



ASESORÍA Y CAPACITACIÓN ADMINISTRATIVA A LA COMUNIDAD  
ARTESANA DE SOMONDOCO - BOYACÁ

**Subgerencia de Desarrollo**

Bogotá, D.C. 2004

## RESUMEN DE ACTIVIDADES REALIZADAS

Las sesiones de capacitación y asesoría, así como la preparación del material, se llevaron a cabo partir del día 17 de julio, fecha en la cuál se realizó el primer viaje al municipio, hasta el 21 de septiembre, fecha de terminación de las actividades.

A continuación se presentan un cuadro de resumen, cuyo contenido se explicará más adelante.

#	ACTIVIDAD	DURACIÓN	PARTICIPANTES	RESULTADOS
1	Reunión introductoria	1 sesión de 3 horas	Todos los grupos	Explicación de los objetivos de las asesorías administrativas, diagnóstico general de los talleres y conocimiento del grupo.
2	Elaboración y explicación de formatos para organización del recurso humano	3 horas	Sesiones de 1 hora independientes para cada grupo por aparte	4 talleres con registros de trabajadores y formatos para el seguimiento de las actividades.
3	Estudio y explicación de la optimización en el manejo de los inventarios.	1 semana	Sesiones de 1 hora independientes con cada grupo.	4 talleres con formatos definidos para el registro de los inventarios de herramientas, equipos, materias primas e insumos, producto en proceso y producto terminado.
4	Elaboración del plan estratégico de cada empresa.	4 sesiones. Cada sesión de 2 horas.	Todos los grupos.	4 talleres con visión, misión, análisis DOFA y estrategias definidas. Actualmente están realizando el plan de acción.
5	Definición del número de productos por taller para el estudio de costos.	1 semana	Estudio realizado por la asesora de acuerdo a la producción actual de cada taller.	La Esperanza: 12 productos La Hojarasca: 6 productos El Caney: 6 productos Asociación: 5 productos
6	Definición de la capacidad instalada de cada empresa.	2 reuniones de análisis del trabajo en cada taller.	Trabajo realizado por la asesora mediante la observación.	4 talleres con capacidad instalada definida.
7	Definición de la capacidad de respuesta por producto para cada empresa.	3 semanas de trabajo	Trabajo realizado por la asesora mediante la observación.	4 talleres con capacidad de respuesta por producto definida
8	Análisis de costos	4 semanas de trabajo	Trabajo realizado por la asesora en sesiones de observación y trabajo independientes con cada grupo.	La esperanza: 12 productos costeados correctamente.  La Hojarasca: 6 productos costeados correctamente.  El Caney: 6 productos costeados correctamente.  Asociación: 5 productos costeados correctamente
#	ACTIVIDAD	DURACIÓN	PARTICIPANTES	RESULTADOS
9	Capacitación y taller práctico en definición de costos y precio final del	3 sesiones de 2 horas cada una.	Todos los grupos.	4 talleres con los conocimientos teóricos y

	producto.			prácticos para establecer adecuadamente los costos de producción, y el precio de venta individual y al por mayor.
10	Asesoría en la elaboración del Proyecto de cofinanciación con los grupos de Amero.	2 sesiones con los tres talleres cada una de dos horas y reuniones individuales con cada grupo.	Los 3 grupos conocidos que trabajan el amero en el municipio (El Caney, La Hojarasca y La Asociación)	3 proyectos de cofinanciación presentados a Artesanías de Colombia y aprobados con modificaciones el día 3 de septiembre.
11	Entrega y explicación del material de capacitación (cartillas) enviado por Artesanías de Colombia a todos los grupos.	Una sesión de dos horas y trabajo con el material en las sesiones de capacitación.	Todos los grupos	4 talleres utilizando las cartillas de capacitación.
12	Revisión de archivos de contabilidad existentes	2 semanas	Trabajo realizado por la asesora con ayuda de las personas encargadas de las cuentas en cada taller.	Un taller (El Caney) con contabilidad revisada e implementada a agosto de 2001. Diagnóstico legal de los talleres. Estados de P&G de "La Esperanza".
13	Estudio de los tiempos de producción de los productos seleccionados.	4 semanas	Trabajo realizado por la asesora a través de la observación de la producción en cada taller.	La esperanza: La totalidad de los productos seleccionados (12) con estudio del tiempo de producción. La Hojarasca: La totalidad de los productos seleccionados (6) con estudio del tiempo de producción. El Caney: La totalidad de los productos seleccionados (6) con estudio del tiempo de producción. Asociación: La totalidad de los productos seleccionados (6) con estudio del tiempo de producción.
14	Capacitación y asesoría en comercialización.	4 sesiones, cada una de 2 horas.	Todos los grupos	4 talleres artesanales con las herramientas para entender y llevar a cabo un proceso de comercialización.
15	Capacitación y asesoría en manejo legal y contable	4 sesiones independientes para cada taller.	Cada grupo artesanal de manera independiente.	4 talleres artesanales con los conocimientos legales y contables básicos. Los resultados de cada taller en la organización de la contabilidad se detallan más adelante.

## EXPLICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS Y LOS RESULTADOS OBTENIDOS

### ACTIVIDAD # 1: REUNIÓN INTRODUCTORIA

#### RESULTADOS:

Se realizó una reunión de aproximadamente tres horas de duración en la cuál se conoció a las artesanas de cada grupo y se presentaron los objetivos de capacitación definidos. De igual forma se realizó un breve diagnóstico administrativo de cada taller, cuyo resultado fue el siguiente:

#### EMPRESA ASOCIATIVA DEL TRABAJO “LA ESPERANZA”:

Este grupo esta conformado por 6 artesanas, quienes elaboran productos en calceta de plátano y junco. Dentro de los aspectos administrativos evaluados se encontró lo siguiente:

- ❖ Manejo de Inventarios: no tienen ninguna organización de los inventarios que poseen. Tienen en un mismo lugar la materia prima, los insumos, las herramientas y los productos en proceso y terminados, sin que se pueda conocer con exactitud el número de uniades que poseen en este momento y la inversión económica que estos inventarios representan para la empresa.
- ❖ Manejo del recurso humano: si bien conocen perfectamente quienes trabajan en el taller, no llevan ninguna organización de las responsabilidades, obligaciones y derechos de ellas como socias y empleadas del taller. Tampoco llevan un registro organizado de las personas que trabajan a destajo para la empresa, ni un seguimiento organizado de las actividades que realizan.
- ❖ Aspectos legales y contables: “La Esperanza”, tiene Certificado de Existencia y Representación Legal establecido en 1997 ante la Cámara de Comercio de Tunja y han renovado su matrícula cada año como lo dicta la ley. Tambien poseen su Número de Identificación Tributario (NIT). Maneja facturas de venta, las cuales actualmente esta entregando a sus clientes, pero no están elaboradas según los requisitos de la DIAN. No recaudan ni pagan el impuesto a las ventas (IVA) y no tienen conocimiento de sus obligaciones tributarias ni legales ante DIAN.

En cuanto a la contabilidad, manejan el registro de las ventas realizadas guardando una copia de la factura de venta expedida al cliente. De igual forma archivan las facturas de compras, aunque no en su totalidad. Aunque tiene en archivo algunas facturas de compra y venta desde el año de fundación, no es posible con estas levantar la contabilidad desde el año 97, puesto que no han conservado la totalidad de recibos, no manejan libro diario ni mayor y balances.

Tampoco elaboran estados de pérdidas y ganancias ni balances generales mes a mes; sin embargo dos de las artesanas tienen bachillerato comercial, lo cual facilita el entendimiento de los aspectos contables y financieros de la empresa.. Desde la fecha de fundación no han registrado los libros contables en la Cámara de Comercio.

- ❖ Costos de producción: tienen establecido un precio de venta para cada producto al por mayor y al por menor. Sin embargo estos precios de venta fueron sacados sin tener en cuenta los costos reales de producción, por lo que es probable que estén cobrando demasiado o muy poco por los artículos que fabrican (no tienen el conocimiento para costearlos correctamente).
- ❖ Comercialización: actualmente tienen contacto con una persona en Bogotá, quien les compra productos y los vende a tres almacenes de la ciudad ubicados en el norte de la ciudad (Unicentro, Bima y C.C Granahorrar). También llevan una relación comercial con los almacenes de Artesanías de Colombia, la cual manejan directamente sin intermediarios. Tiene algunos productos en almacenes de Tunja y Guateque y asisten periódicamente a ferias artesanales de la región. No tienen los conocimientos básicos de comercialización que les permita conocer un poco mejor el mercado y encontrar nuevos canales de distribución de sus productos a clientes ubicados fuera de la región del Valle de Tenza.

#### ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS DE SOMONDOCO

Este grupo está conformado por 3 artesanas, quienes elaboran productos en amero de maíz. Dentro de los aspectos administrativos que se evaluaron se encontró lo siguiente:

- ❖ Manejo de Inventarios: no tienen ninguna organización de los inventarios que poseen. Tienen en un mismo lugar la materia prima, los insumos, las herramientas y los productos en proceso y terminados, sin que se pueda conocer con exactitud el número de unidades que poseen en este momento y la inversión económica que estos inventarios representan para la empresa.
- ❖ Manejo del recurso humano: no llevan ninguna organización de las responsabilidades, obligaciones y derechos de ellas como socias y empleadas del taller. Tampoco llevan un registro organizado de las personas que trabajan a destajo para la empresa, ni un seguimiento organizado de las actividades que realizan.
- ❖ Aspectos legales y contables: poseen el Certificado de Existencia y Representación Legal establecido en 1997 ante la Cámara de Comercio de Tunja, sin que hayan realizado ningún año, la renovación legal de la matrícula mercantil. Tienen su Número de Identificación Tributario (NIT). No maneja facturas de venta ni recaudan el impuesto a las ventas (IVA). No

tienen conocimiento de sus obligaciones tributarias ni legales ante DIAN ni la Cámara de Comercio.

En cuanto a la contabilidad, manejan el registro de las salidas y entradas de dinero en un cuaderno. La manera de llevar este registro es bastante desorganizado, lo cual no permite saber exactamente el movimiento del dinero dentro de la empresa. Aunque tiene en archivo algunas facturas de compra esta información no es suficiente para levantar la contabilidad desde el año de fundación. No llevan estados financieros de ninguna clase y no poseen los conocimientos básicos para hacerlo. Ninguna de las artesanas de este taller tiene bachillerato comercial o algún otro tipo de estudio que les facilite la comprensión de los aspectos contables y financieros. Desde la fecha de fundación no han registrado los libros contables en la Cámara de Comercio.

- ❖ Costos de producción: tienen establecido un precio de venta para cada producto al por mayor y al por menor, sin ser consistentes muchas veces en la definición de los mismos, ya que no manejan tamaños estándares de todos los productos. Estos precios de venta fueron sacados sin tener en cuenta los costos reales de producción, por lo que es probable que estén cobrando demasiado o muy poco por los artículos que fabrican (no tienen el conocimiento para costearlos correctamente).
- ❖ Comercialización: actualmente no tienen ninguna vía de comercialización fuera del Valle de Tenza. En este año solo han vendido unos pocos productos en Guateque, los cuales no le han pagado todavía. Asisten periódicamente a ferias artesanales de la región. No tienen los conocimientos básicos de comercialización que les permita conocer un poco mejor el mercado y encontrar nuevos canales de distribución.

#### EMPRESA ASOCIATIVA DEL TRABAJO “LA HOJARASCA”

Este grupo está conformado por 2 artesanas, quienes elaboran productos en amero de maíz. Dentro de los aspectos administrativos que se evaluaron se encontró lo siguiente:

- ❖ Manejo de Inventarios: no tienen ninguna organización de los inventarios que poseen. Tienen en un mismo lugar la materia prima, los insumos, las herramientas y los productos en proceso y terminados, sin que se pueda conocer con exactitud el número de unidades que poseen en este momento y la inversión económica que estos inventarios representan para la empresa. Cabe indicar que “La Hojarasca” tiene su taller de producción dentro del taller de “La Esperanza”, por lo cual comparten recursos y responsabilidades económicas.

- ❖ Manejo del recurso humano: No llevan ninguna organización de las responsabilidades, obligaciones y derechos de ellas como socias y empleadas del taller. Tampoco llevan un registro organizado de las personas que trabajan a destajo para la empresa, ni un seguimiento a las actividades que realizan.
- ❖ Aspectos legales y contables: “La Hojarasca” tiene Certificado de Existencia y Representación Legal establecido en el presente año (2001) ante la Cámara de Comercio de Tunja. Aun no han hecho los trámites para sacar el NIT. No manejan facturas de venta, ni recaudan ni pagan el impuesto a las ventas (IVA). No tienen conocimiento de sus obligaciones tributarias ni legales ante DIAN y la Cámara de Comercio.

En cuanto a la contabilidad, manejan de forma organizada en libro diario en un cuaderno con las entradas y salidas de dinero, desde el mes de mayo del presente año, mes en el cual se registró la sociedad. No archivan las facturas de compras, aunque si las registran en el libro diario. Con la información registrada es posible realizar los Estados de Pérdidas y Ganancias de los meses de mayo, junio, julio y agosto y dejar la información analizada para la elaboración del Balance General al 31 de diciembre. Una de las artesanas es bachiller comercial, por lo que se le facilita el entendimiento de los aspectos contables y financieros.

- ❖ Costos de producción: tienen establecido un precio de venta para cada producto al por mayor y al por menor. Sin embargo estos precios de venta fueron sacados sin tener en cuenta los costos reales de producción, por lo que es probable que estén cobrando demasiado o muy poco por los artículos que fabrican (no tienen el conocimiento para costearlos correctamente).
- ❖ Comercialización: actualmente tienen contacto con una persona en Tunja, quien les compra productos frecuentemente para vender en su almacén. También tiene pedidos esporádicos en Guateque. Una de las artesanas del grupo vive y trabaja en Bogotá, lo cual es un factor importante para abrir nuevas vías de comercialización en la ciudad. Sin embargo no poseen los conocimientos básicos para aprovechar esta fortaleza.

#### EMPRESA ASOCIATIVA DEL TRABAJO “EL CANEY”:

Este grupo está conformado por 6 artesanas, quienes elaboran productos en amero de maíz. Dentro de los aspectos administrativos que se evaluaron se encontró lo siguiente:

- ❖ Manejo de Inventarios: manejan adecuadamente los inventarios de producto terminado mediante el sistema de tarjetas kárdex, donde registran el número de unidades que fabrican y venden. No manejan inventarios de materia prima, insumos, herramientas y producto en

proceso. Tampoco conocen el valor de inversión económica que estos inventarios representan para la empresa.

- ❖ Manejo del recurso humano: tienen una organización de los pagos realizados a las socias y a los demás trabajadores a destajo de la empresa. No llevan registro de los trabajadores ni tienen documentadas las responsabilidades, obligaciones y derechos de ellas como socias y empleadas del taller.
- ❖ Aspectos legales y contables: “El Caney”, es la empresa que tiene mejor organizados los aspectos contables y legales, debido al conocimiento de una de las socias. Poseen Certificado de Existencia y Representación Legal establecido en este año (2001) ante la Cámara de Comercio de Tunja y NIT. No manejan facturas de venta, ni recaudan el impuesto a las ventas (IVA). Tienen un mediano conocimiento de sus obligaciones tributarias y legales ante DIAN.

En cuanto a la contabilidad, manejan de forma muy organizada los archivos con las facturas de compras y demás egresos. Realizan estados de P&G y Balances Generales de cada mes, desde la fecha de fundación de la empresa. No manejan libro diario ni mayor y balances, pero si llevan adecuadamente todos los registros para poder levantar estos libros y registrarlos ante la Cámara de Comercio.

- ❖ Costos de producción: tienen establecido un precio de venta para cada producto al por mayor y al por menor. Sin embargo estos precios de venta fueron sacados sin tener en cuenta los costos reales de producción, por lo que es probable que estén cobrando demasiado por los artículos que fabrican (no tienen el conocimiento para costearlos correctamente).
- ❖ Comercialización: actualmente tienen contacto con una persona que les compra algunos productos para comercializar en Tunja o fuera de la región. Tiene algunos productos en almacenes de Guateque y asisten periódicamente a ferias artesanales de la región. No tienen los conocimientos básicos de comercialización que les permita conocer un poco mejor el mercado y encontrar nuevos canales de distribución de sus productos a clientes ubicados fuera de la región del Valle de Tenza.

En la reunión introductoria y de diagnóstico, se entregó a cada participante una copia del documento, donde se especifican los objetivos de capacitación y los temas a tratar.



## ACTIVIDAD # 2: ORGANIZACIÓN DEL RECURSO HUMANO

### RESULTADOS:

Se elaboraron dos tipos de formatos para organizar los registros de los trabajadores de la empresa, así como las responsabilidades en el trabajo diario y el seguimiento mensual de las actividades que cada uno realiza.

Estos formatos fueron entregados a cada grupo y en sesión independiente para cada grupo, se les explicó la utilidad de la herramienta y la forma de llenar los datos para un adecuado seguimiento. Actualmente todos los talleres tienen implementados estos formatos para el manejo del recurso humano y están definiendo las responsabilidades de cada uno frente al éxito de sus empresas.

## ACTIVIDAD # 3: ESTUDIO DE OPTIMIZACIÓN EN EL MANEJO DE LOS INVENTARIOS

### RESULTADOS:

Se elaboraron 4 tipos de formatos para que las artesanas registraran y organizaran los inventarios que manejan actualmente. En una sesión conjunta y reuniones aparte para cada taller, se les explicó la forma de organizar los inventarios para optimizar el uso de la planta de producción y mejorar sus tiempos de trabajo y se les enseñó a llenar adecuadamente los formatos, teniendo en cuenta el valor de los mismos.

Actualmente los 4 talleres artesanales asesorados han comenzado la organización de sus inventarios a través de los formatos desarrollados y han aprendido a establecer el valor económico de los inventarios que poseen. Los formatos desarrollados se encuentran dentro del ANEXO # 4.

## ACTIVIDAD # 4: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

### RESULTADOS:

Se realizaron 4 sesiones grupales donde se les capacitó en la importancia y forma de elaborar el Plan Estratégico. Paso a paso se les asesoró en la elaboración del plan para cada empresa y actualmente cada uno de los 4 talleres tienen definida su misión, visión al año 2006, análisis de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas y estrategias a seguir para convertir sus debilidades en fortalezas. El plan de acción lo están desarrollando en sesiones individuales planeadas y guiadas por ellas mismas.

## ACTIVIDAD # 5: DEFINICIÓN DE PRODUCTOS A SER COSTEADOS

### RESULTADOS:

Durante sesiones individuales de observación e investigación en cada uno de los talleres, se definieron la totalidad de los productos a ser costeados, los cuales se indican a continuación:

#### E.A.T. "La Esperanza":

- ❖ Juego de cajas redondas (4 unidades)
- ❖ Juego de cajas rectangulares (4 unidades)
- ❖ Individuales de trenza
- ❖ Individual de tiras
- ❖ Aplique para pared tipo abanico
- ❖ Carpeta

#### "Asociación de Mujeres Campesinas de Somondoco":

- ❖ Muñeca grande
- ❖ Muñeca pequeña
- ❖ Juego de portavasos
- ❖ Hebilla lisa
- ❖ Hebilla tejida

El juego de cajas cilíndricas se eligió como uno de los productos de este grupo para ser costeados, pero en el proceso de medición de los tiempos, se encontró que las artesanas estaban en etapa de aprendizaje de elaboración de estos productos, razón por la cual no se puede establecer aún el costo de producción real. Las artesanas aprendieron a realizar el proceso de costeo y una vez tengan práctica en la elaboración de este tipo de cajas, van a sacar los tiempos y costos de fabricación.

#### E.A.T. "La Hojarasca":

- ❖ Juego de cajas cilíndricas (3 unidades)
- ❖ Juego de cajas rectangulares (3 unidades)

#### E.A.T. "El Caney":

- ❖ Juego de cajas redondas (2 unidades)
- ❖ Espantapájaros grande
- ❖ Espantapájaros pequeño
- ❖ Muñeca de traje típico
- ❖ Hebillas grandes

## ACTIVIDADES # 6 y 7: DEFINICIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA Y DE RESPUESTA:

### RESULTADOS:

Para la definición de la capacidad instalada, capacidad de respuesta y costo real de fabricación de cada producto se tomaron en cuenta diversos aspectos que se explican a continuación.

### **CAPACIDAD INSTALADA**

La capacidad instalada indica el total de horas que se trabaja entre todos los empleados de planta del taller y se mide en horas-hombre al mes.

La capacidad instalada esta representada por el total del tiempo de trabajo, el porcentaje de los suplementos causados por deficiencias en el ambiente de trabajo, el número total de trabajadores del taller, el número de turnos diarios de trabajo y el total de días trabajados al mes.

$$\text{Capacidad Instalada} = (\text{Tiempo real} * \# \text{trabajadores} * \# \text{turnos/día} * \# \text{días/mes})$$

Tiempo real = Tiempo de trabajo diario - % de suplementos(\*)

Tiempo de trabajo = Horario diario de trabajo durante la semana

(\*) Porcentaje de Suplementos = son diferentes para cada taller y se evalúan de acuerdo a la tabla de suplementos dada por la OIT<sup>1</sup> para la realización de estudios de tiempos y movimientos. Los suplementos disminuyen la capacidad productiva del taller y de sus empleados, debido a que representan las deficiencias externas que impiden la correcta elaboración del trabajo diario.

### **CAPACIDAD DE RESPUESTA**

La capacidad de respuesta indica cuantos unidades de un mismo producto está en capacidad de producir el taller al mes, dedicándose todos los empleados exclusivamente a la fabricación de ese producto determinado. La capacidad de respuesta es diferente para cada producto.

### **COSTOS DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS UTILIZADOS PARA LA PRODUCCIÓN**

Según el caso se anexa el listado de las materias primas e insumos que utiliza el taller para la elaboración de los artículos que actualmente esta produciendo.

### **TIEMPOS DE FABRICACIÓN DE CADA PRODUCTO**

---

<sup>1</sup> Organización Internacional del Trabajo

Se realizó la toma real del tiempo de fabricación de cada producto elegido. Este tiempo indica el costo de la mano de obra por artículo, sabiendo que 1 hora de trabajo en el municipio vale \$ 1250.

#### ACTIVIDAD # 8 y 13: ANÁLISIS DE COSTOS Y ESTUDIO DE TIEMPOS DE FABRICACIÓN

##### RESULTADOS:

Durante 4 semanas de trabajo diario con los 4 grupos artesanales, se estuvo realizando las actividades de costeo de materiales y toma de tiempos de fabricación para establecer correctamente el costo de fabricación de cada uno de los productos elegidos para el estudio. El proceso de costeo fue el siguiente:

1. Definición de productos a costear
2. Elaboración de formato para registro del proceso productivo
3. Establecimiento de los costos de materias primas, insumos y del jornal de trabajo en el municipio.
4. Toma de tiempos de elaboración de cada producto
5. Análisis de los tiempos y repetición de aquellos con deficiencias
6. Establecimiento de los costos finales por producto

#### ACTIVIDAD # 9: CAPACITACIÓN EN COSTOS DE PRODUCCIÓN Y PRECIO DE VENTA

##### RESULTADOS:

Se realizaron 3 sesiones de capacitación en conjunto con los 4 talleres, donde se explicó detalladamente la forma de establecer los costos de fabricación de un producto.

A través de dos talleres prácticos, las artesanas aprendieron a registrar el proceso productivo de cualquier artículo, a realizar la toma de los tiempos de fabricación y a establecer los costos de producción. Adicionalmente se les explicó el concepto de utilidad y la forma de establecer un precio de venta justo para sus artículos, donde tomaran en cuenta los precios al por mayor y al por menor y los diferentes factores de la competencia y del mercado que se deben tener en cuenta al establecer el precio de venta final.

#### ACTIVIDAD # 10: ASESORÍA EN LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE COFINANCIACIÓN

##### RESULTADOS:

Los tres grupos que trabajan el amero de maíz en el municipio, fueron guiados en la elaboración de un proyecto de cofinanciación con ARTESANIAS DE COLOMBIA. En dos reuniones con los tres grupos y sesiones individuales con cada taller, se explicó el formato de elaboración del proyecto, los pasos para realizarlo y factores a tener en cuenta para ser aprobado.

Los resultados concretos de esta actividad, fueron los 3 proyectos independientes pasados el 31 de agosto a la Subgerencia de Desarrollo de ARTESANÍAS DE COLOMBIA, los cuales fueron aprobados y en la actualidad se encuentran en trámite. Adicionalmente se logró establecer un ambiente de mayor confianza y trabajo en equipo entre los talleres involucrados en los proyectos, cuya relación se había deteriorado notablemente en el pasado.

#### ACTIVIDAD # 11: ENTREGA Y EXPLICACIÓN DE LAS CARTILLAS “ADMINISTRANDO MI TRABAJO ARTESANAL”

##### RESULTADOS:

Los cuatro talleres artesanales conocen y entienden el material enviado por ARTESANÍAS DE COLOMBIA para soportar su trabajo y organización administrativa. En una sesión, se revisó y explicó cada una de las cartillas que conforman el material, de forma que las capacitaciones siguientes se vieron beneficiadas con este material.

#### ACTIVIDAD # 12 y 15: REVISIÓN Y CAPACITACIÓN EN EL MANEJO LEGAL Y CONTABLE

##### RESULTADOS:

Durante aproximadamente dos semanas, se tuvieron varias reuniones por taller, en las cuales se pretendía establecer la mejor manera de conformar los aspectos contables de cada grupo. Adicionalmente y en sesiones individuales, se explicó a cada uno de los grupos los aspectos legales que los afectaban y cuales sería las mejores vías para mejorar su actual situación ante la DIAN y la Cámara de Comercio de Tunja.

Como se indicó en el diagnóstico, La E.A.T. “El Caney”, lleva bien los aspectos contables, por lo cual de esta empresa no se levantaron Estados de Perdidas y Ganancias, ya que ellas los tienen al día.

EN el caso de “La Hojarasca” estos estados son reales y de utilidad para realizar el

Balance General y presentarlo en el libro ante la Cámara de Comercio, con lo cual quedaría al día en sus responsabilidades legales ante este organismo.

Las otras dos empresas (la esperanza y la asociación) no pueden comenzar a llevar los libros legalmente desde este año, debido a la falta de soportes para levantar los estados financieros correctamente. Sin embargo estos dos grupos aprendieron a elaborar los aspectos básicos de la contabilidad para poder presentar legalmente sus estados financieros a partir de enero del 2002.

<b>ACTIVIDAD # 14: CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN COMERCIALIZACIÓN</b>
--

**RESULTADOS:**

En 4 sesiones de capacitación se explicó a las artesanas todo el proceso de comercialización que deben manejar para poder ser exitosas en la venta de sus productos y la consecución de clientes. Complementando la parte teórica se realizó una clínica de ventas en la que participaron todas las artesanas, mediante la cual practicaron los conocimientos recibidos en la realización de un sondeo de mercados y las técnicas de venta y negociación. Adicionalmente se tuvo una sesión enfocada exclusivamente a la definición y mejoramiento del servicio postventa, donde se analizaron diferentes estrategias para conservar los clientes y prestarles un excelente servicio.