



Ministerio de Desarrollo Económico
artesanías de colombia

**Convenio suscrito entre Artesanías de Colombia S.A. y la Alcaldía
Menor de Teusaquillo de Santafe de Bogotá**

**Proyecto de Capacitación técnica en el oficio y
estímulo a la comercialización de los artesanos
en la localidad de Teusaquillo en Bogotá**

Primer informe

MARIA MARCELA HERNANDEZ P.

MARZO DEL 2001

PROYECTO DE DESARROLLO SOCIAL- PRACTICA PARA EL 2001
CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA – UNIVERSIDAD JAVERIANA

INFORMACIÓN GENERAL

Nombre del proyecto: Proyecto de capacitación técnica en el oficio y estímulo a la comercialización de los artesanos de la localidad de Teusaquillo en Bogotá.

Institución: Artesanías de Colombia S.A

Dirección: Carrera 3 # 18-60 Teléfono: 2861766 Fax: 2825194

Interlocutor Operativo: Lina Andrea Galindo Teléfono: 2861766 Ext: 222 Fax: 2825194

Duración del proyecto: 5 meses

Fecha de iniciación de actividades: 16 e febrero del 2001

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

Entre la Alcaldía Local de Teusaquillo y Artesanías de Colombia S. A , se suscribió un convenio para cofinanciar un proyecto cuyo objetivo primordial es apoyar a los artesanos de esta localidad en la ciudad de Bogotá, para que consoliden su producción artesanal orientada a la comercialización, otorgando especial atención al estudio, manejo adecuado y recuperación de las materia primas, adecuación tecnológica para el mejoramiento de la calidad y eficacia productiva de los talleres, el mejoramiento del diseño y acabado de los productos, gestión de los talleres artesanales y la participación en feria y eventos para artesanos.

Los componentes planteados en el proyecto son:

- Capacitación técnica en el oficio
- Capacitación en gestión de la empresa artesanal

- Asesorías en diseño
- Giras educativas

La labor a desarrollar dentro de este proyecto durante este semestre, consiste en lograr la continuidad y aplicación de las herramientas básicas adquiridas durante el segundo semestre del año 2000, de tal manera que se asegure la supervivencia y el desarrollo de estas microempresas.

Este trabajo de refuerzo se llevará a cabo con aquellos artesanos del grupo con el que se inició, y que desean continuar y reforzar conocimientos y habilidades.

APROXIMACIÓN INICIAL AL PROYECTO

1. DIAGNOSTICO DEL ENTORNO

La asesoría para este tipo de empresas presenta algunas dificultades propias del tipo de personas, de su nivel educativo y de sus propias necesidades de generar ingresos. Razón por la cual se debe buscar la forma de llegar a cada uno de ellos tratando de motivarlos y de despertar interés en el apoyo que puedan recibir, haciéndoles ver la importancia que para el logro de sus objetivos reviste el poder tener una visión más amplia de su empresa, del mercado y de su propia organización.

Del grupo de personas con quien ya he tenido el primer contacto se destaca su heterogeneidad, hay personas de primer nivel educativo, hasta profesionales que debido a la falta de oportunidades han buscado en este tipo de trabajo una alternativa de mejorar su nivel de vida. Igualmente se encuentran personas con necesidades económicas latentes, mientras que otros buscan en estas actividades tener una forma de ocupar su tiempo y ser productivos.

Lo anterior me obliga a trabajar en forma personalizada, investigando y cuestionando al mismo empresario de tal manera que él mismo pueda darse cuenta de sus necesidades de capacitación o de mejoramiento en alguna de las áreas, ya que si se hiciera en forma grupal se encuentra que son diferentes las necesidades e intereses de cada uno.

Es importante desarrollar en estas personas un mayor interés desde el punto de vista social, de tal manera que entiendan que sus pequeños talleres pueden ser generadores de uno o dos puestos de trabajo, lo cual ayudaría aliviar en parte el desempleo existente en el país.

2. ACCIONES PROPUESTAS Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Se tiene programado una capacitación en forma grupal, una tarde cada semana con el fin de complementar los temas sobre gestión que no alcanzaron a ser tratados en el semestre anterior.
- Un diagnóstico de la situación actual del artesano y su empresa, detectando las necesidades de capacitación, asesoría o apoyo.
- De acuerdo al resultado del diagnóstico se programaran las visitas a cada empresa con el fin de reforzar los temas en los cuales se haya encontrado debilidades y poder establecer un plan de acción para cada caso.
- Las asesorías personalizadas se realizaran alternativamente en los talleres y en las dependencias de Artesanías de Colombia, esto permitirá que el artesano sienta que debe también aportar su tiempo y muestre su interés en el apoyo que la empresa le está brindando.
- De acuerdo a los diagnósticos elaborados se detecta como una necesidad sentida y común a todos el aprender a vender. Recomiendo que se dé este apoyo por parte de Artesanías a través de una persona especializada en taller de ventas.

3. METAS Y PRODUCTOS

- Lograr que los artesanos organicen y administren su propio negocio, que sus empresas adquieran carácter formal y que conozcan sus obligaciones y ventajas como empresarios.
- Que establezcan una meta cuantitativa, tanto de producción como de ingresos, que les permita medir su eficiencia y establecer la rentabilidad de sus recursos, en forma periódica.
- Que tengan claro el costeo de sus productos para poder establecer los precios que les permitan competir.
- Tener política claras de mercadeo a través de charlas sobre ventas, de tal manera que puedan colocar sus productos en los nichos de mercado que corresponde.

4. ESTRATEGIAS Y PROCESO METODOLÓGICO

La metodología que se aplicará será la siguiente:

- Visitas de dos horas a los talleres, en forma semanal y quincenal, dependiendo del artesano. En la primera visita se elaborará un diagnóstico, que nos permita tener una visión del negocio y lograr, que sea el mismo empresario quien detecte las necesidades de capacitación o apoyo. En cada una de estas visitas, se trabajará con el artesano en los temas que se requiera y siempre se dejará una tarea por realizar, de tal manera que sea él, el que directamente se involucre en su propia formación.
- Se dará orientación al empresario, a través de charlas y se le dejarán documentos para su lectura, que refuercen los temas tratados en la visita.

- Se hará una supervisión a las tareas dejadas bajo su responsabilidad, esto me permitirá evaluar si la capacitación y orientación ha sido asimilada o se requiere reforzar.
- Talleres dinámicos de capacitación cada 15 días, en temas generales y de interés común.

5. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Este es un proyecto importante desde el punto de vista social, ya que permitirá mejorar las condiciones de vida de un grupo de personas que tienen ya un conocimiento técnico amplio, pero que carecen de las herramientas administrativas y de gestión para organizarse. Las posibilidades de éxito, no solo dependen del apoyo tanto económico, como logístico por parte de la alcaldía de Teusaquillo y de Artesanías de Colombia, sino también del compromiso e interés de cada uno de los empresarios. Así mismo se requiere, que exista una formación dirigida y supervisada, de tal manera que en el momento en que el asesor termine su trabajo o el programa concluya, les asegure la continuidad del negocio. Se debe evitar crear dependencia.

Por la importancia que reviste, desde el punto de vista de generación potencial de empleo es importante que este programa se continúe desarrollando, con grupos de empresarios con empresas ya formalizadas, que permitan mejores niveles de capacitación, como son en las áreas de producción al por mayor, comercialización en mercados internacionales y conformación de unidades exportadoras.

6. ACCIONES REALIZADAS

Como elemento clave para poder desarrollar el trabajo, he dedicado la primera semana del 16 al 23 de febrero a la búsqueda de la información necesaria, que me permita tener una visión amplia y clara de lo que ya se ha realizado, su aplicabilidad, nivel de conocimiento, igualmente el contacto con los artesanos involucrados en el proyecto y así poder definir cual podría ser mi aporte.

En base a lo anterior mi trabajo se ha desarrollado de la siguiente manera:

La primera semana la dediqué, a conocer la empresa: su misión, visión, metas y compromisos con el proyecto en el cual haría parte como estudiante de semestre social. Teniendo la información de los artesanos involucrado en el programa, procedí a contactarlos telefónicamente, convocándolos a la primera reunión con el fin de informarles la continuación del programa de capacitación y apoyo que se venía desarrollando el semestre pasado. El 1 de marzo se llevó a cabo la reunión informativa, haciéndoles saber que se tenía previsto capacitaciones semanales en los siguientes temas: Formalización de empresas, Formulación de proyectos, Taller de ventas y servicio al cliente y Exportaciones y para establecer su motivación y compromiso en la continuación del trabajo.

De esta reunión, se pudo evidenciar el bajo interés de algunos de los participantes, sin embargo un grupo de 6 personas se mostraron dispuestas a continuar el programa, manifestando que en lo posible este se lleve a cabo en sus sitios de trabajo y en forma individual.

En el semestre anterior se contrató un estudio de mercadeo del cual preparé un resumen que fue entregado a cada uno de los asistentes, según su actividad, con el objeto que lo leyeran. Previendo que no cumpliera su objetivo, durante la primera visita, lo retomé en forma particular.

Procedí a preparar la primera capacitación, para llevarse a cabo en la sala de conferencias de Artesanías de Colombia, sobre el temas "Formalización de empresa". Dicha capacitación programada para el 1 de marzo, no se pudo realizar por falta de asistencia de los artesanos. Lo anterior nos llevó a replantear esta capacitación, ya que consultados los artesanos me manifestaron la dificultad para atender fuera de su puesto de trabajo este tipo de capacitación. Por lo tanto los temas serán manejados en forma personalizada en cada una de las empresas interesadas.

Ya establecido el número de personas interesadas en continuar con el programa, se inició el trabajo de la siguiente manera:

- Artesano: Nancy Ramírez

Actividad: Iniciación negocio venta de artesanías. (Velas y Cerámica)

Primera visita el 6 de marzo- De acuerdo a lo solicitado por la señora, se le explicó cuales son los requisitos para la formalización del negocio y como tarea, adelantar los trámites ante la Cámara de Comercio. Igualmente, se explicó que se debía elaborar un balance de iniciación, como quiera que no existía un inventario y este era bastante extenso, se dejó como tarea, explicándole detalladamente la forma de hacerlo y la importancia de este para el balance.

Segunda asesoría: Se verificó en que iban los tramites de inscripción ante la cámara de Comercio, trámite que no se pudo finalizar, hasta tanto el socio no cancele impuestos de otro establecimiento comercial, los cuales están atrasados. Una vez superado esto continuarán el trámite respectivo.

Se procedió a verificar el trabajo respecto al inventario y se le enseñó la forma de elaborar el balance de iniciación, explicándole las cuentas que se van a utilizar y en que consiste cada una de ellas.

Así mismo, se le enseñó cómo elaborar las tarjetas de cardex y su importancia para el manejo de inventarios. Para la próxima visita se comprometió a terminar el inventario y las tarjetas de cardex. Mi compromiso para la próxima visita es elaborar conjuntamente con el artesano el balance de iniciación. En las siguientes asesorías se trabajarán temas contables.

- Artesano: Nelson Montoya

Actividad: Calados y Relieves. (Madera)

En la primera asesoría se escucharon las inquietudes del artesano y se hizo un diagnóstico actual de su negocio. Se detectó la necesidad de realizar un trabajo que le genere ingresos adicionales a su actividad de pintor y de profesor de pintura. El ha venido realizando algunas muestras, las cuales desea empezar a producir en serie, su dificultad se centra en la forma de comercializarlas. Teniendo en cuenta las inquietudes planteadas se prepara un plan de acción en el cual se incluirá el apoyo del área de diseño y un plan de mercadeo.

Esta persona ya maneja la parte básica del área contable y de costeo de productos.

- Artesana: Edilma Quiroz

Actividad: Producción de piezas artesanales por pedido.

En la primera asesoría que se realizó el día 8 de marzo, se elaboró el diagnóstico de la empresa con el fin de establecer la situación real y las áreas de apoyo, igualmente las inquietudes y necesidades propias del artesano. Se deduce que el refuerzo debe direccionarse en la parte de mercadeo, especialmente en la presentación de un portafolio de

productos, establecer a que mercado va dirigido y lista de cliente potenciales. Esta es una actividad adicional para mejorar su nivel de ingresos. Lleva libro auxiliar de ingresos y egresos, costea los productos y lleva una contabilidad muy sencilla. Dentro del plan de acción se incluirá un refuerzo en esta área.

- Artesana: Gloria de Pava

Actividad: Fundación Cuarto Creciente

Se tenía prevista la primera asesoría para el 8 de marzo, pero no se presentó. La siguiente está programada para el 15 de marzo.

- Ana Consuelo Suárez y María Teresa Suárez

Actividad: Tejeduría

La primera visita se realizará el 15 de marzo.

Como quiera que apenas se inicia el proceso se tiene previsto entre el 14 y el 16 de marzo establecer contactos con otros artesanos, con el fin de motivarlos a participar en el programa de asesoría y capacitación para este semestre.