo humano aplicado durante todo el proceso como sistematización de la experiencia, el cual está sujeto a las mejoras y correcciones a que tuviere lugar teniendo presente que el reto fundamental consiste en diseñar modelos técnicos - pedagógicos que puedan brindarnos posibilidades de replicabilidad con posibilidades de éxito en otras comunidades artesanales de la región y el país.

5.2. DIAGNOSTICO INVESTIGATIVO

Partimos entonces, del levantamiento de un diagnóstico que orientó la satisfacción de necesidades básicas de capacitación y formación a los artesanos en cada comunidad en particular.

El acompañamiento en la cotidianidad de los artesanos, compartir sus vivencias, problemas y sueños, nos permitió penetrar en sus vidas, conocer sus miedos. Escuchar sus anécdotas y tomarlas como elementos pedagógicos nos ha facilitado la influencia en aspectos como la concentración y estímulo de la receptividad en todos los grupos, y muy especialmente, ganar su confianza,

En cuanto a la parte de diseño, se desarrollaron visitas de trabajo a los diferentes talleres de los artesanos donde se ha venido observando el comportamiento y la utilización de las materias primas, teniendo en cuenta sus cualidades y, de acuerdo a los resultados, se han planteado soluciones alternativas.

En este sentido ha sido un módulo de formación eminentemente práctico, aunque también ha contado con el apoyo bibliográfico como medio de ilustración de ejemplos de otras posibilidades o de objetos que posean un especial atractivo en estos momentos. La aplicación de análisis etnográficos para el desarrollo comparativo de modelos implementados históricamente por estas comunidades o sus comunidades aledañas, lo cual sirvió como fuente fundamental para la realización de la propuesta pedagógica en materia de diseño definiendo claramente el componente de programación de la acción.

En principio se analizaron los productos que los artesanos están habituados a realizar, con el fin de identificar sus logros, eficacia, problemas de funcionalidad, limitación de recursos estéticos y posibles mejoras.

Luego de esta fase de diagnóstico e identificación de necesidades en donde el componente investigativo fue desarrollado nos planteamos nuevas alternativas de diseño, teniendo en cuenta su factibilidad y ganancia en términos ambientales y de costos de producción con la asesoría de los instructores respectivos, para lograr de esta manera una formación integral a los artesanos atendidos.

Con todo lo anterior, ha sido posible iniciar el diseño de un modelo técnico pedagógico que facilite a través de ejemplos prácticos y teóricos compartir conocimientos con los artesanos de toda la costa.

Este documento será presentado de manera descriptiva en la fase final del proyecto, como producto del trabajo desarrollado por cada uno de los facilitadores y el coordinador del convenio.

5.3. SELECCIÓN DEL EQUIPO DE FORMADORES

Para la ejecución del proceso de formación y seguimiento se tuvo especial cuidado en seleccionar un grupo de profesionales con amplia experiencia en procesos de capacitación a empresarios populares y que estuvieran dispuestos a emprender un proyecto que ofreciera resultados cuantificables en lo productivo, lo humano y lo social.

Para ello era fundamental definir con claridad el **Perfil humano**, teniendo presente la participación del profesional en los procesos de desarrollos iniciados con los actores sujetos a la intervención

El **Perfil profesional**, no solamente debía satisfacer necesidades de tipo académico e intelectual, sino también la responsabilidad ética en el ejercicio de cada una de las acciones en su radio de competencia.

De esta manera el equipo seleccionado y del cual hoy se muestran eficientes resultados fue producto de una rigurosa escogencia con base en los anteriores criterios.

5.4. FORMACION A FORMADORES

Para la coordinación de este proyecto fue fundamental homologar los lenguajes y horizontes de saberes a validar y compartir con la comunidad de artesanos en el departamento de Bolívar, para lo cual se desarrollaron durante los dos (2) años seis (6) jornadas de formación a formadores cuyo componente temático fue el siguiente:

- Sensibilización

- Fundamentación del proyecto
- Construcción Colectiva de metas y sentidos
- Socialización del abanico metodológico
- Validación de las metodologías seleccionadas
- Evaluación constante de los procesos aplicados

5.5. APLICACION DE PROCESOS FORMATIVOS

El éxito de un proceso como el desarrollado en el proyecto con Artesanos por parte del Circulo de Obreros y Artesanías de Colombia radicó fundamentalmente en las metodologías participativas y por procesos, que fue implementada. Esta partió del reconocimiento y validación del escenario de la cotidianidad como espectro fundamental del hacer y del aprender y del hacer con lo aprendido.

En este proceso las unidades modulares que se aplicaron fueron:

Desarrollo Socio empresarial y gremial
Desarrollo Humano integral
Desarrollo Ambiental sostenible
Técnicas, Diseño y control de calidad

5.6. SISTEMATIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA

La construcción permanente de la memoria de toda esta experiencia se fue recopilando a partir de los informes de cada uno de los instructores en las diversas áreas, lo cual permitía un sentido de integración y de construcción de conocimiento validando siempre la cotidianidad y el saber popular registrado en la memoria colectiva como posibilitadores de la socialización de lo aprendido para hacer sostenible una propuesta de desarrollo que apunto fundamentalmente a lo humano.

CAPITULO II. CONTENIDOS DE FORMACIÓN

1. DESARROLLO SOCIO EMPRESARIAL Y GREMIAL

1.1. LA EMPRESA Y SU ADMINISTRACION.

1.1.1. EMPRESA: Es un ente autónomo que se crea para un fin específico. En la empresa se reúne un conjunto de recursos materiales como las maquinas y herramientas, financieros como el dinero y humanos que son el personal operativo y el administrativo para elaborar productos o prestar un servicio destinados a satisfacer las necesidades de los consumidores y a proporcionar bienestar a la comunidad.

Las empresas se clasifican así.

Según Su Objeto Social:

De servicios. Son aquellas que en su actividad no entregan un producto material perdurable si no que brindan satisfacción a una necesidad.

Comerciales. Son aquellas que su labor es facilitar el flujo de los productos entre el productor y el consumidor final sin agregarles cambios sustanciales en su conformación.

De transformación o industriales. Como su nombre lo indica son aquellas que se dedican a transformar una materia prima en un producto terminado.

Agropecuarias y extractivas. Se dedican a la producción de productos de origen agrícola y pecuarios así como a actividades de minería en pequeña escala.

Según El Numero De Propietarios:

Individuales. Son aquellas que pertenecen a un solo propietario.

Sociedades. Son aquellas en las cuales la propiedad del capital está repartida en varias personas y toman distintos de acuerdo a la forma de propiedad (anónimas, limitadas en comanditas, asociativas, cooperativas, etcétera)

Según La Procedencia Del Capital

Públicas. Las que son propiedad del estado

Privadas. Las que son propiedad de los particulares.

Mixtas. Las que a la vez son propiedad del estado y de los particulares.

1.1.2. LA PLANEACION

Planear es decidir con anterioridad sobre las actividades que vamos a desarrollar dentro de la empresa o en cualquier actividad de nuestra vida. Planear es de gran importancia por que reduce la incertidumbre y el riesgo de pérdidas o quiebra y nos permite un manejo más fácil del negocio.

1.1.2.1. ELEMENTOS DE LA PLANEACION.

- **El Compromiso** Toda empresa para cumplir cabalmente sus objetivos de brindar progreso y bienestar a los propietarios, empleados y la comunidad debe trazar un plan.

Un plan en la empresa se traza para recuperar una inversión que ha sido necesario hacer o para lograr los objetivos para y por los cuales existe, por lo tanto es importante que todas y cada una de las personas que tienen que ver con el funcionamiento de la empresa adquieran el compromiso de planear permanentemente.

- **Flexibilidad.** Todo plan debe ser lo suficientemente flexible para permitir ajustes en la medida que el desarrollo de la actividad así lo requiera.
- **Factores Limitantes.** En todo plan existen situaciones internas o externas que pueden afectar su normal desarrollo por eso es de gran importancia tenerlos en cuenta para evitar retrasos y pérdidas.

1.1.2.2. PASOS DE LA PLANEACION.

- **Formulación de Objetivos.** Conociendo a dónde se quiere llegar es posible saber y determinar como lograrlo.

Un objetivo es un logro final que una empresa o persona pretende alcanzar. Los objetivos deben responder, a que, cuando, de que calidad, como, en que tiempo y quien. Los objetivos deben ser claros, precisos y factibles de cumplir. En las cuatro áreas funcionales de la empresa se debe siempre tener en cuenta a que responden los objetivos. Para

efectos de formular correctamente un objetivo siempre se debe emplear un verbo al inicio.

□ **Áreas Funcionales de la Empresa**

Toda empresa debe tener especificadas por lo menos cuatro áreas funcionales.

- Administrativa. Es la que tiene que ver con la parte de dirección y de personal de la empresa.
- Producción. Es la relacionada con los procesos de producción de los productos.
- Mercadeo. Es la que tiene que ver con la parte de venta y comercialización de los productos.
- Finanzas. Es la parte relacionada con el manejo de los dineros de la empresa.

Ejemplos:

Área de mercadeo.	Área de producción.	Área de personal	Área de finanzas
Que se va a vender.	Cuanto se va a producir.	Cuántas personas se necesitan.	Qué necesidad de dinero tenemos para financiar el plan.
Cuanto se va a vender.	Cuánta materia prima necesitamos.	Qué entrenamiento debemos darles.	Cual es la necesidad de recursos externos.
Donde se va a vender	Existe mercado para esa producción.	En qué condiciones laboran.	Cuales son los plazos más convenientes.
A qué precio se va a vender	Utilizamos las máquinas y herramientas adecuadas.	Qué incentivos otorgarles.	Cuando se van a necesitar los recursos.
A quién se le va a vender.	Tenemos las máquinas y herramientas adecuadas.	Como los evaluaremos	
Cuando se va a vender	Cuando se va a producir.		
	Cuánto personal necesitamos.		

□ **Establecimiento De Alternativas.**

Las alternativas son las distintas situaciones futuras que se pueden dar en el desarrollo de un plan.

Las alternativas son los pasos que se debe elegir seguir para alcanzar los objetivos propuestos.

1.1.2.3. Periodos De La Planeación.

La planeación puede hacerse a corto mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades de la empresa.

- **Planeación a corto plazo:** Es la que se hace para periodos hasta de un año y tiene que ver con las actividades de tipo inmediato o urgentes que se deben realizar para que la empresa logre sus objetivos.
- **Planeación a mediano plazo:** Es aquella que se hace para periodos de uno a tres años y generalmente en ella se hace referencia a las metas que hay que cumplir para lograr los grandes objetivos para la empresa.
- **Planeación A Largo Plazo:** Es aquella que se hace para periodos de mas de tres años y tiene que ver con los grandes objetivos de producción y crecimiento de la empresa.

1.1.2.4. Herramientas de la Planeación: Para llevar a cabo una efectiva planeación se hace necesario contar con unas herramientas mínimas que permitan hacerlo de una manera adecuada. La principal de ellas es el cronograma que es una forma de planear actividades y tiempos de una actividad.

Cronograma

Tiempo Actividad	Primera semana	Segunda semana	tercera semana	cuarta semana
Planeación				
Producción				
Almacenamiento				
Venta				

1.1.3. ORGANIZACIÓN

La organización como función administrativa es el proceso que trata de la estructura de la empresa y de la asignación de todas las tareas y actividades que de acuerdo que con los planes establecidos deben ser efectuados.

Para poder organizar hay que conocer bien los objetivos de la empresa saber si se responde a las exigencias de los clientes, a los avances tecnológicos, a los aspectos ambientales y sociales,

a los recursos con que se cuenta, a los factores humanos, etc.

La labor de organización al igual que la planeación está en permanente cambio, no se planea y organiza una sola vez sino que es necesario estar planeando y organizando o reorganizando.

1.1.3.1. TIPOS DE ORGANIZACIÓN.

- **Organización Formal.** Es aquella que planea diseña y tiene establecidas unas metas muy claras y que prevé qué y cuando debe hacerse en la empresa para obtener resultado óptimos.
- **Organización Informal.** Es aquella que se crea de una manera espontánea y las metas no son establecidas de manera formal sino que se actúa de acuerdo a las circunstancias

1.1.3.2. EL ADMINISTRADOR.

En el taller artesanal el administrador es el mismo dueño que además hace labores de producción. Este propietario como administrador si desea realizar esta actividad de manera efectiva y eficaz debe plantearse los siguientes interrogantes.

¿Se cumple con las funciones administrativas?

¿Se planea el futuro del negocio a corto, mediano y largo plazo?

¿Qué control se ejerce sobre el cumplimiento de las metas fijadas?

¿Cuándo va a obtener un préstamo para maquinaria o materia prima estudia con detenimiento el monto preciso del préstamo o solamente consigue la mayor cantidad que pueda?

Todo productor debe recordar que el principal objeto de su negocio es el producto que fabrica.

- **Autoridad Administrativa:** El derecho a dirigir y hacer que las personas realicen lo que les corresponda para el logro de los objetivos de la empresa se llama autoridad administrativa.

En administración la autoridad es una facultad que tiene el dirigente y la cual debe emplear sin excesos ni atropellos contra sus dirigidos, nunca se debe olvidar que los dirigidos son seres humanos con sentimientos, derechos y deberes que deben ser respetados.

En la estructura orgánica de la empresa hay dos tipos de autoridad.

- **Autoridad En Línea** Es aquella donde el superior delega a un subalterno y este debe responderle por el cumplimiento de la actividad delegada.
- **Asesoría.** Es aquella en la cual un funcionario hace recomendaciones a otro quien puede

acogerlas o no

- **Pautas Generales de la Organización:** Una adecuada organización de la empresa debe contener lo siguiente.

La definición clara y precisa de las metas y objetivos.

Establecer la estructura de la empresa definiendo quienes dirigen y quienes son los dirigidos y especificando las funciones de cada persona dentro de la estructura.

Diseñar un organigrama de la estructura administrativa.

Rediseñar o reestructurar el esquema Organizativo de la empresa siempre que sea necesario.

1.1.4. LA DIRECCION.

La dirección en una empresa se encarga de orientar el recurso humano para que con su trabajo contribuya al logro de los objetivos fijados.

El productor artesanal como líder de su negocio deberá tener la habilidad suficiente para hacer que sus subordinados entiendan y realicen adecuadamente sus ordenes.

Es función de la dirección descubrir en el personal sus actitudes y motivaciones para que mediante los adecuados incentivos logre hacer que el personal desarrolle su actividad con el mejor entusiasmo y la mejor voluntad.

La dirección tiene dos factores determinantes: la motivación y la comunicación.

La Motivación. Es lograr que el personal desarrolle el sentido de pertenencia en la empresa, ubique el salario como un medio para satisfacer sus necesidades y el trabajo como la oportunidad de contribuir al bienestar de la comunidad y a la realización de sus potencialidades.

La Comunicación. Es el intercambio de información de manera permanente entre el empresario y sus subalternos. Se exige que la información sea clara, precisa y confiable.

1.1.4.1. EL LIDERAZGO.

Es la capacidad que debe tener el empresario para influir sobre las personas para que de una manera voluntaria realicen el trabajo que les corresponde.

El líder debe ser una persona que infunda respeto, seguridad, admiración y al mismo tiempo deseos de trabajar.

ESTILOS DE LIDERAZGO.

Líder Facilista: Le da muy poca importancia a su poder ya que depende de sus subordinados para fijar sus propias metas y la forma de lograrlas. Por lo general descuida la producción en procura de lograr un buen ambiente y armonía entre el personal.

Líder Autocrático: Es un líder orientado a la producción para él son más importantes la producción y la productividad que el factor humano. Sus palabras son ordenes y exige que se haga lo que él dice y nada más.

Líder Democrático o Participativo: Es el líder ideal puesto que está en medio de las dos tendencias anteriores, tiene en cuenta tanto la producción como el bienestar de su personal. No toma decisiones solo, sino que las consulta con sus subalternos.

1.1.4.2 PAUTAS GENERALES DE ADMINISTRACION.

Mostrar interés por las personas de la organización, tratándolas con el respeto que se merecen como seres humanos.

Ser estricto con los principios pero flexible con los procedimientos.

Inculcar en cada una de las personas el conocimiento y la claridad de los objetivos de la empresa y de cada persona en particular.

Utilizar adecuadamente la capacidad y el poder de liderazgo.

Crear y mantener un excelente nivel de comunicación en la empresa.

Impulsar el progreso y desarrollo de todos los miembros de la organización

Comprometer a todos los miembros de la organización en su progreso y desarrollo.

Obrar siempre con justicia en cada una de las situaciones que se presenten y tratar de enseñar con el ejemplo.

Consultar, preguntar, participar y delegar.

Tener siempre presente que el principal recurso de la organización es el hombre y como tal debe tener tratamiento preferencial.

1.1.5. EL CONTROL

Es la acción de examinar las actividades desarrolladas por la empresa en un periodo de tiempo para verificar si se están cumpliendo de acuerdo con lo planeado.

1.1.5.1. AREAS DE CONTROL.

Control De Mercadeo. Se examina si la empresa ha cumplido con los programas de ventas en el tiempo previsto y con costos de promoción y publicidad acordes con lo planeado.

Control De La Producción. Se verifica si la empresa ha producido la cantidad establecida en el plan de producción y ventas con la calidad y costos previstos.

Control De Personal. Este control incluye elementos relacionados con el recurso humano de la organización tales como rotación de personal, ausentismo, quejas, reclamos, sugerencias, volumen de trabajo, etc.

Control De Las Finanzas. En esta área se controla el uso de los recursos financieros de la empresa tanto los ingresos como los egresos.

Control De Inventarios. Se refiere al control de materias primas, productos en procesos y productos terminados con respecto al uso y disposición que se haga de ellos.

1.1.5.2 CARACTERISTICAS DE UN BUEN SISTEMA DE CONTROL.

Debe ser objetivo, es decir, basarse en hechos y datos reales y no en suposiciones o rumores.

Debe ser económico un sistema de control que sea más costoso que la actividad o el proceso que se controla resultará inadecuado para la empresa.

Debe efectuarse a tiempo. El control debe efectuarse en el momento oportuno un sistema de control que permita evitar determinados errores será el más eficaz para la empresa.

Debe ser impersonal. No debe realizarse por la misma persona que ejecuta la acción o el trabajo puesto que puede dar origen a información distorsionada.

Debe ser claro y preciso. El control no debe prestarse a interpretaciones dudosas o erróneas debe especificar claramente la acción o control a efectuarse.

1.1.6. HACIA UNA ADMINISTRACION EFICAZ

El mundo de los negocios exige que permanentemente se estén tomando decisiones.

De una decisión acertada depende el éxito o fracaso de la empresa, para tomar una buena decisión es necesario tener en cuenta algunos de los siguientes elementos

Establecer el objetivo que se desea alcanzar que debe ser medible y realizable.

Considerar las distintas alternativas o posibilidades por las cuales se puede lograr ese objetivo.

Analizar y estudiar cada de las alternativas planteadas.

Seleccionar las alternativas con mejores opciones y oportunidades que nos brinden de acuerdo al análisis anterior.

Ejecutar la decisión tomada.

1.2. MERCADEO

Es el conjunto de actividades destinadas a lograr con beneficio la satisfacción de las necesidades del consumidor, con un producto o servicio.

Es el conjunto de actividades que buscan producir bienes y servicios que responden a las necesidades de los consumidores.

1.2.1. ETAPAS DEL MERCADEO.

Etapa de producción. Es la primera etapa del mercadeo como tal y lo único que interesaba era elaborar un producto bien hecho.

Etapa de venta A raíz de la aparición de la competencia y la ampliación de los mercados por el desarrollo de las vías de comunicación el problema deja de ser la producción de suficientes productos para convertirse en el de poder vender toda la producción. Un producto bien hecho por si solo no es garantía de éxito en el mercado.

Etapa de mercadotecnia La mercadotecnia es un proceso de satisfacción de las necesidades de los consumidores y como tal la producción debe tener la misma orientación.

Etapa de responsabilidad social En esta etapa además de satisfacer necesidades se busca mejorar el bienestar social.

1.2. 2. ELEMENTOS DEL MERCADEO.

Para desarrollar un eficiente programa de mercadeo es indispensable tener en cuenta los cuatro elementos básicos del mercado que son: El producto, el precio, la promoción y la plaza o distribución.

1.2.2.1. EL PRODUCTO.

El producto es el objeto o servicio que la empresa fabrica o presta y debe cumplir una serie de requisitos para que pueda llegar en forma eficiente y eficaz al consumidor. Estos requisitos son: la marca, el empaque, la línea, los servicios adicionales, la calidad.

La Marca: Es un símbolo que le da al producto o servicio un nombre que permite identificarlo y distinguirlo de sus competidores y tiene tres objetivos a saber:

Identificar y distinguir el producto.

Dar publicidad al producto y al productor.

Ayudar a crear y fortalecer la imagen.

los requisitos que debe cumplir una marca son:

Que sea corta, es decir que el nombre tenga la menor cantidad posible de letras.

Que sea de fácil pronunciación es decir que la secuencia de las letras sea fonética.

Que sea fácil de recordar, es decir que la combinación fonética esté organizada de tal forma que su pronunciación pueda convertirse en un hábito.

El Empaque: Es cualquier material que encierra o contiene al producto y su finalidad es facilitar su entrega al cliente.

El empaque debe poseer las siguientes características.

Proteger el producto.

Mantenerlo en condiciones higiénicas.

Facilitar el manejo del producto y evitar pérdidas.

Que sea resistente.

Que le dé publicidad al producto.

Que sea de utilización posterior.

La Línea: Es la variedad de productos que se pueden fabricar y ofrecer con las maquinarias y equipos con que cuenta el negocio. Están relacionados entre sí por que satisfacen necesidades parecidas.

Servicios Adicionales Del Producto: Son atenciones o garantías que no están incluidas directamente en el producto pero que le facilitan a l cliente su adquisición.

La Calidad: Es el conjunto de características y cualidades que debe tener el producto para satisfacer e incluso superar las expectativas del cliente.

1.2.2.2. EL PRECIO.

El precio es el valor en dinero de los productos.

El precio se ve afectado por diferentes factores como el costo, la competencia, la calidad y la moda.

Factores Que Afectan El Precio:

El Costo: La determinación del precio debe tener como base primordial los costos totales de producir el producto, pues el precio en ningún momento puede ser inferior al costo, pero puede ser tantas veces superior como las condiciones lo permitan.

La Competencia: Es un factor que tiene mucha influencia en la determinación del precio, pues de la mucha o poca competencia depende que nuestro producto tenga un bajo o alto precio.

La Calidad: De lo bien acabado de un producto depende que podamos cobrar un precio que tenga un aceptable margen de utilidad. Mientras más calidad tenga el producto, mayor será el precio que podamos cobrar por él y mayor la disposición del cliente para pagar.

La Moda: Es la mayor frecuencia de uso de un producto en un periodo de tiempo, por lo tanto el

empresario debe tenerlo muy en cuenta, pues los productos que están en uso tendrán mayor demanda y por ende mayor precio.

1.2.2.3. LA PROMOCION O PUBLICIDAD.

Son todos los esfuerzos que se realizan para comunicarse con el cliente y venderle mas productos.

La promoción busca informar y estimular la compra.

La promoción está dirigida a crear un buen nombre, formar una imagen y conseguir ventajas competitivas.

La promoción puede ser impresa, visual o sonora.

Promoción Impresa: Es toda aquella que se hace en vallas, murales, tableros, hojas volantes, revistas, periódicos, directorios, etc.

Promoción Visual: Es toda aquella que se hace por medio de videos y generalmente va acompañada de sonidos.

Promoción Sonora: Es la que se hace por medio de emisión sonora como el perifoneo y las emisoras de radio.

1.3. PRODUCCION

Es el proceso mediante el cual se elabora un producto.

1.3.1. PRODUCTIVIDAD: Es la acción de alcanzar niveles de producción cada vez mayores con el uso mínimo de recursos con una calidad excelente y con la máxima calidad.

1.3.2. ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCION.

1.3.2.1. METODOS DE TRABAJO

a) El Diagrama De Procesos. Es el orden y coordinación de las diferentes operaciones de producción. Un diagrama de procesos es una representación gráfica del orden de todas las operaciones, transportes, inspecciones, demoras y almacenamientos que se presenten durante el proceso productivo.

El diagrama de procesos suministra información necesaria del tiempo requerido y las distancias recorridas en la fabricación del producto.

b) La Disposición Del Puesto De Trabajo. El puesto de trabajo debe ser un lugar cómodo dotado de las herramientas y equipos necesarios para que el operario pueda realizar las

actividades de tal forma que no interrumpa el trabajo de las otras personas.

c) Las Condiciones Ambientales. El puesto de trabajo debe ofrecer condiciones ambientales normales, es decir adecuada iluminación, ventilación y limpieza.

1.3.2.2. Ventajas De Utilizar Un Método De Trabajo:

Una mejor combinación de las operaciones para fabricar el producto.

Mejoras en la manipulación de Herramientas y materiales.

Disminución de los tiempos de operación.

Mejora la productividad de la mano de obra.

1.3.3. DISTRIBUCION DEL TALLER

Es la forma como está siendo distribuido el espacio disponible del taller o sea cómo se colocan los puestos de trabajo, los accesorios, las maquinas y la asignación de almacenamientos para materias primas, productos en procesos y productos terminados

1.3.3.1. VENTAJAS DE UNA ADECUADA DISTRIBUCION DEL TALLER

- Se disminuye el tiempo de fabricación del producto.
- Se da mejor organización a los puestos de trabajo y a las maquinarias.
- Se aumenta la productividad.

1.3.3.2 PASOS A SEGUIR PARA MEJORAR LA DISTRIBUCION DEL TALLER

- Elaborar una lista de los productos que se fabrican.
- Elabore una lista de todas las operaciones que se llevan a cabo en la elaboración de cada producto definiendo el orden en que es necesario realizarlas.
- Determine el tiempo para cada operación
- Haga un análisis de la distribución en planta que tiene actualmente su taller.
- Haga las correcciones, simplificaciones y redistribuciones que sean necesarias.

1.4. CONTABILIDAD

Es la ciencia social que se encarga del manejo organizado y racional de las cuentas de una empresa con el fin de emitir un resultado final.

Objetivo principal de la contabilidad: Suministrar información financiera de la empresa a los dueños y a terceras personas

Objetivos generales de la contabilidad: Tomar decisiones en materia contable, administrativa y

financiera.

Ayudar a la planeación, organización y control.

Evaluar la gestión de los administradores de la empresa.

Fundamentar o servir de apoyo para la determinación de las deudas o pasivos que se deben cancelar al estado, es decir las obligaciones tributarias.

Proyectar flujos de efectivo

Llevar un control adecuado y oportuno sobre todas las operaciones de la empresa.

1.4.1 TRANSACCION COMERCIAL

Es aquella que ocurre cuando tiene lugar cualquier intercambio financiero. Está siempre valorizada.

Ecuación contable.

Es una igualdad que debe cumplir todo manejo contable para poder comprobar la efectividad de la administración financiera de la empresa.

La ecuación contable es: $\text{Activos} = \text{pasivos} + \text{patrimonio}$

1.4.2. BALANCE GENERAL

Es un resumen de todo lo que tiene y debe la empresa, a una fecha determinada. Al elaborar el balance general se obtiene información valiosa sobre el negocio tal como el monto de las deudas, la cantidad de dinero disponibles, cantidad de mercancía, etc.

Activos : son todos aquellos bienes tangibles e intangibles que la empresa tiene y poseen valor.

Los activos se clasifican en activos corrientes y activos fijos.

Activos corrientes. Son aquellos bienes de la empresa que tienen mayor capacidad para convertirse en dinero efectivo durante el periodo normal de operaciones del negocio.

Las principales cuentas de activas corrientes son:

Caja es el dinero perteneciente a la empresa que se tiene disponible en el cajón del escritorio, en los bolsillos y en los cheques al día no consignados.

Bancos. Es el dinero que se tiene en las cuentas bancarias.

Cuentas por cobrar. Es el saldo por recaudar de las ventas a crédito, de los préstamos que se hacen a operarios y amigos y los cheques por cobrar que aun no están vencidos o que han sido devueltos.

Inventarios. Es el detalle completo de las cantidades y valores de la materia prima, productos en proceso y productos terminados de una empresa. Es importante destacar que la realización de los inventarios debe hacerse y valorizarse de la manera más rigurosa posible ya que es fundamental para la correcta marcha de la contabilidad.

Inventario de materias primas. Es el valor de las materias primas disponibles a la fecha de la elaboración del balance, valoradas al precio de costo.

Inventario de productos en proceso. Es el valor de los productos que están en proceso de elaboración para determinar el costo aproximado de estos inventarios es necesario agregarle el costo de las materias primas, los pagos directos involucrados hasta el momento de la realización del balance.

Inventario de productos terminados. Es el valor de la mercancía que se tiene disponible para la venta valorados al costo de producción.

Activos fijos son todos aquellos bienes que la empresa posee y que le sirven para desarrollar sus actividades y no están destinados para la venta. las principales cuentas de activo fijo son:

Maquinaria y equipos. En esta cuenta se registra el valor al costo o depreciado de las maquinas, los equipos y las herramientas utilizadas en el proceso productivo.

Vehiculos registra con el valor actual todos los medios de transporte que utiliza la empresa para desarrollar sus actividades.

Muebles y enseres. En esta cuenta se registra el valor del mobiliario incluido elementos de cafetería aseo y la decoración de la empresa.

Pasivos: es todo lo que la empresa debe. Los pasivos se clasifican en pasivos corrientes y pasivos a largo plazo.

Pasivos corrientes. Son todos aquellos que la empresa debe pagar en un plazo inferior a un año. los principales son:

Sobregiros. Es el valor de los prestamos rápidos (sobregiros) que se le debe a los bancos en la fecha de realización del balance.

Obligaciones bancarias. Es el valor de las obligaciones contraídas con los bancos y demás instituciones financieras.

Cuentas por pagar a proveedores. Es el valor de las deudas contraídas por compras hechas a crédito a los proveedores.

Anticipos. Es el valor del dinero que un cliente anticipa por un trabajo aún no entregado.

Prestaciones y cesantías. Son las obligaciones contraídas con los empleados. Se recomienda la constitución de un fondo para pagos al momento del retiro del empleado.

Impuestos. Es el saldo de los impuestos debidos.

Cuentas por pagar. Son obligaciones con terceras personas diferentes a los proveedores.

Pasivos a largo plazo.

Son las obligaciones por pagar a más de un año. las principales son:

Obligaciones bancarias. Son las obligaciones contraídas con los bancos y las instituciones financieras a periodos superiores a un año.

Cuentas por pagar. Son las obligaciones constituidas con los particulares superiores a un año.

Otros pasivos. Son aquellos que no son corrientes ni a largo plazo. Ejemplo, arriendo recibido por anticipado.

El pasivo de la empresa es igual a la suma de los pasivos corrientes más los pasivos a largo plazo más otros pasivos.

Patrimonio: es el valor de lo que pertenece al dueño de la empresa a la fecha de realización del balance general.

Capital son las inversiones que se realizaron para fundar la empresa.

Utilidades retenidas son las utilidades que el propietario de la empresa ha reinvertido en estas.

Utilidades del periodo es el valor de las utilidades obtenidas por la empresa en su ejercicio anterior y estos se obtienen del estado de pérdidas o ganancias.

Patrimonio igual capital más utilidades retenidas más utilidades del periodo

1.4.3. SISTEMA SIMPLE DE CUENTAS

Es un conjunto de siete registros relacionados entre sí, y en los cuales se puede anotar toda la información contable sobre el movimiento del negocio. Estas cuentas son:

- Caja o Efectivo
- Bancos
- Ventas
- Control de trabajos o anticipos recibidos.
- Compras de materias primas
- Cuenta de gastos de fabricación
- Cuenta de gastos de administración.

Guía para el manejo de las cuentas.

Cuenta de caja o efectivo.

Es un formato donde se anotan las entradas y salidas de dinero en efectivo y los cheques recibidos al día. Al abrir esta cuenta se debe colocar el saldo inicial con el dinero en efectivo que se tiene en el momento de realizar el balance general de iniciación de cuentas y tiene la siguiente estructura.

CAJA.

FECHA	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO
Se anota la fecha de la transacción día, mes y año	Motivo del movimiento, Venta, compras, sueldos, cobros, pagos y datos del documento de soporte	Se anota el dato numérico del movimiento si es entrada de dinero	Se anota el dato numérico del movimiento si es salida de dinero	Esta columna es el resultado del saldo anterior mas las entradas o menos las salidas de dinero

La cuenta de caja debe llevarse todos los días.

CUENTA DE BANCOS.

En este formato se anotan las consignaciones y los cheques girados por la empresa en el curso de las operaciones. Al abrir esta cuenta se debe colocar el saldo conciliado que se tiene en el momento de realizar el balance general de iniciación de cuentas.

Esta cuenta presenta la siguiente estructura.

BANCOS

Fecha	Detalle	Consignaciones	Cheques al día	Saldo
Se coloca la fecha de la operación día, mes, año	Motivo del movimiento, nombre del cliente, valor y número del cheque, nombre del banco.	Se anota el valor de la consignación	Se anota el valor de los cheques girados al día	Saldo anterior mas las consignaciones o menos los cheques girados al día

Para un correcto manejo de su cuenta de banco de bancos tenga en cuenta las siguientes recomendaciones:

Diligencie totalmente el volante que antecede a cada cheque en su chequera.

En caso de que el cheque sea posfechado coloque al volante una señal especial que le ayude a recordar su fecha de pago.

Esté pendiente de la fecha de entrada de los cheques posfechados que usted gira. El día de su vencimiento descárguelo de la cuenta por pagar respectiva y de la salida en la columna de los cheques girados al día.

Esté pendiente de los cheques posfechados que usted ha recibido por concepto de las ventas hechas a crédito. El día de su vencimiento descárguelos de la cuenta por cobrar respectiva y anótelos en la columna de consignaciones

CUENTA DE VENTAS

Es un formato donde se anotan las ventas de los productos del negocio ya sean de contado o a crédito. Se recomienda iniciar esta cuenta con un resumen de las cuentas por cobrar a los clientes en el momento de la elaboración del balance general de iniciación. Esta cuenta tiene la siguiente estructura.

VENTAS.

Fecha	Detalle	Valor de la venta	Saldo por cobrar	Fecha de vencimiento
-------	---------	-------------------	------------------	----------------------

Se anota la fecha de la venta día, mes y año	Se anota el número de factura o nombre del cliente o forma de pago	Se anota el valor total de la venta	Cantidad que queda debiendo el cliente	Fecha en que vence el saldo por cobrar.
TOTAL				

Para un mejor manejo de esta cuenta tengamos en cuenta las siguientes recomendaciones.

Las ventas se anotan cuando se le entrega la mercancía al cliente cualquiera que sea la forma de pago.

Quando se recibe la cancelación de un saldo por cobrar la fecha de vencimiento correspondiente se puede encerrar en un círculo para indicar que dicho saldo se ha cobrado.

Las cuentas de ventas se deben sumar cada fin de mes o periodo para obtener así el valor total de las ventas en el mismo.

CUENTA DE CONTROL DE TRABAJOS Y ANTICIPOS RECIBIDOS.

Esta cuenta registra el valor de los anticipos recibidos por concepto de los trabajos que se deben entregar posteriormente, es un complemento de la cuenta de ventas, para aquellos casos en los que es común la venta sobre pedido.

Esta cuenta permite controlar individualmente cada contrato pues aquí se registra los movimientos que cada uno de ellos tenga.

La estructura de esta cuenta es la siguiente

CUENTA DE CONTROL DE TRABAJOS

Fecha	Detalle	Valor del trabajo	Anticipos recibidos	Saldo pendiente
Se anota la fecha en que se formaliza	Se describe el tipo de trabajo sus especificaciones,	Es el valor total del trabajo	Se anota el valor del anticipo que el cliente hizo por el	Es el saldo que el cliente debe cancelar al momento

el contrato del trabajo	nombre del cliente y dirección y teléfono, fecha de entrega, etc.		trabajo	de recibir el trabajo o en fecha previamente establecida.
-------------------------	---	--	---------	---

CUENTA DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS.

Aquí se anotan todas las cuentas de materias primas que se efectúen ya sea de contado o a crédito las compras se deben anotar sólo cuando se reciben las materias primas así sea que se paguen de contado, por anticipado o a crédito y tiene la siguiente estructura.

COMPRA DE MATERIAS PRIMAS

Fecha	Detalle	Valor de la compra	Saldo por pagar	Fecha de vencimiento
Se anota la fecha de la compra día, mes año	Se anota el número de factura descripción general de la compra y el nombre del proveedor	Se anota el valor total de la compra	Se anota el saldo que se quede debiendo si la compra es a crédito	se anota la fecha en que se debe cancelar el saldo que se quedó debiendo

CUENTA DE GASTOS DE FABRICACION

En esta cuenta se registran los gastos que se efectúan por los siguientes conceptos.

MANO DE OBRA. Se registran los pagos hechos al personal de producción ya sea por salario fijo mensual o por destajo incluyendo las prestaciones sociales respectivas. También se anotan los trabajos que se hayan hecho externamente.

GASTOS GENERALES DE FABRICACION. Contiene otros gastos de fabricación distintos de los de materia prima y mano de obra tales como servicios públicos, depreciación, arriendo, etc.

OTROS GASTOS DE FABRICACION. Aquí se incluyen gastos tales como los materiales de consumo de la empresa.

Su estructura es la siguiente.

GASTOS DE FABRICACION

Fecha	Detalle	Mano de obra	Gastos genera Les	Otros gastos
Se anota la fecha en que se causó el gasto	Detalle del gasto, nombre del proveedor y número de comprobante	Valor numérico del gasto si fue por concepto de mano de obra	Valor numérico del gasto si fue por concepto de servicios, arriendo, depreciación	Cuando es un gasto distinto de los anteriormente descritos.

Ejemplo

Para comprender mejor como deben realizarse cada uno de los asientos a que dé lugar la actividad diaria de nuestro negocio realizaremos el siguiente ejemplo.

Sol María Arévalo y Teresa Navarro deciden montar un negocio de artesanías en donde ellas serán las mismas trabajadoras y para ello deciden aportar la suma de \$600.000.00 representados así:

El día primero de enero Sol María aporta \$300.000.00 en efectivo Y Teresa aporta \$200.000.00 en efectivo, 2 sillas por valor de \$20.000.00 cada una y cede un local por espacio de un año por un valor de \$60.000.00.

El día 2 de noviembre compran materiales así.

10 rollos de hilo a razón de \$6.000.00 cada uno y compran 2 docenas de agujas a razón de \$3.800.00 cada una.

El día 5 de noviembre compran un estante exhibidor por valor de \$120.000.00 pagan el 40% de contado y el resto a 45 días.

El día 10 de noviembre están listas las primeras cuatro (4) mochilas.

El día 15 de noviembre están listas cuatro (4) mochilas más y cada una recibe \$24.000.00 por el valor de las mochilas que ha hecho.

El día 16 venden las mochilas listas a razón de \$25.000.00 cada una le pagan el 50% de contado y el resto a crédito hasta el 30 de noviembre.

El día 18 de noviembre compran materiales nuevamente así: 20 rollos de hilo a razón de \$6.000.00 cada uno y lo pagan de contado.

NOTA. Los rollos de hilo que compran son de 500 gramos y alcanzan para 2,5 mochilas cada uno.

Trabajan hasta el 30 de noviembre entregan 6 mochilas cada una y reciben el valor de las mochilas que hicieron. Ese mismo día pagan \$5.000.00 por servicios de energía eléctrica.

Se pide realizar los asientos correspondientes a cada transacción.

Todos los asientos deben hacerse en orden cronológico es decir en el orden por fecha y por hora en que se hicieron.

Las cuentas que se afectan son las siguientes y quedan así.

PATRIMONIO

Fecha	Detalle	Entrada	Saldo
1-11-96	Aporte de Sol María en efectivo	300.000.00	300.000.00
1-11-96	Aporte de Teresa \$200.000.00 en efectivo \$40.000.00 en muebles y enseres y 60.000.00 en arriendo pagado por anticipado	300.000.00	600.000.00

COMPRAS

Fecha	Detalle	Vr. Compra	S x pagar	F. Vencim
2-11-96	10 Rollos de hilo y dos docenas de agujas según factura de almacén Cadena	67.600.00		
5-11-96	Un estante exhibidor 20 rollos de hilo	120.000.00	72.000.00	12-20-96.
18-11-96		120.000.00		

CAJA

Fecha	Detalle	Entrada	Salida	Saldo
1-11-96	Aporte Sol María \$300.000.00 Aporte Teresa \$200.000.00	500.000.00		500.000.00

2-11-96	Compra materiales		67.600.00	432.400.00
5-11-96	Abono a estante		48.000.00	384.400.00
15-11-96	Pago hechura 8 mochilas		48.000.00	336.400.00
16-11-96	Venta de 8 mochilas a \$25.000.00 c/u 50% contado	100.000.00		436.400.00
18-11-96	Compra materiales			
18-11-96	Pago 12 mochilas		120.000.00	316.400.00
30-11-96	Servicio de energía eléctrica		72.000.00	244.400.00
30-11-96			5.000.00	239.400.00

VENTAS

Fecha	Detalle	Vr. Venta	S.x cobrar	F. Venc.
16-11-96	Venta 8 mochilas factura # 001	200.000.00	100.000.00	30-11-96

GASTOS GENERALES DE FABRICACION

FECHA	DETALLE	M.D.O.	G.G.F.	OTROS GTOS
15-11-96	Pago MDO 8 mochilas	48.000.00		
30-11-96	Pago MDO 12 mochilas	72.000.00		

1.4.4. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Es un calculo que se hace teniendo en cuenta todos los ingresos y egresos de la empresa y nos permite conocer cual ha sido el resultado financiero durante el periodo en que se realiza, es decir

1.5.1. CLASIFICACION DE LOS COSTOS.

Por su comportamiento ante los cambios en los volúmenes de producción los costos se dividen en costos fijos y costos variables.

1.5.1.1. COSTOS FIJOS. Son aquellos que no varían ante cambios en los niveles de producción. Los principales costos fijos son sueldos y salarios, las prestaciones sociales, los gastos personales del empresario, el arriendo, los servicios públicos, la papelería, el mantenimiento, la depreciación.

1.5.1.2. COSTOS VARIABLES. Estos costos son los que cambian cuando cambia el nivel de producción es decir que a mayor producción mayores serán los costos. Los costos variables más importantes son los costos de materia prima incluido el empaque, los salarios pagados por producción, las comisiones sobre las ventas y los trabajos que se contratan con otros talleres.

En cualquier empresa si no se hace un buen calculo y control de los costos el resultado será la quiebra.

A continuación se presenta un formato para calcular los costos de una unidad productiva artesanal

Nombre del producto _____

Unidad de producción _____ Fecha _____

Materiales o materia prima	Unidad	Cantidad	Valor u	Valor t
Madera Pinturas Colbon Tornillos Puntillas Thiner	Se anota la unidad usada en la compra	El número de unidades que se utilizan en la unidad que se está calculando	El valor actualizado de la compra de la unidad de materia prima	Resultado de multiplicar el costo de la unidad de compra por las unidades utilizadas
MANO DE OBRA				
Salario por obra				

si hubo utilidades o pérdidas y se elabora de la siguiente manera.

TEJIDOS LA RED

PERIODO DE Noviembre 1 a Noviembre 30

VENTAS	200.000.00
VENTAS DE CONTADO	100.000.00
VENTAS A CREDITO	100.000.00
MENOS COSTO DE VENTAS	173.000.00
= INVENTARIOS INICIALES	0
INV. MATERIA PRIMA	0
INV. PRODUCTOS EN PROCESO	0
INV. PRODUCTOS TERMINADOS	0
MAS COMPRAS Y GASTOS DE FABRICACION	305.000.00
MENOS INVENTARIO FINAL	232.800.00
UTILIDAD BRUTA	27.000.00
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACION	
GASTOS PERSONALES	
SUELDO DEL EMPRESARIO	

UTILIDAD NETA

1.5. COSTOS

El estudio de los costos de una empresa hace referencia a todos aquellos elementos que intervienen en la producción de forma directa o indirecta.

Los costos tienen tres grandes divisiones.

Costos de materia prima.

Costos de mano de obra.

Costos generales.

Los costos también se dividen en costos totales y costos unitarios.

Los costos totales son la suma de todos los costos de la empresa.

Los costos unitarios son lo que cuesta producir un artículo.

Talla				
Pintura				
GASTOS FIJOS Y GENERALES				
Sueldos y salarios				
Prestaciones sociales				
Gastos personales				
Ariendo local				
Transporte				
Servicios públicos				
Papelería				
Depreciación				
Otros.				
TOTAL				

1.5.2. MARGEN DE CONTRIBUCION.

El margen de contribución de una empresa es la diferencia entre el precio de venta de un producto y su costo variable. Se le llama margen de contribución por que muestra como contribuyen los productos a cubrir los costos fijos y a generar la utilidad neta que todo negocio persigue. El margen de contribución de la unidad es igual al precio de venta del producto menos su costo variable.

Margen De Contribución Unitario = Precio De Venta - Costo Variable

Igualmente el margen de contribución total de la empresa puede definirse como diferencia entre la venta total y su costo variable total.

Margen de contribución total = venta total- costo variable total

Calculo del margen de contribución

Calculo del margen de contribución unitario

El margen de contribución unitario de un producto se calcula restándole el costo variable del producto al precio de venta:

Precio de venta del producto	\$ _____
Menos costo variable del producto	\$ _____

Margen de contribución del producto \$ _____

Calculo del margen de contribución total: Como la mayoría de las unidades productivas elaboran mas de un producto se hace necesario conocer el margen de contribución total para tener un calculo acertado de la contribución de los productos a cubrir los costos fijos.

Toda la información referente a cada producto se resume en el cuadro siguiente.

Productos	Unidades venta mes	Costo variable del producto	Precio de venta del producto	Costo variable total	Venta total
Aquí se coloca el nombre de los productos de la empresa	Aquí se coloca el número de unidades que en promedio vende la empresa mensualmente	Aquí se colocan los costos variables de cada producto	Se anota el precio de venta de cada producto	El resultado de multiplicar el número de unidades vendidas mensualmente por el costo variable del producto (2X3)	El resultado de multiplicar el número de unidades vendidas en el mes por el precio de venta del producto (2X4)
TOTALES				Suma de los costos variables de cada producto	Suma de las ventas de cada producto

El margen de contribución total se calcula restándole el costo variable total a la venta total:

Venta total columna 6

Menos costo variable total columna 5

Margen de contribución total

1.5.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en una empresa es igual al nivel de ventas que esta debe realizar en un periodo determinado para no obtener ni pérdidas ni ganancias.

Para el productor artesanal es de vital importancia conocer el punto de equilibrio por que:

Le suministra información para controlar los costos.

Le sirve como referencia para planificar las ventas y las utilidades que desea obtener.

Le da las bases para fijarle precios a los productos o servicios.

Situación de una empresa con respecto al punto de equilibrio.

Nivel de ventas inferior al punto de equilibrio: Significa que las empresas está trabajando a pérdida. Las ventas no alcanzan para cubrir los costos totales y por lo tanto cubre esta pérdida aumentando su endeudamiento o disminuyendo su patrimonio. De persistir esta situación la empresa se quebrará y tendré que cerrar.

Nivel de ventas igual al punto de equilibrio: Significa que la empresa ni pierde ni gana. Las ventas sólo alcanzan para cubrir sus costos totales y por lo tanto no se generan utilidades pero tampoco hay pérdida. Es una situación común en las pequeñas empresas, que no debe mantenerse por mucho tiempo pues las utilidades son necesarias para el desarrollo del negocio.

Nivel de ventas superior al punto de equilibrio: Significa que la empresa está generando utilidades. Las ventas cubren los costos totales y además generan excedentes. Es la situación deseable y que deben buscar todos los productores artesanales y empresarios en general.

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Para calcular el punto de equilibrio de una unidad productiva se debe tener la relación de los costos fijos mensuales, los costos variables de cada producto y el margen de contribución de cada uno de ellos, esto significa hacer cálculos previos de todos los movimientos del taller

El volumen de ventas que la empresa necesita realizar mensualmente sin perder ni ganar dinero, se calcula así

Los costos fijos mensuales de la empresa se multiplican por la venta total y este producto se divide por el margen de contribución total dando como resultado el punto de equilibrio en pesos

$$P \text{ de } E = \frac{\text{COSTOS FIJOS MENSUALES X VENTA TOTAL}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCION}}$$

2. FORMACION EN DESARROLLO HUMANO INTEGRAL

2.1 CONCEPTOS BASICOS

La metodología utilizada en esta área fue práctico conceptual, permitiendo a los participantes una clara y completa comprensión de los mecanismos, herramientas, ambientes y sistemas que le permitan como sujeto conservar o recuperar todo el potencial de su inteligencia, su capacidad de amar y expresar emociones equilibradas y a recuperar su dinámica y alegría con el fin de lograr niveles óptimos de seguridad, supervivencia y evolución para él y toda su comunidad.

De esta manera en el módulo de desarrollo humano participaron diversas disciplinas regidas por método científico, y ciencias como la antropología, la sociología, la psicología, las medicinas, el trabajo social, la lingüística, la lógica y la matemática.

Con esto se pudo avanzar en el conocimiento básico primario que le permitió. Conservar sana su estructura síquica, su capacidad de amor, su salud física logrando y manteniendo una relación óptima consigo mismo, con los demás, con la naturaleza, con las ideologías y con los artefactos o medios materiales para poder enfrentar de manera correcta el ejercicio de la supervivencia, construyendo sistemas familiares, sistemas sociales y sistemas universales coherentes preservando al máximo su nivel más evolucionado

2.2. EL RITMO DE VIDA CORRECTO

En la civilización actual estamos cometiendo grandes errores que degeneran en confusión e incompreensión respecto a los sistemas sociales, los grupos, las ciudades conllevando a niveles de tensión, de miedos, de terror, de angustias existencial, de apatías, y al final de guerras, perdiéndose claridad sobre la relación ser – salud física- ciencia- espiritualidad – afecto y sistema de supervivencia.

El artesano en general es generador de ciencia y arte él maneja los espacios y ritmos de trabajo de una manera genética e integral, trabaja unido a su familia, usa el trabajo, usa el

oficio en un ambiente lúdico para transmitir ciencia y aprendizaje a su familia, su sistema de vida su relación con la naturaleza sus sistemas económicos y con los sistemas sociales y ecológicos puede dar enseñanza a otro grupo social donde se siente caos e incomunicación.

El artesano conserva los valores fundamentales de la vida. En el ejercicio de su artesanía puede llegar a la maestría a su propia realización hasta llegar a convertirse en un maestro de su entorno. El artesano es un científico, el sabe por ejemplo cuando cortan la madera, como secarla, como trabajarla, como se maneja, como sigue unos procesos que requieren de gran ciencia, es una ciencia que se transmite de manera popular, sencilla, humilde de padre a hijo de hermano a hermano, en el mismo entorno. El extrae ciencia de su entorno y usando alegría, usando inspiración, usando arte transforma y genera productos que sirven exclusivamente para la supervivencia del ser humano sin causar desastres ecológicos sin pretensiones de acumulamiento, sin provocar desastres sociales.

El artesano tiene tiempo para observar la naturaleza en las ciudades, las personas va a ritmos realmente desaparejos, a los ritmos de su propio cuerpo, de su propio pensamiento.

En la ciudad una persona puede ir a 120 kilómetros por hora o más en ese acelere, en ese estrés su pensamiento se va desfasando llegando a estados sicoticos llegando a estados en los que su pensamiento se siente realmente acelerado y ya no ve, no contempla no siente lo que hay en su entorno, no disfruta del espacio donde sobrevive y empieza a soportar sistemas altamente angustiantes, estresantes, perdiendo los valores, la dignidad, reflejándose esto en el deterioro de su nivel físico.

El desarrollo humano integral trabajado con los artesanos permitió reafirmar que la artesanía es una fuente de supervivencia permanente. El artesano genera sistemas de vida de protección, de belleza, comodidad y futuro.

El artesano es un maestro que conserva comportamientos humanos íntegros y se pueden rescatar de él actitudes, ciencia, conocimientos para convertirlos en modelos que permitan el fortalecimiento de la cultura conservando el beneficio social y la identidad cultural.

Teniendo presente lo anterior los conceptos que se manejaron en cada módulo de Desarrollo Humano Integral fueron los siguientes:

2.3. DIGNIFICACIÓN DE VIDA

Unidad No. 1

Nombre: La dignidad humana y las diversidades de la civilización

Objetivo: Compartir desde la historia de la civilización el concepto de dignidad humana y su incorporación al proceso de desarrollo humano de la comunidad artesanal.

Intensidad Horaria: 12 Horas

Contenidos:

1. Como aumentar la autoestima sin disminuir la de los demás
2. Cómo elevar la autoestima de todos los participantes
3. Ideas sobre la vida que nos ayudan a observar nuestros roles
4. La teoría del doble vínculo
5. Deformaciones producidas por el contacto personal
6. Epistemología: La ciencia del conocer

2.4. LA TERNURA

Unidad No. 2

Nombre: El derecho a la ternura

Objetivo: Difundir ideas y propuestas de educación para la convivencia social, como escenario de reflexión y construcción de ciudadanía.

Intensidad Horaria: 22 Horas

Contenidos:

1. Analfabetismo afectivo
2. La ideología del guerrero
3. La cognición afectiva
4. Sentir de verdad
5. El cerebro social
6. Agarrar y acariciar
7. Retorno a la sabiduría
8. Entre el amor y el odio
9. Violencia sin sangre

2.5. LA CULTURA

Unidad No. 3

Nombre: el sentido de nuestra cultura

Intensidad Horaria:

Objetivo: Desarrollar elementos que permitan la reflexión e identificación de nuestra cultura, como síntesis de las manifestaciones de lo que somos.

Contenido:

1. Significado Humano de la cultura
2. Aproximación etimológica

3. El hombre creador de cultura
4. Estructura y hermeneútica de la cultura
5. Aculturación y transculturación
6. Identidad cultural

3. FORMACIÓN AMBIENTAL

El desarrollo para poder ser tiene obligatoriamente que ser integral y sostenible. Desde esta perspectiva se desarrolló el abordaje del componente ambiental como estrategia básica de formación para el sector artesanal.

Este componente hace referencia fundamentalmente al “sobrevivir”, la propuesta desarrollada con los artesanos estuvo orientada también a los hijos de estos artesanos y a los hijos de estos hijos.

No hay posibilidades de desarrollo sino se puede sobrevivir y sin pecar de alarmistas las condiciones que padecemos actualmente y más las perspectivas que se poseen son en verdad dramáticas, por lo tanto la preocupación por esta perspectiva es de todos.

La propuesta básica que ha orientado la formación ambiental para con artesanos en el departamento de Bolívar fue la del Desarrollo Ambiental Sostenible, asumida como la búsqueda de equilibrio entre el crecimiento económico, la equidad social y los recursos naturales.

Asumimos desde un inicio que es una propuesta difícil de asumir, aunque fácil y lógica de entender, pero que es necesaria aunque raya con lo utópico. Ha sido precisamente este divorcio entre lo que debe ser el bien colectivo para la humanidad sobre las aspiraciones de pequeños grupos o individuos la generadora de la máxima crisis y la que nos obliga a todos a asumir este componente por igual y socializar y comprometerse con la apuesta del desarrollo humano sostenible.

A continuación nos permitimos presentar los componentes que fueron desarrollados con los grupos de artesanos en las distintas localidades de intervención.

3.1. SENSIBILIZACIÓN

Unidad No. 1

Intensidad Horaria: 20 Horas

Nombre: historia del movimiento ambiental

Objetivo: Dar a conocer la historia del movimiento ambientalista y su incorporación al proceso de fortalecimiento integral del artesano.

Contenidos:

1. Ecología y ambientalismo
2. La educación humanista, la ética comunicativa y normatividad vinculante como estrategia básica del cambio
3. La cultura ambientalista
4. Filosofía y ambientalismo popular
5. Ecoternura
6. Insensibilidad y ecocidio
7. El ambiente un asunto diverso

3.2. AMBIENTALISMO Y CIUDAD

Unidad No. 2

Intensidad Horaria: 20 Horas

Nombre: El paradigma de ciudad sostenible

Objetivo: Compartir con los participantes mecanismos de convivencia para lograr una ciudad sostenible

Contenidos:

1. Cultura y ciudad
2. El paradigma vigente de la ciudad
3. Uso y consumo hacia la ciudad sostenible
4. Ciudad y gestión ambiental
5. Los componentes socioeconómicos del ambiente

3.3. GESTIÓN AMBIENTAL

Unidad No. 3

Intensidad Horaria: 10 Horas

Nombre: Formas de producción, uso y consumo

Objetivo: Al finalizar los participantes estarán en capacidad de mejorar su medio ambiente, desarrollando de manera sostenible procesos productivos.

Contenido:

1. Una producción limpia
2. Gestión ambiental y desarrollo sostenible
3. Impacto ambiental de la actividad económica

4. Población rural, medio ambiente y desarrollo
5. Sistemas alternativos de producción
6. Investigación ambiental

3.4. EDUCACIÓN AMBIENTAL Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA

Unidad No.4

Intensidad horaria: 20 Horas

Nombre: La Educación Ambiental

Objetivo: Valorar el papel de la Educación Ambiental, como instrumento más eficaz, para hacer de la responsabilidad y respeto por el medio ambiente una pauta de comportamiento.

Contenido:

Situación ambiental de Colombia

Que es la Educación Ambiental

El Ambiente

Finalidades de la Educación Ambiental

Objetivos de la Educación Ambiental

Finalidades de la Educación ambiental

Unidad No.5

Intensidad horaria: 20 Horas

Nombre: El hombre y la Naturaleza

Objetivo: Lograr que los Artesanos conozcan y valoren que los elementos y los recursos naturales, esenciales para la vida como el aire, el agua y la tierra, son patrimonio común cuya explotación racional debe aplicarse al desarrollo equitativo y justo de las comunidades artesanales.

Contenido:

Conservación de la naturaleza

Subsistema natural

Componentes del subsistema natural

Recursos naturales

Subsistema social

Subsistema creado o ambiente sociocultural

Medio ambiente rural

Medio ambiente urbano

Unidad No.6

Intensidad horaria: 20 Horas

Nombre: Política ambiental de Colombia

Objetivo: Comprender como el artesano ha desarrollado una gran capacidad de actuar sobre su naturaleza, ha llegado a alterarla, poniendo en peligro todos los seres que con él conviven.

Contenido:

La dimensión ambiental y su problemática

Agotamiento de los recursos

Contaminación biológica

Contaminación química

Contaminación física de Medio Ambiente

Sustancias sintéticas

Deterioro del paisaje

Desastres ecológicos o naturales

Causa y efecto de la contaminación ambiental

El crecimiento continuo de la población

El desarrollo Industrial

La Urbanización

Unidad No. 7

Intensidad Horaria: 20 Horas

Nombre: Educación y participación

Objetivo: Contribuir en la elaboración de propuestas tendientes a mejorar la calidad de vida de la comunidad de artesanos

Contenidos:

1. Hacia una concepción ambiental popular

2. Hacia una política de desarrollo ambiental rural y urbano sostenible.

3. Educación ambiental: El hombre enemigo del hombre

4. Educación e investigación ambiental



CALIZA

CORALINA

POMEZ

BARICHARA

4. FORMACIÓN TÉCNICA EN DISEÑO Y CONTROL DE CALIDAD

Desarrollar un trabajo que incorpore el dominio de la técnica, el trabajo con diversas texturas, la creación de nuevos diseños, la exploración con nuevos materiales, la funcionalidad, el embalaje, los empaques, la presentación de productos, los acabados, son entre otros los temas que se desarrollaron en el componente de Diseño.

La búsqueda permanente por lograr que los artesanos puedan elaborar productos de gran acogida en el mercado, conservando los fundamentos de la tradición, sin perder de vista que en una era de cambios el diseño además de funcional debe ser estéticamente bello y por demás contar con innovaciones en donde esta tenga lugar.

Desarrollar una labor donde la calidad del producto sea la mejor garantía para su adquisición y sobre todo para los niveles de comercialización a gran escala, es otro de los componentes centrales de esta área.-

A continuación se presentan los componentes del área de diseño:

4.1. DISEÑO

Intensidad horaria: 30 Horas

Objetivo: Brindar nuevas alternativas de presentación de los productos artesanales e incorporar la fusión diseño artesanía respetando las raíces de estos productos y la destreza creativa, las tradiciones y los valores culturales.

Contenido

Análisis de la producción artesanal

Alternativas de producción

Control en el diseño

Manejo de fibras naturales

El color como factor atractivo

Tejidos

4.3 ACABADOS

Intensidad horaria: 30 Horas

Objetivo: aprovechar la gran riqueza estética que hay dentro de los materiales como también el ingenio y la sensibilidad de los artesanos.

Contenido

Calidad en el diseño

Acabados

Materiales y colores

Expresiones populares

Alternativas de producción
Control en el diseño
Análisis de técnicas utilizadas
Mejoramiento de acabados

CAPITULO III. GRUPOS DE ARTESANOS

1. CARTAGENA DE INDIAS

1.1. RESEÑA HISTÓRICA:

El descubrimiento de la bahía de Cartagena por parte de la corona Española se debe a Rodrigo de Bastidas, antiguo notario sevillano, quien ya había hecho un viaje al nuevo mundo en compañía del propio Cristóbal Colon.

El nombre de Cartagena de acuerdo con escritos del historiador Eduardo Lemaître, parece haber sido sugerido por la Reina Isabel a Juan de la Cosa a quien esta solía consultar con frecuencia, pero a ciencia cierta no se conocen las razones que obedecieron y motivaron a tal designación.

Sin embargo “Calamari” o “Caramari”, que en el lenguaje indígena significaba cangrejo y Pedro de Heredia Conquistador de esta ciudad, la españolizo llamandola simplemente “calamar”, nombre con que los nativos denominaban una aldea situada en el ultimo repliegue de la bahía de Cartagena hacia el Norte.

La ciudad de Cartagena registra como fecha de Fundación por parte de España el primero de junio de 1533 por el mencionado Don Pedro de Heredia.

Fue puesta bajo el amparo de San Sebastián como patrono.

La hermosa y segura bahía se convirtió rápidamente en punto de partida de las expediciones de la corona Española. Al tiempo que sus casas, claustros y callejuelas se levantaban con inusitada velocidad se extendía su fama de ciudad próspera, por ende la caterva de filibusteros de la época, comenzó entonces a ser Cartagena el botín mas deseado del nuevo mundo.

En estos tiempos de la Colonia donde corsarios y piratas hicieron presencia, se originaron las primeras construcciones militares, se dio pie a la inquisición y así a un interesante proceso de construcción material e ideológico que condujo a la rica y agitada época republicana.

A su Importancia se agrega él haber sido una de las principales plazas de tráfico de esclavos, que se recibían por millares y a su vez se distribuían a otros puertos y a todo el interior del virreinato; fue entonces cuando surgió un personaje que tiene el mérito de haber iniciado una campaña de justicia y caridad con los esclavos, hoy por hoy patrono de los derechos humanos en Colombia, el jesuita Fray Pedro Claver.

Toda su actividad económica se movía entonces alrededor del comercio. Así entre la tensión causada por los filibusteros, la construcción de sus murallas y el movimiento portuario, otra vez la fortuna le sonríe a la Heroica.

Con la apertura del canal del Dique, se abre la comunicación entre el Caribe y el río Grande de La Magdalena.

Pero en los inicios del siglo XX Cartagena parece una ciudad acabada. Por primera vez en su turbulenta historia de plaza fuerte dos guerras civiles sucesivas, la de 1895 y la prolongada y sangrienta de los "Mil Dias", que estalló en 1899 la dejaron maltrecha. Sin embargo la ciudad no se resignaba a morir, muestra de ello fueron las construcciones del primer acueducto, la fundación de varias industrias, como también la construcción del ingenio de Sincerin.

La depresión económica mundial de 1920 afectó las obras que se habían iniciado en Cartagena y solo hasta la mitad del siglo la ciudad logra restituirse paulatinamente, hasta lograr niveles de desarrollo en el sector turístico, industrial, la designación como ciudad patrimonio histórico y cultural le han dado una nueva vida a la ciudad, que la hace sentir diferente, multifacética, alegre y próspera.

En la actualidad, además de la fascinación y el embrujo que ejerce sobre el turista la parte histórica, la ciudad moderna y las playas, la artesanía se erige como un producto vital de honda raigambre cultural y de gran significación donde propios y extraños se deleitan y satisfacen con la magia creadora de las gentes de este rincón del Caribe.

1.2. GRUPOS ATENDIDOS.

1.2.1. ESCUELA TALLER CARTAGENA DE INDIAS

1.2.1.1. Diagnóstico

El Grupo es homogéneo y está conformado por estudiantes de la Escuela Taller Cartagena de Indias quienes reciben formación por parte de esta institución en diferentes áreas tales como jardinería, forja, cantería, albañilería y carpintería, en su mayoría bachilleres, lo que facilita el buen desarrollo de los contenidos de capacitación. Sus edades oscilan entre 20 y 30 años.

Estos jóvenes serán preparados para desarrollar oficios de restauración de bienes inmuebles que hacen parte del patrimonio arquitectónico de

Cartagena, pero carecen de la formación empresarial y organizativa, de elementos de desarrollo humano y de la necesaria visión ecológica y el desarrollo sostenible, también han expresado su deseo por la formación en diseño debido a que no conocen la diversidad del universo de los

artefactos que se podrían lograr y que son de gran valor en el mercado.

Por lo anterior se consideró en un análisis conjunto efectuado con los directivos de la Escuela Taller manejar los diversos módulos propuestos en el proyecto "Desarrollo Integral de Artesanos", con énfasis en los módulos de formación socioempresarial y desarrollo humano.

Es importante anotar que el grupo es consciente de lo benéfico que es agruparse para formar pequeñas empresas, entre muchas razones primordialmente por el apoyo que se le ha venido dando a estas, en los últimos años por parte de varias entidades

1.2.1.2. Logros



Interés de los asistentes a los cursos en cada uno de las áreas desarrolladas, hecho manifiesto en el aprovechamiento evidenciado en los estudiantes.

Consideramos que uno de los logros más importantes de este grupo fue la motivación generada en un amplio sector de los estudiantes y las muy buenas relaciones obtenidas con las directivas de la Escuela taller.

Se lograron constituir formalmente dos empresas asociativas de trabajo, integradas una por jóvenes de carpintería la otra por jóvenes de cantería.

La constitución de la Asociación de exalumnos empresarios de la Escuela Taller, como banco de técnicos artesanos al servicio de la ciudad.

1.2.1.3. Dificultades.

La mayor dificultad indiscutiblemente para estos grupos es la falta de capital, sobre todo en los inicios de su producción y de vida como empresa.

Otra de las dificultades radicaba en los horarios de desarrollo de las labores académicas pues los jóvenes en un inicio recibían las clases luego de una agotadora jornada de mas de 8 horas de trabajo pesado.

1.2.1.4. Recomendaciones y propuestas

Continuar desarrollando la capacitación socioempresarial a los alumnos de la Escuela Taller en asuntos relacionados con diseño, acabado, control de calidad y gestión ambiental fortaleciendo en una perspectiva de organización real de unidades económicas los grupos por ramo de actividad.

Brindar asistencia técnica y asesoría a estos grupos que han recibido la capacitación en virtud a que en su gran mayoría tienen claros sus propósitos Incentivar la incorporación a todos los niveles de los cursos de formación socioempresarial

Fortalecer en términos organizativos los proyectos de creación de empresas que surjan por iniciativa propia, tanto de estudiantes como de egresados, apoyándoles en las áreas de mercadeo y de gestión, fundamentalmente para la dotación de maquinaria y posicionamiento de productos

Continuar desarrollando la capacitación socioempresarial y técnica a los alumnos de la escuela taller en asuntos relacionados con los diseños, acabados, control de calidad y gestión ambiental.

Brindar asistencia técnica y asesoría a estos grupos que han recibido la capacitación en virtud a que en su mayoría tienen claro sus propósitos.
Incentivar la incorporación a todos los niveles de los cursos de formación socioempresarial.

1.2.5. Listado de participantes

Carpintería

Orlando Muñoz Babilonia
Fernando Rangel
Inelson Guerrero Navas
Tomas Correa Salcedo
Hugo Crespo Morales
Neis Alcoser Rodríguez
Marino Mendoza Muñoz
Miguel Pájaro Avalo
Julio Farra
Manuel Luna Martín
Luis Barrios
Loida Cardozo Pion
Edgar Chavez Rico

Cantería

Alberto Arias
Jhonn Oliveros
Antonio Mendoza
Neiser Ramos
Alexis Benites
Rafael Madrid
Jorge Saens
Antonio Alemán
Manuel Vides Beleño
Rafael Escorcía
Carlos Cortéz
Edgar Basilio Herrera
César Villalba

Forja

Luis Blanco
Jhonny Fuentes
Manuel Luna
Luis Rojas
Jaime Verbel Julio
Lenis Pardo
Alberto Arias
Yamiles Jiménez
Mauricio Brau
Bladimir Vásquez Caraballo
Orlando Cabarcas.

Martha Martínez Beloza
Ana Acevedo Gutiérrez
Antonio Arce Villareal
Rosa Aragón Guardo
Alexis Chamorro

Alvaro Cuadro
Ramón González
Carlos Enrique Hernández
Ada Martínez Hernández
Aurys Martínez
Dayra Cabarcas
Mario Yepez

1.2.2. GRUPO ARTESANOS DE MAICAITO

1.2.2.1. Diagnostico:

Los artesanos del Centro Comercial Maicaito están integrados en una asociación con muchas dificultades de tipo organizativo, empresarial y prospectivo.

En su mayoría son comerciantes que deambulaban por el sector turístico ofreciendo sus mercancías y llegaron a este lugar por una acción del gobierno distrital para la recuperación del espacio público, luego entonces sus lazos de afecto y cohesión no son mas que incidentales.

A la capacitación propuesta por el Circulo de Obreros lograron llegar unas 17 personas
Los niveles de escolaridad detectados fueron supremamente bajos.

1.2.2.2. Logros.

Podemos destacar la relación que cada uno hacía de los temas tratados con su negocio en particular; la plena identificación del mercado objetivo y la clientela de cada negocio; el análisis crítico que en términos de DOFA en mercado, se hizo del centro comercial Maicaito y por último, las conclusiones y planteamientos que en conjunto se sacaron a fin de superar las debilidades y amenazas que afronta el grupo, y que se fundamentan básicamente en la falta de un plan de mercadeo.

1.2.2.3. Dificultades.

Bajo número de asistentes, la manifestación por parte del grupo sobre las etapas que seguían una vez finalizara el curso, lo cual daba la impresión de que no tenían un objetivo claro del porque estaban.

El salón escogido para dictar los cursos presentó muchas interferencias debido a que en la parte final del mismo se encuentra una escalera que lleva a un tercer piso (Claustro de San Francisco) y transita mucho personal el cual interrumpe la concentración e influye en el desarrollo normal de las clases.

1.2.2.4 Recomendaciones y Propuestas

Hacer una reunión con el fin de generar actitudes de mayor compromiso con relación al proceso en el que se encuentran y masificar la asistencia a los cursos para que el esfuerzo de los instructores tenga un mayor aprovechamiento por parte de ellos.

1.2.2.5. Listado de asistentes

Miriam Gómez Narvaez
Isenia Teus Rangel
Gustavo Palsludo Moreno
Narcisa Castellar
Marisol Oliveros
Liliana Fonseca
Jennis Perea Palacios
Jorge Varela Restrepo
Nelly Isabel Romero
Alvaro Arenas Puerta
Luz Marina Mendoza
Jorge Betancourt
César Edmundo Chacón
María de los Angeles Rodríguez
Zully Salvador

1.2.3. GRUPO ARTESANOS UNIDOS DE BOLÍVAR

1.2.3.1 Diagnóstico.

La Asociación de Artesanos Unidos de Bolívar AUBOL, Nació en el año de 1.978 como respuesta de un grupo organizado por el bienestar de los artesanos con énfasis en los aspectos gremiales y lo empresarial, en aras de la comercialización de sus productos.

Es así como desde sus inicios se institucionalizó la realización de la feria artesanal del Caribe, siendo esta inicialmente anual y posteriormente semestral.



Para esta feria se estima que promedio de artesanos participantes venidos de todo el país es de 500 personas por evento, con un gran beneficio social y económico para la ciudad por la generación de empleos directos e indirectos y para los artesanos al lograr una buena comercialización de sus productos.

Los sitios donde se han realizado las ferias son espacios tradicionales de la ciudad de Cartagena como el playón de la marina hoy parque de la Marina, Playón del Cerro hoy monumento a Las Botas Viejas y en la actualidad en el Playón de Chambacú, el cual dentro de poco se convertirá en un complejo habitacional y comercial. AUBOL.

En sus 19 años ha enfrentado retos los que ha sabido sortear presentando a su vez propuestas en favor de sus afiliados como costear con recursos propios la afiliación de sus miembros al sistema de seguridad social, programas de capacitación, etc. así también fue miembro fundador de las organizaciones de artesanos a nivel regional y local que existen en el país.

- Identificación del Grupo

Asociación de Artesanos Unidos de Bolívar, "AUBOL" Personería jurídica numero 1132 de Agosto 15 de 1978, cuenta con 28 socios personas naturales y un socio persona jurídica con 19 asociados, ubicados en el municipio de San Jacinto, Bolívar.

AUBOL. Es una organización sin ánimo de lucro, la cual establece como objetivos la defensa y apoyo de los artesanos de la ciudad y el departamento cultural.

AUBOL desde su fundación resaltó el aspecto cultural de las artesanías y de otras

expresiones populares como el teatro, creando el Festival de Teatro Popular que se realiza en forma paralela a la Feria Artesanal del Caribe así como en el último año y como un apoyo directo para los artesanos se realizó el encuentro de destrezas artesanales, además se tiene en cuenta una serie de acontecimientos de orden interno que respaldan aspectos culturales de su asociación.

Dentro de los muchos objetivos que tiene la Asociación de Artesanos Unidos de Bolívar, podemos plantear algunos.

Propender por la integración y fortalecimiento de los artesanos que laboran aisladamente en Cartagena ó en los sitios donde la asociación tuviere sedes, comités, filiales o similares.

Motivar y gestionar la organización y capacitación de los artesanos mediante la creación de comités, grupos regionales o municipales.

Organizar y desarrollar programas, cursos, seminarios para la enseñanza y formación gremial, principios básicos cooperativos, estructuración micro empresarial, diseño artístico y asistencia técnica en general.

Crear almacenes, cooperativas, escuelas, talleres, comités operativos y cualquier otro tipo de organización que conduzcan al mejoramiento de la actividad artesanal y del gremio y que tiende a solucionar problemas concretos de los artesanos, previo estudio.

Velar por la originalidad de los productos y el respeto de los derechos de propiedad intelectual capacitando y creando conciencia entre los afiliados sobre este aspecto.

Las principales actividades de esta organización son:

La producción artesanal se hace en forma individual en los talleres de cada artesano, la comercialización se realiza de dos formas: por el esfuerzo individual del productor y a través de un punto de venta que la organización posee en su sede.

El Grupo presenta una situación bastante particular con relación a los grupos antes mencionados, cuentan con una alta experiencia organizativa en materia de ferias artesanales desarrollan dos ferias al año, desde hace más de veinte años .

Poseen sede propia ubicada en el centro de la ciudad, sitio en donde funciona un almacén de artesanías y sus oficinas, cuenta con 25 afiliados y poseen una subsele en el municipio de San Jacinto, su Junta directiva la integran 7 personas quienes ejercen el poder ejecutivo relevándolo cada dos años entre sus simpatizantes .

Esta organización no posee un lineamiento de política clara que beneficie a sus afiliados, notándose un descontento de la amplia mayoría para con los directivos. Llevándolos a una fragmentación en lo gremial e ideológico , sin poder económico y sin reconocimiento en el

mercado restándoles presencia patrimonial en la ciudad de Cartagena y el resto del departamento.

La Asociación ha quedado relegada a un negocio (Feria) que se realiza dos veces al año y en donde se exponen muchos productos que distan de ser artesanales con la presencia en las horas de la noche de grupos musicales que distorsionan el imaginario de una feria artesanal donde la ausencia de demostración de habilidades es una constante, la imagen ha venido disminuyendo paulatinamente y hoy por hoy la asociación atraviesa por graves problemas en lo organizativo, lo empresarial, lo artístico y lo estético que encierra el universo de lo artesanal, y sobre todo de lo ambiental y lo humano en donde se halan graves vacíos

De otra parte en un 80% los asistentes ya habían realizado cursos de microempresas en otras fundaciones, lo que originó ausentismo en forma reiterada a la capacitación por tener la creencia de ser expertos, lo que originó identificar sus necesidades y de esta manera iniciar la capacitación.

1.2.3.2. Logros

Incorporación de la contabilidad como una herramienta importante en el proceso de gestión empresarial.

Cambio de actitud en lo empresarial y gremial.

Se modificaron las expectativas frente a los créditos que tenían, por una mas moderada, en función de una mejor y más eficiente labor en sus negocios.

Se logró la motivación de un número significativo de asociados por transformar las anomalías que se dan en el seno de la directiva, como también asumir mayores niveles de responsabilidad con la Asociación en términos de proyección, manejo de recursos y organización de la feria artesanal del Caribe, además de la apertura hacia nuevos afiliados.

1.2.3.3. Dificultades.

La dificultad aun se centra en la comprensión de algunos conceptos por los bajos niveles de escolaridad e iletrados y el miedo a la confrontación lo cual generarían enemistades.

La falta de recursos de crédito para el fortalecimiento de las diversas unidades empresariales de los afiliados.

La intransigencia de un pequeño grupo al cambio.

Como posicionar la imagen corporativa de la Asociación en el imaginario colectivo urbano como la agremiación que integra y defiende los intereses de los artesanos en el departamento de Bolívar.

1.2.3.4. Recomendaciones y Propuestas.

Necesidad de Concertación interinstitucional para el apoyo y definición de políticas claras para con los artesanos Unidos de Bolívar.

Apoyarlos en la organización de sus ferias regionales del caribe

Seguir impulsando el componente de alfabetización

Apoyarlos en el mejoramiento constante de las estrategias de mercadeo y en las relaciones publicas

1.2.3.5. Listado de Asistentes

Enriqueta Zambrano
Julia Marrugo
Betilda Pitalúa
Oliday Ortiz Diaz
Delis Santiago Jimenez
Olga Castro
Yennis Mendoza De Avila
Darly Jimenez Nuñez
Marianela Jimenez
Elida Medina
Marsilia Castro
Lesma De Arco Ramos
Carmen Guzmán

1.2.4. ARTESANAS DE ARROYO GRANDE

1.2.4.1. Diagnostico

Las mujeres artesanas de Arroyo grande están integradas por un grupo de 14. Son personas sencillas y espontaneas, que sin ningún tipo de problemas plantean lo que sienten y lo que piensan.

Es un grupo que podría considerarse de recuperación debido a que en esta comunidad al parecer en algún momento de su historia existió una fuerte tradición alrededor de esta planta, la cual se fue perdiendo paulatinamente.

Son mujeres adultas en su mayoría, con bajísimos niveles de alfabetización aunque todas leen perfectamente.

Tienen una gran vocación a la disciplina y el respeto lo cual supone que será una organización sólida en muy corto tiempo si se es constante en el proceso de intervención.

1.2.4.2. Logros

Se ha despertado la conciencia organizativa y empresarial en todas sus integrantes.

La creación de hecho de la Asociación de Mujeres artesanas de Arroyo Grande.

La habilitación en técnicas y habilidades para el trabajo en concha de coco y otros elementos naturales.

1.2.4.3. Dificultades

La inexperiencia en el manejo de la técnica de trabajo con texturas de coco.

La falta de organización gremial de tipo formal.

La imposibilidad de continuar el trabajo de formación en las áreas de intervención del proyecto.

1.5.4. Recomendaciones y Propuestas

Legalizar jurídicamente la organización de hecho que hoy existe.

Continuar con los procesos formativos en lo técnico y en lo empresarial.

Habilitarles líneas de crédito para el trabajo productivo.

Propiciar el acompañamiento profesional por lo menos durante dos años más.

1.2.4.5. Listado de Participantes

Miriam Daza Gonzalez

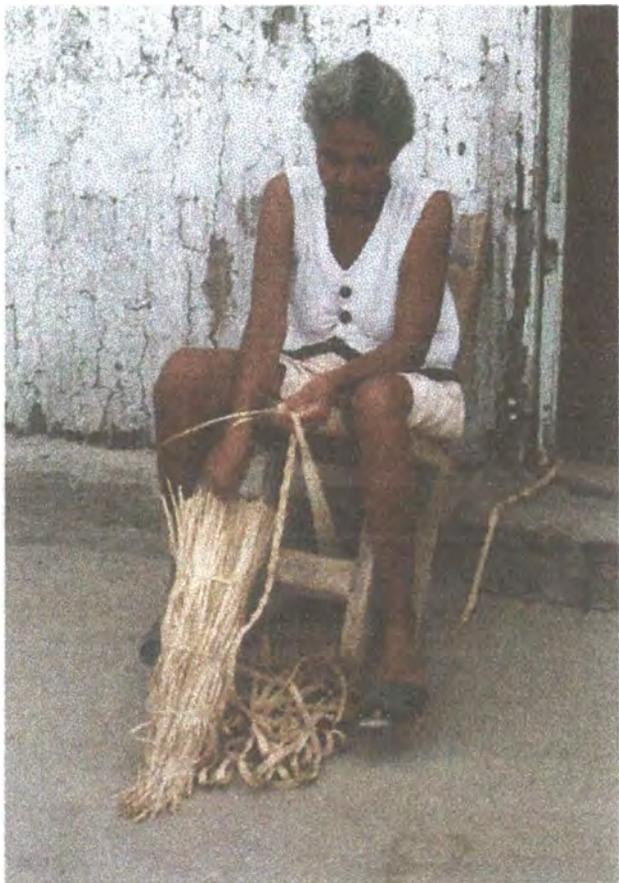
Claudia Jiménez Amaris

Ada Martínez Hernández

Tania Cogollo Arroyo

Martha Marrugo Echenique

Claudia Vasquez Murillo
Dayra Cabarcas Machacón
Martha Martínez Veloza
Neis Alcocer Rodríguez
Lenis Pardo Silva
Loida Cardoza Pión
Auris Martínez Bustos
Odalís Morales Hernández
Rosa Aragón Guardia
Alexis Benítez Chamorro



1. GRUPOS DE ARTESANOS DE MAGANGUÉ

1.1. RESEÑA HISTORICA

Llamada la princesa del río, es una ciudad de brazos abiertos a orillas del caudaloso Magdalena. Sobre la margen izquierda queda Magangué, segunda ciudad en importancia en el departamento de Bolívar, se halla a 27 metros de altura sobre el nivel del mar, tiene una población aproximada de ciento veinte mil habitantes.



El descubrimiento del territorio de la comarca de Magangué se dio en el siglo de la conquista entre 1499 -1550, la expedición que en 1533 llegó al río grande de la Magdalena, remontó al río Cauca y llegó hasta la desembocadura del río San Jorge, vio de paso el territorio de Magangué formado por una inmensa zona lacustre bordeado por suaves elevaciones.

Para algunos historiadores fue fundada como pueblo en 1610, al cual se le cambió el nombre por el de Baracoa y en 1776 por el de Nuestra Señora de Magangué. Así lo describe el ilustre historiador Alfonso del Valle Porto en su libro Compendio Monográfico de la Villa De Magangué.

La base de la economía se fundamenta en la actividad agropecuaria y pesquera, el 41% de la superficie terrestre se dedica a la ganadería, el 15 % a la agricultura, el 2.5 a la artesanía, y el restante corresponde a caños ciénagas, caños y ríos donde la población se dedica a la pesca artesanal.

En la última década se ha duplicado la población como resultado de la violencia en los alrededores y en el sur de Bolívar, la concentración de la tierra, el deterioro de los cuerpos de agua, el alto grado de desempleo, los asentamientos en zonas de alto riesgo, entre otros.

A 25 y 30 minutos de Magangué podemos visitar a Cascajal y Barrancayuca, centros de producción artesanal quienes aportan aproximadamente el 12,0% al PIB de la producción de artículos como sombreros, esterillas, tapetes, y accesorios para el hogar elaborados en trenza de la palma sará, coco, vino, junco, trenzado en cepa de plátano y el espectacular labrado del totumo en Barrancayuca, todo esto sin anotar las otras variedades de la artesanía como la ebanistería y la cerámica, entre otras.

1.2. GRUPOS ATENDIDOS

2.2.1. GRUPO DE ARTESANAS DE CASCAJAL.

2.2.1.1. Diagnóstico.



La asociación de Mujeres Artesanas de Cascajal Amar, está conformada por 30 mujeres cuyas edades oscilan entre los 38 y 50 años, y combinan esta actividad con los oficios del hogar.

La idea de integrarse como grupo se consolida en el marco de un evento de capacitación denominado "laboratorio experimental de organización" realizado en el corregimiento de Cascajal en el año 1995.

El grupo de artesanas manifiesta que se iniciaron en la actividad entre los 8 y 9 años de edad como enseñanza recibida en sus hogares, realizando inicialmente la labor de repillado (preparación de la palma) pasando por el trenzado y por último la costura de la trenza para elaborar los diferentes productos artesanales.

Así mismo, estas mujeres dedican diariamente entre 3 y 5 horas al trabajo artesanal, consistente en repillar, tejer o coser sombreros, bolsos, tapetes, individuales y viseras, entre otros, utilizando para ello palma sará y recientemente palma de coco.

En la actualidad este grupo de mujeres presentan una serie de necesidades en materia de formación empresarial, técnica, organizativa y humana.

2.2.1.2. Logros

2.2.1.2. Logros

Se ha logrado incorporar a la práctica elementos teóricos a través de ejercicios de las diversas áreas desarrolladas con estos grupos.

Un indicador importante del aprovechamiento de estos grupos a la labor de formación desarrollada ha sido el mejoramiento en los canales de comercialización el cual fue posible a través de la participación en diversas ferias como Expoartesanas 96 en Bogotá, Feria Artesanal del Caribe en Cartagena, Feria Artesanal y ganadera en Magangué y Expomompox y Expoartesanas 97.

En 1996 se logró la consecución de la casa del artesano de Cascajal en la cual se Desarrollan actividades de producción, exposición y venta de productos típicos de la Asociación de mujeres artesanas. Muestran motivación durante todo el tiempo del desarrollo de las sesiones.

La asimilación y fijación conceptual en el grupo fueron buena y su avance se está dando acorde con las posibilidades del mismo.

Se ha logrado la legalización de la organización la cual lleva por nombre” ***Asociación de Mujeres Artesanas – AMAR – es una tradición***”

Se ha impulsado la consolidación de un eje artesanal en Magangué con la vinculación de las mujeres artesanas de los corregimientos de Ceibal, Betania y la Pascuala, quienes vienen siendo atendidas en un esfuerzo de replicar lo que han aprendido las mujeres de Cascajal.

Se ha logrado posicionar los sombreros en el ámbito regional y en muchos otros lugares del país.

Se ha incorporado la contabilidad como una herramienta importante en el proceso de gestión empresarial.

2.2.1.3. Dificultades

Alto grado de individualización en el grupo

Bajo numero de asistentes a las clases lo cual se debe fundamentalmente al afán por consolidar una buena organización que viene trabajando desde hace 18 meses y que no abre sus puertas a nuevos afiliados.

La no incorporación de la totalidad de los contenidos desarrollados a la realidad de su unidad

económica.

El desconcierto por la amplitud de los contenidos planteados en el proyecto manifestado en la constante interrogación sobre las etapas que seguían una vez finalizara el curso.

Por último podría considerarse como otra dificultad la del salón escogido para dictar el curso, pues las temperaturas que tenían que soportar eran muy altas lo cual interfiere con el nivel de concentración.

Actitudes individuales que se reflejan en el grupo, generando desconfianza, egoísmo e insatisfacción.

2.2.1.4. Recomendaciones y propuestas

Incentivar el trabajo en equipo y elevar los niveles de conciencia organizativa al interior del grupo. Elevar los niveles de autoestima a través de charlas y ejemplos prácticos con el grupo.

Compartir y departir con el grupo en los diferentes ambientes en que se desenvuelven cada uno de los integrantes.

Encausar en forma sutil un mejor manejo y uso del lenguaje y en lo posible reactivar e iniciar en algunos casos hábitos de lectura y escritura conducentes a elevar el nivel de interacción del grupo.

2.2.1.5. Relación de asistentes Cascajal

Nombres y apellidos

Alicia Bolívar

Luz Marina Turizo

Cenith Guerra

Felipa Martínez

Berenice Del C. Caez

Etilvia Osorio

Nery M. Guerra Jiménez

Carmen Amaya

Yomaida Caez Caez

Analida Ruiz Correa

Mercedes Pérez

Dora Arrieta

Adela Acosta Jiménez
Ana María Jiménez
Olga Urrea
Angela Martínez
Estalide Turizo
Clara Helena Romero
Felipa Martínez
Leanis Correa Guerra
Jesús Quesada Gómez
Gustavo Turizo Pérez
Jadeidis Domínguez Correa
Acela Jiménez Quesada
Carmen Domínguez Espitia
Arelis Sampayo Correa
Domitila Domínguez
Ana María Domínguez
Mariana López Domínguez
Leida Bravo Aguilera
Francisca Lastre
Cesar Escaño
Edith Arrieta
Noris Gómez
Rosa Manjarrez
Esaisa Domínguez
Estela Correa
Rosmira Jiménez
Alicia Ramírez
Arelis Gómez Jiménez
Carmen Domínguez Espitia
Elida Turizo Pérez
Doris Roquelina Jiménez
Candelaria Hernandez
María de Las Mercedes Pérez
Dilia Arrieta Quezada
Ormaida Sanchez
Adela Acosta

2.2.2. GRUPO DE ARTESANOS DE BARRANCAYUCA

2.2.2.1. Diagnóstico.

Es un grupo heterogéneo que tradicionalmente han aprendido a tejer en palma sará, también trabajan con eneas, totumos, bejucos y maderas. El grupo en su mayoría está conformado por personas sin ningún grado de escolaridad que se encuentran vinculados a la labor artesanal, ya sea fabricando escobas, haciendo esterillas o trabajando el totumo.

2.2.2.2. Logros

Participación activa en la toma de decisiones que se dan al interior del grupo.
Interés por continuar en el proceso de aprendizaje.
Posicionamiento del trabajo de labrado en totumo con técnicas propias de esta zona

2.2.2.3. Dificultades

Difícil acceso además de problemas de orden público aunque entre los integrantes del grupo hay un incipiente grado de entendimiento y se percibe el deseo por querer hacer las cosas bien, aprender y salir adelante.

Alto grado de analfabetismo

Es importante fortalecer el concepto de trabajo en equipo al interior de la organización.

Se requiere definir los objetivos, beneficios y efectos de estar organizados.

Para el grupo es de suma importancia constituirse como tal jurídicamente.

Se percibe cierto grado de desidia a nivel individual, lo cual se refleja en el grupo.

2.2.2.4. Recomendaciones y propuestas

Incentivar la conciencia de trabajo en grupo

Elevar el nivel de percepción y concentración a través de talleres

Darle a conocer las ventajas y posibilidades de progreso de trabajar como grupo.

Compartir y departir con el grupo en los diferentes ambientes en que se desenvuelven cada uno de los integrantes.

Encausar un mejor manejo y uso del lenguaje y en lo posible reactivar e iniciar en algunos casos hábitos de lectura y escritura conducentes a elevar el nivel de interacción del grupo.

Desarrollar cursos de alfabetización masiva al igual que mejorar los diseños y consolidar la

organización de artesanos.

2.2.2.5. Relación de Asistentes de Barrancayuca

Nombres y apellidos

Erlinda Bravo Reales

Guiomar Canchila

Marilza Royett Gómez

Ligia Sierra

María Gutiérrez

Hidaldo Jiménez

Luis Carlos Pineda Jiménez

Arisleyda Pineda Jiménez

José Luis Pineda Jiménez

Eduardo Morales Bravo

Inelda Jiménez Mercado

Carmelo Novoa Sánchez

Gregorio González

Olga Esther Vergara M.

Luis Hernández M

María Gregoria Arrieta Gamarra

Georgina Sánchez De Jiménez

Mercedes Vásquez Gutiérrez

Dirimo De Jesús García Martínez

Ana Felicia Sánchez

Eneyda Rosa Navarro

Martin Sanchez Sampayo

Arcesio de Jesús Puello Ramirez

Bernardo Pineda Lobo

Rafael Rincón Pineda

Manuel de Jesús Pineda Navarro

Luis Francisco Villadiego

Donaldo Mercado Hernandez

Enalba Mercado Hernandez

Villa Cristina Villadiego Navarro

Wilmar Francisco Hernandez

Vergara

Cesar Benites

Delfina Diaz
Jines de Hoyos
Margarita Sanchez Funes
Esneda Morales Bravo

2.2.3. GRUPO DE ARTESANAS DE CEIBAL

2.2.3.1. Diagnostico



Este corregimiento de Magangué tiene una población aproximada de cinco mil habitantes y cuenta con una tradición histórica de gran raigambre en el trenzado de palmas de diversas especies.

Es un pueblo de calles amplias y destapadas, de casas de bahareque y techos de palma, de gentes dedicada a la agricultura y a la pesca que es exigua en los actuales momentos debido a la disecación de las ciénagas que circundan este espacio.

Ubicado a cuarenta minutos de la cabecera municipal por carretera destapada y con una apacibilidad propia de los pueblos del caribe se encuentra Ceibal, un corregimiento con tradición de mujeres artesanas.

2.2.3.2. Logros

Integración de un grupo de veinte artesanas para el aprendizaje de nuevas técnicas de trenzado.

Mejoramiento cualitativo del trenzado de cinco y siete pares en palma sará, de vino y de coco.

2.2.3.3. Dificultades

La principal dificultad que presentó el grupo fue la disponibilidad de materias primas, debido a la escasez de estas especies en la zona.

La falta de criterios como el control de calidad para la continuidad de un mejoramiento programático en la producción de las trenzas.

2.2.3.4. Recomendaciones

Continuar con el proceso de formación y mejoramiento del trenzado adelantado por las artesanas de Cascajal, para que la cadena de valor agregado en la elaboración del producto sea de calidad y beneficio colectivo

2.2.3.5. Listado De Participantes

Nombre y Apellidos

Alcira Pérez
Amelia Gaviria
Ana Luz Atencia
Ana María Jiménez
Elda Atencia
Geini Atencia
Ledis Atencia
Luz María Díaz
Matilde Díaz
Miladis Jiménez
Mirian Atencia
Nubia Atencia
Sobeida Gaviria
Zulibeth Ruiz

2.2.4. GRUPO DE ARTESANOS DE LA PASCUALA

2.2.4.1. Diagnostico

Este corregimiento está ubicado en la parte nor oriental del municipio de Magangué y su población oscila entre los siete mil quinientos habitantes aproximadamente.

Las características de esta comunidad al igual que las comunidades antes mencionadas son similares pues poseen ubicación cercana entre sí y alrededor de cuerpos cenagosos lo cual asemeja en gran medida sus condiciones de vida y desarrollo.

2.2.4.2. Logros

Las Mujeres artesanas de la Pascuala a través de la capacitación brindada por artesanas de Cascajal bajo la coordinación del equipo del proyecto Desarrollo Integral de artesanos lograron una gran motivación centrada alrededor de las capacitaciones y el impulso a iniciativas de desarrollo comunitario a través de la gestión organizada que les permitió la capacitación.

De otra parte lograron recuperar el tejido de cinco, siete, y once pares que estaba extinguido en la comunidad por la poca salida que estos presentaban .

2.2.4.3.Dificultades

Los niveles de desescolarización presentes en las mujeres objeto de la capacitación.

La falta de Continuidad en el proceso formativo.

2.2.4.4. Recomendaciones

Continuar fortaleciendo procesos formativos integrales con estas comunidades, no solo en materia de diseño sino en las diversas áreas que se requiriere el trabajo.

2.2.4.5. Listado de participantes

Nombre y Apellidos

Berna Vides
Bertulia Gamarra
Candelaria Vides
Damaris Velasquez
Delfida Solis
Dianellys Manjarrez
edith Acosta
Emerita Jiménez
Evelida Díaz
Julia Lozano
Luzmila Caballero
Maritza Garcia
Merlis Barreto
Minerva Chacon
Norma del C.Caballero
Nuris Turizo
Oladis Lozano
Teresa Arrieta

2.2.5. GRUPO DE ARTESANOS DE SAN RAFAEL DE CORTINA



2.2.5.1. Diagnostico

San Rafael de Cortina es un corregimiento en donde gran parte de la población femenina se dedica a la elaboración de artesanías a base de fibras naturales, fundamentalmente la palma que mas se produce en la región que es la "sará", base fundamental del trenzado del sombrero "Magangualeño".

2.2.5.2. Logros

Al igual que los tres grupos de los corregimientos anteriores, todos trabajadores de la trenza que sirve como base para la elaboración del sombrero y sus productos diversificados, podríamos considerar como el logro máximo el de haber recuperado una tradición que estaba a punto de extinguirse y que por la intervención de este proyecto, no solo logró preservarse sino mejorar notablemente, activando mercados que parecían extinguidos por siempre.

2.2.5.3. Dificultades

La carencia de una organización legalmente constiutada, de un liderazgo organizado, dificulta la continuidad de los procesos de comercialización equitativo y la permanencia de un proceso de capacitación y formación permanente.

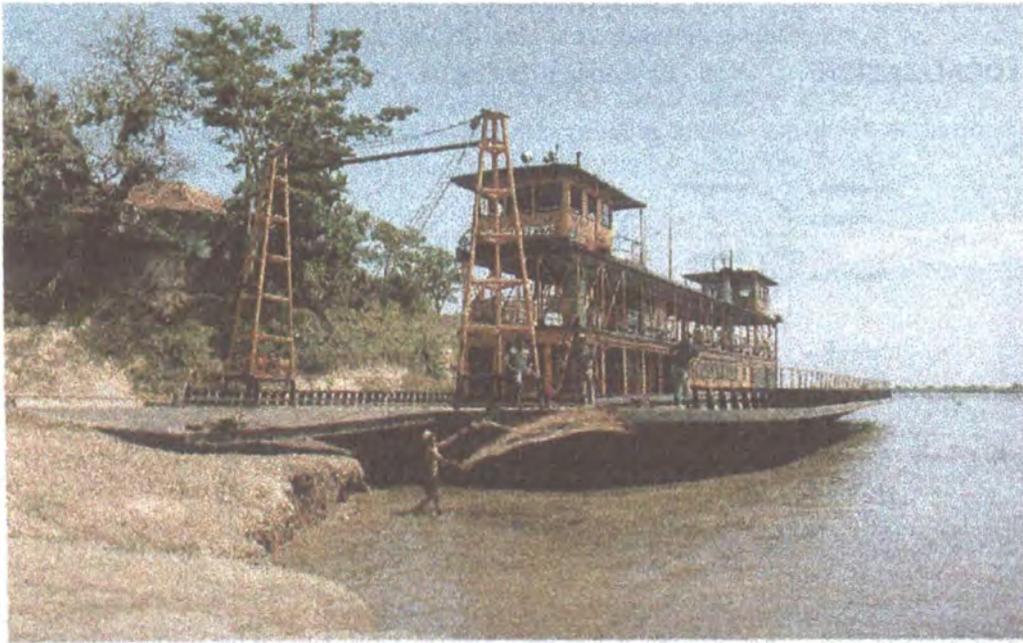
2.2.5.4.Recomendaciones

Fortalecer lo organizativo, lo productivo y el diseño para mejorar los niveles de gestión del grupo que encierra múltiples potencialidades.

2.2.55.Listado de Participantes

Nombre y Apellidos

Amadis Bolivar
Berenice Mendoza
Betty del C.Ortiz
Candelaria Chacon
Carmen Morales
Carmen Morsales
Cruz María Mozo
Eneidith Jiménez
Farides Meza
Hilda Soraca
Ines Lucia vargas
Isabel Hernandez
Itala M. Vargas
Julie Ballestero Vargas
Ligia Meza Bohorquez
Malvis Ballestero Vargas
María Perneth
Monica Perneth.
Rita María Vargas
Rubis del C. Ortiz
Satumina Hernandez
Teresa Villazon
Yadira Hernandez
Zenaida Hernandez



El Transbordador Magdalena en el puerto de Yatí.

3.GRUPOS ARTESANOS EN MOMPOX

3.1.Descripción

Aguas arriba del brazo de Mompox, pasando el municipio de Magangué se encuentra localizada la isla de Mompox conocida como la depresión momposina, en otrora el centro de producción maderero mas importante del pais por su puerto fluvial.

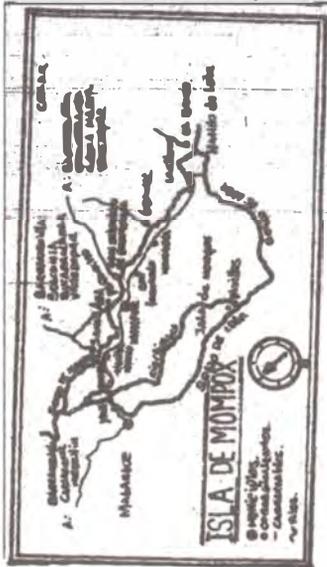
Es Mompox, la valerosa, la ciudad colonial bañada de tradiciones, mitos y leyendas un centro artesanal muy importante al que algunos dicen que no se pasa, se llega.

Desde tiempos remotos los Zenúes y los Malibúes confluyeron en la depresión momposina y realizaron en intercambio de productos agrícolas y manufacturas con los taironas, chimilas, koguis. Luego los españoles trajeron sus artesanos, alarifes, ebanistas, alfareros, quienes usando las materias primas locales y las técnicas aprendidas a godos y árabes, sembraron el oficio y la estructura del taller medieval.

Posteriormente vinieron los negros, portando en sus manos empuñadas la sabiduría de sus ancestros en la alfarería, la talla, la elaboración de instrumentos musicales.

De toda esta asombrosa amalgama surgieron los artesanos momposinos, que desde la colonia han enriquecido con sus obras los hogares y adornado a los individuos de muchas regiones del pais y aún del exterior.

La mecedora momposina es un artículo obligado en climas caniculares, y en Europa se considera una muestra asombrosa de diseño y comodidad. Desde el siglo XVIII se comerciaba la afamada loza vidriada de Mompo, producida por expertos alfareros y de tal calidad, que era preciada en todos los rincones del Caribe. Vasijas, poteras, columnas, porrones... cuanto la necesidad exigiera el gusto quisiera, salía como por arte de magia, del torno veloz de los artesanos de la arcilla, quienes hacían fluir entre sus dedos - como aún hoy - la materia prima con singular maestría.



El oro es adelgazado por los orifices locales a extremos insospechados, del grosor de un cabello, con el cual van rellenando con exquisito gusto, los marcos de las mas diversas formas: Corazones, mariposas, flores, lo que la imaginación desorbitada y las manos diestras quieren diseñar.

Oro, madera, arcilla: elementos sobre los cuales hombres y mujeres aplican su sabiduría heredada, y demuestran las maravillas que puede producir el talento.

En esta población atendemos el 39% del número de artesanos inscritos en el proyecto, su economía anteriormente era agrícola principalmente, pero hoy en día esta actividad es de pan coger, ha sido desplazada por la artesanía la que aporta al PIB un 65 % aproximadamente, la mayor parte de los oficios y el comercio

se deriva del producto de la orfebrería, la ebanistería, la cerámica, la forja y debido a la exigencia de mantener el patrimonio colonial intacto los oficios de restauración se convierten en artísticos.

3.1 GRUPO DE ORFEBRES

3.1.1 Diagnóstico.

La relación que articula el proceso de enseñanza-aprendizaje en las áreas socioempresarial ambiental en el marco de la producción artesanal exige desarrollar un proceso de seguimiento que permita observar los cambios en la conducta del artesano con relación a su entorno, a la actitud socioempresarial y la sensibilización y compromiso con el ambiente, máximo y a veces único proveedor de materia prima e insumos de esta comunidad de productores.

La relación hombre - entorno biofísico unida a la fase productiva debe cambiar y ser más armónica, pues las prácticas históricas que se realizan en esa comunidad como resultado de actividades de producción artesanal, van dejando huellas de empobrecimiento social, ambiental y humano.

Si no queremos continuar con una herencia cultural empobrecida y maltratada que no constituirá la mejor alternativa para lograr una vida social armoniosa y digna, en donde las generaciones venideras puedan conocer las especies que hoy existen, hay que asumir un mayor compromiso con la conservación, recuperación y desarrollo sostenible de los recursos naturales.

Se ha destacado como constante la necesidad de cambiar radicalmente el modelo tradicional de actitud productiva, por un modelo de desarrollo empresarial que garantice la gestión de recursos naturales y la permanencia en el mercado de dichos productos logrando incrementar sus ingresos y obtener como resultado un desarrollo sostenible, adecuado y acorde con las exigencias del mercado teniendo en cuenta las transformaciones éticas, políticas, económicas, sociales y ambientales, que este reto implica.

3.1.2. Logros

Ordenamiento, distribución de planta, equipos y herramientas.

Manejo y almacenamiento adecuado de reactivos los cuales son nocivos para la salud. Se realizaron con estos grupos reuniones un día a la semana, con el fin de crear conciencia y espacios organizativos y a la vez unir el componente socioempresarial y ambiental en aquellos elementos en común.

Con esta experiencia buscamos alternativas que permitan la coordinación de actividades socioempresariales y de gestión ambiental que puedan convertirse en el resultado de una labor conjunta de dignificación de la vida, como también de resultados económicos que repercutan en el mejoramiento del nivel de vida de las organizaciones gremiales y de la comunidad.

Se involucró el diseño en el área textil de las fibras naturales propias de la región

Se rescataron las técnicas tradicionales de forja.

Organización de los grupos artesanales en el montaje de la feria artesanal Expomompox 97,

3.1.3 Dificultades

Esquemas de pobreza que azotan al artesano debido a sus tradicionales estructuras de producción y explotación de la actividad artesanal. Por otra parte existía un dogmatismo en la

forma técnica de trabajo orfebre además del egoísmo por dar a conocer los modelos, estrategias y características de cada productor.

En cuanto a la parte de diseño existía una limitación en el manejo de fibras naturales, y poco conocimiento del color como parte fundamental en el proceso de diseño, además de la existencia de productos que no llenaban los requerimientos artesanales estéticos necesarios para ser portadores de la imagen artesanal de Mompos.

Elaboración de productos carentes de identidad momposina y artesanal quizá motivado en algunos casos por el afán de obtener mejores beneficios económicos, de igual manera el uso inapropiado de materiales sintéticos en la elaboración y decorado de estos productos

3.1.4. Recomendaciones y Propuestas

Desarrollar mecanismos de producción limpia que permita prevenir accidentes de trabajo a través de técnicas de seguridad e higiene en las jornadas laborales e identificar el entorno y la necesidad de producción con el mínimo de riesgos.

Es importante realizar intercambios técnicos entre las comunidades artesanales que permita fortalecer los conocimientos en materia de innovación de diseños como también los vínculos de fraternidad.

3.1.5. Relación de asistentes

Nombre y Apellidos

Alejandro Muñoz Martínez
Alvaro Manjaréz Almendrales
Antonio Martínez Torres
Atilano Padilla Galvis
Carlos Rodríguez Herrera
Carmen Oyaga De Garrido
Cesar Augusto Castro Mejía
Domingo Arquez Guzmán
Edgardo Currea Herrera
Ellery Ricaurte Canedo
Emil Herrera Montesino
Humberto Currea Herrera
Jaime Cuesta Herrera
Javier Padilla Delgado

José Dávila Cerón
José Luis Dávila Escaño
José Luis Ruiz Baena
Luis Eduardo Ortiz Villanueva
Luis Felipe Villanueva Campo
Luis Jiménez Villanueva
Luis R. Martínez Beleño
Magaly Romero De Herrera
Máximo Menco Ruiz
Olga Castro De Padilla
Oscar Arévalo Cantillo
Osmilda Beleño Segovia
Oswaldo Herrera Troncoso
Rafael Dávila Escaño
Roberto Ricaurte Mendoza
Rodolfo Ruiz Daza
Samuel Arturo Ricaurte Mendoza
Trinidad Duran Lozano

4.2 GRUPO DE EBANISTAS DE MOMPOX

4.2.1. Diagnóstico

Artesanos que laboran con madera haciendo con esta materia prima tallados y objetos para el hogar además de artículos para la cocina, son un grupo de personas sencillas, heterogéneas, sus edades están entre 18y 55 años, son en un 40% responsables con su trabajo, conocían muy poco sobre estrategias de mercadeo, elementos de comercialización, su ritmo de trabajo era inconstante con técnicas poco apropiadas y no utilizaban mecanismos de seguridad como tampoco controles contables ni administrativos a esto se le suma el bajo nivel de sensibilidad ecológica que tenían y la desmotivación por preservar la materia prima que les permite preservar oficio.

4.2.2. Logros

Desarrollo de acciones en busca de tener un control administrativo, contable que permita tener una visión panorámica de la situación empresarial del negocio.

Puesta en de mecanismos de prevención y seguridad industrial, además de servir como fundamento de bienestar, productividad y desarrollo de los artesanos.

Desarrollo de un Proceso de enseñanza - aprendizaje - participativo y por procesos a través de clases magistrales, exposición de vivencias, control y técnicas aplicadas a la producción industrial y artesanal con miras hacia un desarrollo ambiental, empresarial y humano.

4.2.3.Dificultades

Al desarrollar actividades de día tuvimos que sacrificar parte del tiempo necesario para la actividad productiva, es decir horas laborales sin embargo hubo aceptación y aplicabilidad en la vida laboral y personal de los asistentes

4.2.4 Propuestas y recomendaciones.

Para el desarrollo de estos módulos de formación es importante el intercambio de experiencias entre los artesanos, profesionales y técnicos que puedan aportar nuevas ideas

Para el módulo producción y seguridad social se contó con la colaboración y asistencia de la abogada Ingrid Arroyo Colombo, inspectora nacional de trabajo y seguridad social de Mompox, en el desarrollo de la conferencia relacionada con la Ley 100 de 1993 (Ley de Seguridad Social).

4.2.5 Relación de Asistentes

Nombre y Apellidos

Adinson Echaves
Alfonso Cortez
Alfonso Martínez
Armando Castro
Cristobal Corrales
Denis Morales
Diofanor Ascendra
Domingo Sequea Duran
Dubis Deavila
Edilberto Morales
Enrique Medina
Ermencia Auro
Felipe Torrecilla
Felix Alemán
Gelvis Arguelles
Gelvis Arguelles Alvarado

Gonzalo Mieles
Guillermo Martínez
Hemeregildo Navarro
Hipolito Ruidiaz
Hugo Laguna
José M Ortiz
José Manuel Ricaurte
José Rodríguez
José Salas
Juan Amariz
Juan Robira
Leonardo Bustos
Luis Bolívar Arguelles
Miguel Angel Morales
Miguel Escandon
Norberto Quintero
Rafael Caraballo
Ramiro Torrecilla Colón
Rodolfo Felizola España
Sabas Abuabara
Teobaldo Zúñiga
Walter Amariz
Yaneth Galé
Yiris de la Cruz Alvarado

4.3 GRUPO DE MUJERES ARTESANÍAS DE MOMPOX

4.3.1 Diagnóstico

La asociación de mujeres artesanas de Mompox Amar es una organización constituida como resultado de un proceso de capacitación en organización, está conformada por un grupo de mujeres cuyas edades oscilan entre los 20 y 50 años, y combinan esta actividad con otras actividades como la pedagogía, modistería, alfarería y los oficios del hogar entre otros.

Se iniciaron en las actividades artesanales entre los 8 y 9 años de edad como enseñanza recibida en sus hogares, o en centros educativos que aun conservan estas tradiciones realizando inicialmente la labores de trabajos manuales y luego elaborar artesanías para el hogar .

Así mismo, estas mujeres se dedican diariamente entre 3 y 5 horas al trabajo artesanal de manera inconstante teniendo en cuenta que combinan estas actividades con otras y las del

hogar. En la actualidad este grupo de mujeres ha logrado superar una serie de necesidades en materia de formación empresarial, técnica, organizativa y humana.

4.3.2. Logros

Inicio de La campaña de arborización, ornamentación y reforestación.



Desarrollo de actividades con proyección empresarial
Reconocimiento de la importancia de organización
Gestión y consecución de la casa del artesano
Consolidación de la asociación de mujeres artesanas de Mompox, Amam
Inicio de contabilidad como herramienta administrativa y de control

4.3.3. Dificultades

Al principio iniciaron una serie de excusas atribuidas al tiempo, situación que fue superada al adaptarse a la nueva distribución del tiempo y al reconocer la importancia de la capacitación.

4.3.4. Recomendaciones

Impulsar el trabajo en equipo y ampliar la conciencia de trabajo en grupo como mecanismo de convivencia social
Eleva el nivel de percepción y concentración a través de talleres
Darle a conocer las ventajas y posibilidades de progreso de trabajar asociados
Intercambiar experiencias con otras comunidades

4.3.5 Relación de Asistentes

Nombre y Apellidos

Adalgisa Castro

Alba Zabaleta

Amines Narvaes

Ana Cecilia Herrera

Ana Regina Gómez
Angela María Muñoz
Dominga Arquez Guzmán
Elida Luz Pardey
Elidis Navarro de Angel
Elidis Navarro Jaraba
Emperatriz Castro Duran
Enalba Zambrano
Gloria Patricia Ortiz
Italia Vilma Pacheco
Leticia Arquez
Liliana Moreno Murillo
Lourdes Fuentes Fonseca
Luisa Martínez
Luz Marina Otero
Margarita Mercado
Margarita Sánchez
María Carmen Rangel
María Zabaleta
Maritza Ruiz Villareal
Mary Luz Barraza
Matilde Torres García
Mayra Luz Quintana
Mectildis Zambrano
Mirian Molina Díaz
Nubis Barreto
Rosa María Arias Navarro
Saily Bolaños
Sara Lucía Campo
Sixta Benavides de Arques
Sol Marina Arevalo
Teresa Navarro Navarro
Yamile Zambrano
Yaneht Arias Corrales
Yaneth Melendez
Yoleida Gómez Cook

4.4. ESCUELA TALLER SANTA CRUZ DE MOMPOX

4.4.1. Diagnostico:

En el municipio de MompoX la arquitectura y las técnicas constructivas tradicionales nunca han llegado al "requinte" del Barroco Minero en el Brasil, ni a la monumentalidad de la arquitectura militar de las ciudades puertos esparcidas en el Caribe es mas una arquitectura sencilla, austera, sin lujos, con un sentido un poco utilitario de los espacios, funcionales en cuanto al manejo del clima pero no en su concepción arquitectónica, sus grandes áreas y sus excesivas alturas contradicen cualquier concepto funcionalista que se quisiera aplicar.

Las costumbres y tradiciones que permanecen en el tiempo han merecido el título de Patrimonio Mundial. Para el momposino es algo cotidiano o habitual, sobre lo cual se tiene un sentido de pertenencia que no perciben en su gran mayoría pero que aman como el ser mas querido.

Solo desde hace poco han empezado a comprender que para los demás esto es algo excepcional, porque en todas partes no existe un lugar como MompoX.

Bajo esta condición existe solo el sentido práctico, entendido mas como un organismo vivo que como algo congelado en el tiempo.

MompoX se mantiene tal cual es porque el tiempo creo una cápsula aislándola del transcurrir de la historia o más bien desaceleró este proceso, pero como era natural esta se ha roto y ha comenzado a distorsionarse por el largo periodo de letargo en que se vivió,

La Escuela Taller Santa Cruz de MompoX surge por la iniciativa de apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional, Colcultura, Gobernación de Bolívar, Alcaldía de MompoX e Instituto Nacional de Vías, para la enseñanza y supervivencia de artes y oficios tradicionales, con la contratación de un personal directivo e instructores maestros, convirtiéndose en una institución representativa de una comunidad que no sobrepasa los veinticinco mil habitantes

Para el montaje de la Escuela Taller se estudió a las personas que podrían servir como maestros, y resultaron muy pocos, a los cuales se podía acudir, a excepción de la orfebrería y la ebanistería.

Para indicar la importancia de preservación del patrimonio cultural de Iberoamérica citamos las palabras de María Luisa Cerrillos quien afirma que *"Solo si entendemos el patrimonio como un capital de la sociedad, como una referencia obligada para reconocemos, para entender quienes somos y por qué, tendremos la justificación para ocupamos de su recuperación, y la obligación solidaria de hacerlo, convirtiendo el Patrimonio en un instrumento*

socialmente útil y rentable, entendiendo por rentable aquello que redunde en bien de la comunidad, haciendo posible una mejor calidad de vida y un renacimiento de la ciudad”.

Existen cinco oficios: Albañilería, Alfarería, Carpintería de armar, Ebanistería y Forja; El número de alumnos por taller es de, once (11) para Albañilería y seis (6) en cada uno de los otros talleres son 35 jóvenes, con seis (6) maestros instructores.

Actualmente realizan prácticas en las obras que se están restaurando en la ciudad, a través de la Subdirección de Monumentos Nacionales del Instituto Nacional de Vías.

El programa académico va encaminada a establecer el conocimiento de las técnicas tradicionales en cada uno de los talleres de una forma objetiva, esto implica una constante investigación para así poder sentar una base firme en el rescate de el oficio y empezar a analizar de manera técnica y Científica el proceso de aprendizaje.

También se estudian alternativas para ampliar el campo de aplicación de cada técnica, un ejemplo de esto es el realizado en el taller de alfarería, oficio que durante toda su trayectoria se ha limitado a la realización de elementos ornamentales con unas características únicas que los diferencian de las demás regiones, sin explotar las miles de opciones que este oficio brinda.

Las técnicas contemporáneas también hacen parte del aprendizaje, de este modo se tiene un conocimiento integral el cual garantiza la continuidad de Las técnicas tradicionales, que ya empezaban a abandonarse para aplicar técnicas incompatibles con las construcciones antiguas, en el afán de modernización, presionado por algunos momposinos y sobre todo de comerciantes y personas que han comenzado a llegar de otras regiones del

4.4.2. Logros

La Escuela Taller Santa Cruz de Mompox comenzó a funcionar el primero de octubre de 1996,

A la fecha se puede hacer un balance o comparación entre la actitud de los estudiantes y la planta de maestros al inicio de la escuela y la actitud un año después.

La diferencia es notoria, pues ese caminar cotidiano por las calles de Mompox para llegar a los talleres ha dejado de ser una acción monótona, y se ha convertido en un redescubrimiento de aquello que a pesar de ser propio nunca habían conocido plenamente, tal vez porque pensaban que sería eterno y no se percataban de que sin el debido cuidado, puede desaparecer.

Para los estudiantes el trayecto de su casa al taller o a la sede, cambio, pues ahora se preguntan del porque de las cosas, el porqué de la arquitectura, del porque de la tipología, de los elementos que conforman su repertorio formal u ornamental, y es por fin que un grupo de jóvenes de Mompox, que se interesa por el conocimiento de su historia y por la preservación de su cultura o mejor aun, de su patrimonio.

El mantener al aprendiz laborando en taller existente en la ciudad en contacto con la realidad, con las situaciones cotidianas de cada uno de ellos, con sus fortalezas y debilidades y no en ambientes artificiales, con todas las herramientas a su disposición, permite tener estudiantes abiertos y recursivos, para hallarle soluciones a las situaciones que se les presentan, lo que garantizará a cada aprendiz la permanencia en el campo laboral.

La Escuela ha pasado al rescate del valor de el oficio, pues ha sido un error el considerar que por no haberse aprendido en una institución que otorgue un diploma, es entonces un oficio de "segunda categoría" para lo cual ha desarrollado una labor encaminada a esclarecer el valor de primera categoría que tienen todos y cada uno de los oficios.

Los instructores fueron los primeros en entenderlo, son ellos quienes permanecen en mayor contacto con los aprendices y sin el entendimiento por parte de ellos de este concepto hubiese resultado más difícil la labor de rescate de los oficios.

LA Escuela Taller Santa Cruz de Mompox en teoría es extensión de la Escuela Taller de Cartagena en la realidad es una otra cosa, la diferencia radica en que Cartagena, LA Ciudad, tiene una Escuela Taller y Mompox tiene una Ciudad para la Escuela Taller ; Por lo cual se acepta el concepto de la ciudad como Escuela Taller.

No en vano un poco mas del 30% de ellos se arriesgó y estuvo laborando en sus respectivos oficios, durante el periodo de vacaciones de junio y julio; de hecho sin lo aprendido en la Escuela no hubiera sido posible.

Y lo más importante su trabajo es reconocido y de utilidad para alguien.

El nivel alcanzado es satisfactorio sin embargo exige de la puesta en marcha de una capacitación socio empresarial, ambiental y técnica que les permita mejorar sus condiciones actuales y conocer otras alternativas.

4.4.3. Dificultades

Algunos de los maestros rechazaron la opción de incorporarse a la entidad por dos razones, la primera por que consideraron una utopía y una promesa mas de aquellas que nunca se han cumplido. Y la segunda por el modo y tiempo en que se debían dar los conocimientos a los

aprendices; según ellos esto debe ser un proceso lento, repetitivo, hasta alcanzar la perfección y tres años según ellos no es suficiente.

Por otra parte cada uno de ellos ha aprendido su oficio de un modo empírico por tradición transmitida de generación en generación, sin preguntarse muchas veces el porqué de las cosas, como consecuencia su experiencia docente también está limitada al proceso de aprendizaje que ellos tuvieron

4.4.4.Recomendaciones

La Escuela Taller Santa Cruz de Mompos se proyecta como una nueva alternativa para muchos jóvenes que por cuestiones económicas, no han tenido la oportunidad de continuar con los estudios superiores, el 49% son bachilleres, el 17% cursan bachillerato nocturno, el 29% ha cursado algún grado de secundaria y solo el 5% ha cursado hasta quinto grado de educación básica primaria, lo que consideramos un aspecto social de mucha importancia de esta institución.

Un aspecto muy importante es que los estudiantes y directivos de la Escuela taller son conscientes de la responsabilidad puesta en sus manos pues de el éxito de esta promoción depende la continuidad de la Escuela Taller y la preservación del patrimonio, a cargo de los mismos momposinos.

La Escuela respalda la calidad de trabajo, al momento no tienen a cargo la restauración de ninguna obra aunque si han realizado trabajos en todas las que tiene la ciudad, se espera que con la normalización de esta actividad puedan tener la responsabilidad de alguna etapa o del total de una obra

Propuesta de capacitación de septiembre a diciembre de 1997.

4.4.5.Listado de Participantes.

Nombre y Apellidos

Adalberto Montero Davila
Alexander Campo Peña
Benito Niño Ortiz
Carlos Arturo Fonseca Avila
Dilia Isabel Martinez Duran
Donaldo Torres Moreno
Eladio Hurtado Caro
Electo Barraza Baza

Geovanni Zuñiga Vargas
Heriberto Lopez Martinez
Javier Davila Nieto
Javier Diaz Solis
Jorge Alberto Ospino Arce
Jorge Pupo Jimenez
Jose Alberto Alfaro Echeverria
Jose Domingo Barraza Zuñiga
Jose Gregorio Peña Acuña
Jose Luis Mejia Dovalés
Luis Francisco Beltran Rodriguez
Maria Cristina Angarita Imbrecht
Mario Alberto Rodriguez Corrales
Nahún Rojas Matute
Ramon Andres Hurtado Garcia
Risbergen Toro Rocha
Roque Luis Torres Rojas
Sandra Torres Garcia
Selexia Garcia Cassalet
Tomas Chacon Lopez
Willian Torrecilla Ramos
Yamile Arteaga Avila
Yaneth Gutierrez Chewing
Yenny Lascano Chamorro
Yhony Manuel Oyaga Valest
Yobaldo Zuñiga Vargas
Yolima Judit Garrido Piñerez

CAPITULO IV. PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

La artesanía nacida en la costa Norte colombiana, es como toda esta región, diversa, de múltiples matices siempre acordes con la zona que la acuna y sobre todo respondiendo al carácter y las necesidades de sus gentes.

Desde la internacionalmente conocida hamaca sanjacintera donde el costeño ha mecido gran parte de su historia, hasta el delicado y esplendoroso trabajo de joyería en filigrana momposina, tallados en madera, pasando por el tradicional sombrero cascajalero de Magangué, los artesanos bolivarenses han ido tejiendo con la paciencia del día a día un prestigio que los posiciona como parte de una familia de los más inteligentes, creativos, y cuidadosos hombres de toda la América.

Ese reconocimiento y buen nombre de la artesanía bolivarense ha ido llegando hasta los más apartados rincones de la geografía nacional y en algunos casos del exterior del país.

Sin embargo, este buen nombre, bien ganado prestigio, y grata admiración no son suficientes para garantizarle al artesano unas mínimas condiciones de vida con dignidad, al punto que hasta podríamos pensar, parafraseando a Eugenio Giobenardi*, que el artesano es pobre porque produce.

Ser artesano: Los artesanos, son hombres y mujeres, de pensamiento transparente, de sentimiento noble, de inteligencia inmediata, de una magia especial que habilita sus manos. Pero estas gentes maravillosas, también son productores individuales y como tales, al fin de cuentas poseedores de una conciencia específica, determinada o modelada por factores del entorno, tales como la estructura del mercado, el crédito, el estado de desarrollo tecnológico, pero sobre todo hijos de un modo de producción específica - el artesanal.

En medio de esa realidad social, económica, política y cultural se generan productores artesanales caracterizados por conductas personalistas e individualistas con tendencias de progreso egocéntrico, que además de las manifestaciones comportamentales mencionadas, manifiestan ideas de subvaloración social, haciendo reconocimiento de personas por encima de ellas en términos de status, muchas veces acuñando conceptos de inferioridad, servilismo, y

actitudes negativas ante el progreso, expresando baja motivación de logro y pobre autoconcepto.
* Geobenardi Eugenio Pedro, metodología para el desarrollo empresarial participativo (DEP) proyecto col 92- 005 PNUD. Santa Fe de Bogotá.

Ese es el artesano, hombre sencillo y complejo a la vez, hacedor de ciencia cotidiana, pero encerrado y determinado por un modo de producción que paradójicamente lo aleja de su mundo, encerrándolo en él.

Esta situación nos refleja unas condiciones entre la forma como produce el artesano y su conciencia, es decir los niveles de conocimiento que tiene de la realidad para interpretar y experimentar la vida misma, convirtiéndose este elemento en el principal indicador de lo que tienen que ser comprendido y desde luego superado para gestionar un proceso de desarrollo del sector artesanal de amplio impacto no solo a nivel regional sino nacional e internacional.

De la integralidad que exige el trabajo artesanal

Todo trabajo artesanal es la síntesis de múltiples esfuerzos, de ideas diversas, de años y años acumulados en las raíces de las más fecundas historias de los hombres y mujeres del pueblo, respuesta inteligente a la necesidad del entorno y del nuevo día que nace. Esta realidad determina a quien se atreve a desarrollar un trabajo con este grupo de gentes, que por su sencillez encierran una gran complejidad.

Por ello hablar del desarrollo integral del artesano, es mirarlo desde múltiples perspectivas, es enfocar el mejor ángulo, pero también tener respuesta para los días nublados, o la lluvia repentina, para la sorpresa que aguarda en cada rincón y puede sorprendernos en cualquier momento, en cualquier rincón del complejo mundo de la sencillez artesanal. Y atreviéndonos a recorrer y conocer los caminos que definen la artesanía bolivarenses vamos descubriendo que el artesano seguirá siendo artesano toda su vida, con eso nació y con eso seguirá hasta el final de sus días.

De seguro no será empresario, pero conocerá que esta es una dimensión importante en la vida de una sociedad y tendrá la oportunidad si lo desea de serlo, de hacerse, empresario o empresaria de la artesanía, allí radica lo más importante, de un proyecto como el que desarrolla el Círculo de Obreros con Artesanías de Colombia, en la oportunidad brindada, en la experiencia compartida.

La posibilidad que se autodescubran en lo que el modo de producción históricamente vigente los ha llevado a ser será el mayor logro en una formación socioempresarial. Mas allá de que sean administradores de empresas, expertos contadores, o grandes mercadotecnistas, el artesano en lo empresarial será importante cuando logre trascender el individualismo en el que lo ha sumido

su manera de producir y de hacer lo que hace, pues como dice el refranero popular Una mano ayuda a la otra y muchas manos podrán realizar muchas cosas, y solo ellas podrán hacer verdadero desarrollo socio-empresarial.

Cuando recorriamos los caminos artesanales del departamento, preguntando y conociendo el trabajo de estos hombres y mujeres curtidos por el tiempo y la memoria de sus manos, veíamos como en algunos casos se había roto la comunicación armónica con la naturaleza. Muchas especies con las que trabajaban se hallaban en vías de extinción, esos productos que un día fueron silvestres y se prestaron para el aprendizaje maravilloso hoy no existen.

Observamos la angustia y el sufrimiento que representaba en mas de uno de ellos esta grave situación.

El dolor es múltiple pues la crisis llega a la actividad productiva, desaparece la vida misma de una especie que no podrá ser conocida por otras generaciones y así todos estamos en peligro.

Por ello la estrategia de formación ambiental sostenible más que una moda o un paliativo dentro de un programa que de por sí es ambicioso, lo que pretende es generar compromisos con la vida, no solo con la vida de la naturaleza, sino con la vida de todos y sobre todo de como comprometemos para comprender que la vida de cualquier ser vivo es la vida que determina mi vida.

Y no solo el artesano bolivarense se ve obligado a tener en cuenta tal realidad, en general esta es una exigencia de todos los artesanos del país, del mundo, quienes no solo requieren de apoyo en lo socioempresarial y formación en lo ambiental, su realidad por lo marcado de su modo de producción es mucho más exigente, pues su misma estructura mental lo moldea para seguir en el individualismo que de manera ingenua práctica cotidianamente sin imaginar, muchas veces siquiera, los beneficios del infinito universo que le depara la solidaridad.

Por ello la formación en desarrollo humano es quizás el eje central de toda nuestra propuesta de formación para el artesano. Este es la respuesta más acorde a las necesidades objetivas de un grupo con tan diversas expectativas y niveles de desarrollo. Germen integrador de una cualificada población que tiene entre otros retos validar lo que hacen para sentirse orgullosos de ser quienes son y generar cada día mayores niveles de desarrollo en su comunidad y sus familias, a una auténtica escala humana.