

# **LABORATORIO DE DISEÑO E INNOVACIÓN DE NARIÑO 2019**

**INFORME FINAL**

**JORGE EDUARDO MEJIA POSADA  
ENLACE REGIONAL**

**SAN JUAN DE PASTO, DICIEMBRE 2019**

**Ana María Frías Martínez**

Gerente General

**Jimena Puyo**

Subgerente de desarrollo y fortalecimiento  
de la cadena de valor del sector artesanal

**Marcela Niño Tapia**

Subgerente Administrativo y Financiero

**Gissela Barrios**

Subgerente Comercial

**Angela Merchan Correa**

Coordinadora Técnica del Proyecto

**Jorge Mejía Posada**

Enlace regional laboratorio Nariño

**José Argotty**

Diseñador líder región sur Andina

**Maria Ximena Castro**

Diseñadora Laboratorio de Innovación y Diseño

## **Resumen**

El informe presentado a continuación detalla las actividades efectuadas dentro del programa Laboratorio de Diseño e Innovación para el año 2019 siguiendo los lineamientos del contrato de prestación de servicios profesionales ADC-2018-142 Apoyar el funcionamiento del Laboratorio de Nariño de acuerdo con los lineamientos impartidos desde el equipo central de Artesanías de Colombia para lo cual deberá gestionar apoyos, espacios y alianzas público-privadas; formular y hacer seguimiento de proyectos que la entidad ejecute en el departamento; acompañar, asesorar y asistir técnicamente a las diferentes comunidades artesanales y mantener actualizada la información del sector artesanal de Nariño.

Este informe contiene el trabajo realizado en los 4 municipios priorizados del departamento de Nariño, Pasto, Colon Génova, Sandoná haciendo un recuento de las actividades llevadas a cabo, el estado en el que se encontraron las comunidades y talleres intervenidos y la evidencia de los resultados del trabajo desarrollado en el año y un resumen de los logros del Laboratorio durante sus primeros 10 años de acciones en el departamento de Nariño.

## 1. Antecedentes

En el periodo 1997 – 2006 el LABORATORIO DEL DEPARTAMENTO DE NARIÑO ejecutó 17 proyectos.

La inversión de recursos realizada en éste periodo sin incluir los Convenios con Cámara de Comercio de Pasto para fortalecer la operatividad y el buen desempeño del Laboratorio fueron: \$1.094.138 millones de pesos en 9 años, lo que representa un promedio anual de \$121.571 millones de pesos.

EL LABORATORIO DEL DEPARTAMENTO DE NARIÑO en el periodo 2007 - 2015 ejecutó Proyectos encaminados al mejoramiento de Técnicas y Oficios realizados en cada municipio, desarrollando los componentes y actividades en Desarrollo Humano, Diseño, Producción y Comercialización, de acuerdo a las necesidades identificadas. Se ejecutaron 19 proyectos en el periodo 2007 – 2015.

MUNICIPIOS ATENDIDOS DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO: 9

Colón, Mocoa, Orito, Puerto Asís, Puerto Leguizamó, San Francisco, Santiago, Sibundoy, Villa Garzón

MUNICIPIOS ATENDIDOS DEPARTAMENTO DE NARIÑO: 27

Albán, Aldana, Arboleda, Belén, Buesaco, Colón Génova, Contadero, Cuaspud Carlosama, Cumbal, El Tablón de Gómez, El Tambo, Guachucal, Guaitarilla, Iles, Ipiales, La Cruz, La Florida, Pasto, Providencia, Puerres, Pupiales, Ricaurte, San Pedro de Cartago, Sandoná, Santacruz de Guachavez, Tumaco, Yacuanquer.

- COBERTURA DE UN 42,19% DE LOS 64 MUNICIPIOS DEL DEPARTAMENTO DE NARIÑO
- NUMERO DE ARTESANOS ATENDIDOS EN EL PERIODO 2007 – 2015: 3.901
- PROMEDIO DE ARTESANOS ATENDIDOS POR AÑO: 433
- INVERSIÓN DE RECURSOS REALIZADA EN EL PERIODO 2007 – 2015 SIN INCLUIR CONVENIOS CON CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO PARA FORTALECER LA OPERATIVIDAD Y EL BUEN DESEMPEÑO DEL LABORATORIO DE NARIÑO : \$2.678.943 millones de pesos
- INVERSIÓN PROMEDIO POR AÑO:
- \$297.660 millones de pesos

ALIADOS ESTRATÉGICOS Y ENTIDADES COFINANCIADORAS DE LOS PROYECTOS:

- Cámara de Comercio de Pasto desde el año 1994 hasta 2014
- Corporación Andina de Fomento CAF
- Organización Internacional para las Migraciones OIM
- Departamento de Nariño
- Municipio de Pasto



- ONU Mujeres
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD
- MAPP OEA
- Corpoamazonía
- Municipio de Ipiales
- Consejo Comunitario del Rio Rosario del Municipio de Tumaco

## 2. Ubicación Geográfica

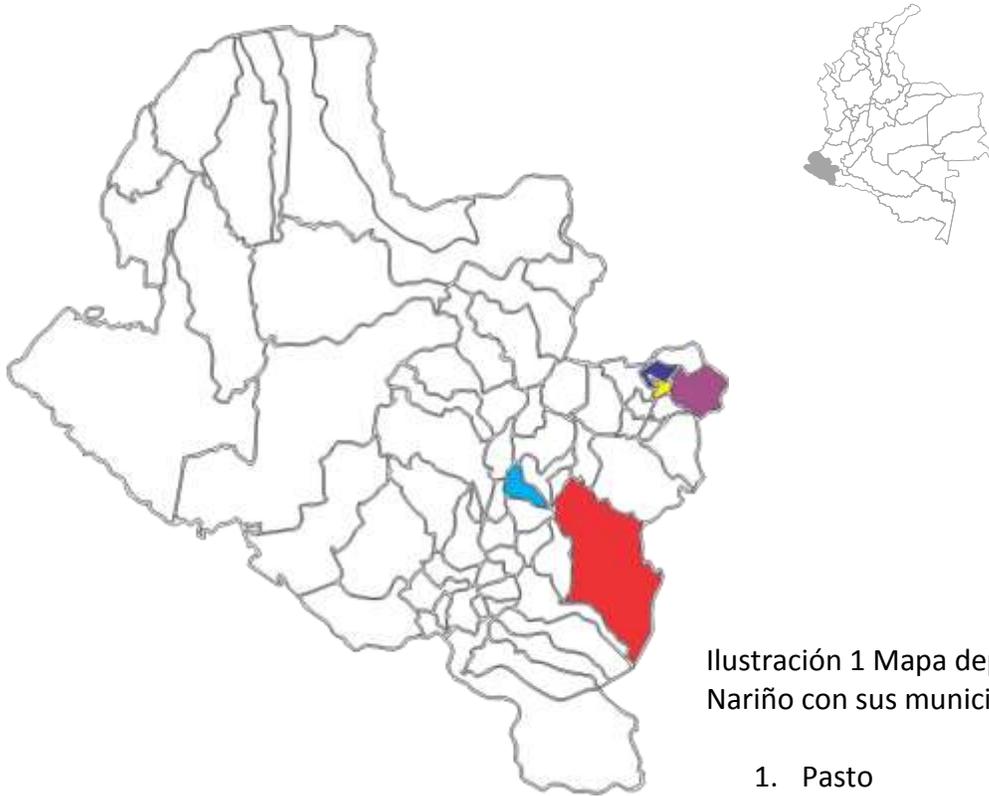


Ilustración 1 Mapa departamento de Nariño con sus municipios atendidos

1. Pasto
2. Sandoná
3. Colón-Genova
4. Belén
5. La Cruz

A nivel nacional los nariñenses son reconocidos por la habilidad innata que tiene para la producción artística artesanal. Proviene de los Incas, población indígena que habitó esta tierra en la antigüedad. Eran hábiles trabajando metales, tejido, talla en piedra, en cerámica y madera, prácticas que hoy todavía se conservan en la región. Una de las artesanías de mayor connotación es quizá el mopa - mopa o barniz de Pasto; resina que se extrae de un árbol del mismo nombre, conocido también como el árbol de cera, cuyos orígenes se remontan a la época precolombina.

### 3. Descripción Actividades Contrato

#### SISTEMATIZACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL SECTOR ARTESANAL DEL DEPARTAMENTO DE NARIÑO.

El Plan de Acción elaborado, es una herramienta de planificación y un instrumento básico para la orientación, organización, control de tareas y proyectos, y gestión del Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño; plan que se articula con los programas de Artesanías de Colombia S.A., propiciando el cumplimiento de la misión y visión de la entidad, contribuyendo al fortalecimiento del sector artesanal del Departamento y dando solución a las problemáticas presentadas e identificadas en los diagnósticos artesanales realizados.

“Los planes de acción o el conjunto de tareas que la organización establecerá para alcanzar los resultados, tienen que facilitar el cierre de las brechas que existan entre la situación actual y la situación deseada.” (Armijo, 2009).

A continuación se presentan dos tablas, la primera con información sobre las tres Líneas Estratégicas definidas: Oferta Artesanal con Calidad Total, Comercialización a Gran Escala y Fortalecimiento Institucional; así mismo con contenidos sobre los Objetivos Estratégicos, Indicadores y Metas a mediano y largo plazo. Y la segunda tabla, que presenta el Plan de Acción: con las Estrategias, las Iniciativas o Proyectos propuestos con sus respectivos Objetivos, las Acciones a realizar, los Recursos requeridos, el Plazo, los Responsables, y los datos sobre la Comunicación acerca de los pasos de acción y los Colaboradores. (ILPES/CEPAL Área de Políticas Presupuestarias y Gestión Pública; Marianela Armijo, 2009)

#### Indicadores y Metas Estratégicas

LÍNEA ESTRATÉGICA	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES	METAS FRENTE A OBJETIVOS ESTRATÉGICOS
			MEDIANO Y LARGO PLAZO
Oferta Artesanal con Calidad Total - Fortalecimiento técnico y organizacional en cada uno de los eslabones de la cadena de valor en comunidades	Realizar alianzas orientadas a la suscripción de convenios marco en el mediano y largo plazo, con instituciones públicas y privadas que tengan afinidad en su misión, con el sector artesanal Aumentar la inversión por parte del estado y de las unidades de cooperación,	Convenios Marco suscritos	2019 - 2023: Convenios Marco con instituciones públicas y privadas que tengan afinidad en su misión, con el sector artesanal

dedicadas a la producción artesanal en los cinco núcleos del departamento de Nariño	en beneficio del sector artesanal Nariñense.		
	Apoyo a la Cadena de Valor de la Actividad Artesanal a nivel técnico, organizativo y asociativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnósticos, Asesorías puntuales, transferencias técnicas y metodológicas y actividades de formación, realizadas</li> <li>- Investigaciones y diagnósticos realizados</li> <li>- Propuestas de intervención en desarrollo humano, empresarial, asistencia técnica, innovación, diseño y producción, desarrolladas</li> <li>- Talleres asociados para la demanda de: materias primas insumos y complementos a los productos.</li> <li>- Capacitaciones en oficios artesanales realizadas</li> <li>- Metodología para el monitoreo, seguimiento y evaluación de proyectos elaborada e implementada</li> <li>- Actividades de formación relacionada con los oficios para los profesionales de Artesanías de Colombia, realizadas.</li> </ul>	2019 - 2023: Apoyo a la cadena de valor de la actividad artesanal incluyendo componentes de investigación y desarrollo, adecuación de materias primas, desarrollo humano y empresarial, asistencia técnica, innovación y diseño, producción y comercialización con enfoque participativo, e involucrando las Tics, el marketing digital y demás herramientas tecnológicas.
	Fortalecer el eslabón de proveeduría sostenible de materias primas de origen natural para la producción de artesanías, asociando esta producción con esquemas de mercado en cadenas artesanales que se encuentren en un proceso de maduración, con miras al mercado internacional.	Formulación y ejecución de proyectos que garanticen la sostenibilidad de materias primas para la actividad artesanal.	2019 - 2023: Proyectos que garanticen la sostenibilidad de materias primas, desarrollando sistemas agroforestales
Comercialización a Gran Escala - Identificación de oportunidades para ampliar la diversificación de espacios de comercialización local, regional y nacional para los artesanos.	Fortalecer el eslabón de la comercialización del producto elaborado (artesanías), buscando la ampliación y diversificación de oportunidades comerciales en contextos locales, regionales y nacionales, enfatizando en el Comercio Justo. Mejorar los ingresos y la calidad de vida para la población artesana.	Oportunidades para ampliar espacios de comercialización identificados Actividades para aprovechar el Corredor Turístico Ruta del Sur Articulaciones con entidades financieras gubernamentales Intermediación comercial para los oficios artesanales consolidada	2019 - 2023: Acceso a nuevos mercados, mayores oportunidades comerciales y autonomía financiera

<p>Fortalecimiento Institucional - Operatividad y sostenibilidad de los proyectos; ampliación de los tiempos de ejecución entre 3 y 5 años, teniendo en cuenta el número de beneficiarios y el grado de desarrollo del núcleo artesanal.</p>	<p>Mejorar la operatividad y la sostenibilidad de los proyectos del Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño - Artesanías de Colombia.</p>	<p>Proyectos a largo plazo, formulados y en ejecución, con enfoques diferenciales y basados en la economía solidaria y cooperativa.</p>	<p>2019 - 2023: Formulación y ejecución de proyectos a largo plazo, con enfoque diferencial y basados en la economía solidaria y cooperativa; que atiendan a población afectada por el conflicto, en condición de vulnerabilidad y discapacidad, reinsertados y víctimas, mujeres y jóvenes, así como también a población indígena afro y rom (gitana)</p>
--	--	---	--

## Plan de Acción

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	ESTRATEGIAS	¿QUE?		¿COMO?	¿CON QUE?	¿CUANDO?		¿QUIEN?	COMUNICACIÓN (ACERCA DE LOS PASOS DE ACCIÓN)	COLABORADORES
		INICIATIVAS-PROYECTOS	OBJETIVOS DE LAS INICIATIVAS	ACCIONES INMEDIATAS	RECURSOS NECESARIOS	PLAZO - FECHA DE INICIO	PLAZO - FECHA DE FINALIZACIÓN	RESPONSABLE		
<p>Realizar alianzas orientadas a la suscripción de convenios marco en el mediano y largo plazo, con instituciones públicas y privadas que tengan afinidad en su misión, con el sector artesanal</p> <p>Aumentar la inversión por parte del estado y de las unidades de cooperación, en beneficio del sector artesanal Nariñense.</p>	<p>Gestión para realizar alianzas con instituciones públicas y privadas para la formulación y ejecución de Proyectos, aprovechando la actual coyuntura, con las iniciativas presentadas en el contexto económico referentes al Acuerdo de Paz, y las propuestas estructuradas en éste concernientes a la productividad del campo</p>	<p>Convenios Marco con instituciones públicas y privadas comprometidas con el desarrollo de la actividad artesanal.</p>	<p>Generar sostenibilidad de experiencias desarrolladas en años anteriores, que han mostrado buenos resultados e impactos en las comunidades, apalancando y apoyando procesos, teniendo en cuenta la Economía Solidaria</p> <p>Brindar soluciones frente a los tiempos administrativos que retardan los proyectos de manera significativa, buscando minimizar la pérdida de confianza en los procesos, mejorando la imagen institucional y los tiempos de operatividad; a través de alianzas con instituciones públicas y privadas afines en su misión, con el sector artesanal.</p>	<p>Acercamiento y gestión con entidades públicas y privadas afines en su misión con el sector artesanal, para la firma de convenios marco que beneficien al sector.</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Entes territoriales Agencias de Cooperación Internacional Entidades privadas comprometidas con el sector artesanal</p>

Apoyo a la Cadena de Valor de la Actividad Artesanal a nivel técnico, organizativo y asociativo	Fortalecimiento de la Cadena de Valor de la Actividad Artesanal	Asesorías puntuales, transferencias técnicas y metodológicas y apoyo en temas de Propiedad Intelectual	Capacitar a los artesanos y asesorarlos en temas de Diseño, Propiedad Intelectual, entre otros, favoreciendo el mejoramiento de la calidad de los productos y de sus unidades productivas.	Realizar asesorías puntuales, transferencias técnicas y metodológicas y apoyo integral en temas de derechos intelectuales privados y colectivos, sello de calidad "Hecho a Mano".	- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias	Enero de 2019	Diciembre de 2023	Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño	Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia	Comunidad Artesanal
		Investigación y Desarrollo	Realizar investigaciones y diagnósticos para responder a las necesidades de los diferentes núcleos artesanales y conocer la situación socioeconómica, de materias primas y del oficio del sector artesanal de la región.	Realización de investigaciones y diagnósticos del sector artesanal de la región	- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias	Enero de 2019	Diciembre de 2023	Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño	Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia	Comunidad Artesanal Universidades

		<p>Propuestas de intervención en desarrollo humano, empresarial, asistencia técnica, innovación, diseño y producción, con enfoque participativo y en asociación con artesanos y equipos profesionales. Articulando a jóvenes, mujeres y grupos sociales en condición especial a través de saberes y oficios complementarios a la labor de los artesanos, que involucren Tics, marketing digital y redes sociales, entre otras herramientas tecnológicas.</p>	<p>Generar e implementar propuestas de intervención en desarrollo humano, empresarial, asistencia técnica, innovación, diseño y producción, adecuadas a los diferentes nichos de demanda y a las capacidades de los artesanos.</p>	<p>Planificación e implementación de propuestas de intervención en desarrollo humano, empresarial, asistencia técnica, innovación, diseño y producción, con base en las condiciones reales de producción y demanda de los productos artesanales. Puesta en marcha de actividades con artesanos y grupos sociales en condición especial; involucrando las Tics, marketing digital y herramientas tecnológicas.</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Comunidad Artesanal Actores de la actividad artesanal</p>
		<p>Asociación de los talleres artesanales, para la demanda de: materias primas insumos, y complementos a los productos.</p>	<p>Adquirir grandes volúmenes de materias primas, insumos y complementos de buena calidad, disminuyendo los costos del producto terminado y realizando un ahorro en el transporte.</p>	<p>Fortalecimiento asociativo de los talleres de los artesanos, asesoría y seguimiento en los temas de asociatividad y formalización</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Comunidad Artesanal</p>

		<p>Capacitar en oficios artesanales a grupos poblacionales asociados al proceso de paz, en los cuales no sea una condición única el arraigo cultural asociado a un territorio; más bien, que se promueva la construcción de nuevos arraigos.</p>	<p>Generar opciones para aumentar la oferta de mano de obra en los oficios nariñenses que han logrado posicionarse en el mercado y que requieren renovación generacional y aumentar la mano de obra debido a la gran demanda de los productos en el mercado.</p>	<p>Capacitaciones en oficios artesanales población en condiciones de vulnerabilidad y discapacidad, reinsertados y víctimas, mujeres y jóvenes</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Actores de la actividad artesanal</p>
		<p>Monitoreo, seguimiento y evaluación de proyectos</p>	<p>Garantizar el cumplimiento de los objetivos y las metas de los proyectos en ejecución; además, conocer los resultados e impactos logrados en el desarrollo de proyectos, aprender lecciones de las intervenciones en las comunidades y poder replicar experiencias de éxito.</p>	<p>Elaborar e implementar una metodología para el monitoreo, seguimiento y evaluación a proyectos</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Agencias de Cooperación Internacional Entes Territoriales Entidades del sector privado comprometidas con el sector Artesanal</p>
		<p>Formación técnica relacionada con los oficios, para el personal profesional de Artesanías de Colombia -</p>	<p>Mejorar los resultados de las acciones de intervención con los artesanos.</p>	<p>Desarrollar e implementar propuestas de formación técnica para el personal profesional de Artesanías de</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Profesionales de los Programas de Artesanías de Colombia Maestros Artesanos</p>

		Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño		Colombia, relacionada con los oficios	- Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias					
Fortalecer el eslabón de proveeduría sostenible de materias primas de origen natural para la producción de artesanías, asociando esta producción con esquemas de mercado en cadenas artesanales que se encuentren en un proceso de maduración, con miras al mercado internacional.	Apoyar el primer eslabón de la cadena de valor (materias primas), interviniendo en el cultivo, desarrollo de sistemas agroforestales y reforestación; para garantizar la sostenibilidad de los oficios al igual que la calidad de los mismos, asegurando una materia prima de buena calidad para obtener productos finales mucho más atractivos y competitivos.	Estructuración y ejecución de proyectos enfocados en las materias primas requeridas para la actividad artesanal	Garantizar la proveeduría sostenible de materias primas de origen natural para la producción artesanal, asegurando oportunidades en mercados internacionales a largo plazo	Formulación y ejecución de proyectos enfocados en el cultivos tecnificados de materias primas, desarrollo de sistemas agroforestales y reforestación	- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias	Enero de 2019	Diciembre de 2023	Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño	Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia	Comunidad Artesanal Entes territoriales Agencias de Cooperación Internacional Corponariño

<p>Fortalecer el eslabón de la comercialización del producto elaborado (artesanías), buscando la ampliación y diversificación de oportunidades comerciales en contextos locales, regionales y nacionales. Mejorar los ingresos y la calidad de vida para la población artesana.</p>	<p>Mejorar el Acceso a mercados regionales y la autonomía financiera de los artesanos</p>	<p>Nuevas oportunidades para la comercialización de los productos, teniendo en cuenta la capacidad productiva de los artesanos y enfatizando en el comercio justo</p>	<p>Mejorar los ingresos para los artesanos, a través de la identificación conjunta con los actores regionales, de oportunidades para ampliar la diversificación de espacios de comercialización local, regional y nacional; ajustándose a la capacidad de producción de los artesanos y enfatizando en el comercio justo.</p>	<p>Jornadas de trabajo con actores del sector artesanal, tanto locales, regionales y nacionales, y Puesta en Marcha de iniciativas de comercialización</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Auditorio, Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Actores de la cadena de la actividad artesanal, locales, regionales y nacionales</p>
		<p>Realización de actividades conjuntas con el Ministerio de Cultura y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y su entidad FONTUR</p>	<p>Aprovechar la ruta turística para Nariño denominada: Corredor Turístico Ruta del Sur (turismo religioso, cultural de gastronomía y folclor).</p>	<p>Identificación de espacios de exhibición y comercialización, Fortalecer las iniciativas realizadas con anterioridad como: la Feria del Artesano en el marco del Carnaval de Negros y Blancos Elaboración de planes de formación para la atención al público. Actividades de exhibición conjunta de productos gastronómicos y artesanías asociadas a cocina y mesa, incluidos los bocados típicos y sus empaques.</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Comunidad Artesanal Ministerio de Cultura Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (FONTUR)</p>

		Articulaciones con entidades financieras que apoyen a los artesanos con créditos de financiación que fomenten la ampliación del capital de trabajo y la modernización tecnológica para mejorar su proceso de desarrollo, sumada a la asistencia técnica y la transferencia de conocimientos realizada por el Laboratorio	Apoyar a los artesanos para la cofinanciación de su proceso de desarrollo; generar un cambio en los esquemas actuales relacionados con el suministro de equipos y materiales, para que sean ellos mismos quienes de manera progresiva logren la modernización de sus talleres e insumos que se utilizan de base para su actividad comercial.	Identificar y establecer articulaciones con entidades financieras Realización de jornadas especiales de socialización para los artesanos, sobre las líneas de crédito especiales que les ofrecen entidades gubernamentales como el Banco Agrario, y Bancoldex, y que benefician la producción artesanal ya sea por sus tasas de interés o por el periodo de gracia que favorece al artesano.	- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Auditorio, Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias	Enero de 2019	Diciembre de 2019	Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño	Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia	Comunidad Artesanal Entidades financieras gubernamentales
		Fortalecimiento, estructuración y puesta en marcha de un Modelo Comercial en los eslabones de las cadenas artesanales.	Consolidar la intermediación comercial para los oficios artesanales, que sean comerciantes quienes se encarguen de la transacción comercial de los artículos.	Incluir en las actividades de los proyectos, el fortalecimiento y estructuración del eslabón comercial con actividades que acerquen a los comercializadores locales de artesanías a los grandes distribuidores de productos artesanales.	- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias	Enero de 2019	Diciembre de 2023	Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño	Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia	Comunidad Artesanal Actores de la actividad artesanal

<p>Fortalecimiento Institucional - Operatividad y sostenibilidad de los proyectos; ampliación de los tiempos de ejecución entre 3 y 5 años, teniendo en cuenta el número de beneficiarios y el grado de desarrollo del núcleo artesanal.</p>	<p>Aportar a la consolidación de la paz en las regiones, a través de proyectos productivos formulados y ejecutados con metodologías participativas y alcances pertinentes para cada población. Aprovechando los enfoques de Desarrollo Rural con Enfoque Territorial – DRET, vinculando a distintos entes territoriales, las poblaciones beneficiarias, y las instituciones en un ejercicio participativo que promueve valores democráticos relevantes en este periodo de reconstitución del tejido social.</p>	<p>Proyectos en alianza con instituciones públicas y privadas comprometidas con el desarrollo de la actividad artesanal</p>	<p>Contribuir a la generación de opciones de ingreso y mejoramiento de calidad de vida para la población artesana, población afectada por el conflicto, en condición de vulnerabilidad y discapacidad, reinsertados y víctimas, mujeres y jóvenes, así como también a población indígena afro y rom (gitana)</p>	<p>Estructuración de proyectos a largo plazo, con enfoque de Desarrollo Rural Territorial, así mismo con enfoque diferencial, y basados en la economía solidaria y cooperativa; que beneficien a los artesanos a nivel técnico, organizativo, asociativo, con los componentes gerencial, administrativo y comercial, con miras a su crecimiento y ubicación en mercados nacionales.</p> <p>Elaboración de línea base previa y posterior de los proyectos, para una mejor evaluación general de los procesos, para ajustar las intervenciones y multiplicar esfuerzos sin repetirlos, como para obtener una mirada más clara de los impactos generados con las iniciativas de los proyectos.</p>	<p>- Equipo de profesionales del Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño - Oficina, portátil, impresora, papelería - Contrapartida en efectivo y especie de Artesanías de Colombia y de otras entidades socias</p>	<p>Enero de 2019</p>	<p>Diciembre de 2023</p>	<p>Laboratorio de Innovación y Diseño de Nariño</p>	<p>Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal - Artesanías de Colombia</p>	<p>Comunidad Artesanal Entes territoriales Agencias de Cooperación Internacional</p>
--	---	---	--	---	--	----------------------	--------------------------	---	--	--

## **2. Formular los proyectos regionales.**

Teniendo en cuenta las indicaciones del equipo de la subgerencia de desarrollo de Artesanías de Colombia se procedió a la formulación del proyecto MUJERES EMPODERADAS Y ASOCIADAS TEJIENDO OPORTUNIDADES PRODUCTIVAS Y COMERCIALES EN LA SUBREGION DEL MAYO, iniciativa apoyada por la Organización Internacional para las Migraciones OIM, los ajustes realizados consistieron en incluir en el proyecto el diagnóstico del sector artesanal en el departamento de Nariño, Incluir y actualizar el programa de gobierno nacional y departamental, incluir objetivos relacionados con el mejoramiento de la productividad de la comunidad artesanal en el municipio de Colón, estos ajustes de tipo técnico permitieron terminar y presentar el proyecto final a la Organización Internacional para las Migraciones OIM el cual fue aprobado para dar inicio a las actividades del proyecto. (Ver anexo)

## **3. Diagnóstico departamental de la actividad artesanal.**

Se desarrollo el diagnóstico artesanal en 5 núcleos artesanales de Nariño, teniendo como base la información recolectada en los años de ejecución de proyectos en el Departamento (Ver anexo)

## **4. Alianzas para la ejecución de proyectos de desarrollo de la actividad artesanal.**

Durante el 2019 se realizaron seis alianzas:

- Organización Internacional para las Migraciones OIM, por valor de \$55.713.300
- Alcaldía de Colon Génova por valor de \$10.000.0000
- Cooperación Española AECID. Por valor de \$280.000.000
- FENALCO Nariño. Por valor de \$60.000.000
- SENA REGIONAL PASTO
- ACOPI NARIÑO-ALCALDIA DE PASTO-GOBERNACION DE NARIÑO. Por valor de 71.000.000

Con el SENA regional Pasto se consiguió el apoyo para dictar el curso de costos a artesanos del municipio de Pasto, esta capacitación había sido solicitada por parte de los artesanos en reiteradas ocasiones, y después de una reunión sostenida el 12 de agosto con directivas del SENA se aprobaron dos cursos para dar respuesta a esta solicitud:

- Curso de costos el cual tiene una duración de 40 horas.

- Curso de EXCEL básico aplicando los conocimientos adquiridos en el curso básico de costos, duración de este curso 40 horas.

Esta actividad será certificada por el SENA, el día 21 de agosto inicio el curso al cual se matricularon 60 personas de diferentes técnicas incluyendo manualidades, las capacitaciones se dictaran los días lunes y Jueves de dos a seis de la tarde en grupos de 30 personas, las capacitaciones se dictarán en el auditorio del Centro Integrado de Servicios MICITIO.

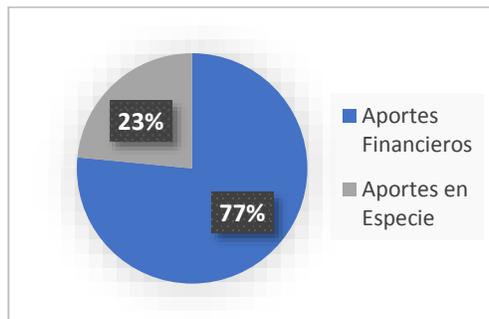
A continuación, se presenta el resumen de gestión lograda hasta el mes de noviembre de 2019.

**6 ALIANZAS INSTITUCIONALES**

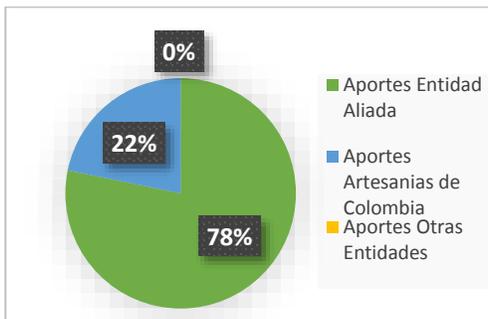
Cooperación Española AECID  
 Alcaldía de Colón - Génova  
 FENALCO  
 SENA  
 Organización Internacional para las Migraciones OIM  
 Alcaldía de Pasto-gobernación de Nariño, Artesanías de Colombia, Artesanos municipio de Pasto

**TOTAL APORTES**  
 \$ 627.606.333

Tipos de aportes entidades



### Aportes por entidad



### 5. Información del sector artesanal de Nariño

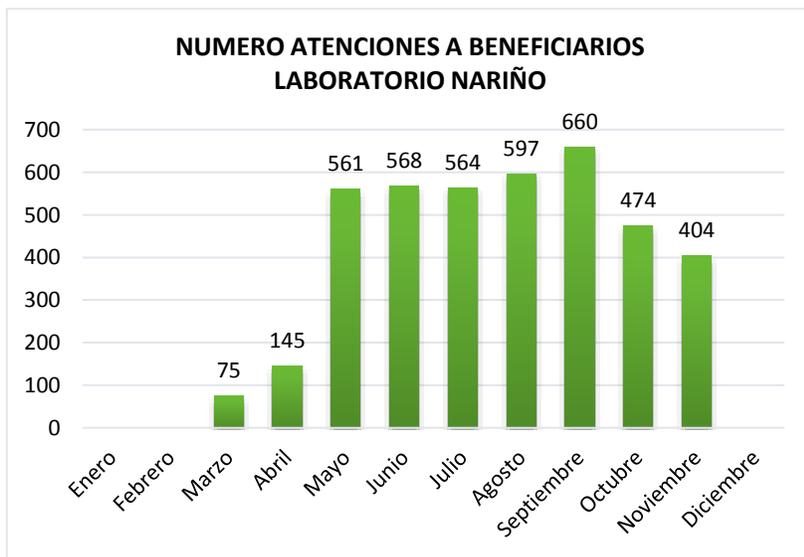
A continuación se presenta el resumen de la gestión del año 2019 y se acompaña de dos presentaciones en power point con los resultados logrados (Anexo seguimiento)

**NUMERO TOTAL DE ATENCIONES A BENEFICIARIOS - LABORATORIO**

**4048**

**NUMERO TOTAL DE BENEFICIARIOS ATENDIDOS - LABORATORIO**

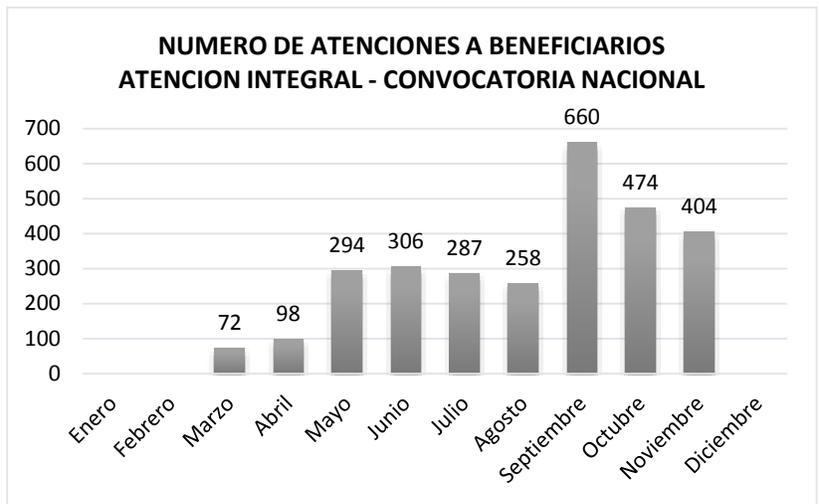
**1114**





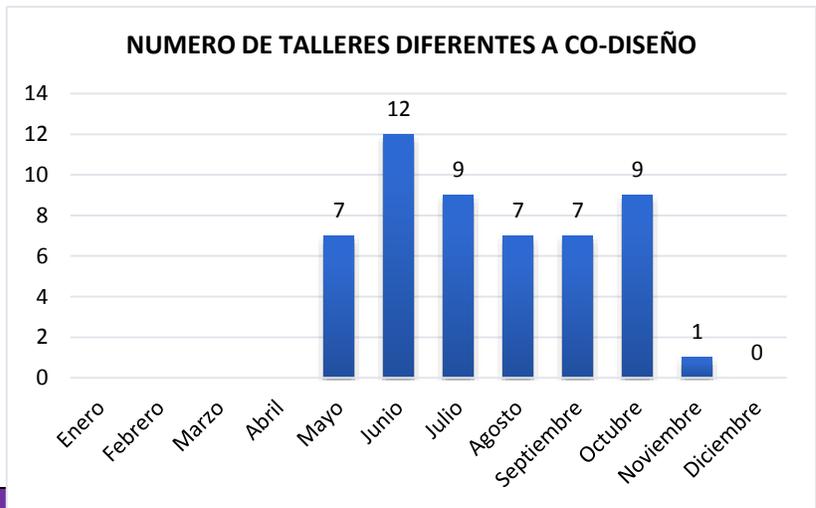
**NUMERO DE TOTAL DE ATENCIONES A BENEFICIARIOS - ATENCION INTEGRAL**

**2853**

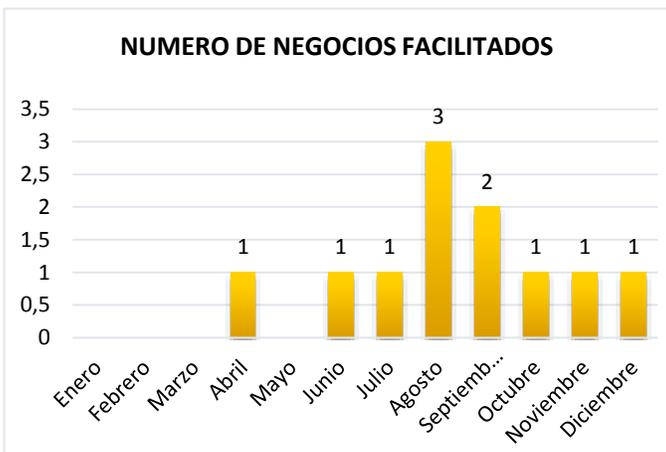


**NUMERO TOTAL DE TALLERES DIFERENTES A CO-DISEÑO**

**35**



**11** **NEGOCIOS FACILITADOS**





PIEZAS O PRODUCTOS	OFICIO ARTESANAL	VALOR DE LA VENTA
Exportación de 650 sombreros finos y corrientes, 12 bolsos, 6 juegos de individuales	Tejido en Iraca	La exportación tuvo un costo 2941,70 dólares y fue enviada a Panamá.
50 Sombreros tejido común	Tejido en Iraca	\$ 600.000
60 Sombreros tejido granizo	Tejido en Iraca	\$ 1.200.000
50 Sombreros tejido común	Tejido en Iraca	\$ 1.000.000
50 pares de aretes	Barniz de Pasto	\$ 2.000.000
25 Piezas	Barniz de Pasto	\$ 600.000
77 Sombreros tejido granizo	Tejido en Iraca	\$ 1.540.000
20 Sombreros tejidocomun	Tejido en Iraca	\$ 300.000
61 Sombreros tejido granizo	tejido en Iraca	\$ 1.220.000
200 Sombreros tejido granizo	tejido en Iraca	\$ 3.000.000
300 Sombreros tejido granizo	tejido en Iraca	\$ 6.000.000

PROYECTO	BENEFICIARIOS	MUNICIPIOS	INVERSIÓN	NUMERO DE PRODUCTOS DESARROLLADOS	VENTAS GENERADAS 2019
Laboratorio de Innovación y Diseño Nariño	15	Sandoná	\$7.056.000	180	
Laboratorio de Innovación y Diseño Nariño	5	Pasto	\$2.494.000	23	
OIM	44	Colón	\$5.560.000	556	\$9.677.000



N. DE TALLERES IMPARTIDOS	TEMAS	BENEFICIARIOS	MUNICIPIO
3	Taller análisis de producto teniendo en cuenta el mercado	45	Pasto, Sandoná; el Ingenio
7	Taller tendencias y color	142	Pasto, Sandoná, Colón, el Ingenio
4	Taller texturas en producto artesanal	60	Pasto, Sandoná, el Ingenio
3	Taller modelos a escala	31	Pasto, Sandoná, El Ingenio
3	Taller costos y precios de un producto	58	Pasto, Sandoná, el Ingenio
3	Taller exhibición producto artesanal y atención al cliente	42	Pasto, Sandoná
3	Taller fotografía de producto	48	Pasto Sandoná
3	Taller línea y colección de producto	48	Pasto, Sandoná, el Ingenio
2	Taller diversificación de producto	80	Sandoná, Colon
5	Taller diseño de producto basado en referentes	53	Pasto, Sandoná
3	Taller calidad en el proceso productivo	90	Sandoná, Colon, el Ingenio
2	Taller sensibilización en diseño	44	Pasto
3	Taller organización y control de la producción	96	Sandoná, Colon
2	Taller acabados en madera	44	Pasto
3	Taller aplicación de formatos de calidad y organización de la producción	95	Colón, Sandoná, el Ingenio
30	Talleres mejoramiento técnico estandarización de producción sombrero de Iraca	72	Colón

- Reportar información relacionada con la atención de beneficiarios, indicadores de gestión e impacto y actividades del Laboratorio de Diseño e Innovación de Nariño.

Durante la gestión realizada en el año 2019, se presentaron 11 informes, uno de manera mensual con los resultados de las actividades realizadas durante todo el año, los informes compilaron información relacionada con el número de artesanos atendidos, número de talleres dictados en todo el año, listas de asistencia de cada actividad, reuniones con entidades para el acuerdo de alianzas, cuadros con la información compilada para la entrega de indicadores al equipo de articuladores, y resultados del proyecto ejecutado con la Organización Internacional para las Migraciones OIM, a continuación se presenta el informe con los resultados del Proyecto Mujeres asociadas y Empoderadas Construyendo Paz en la Subregión del Mayo y los anexos correspondientes a todos los informes presentados durante el año.

## 1. PROGRESO DE LAS ACTIVIDADES DEL PLAN OPERATIVO

### Listado Actividades del POA / Plan de trabajo

Liste cada una de las actividades establecidas en el POA (o Plan de Trabajo) y reporte sobre el avance en cada una de ellas

**Actividad 1:** Estandarización de la administración de los talleres artesanales y la producción de sombreros.

**Descripción del progreso:** *Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad*

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

De acuerdo al PO esta actividad se realizará desde el 26 de Agosto hasta el 22 de Septiembre

**9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

De acuerdo al PO esta actividad se realizará desde el 26 de Agosto hasta el 22 de Septiembre

**9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:**

De acuerdo al PO esta actividad se realizará desde el 26 de Agosto hasta el 22 de Septiembre

**9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

**Herramientas administrativas y de producción de la cadena de Iraca**

Se revisaron los documentos elaborados con anterioridad: modelo gerencial, modelo financiero de la cadena de iraca, Cartilla Calidad en la producción de sombreros para el municipio de Colón Génova y también los informes presentados por los profesionales que trabajaron la anterior etapa del proyecto.

El día 27 de agosto se realizó una reunión de trabajo con la Diseñadora Industrial María Ximena Castro para realizar la revisión de todos los documentos anteriores.

Dado que la gran mayoría de artesanas no manejan computador, se diseñaron los siguientes once formatos sencillos, herramientas administrativas y de producción para las artesanas tejedoras fáciles de utilizar en su trabajo diario, los cuales están en formato pdf para ser impresos fácilmente y para fines del presente informe, también se entregan en formato Excel (ver archivos anexos):

- **Formato:** 01 - Inventario de materias primas e insumos
- **Formato:** 02 - Costos sombreros en rama
- **Formato:** 03 - Costos sombreros terminados
- **Formato:** 04 - Inventario de sombreros en rama
- **Formato:** 05 - Inventario de sombreros terminados
- **Formato:** 06 - Control de ventas sombreros en rama
- **Formato:** 07 - Control de ventas sombreros terminados
- **Formato:** 08 - Inventario de herramientas por artesana
- **Formato:** 09 - Cuenta de caja
- **Formato:** 10 - Rotulación para envío de productos
- **Formato:** 11 - Relación de productos enviados

Los anteriores formatos, junto con los formatos elaborados por la Diseñadora Industrial, referentes al control de calidad de los productos, van a ser entregados a la artesana líder de cada una de las veredas, organizados en un folder y en archivo digital para la asociación.

**9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:**

**Aplicación del modelo gerencial y organizacional y de las herramientas administrativas y de producción de la cadena de Iraca**

Se realizó la socialización de las herramientas administrativas y de producción a las artesanas beneficiarias de las veredas La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva y así mismo la aplicación de estas por parte de las artesanas, haciendo énfasis en el conocimiento de las herramientas por parte de las líderes en las cinco veredas:

Los formatos que se presentaron y aplicaron fueron los siguientes:

- **Formato: 01 - Inventario de materias primas e insumos**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	FECHA COMPRA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	OBSERVACION
1							
2							



Esta herramienta permite a la asociación de las artesanas consignar la información sobre materias primas e insumos que posean en inventarios, así mismo llevar un control de los mismos.

• **Formato: 02 - Costos sombreros en rama**

ÍTEM	TIPO DE SOMBRERO EN RAMA	COSTOS				COSTOS TOTALES
		No. HORAS	VALOR HORAS	VALOR IRACA	OTROS COSTOS	
1	COMÚN NORMAL					
2	COMÚN MEJORADO ALA 8 CMS					
3	COMÚN MEJORADO ALA 10 CMS					
4	GRANIZO ALA 8 CMS					
5	GRANIZO ALA 10 CMS					
6	GRANIZO ALA 12 CMS					
7	GRANIZO ALA 15 CMS					
8	COMÚN MEJORADO COLOR ALA 8 CMS					
9	COMÚN MEJORADO COLOR ALA 10 CMS					
10	GRANIZO COLOR 8 CMS					
11	GRANIZO COLOR 10 CMS					
12	GRANIZO COLOR 12 CMS					
13	GRANIZO COLOR 15 CMS					
14	PAVA GRANIZO ALA 10 CMS					
15	PAVA GRANIZO ALA 12 CMS					
16	PAVA GRANIZO ALA 15 CMS					

VALOR HORA DE TRABAJO \$ 1.000

Se realizó una lista de los tipos de sombreros en rama que elaboran las artesanas beneficiarias, y se consignó en el anterior formato, el cual permite a las artesanas conocer el costo total de cada tipo de sombrero que elaboran, esto es, el precio artesano mínimo que pueden darle a un cliente.

En el formato se pueden diligenciar el valor de la mano de obra, de la materia prima y otros costos como transporte y servicios públicos, aspectos que fueron tratados en la capacitación con las artesanas: calculando costos y llevando cuentas.

• **Formato: 03 - Costos sombreros terminados**

ÍTEM	TIPO DE SOMBRERO TERMINADO	COSTOS				PRECIO DE VENTA PRODUCTO TERMINADO
		COSTOS SOMBRERO EN RAMA	COSTO TERMINADO	COSTO TOTAL	UTILIDAD 5%: COSTO TOTAL x 0.05 10%: COSTO TOTAL x 0.1 20%: COSTO TOTAL x 0.2 30%: COSTO TOTAL x 0.3 (FERIAS)	
1	COMÚN NORMAL					
2	COMÚN MEJORADO ALA 8 CMS					
3	COMÚN MEJORADO ALA 10 CMS					
4	GRANIZO ALA 8 CMS					
5	GRANIZO ALA 10 CMS					
6	GRANIZO ALA 12 CMS					
7	GRANIZO ALA 15 CMS					
8	COMÚN MEJORADO COLOR ALA 8 CMS					
9	COMÚN MEJORADO COLOR ALA 10 CMS					
10	GRANIZO COLOR 8 CMS					
11	GRANIZO COLOR 10 CMS					
12	GRANIZO COLOR 12 CMS					
13	GRANIZO COLOR 15 CMS					
14	PAVA GRANIZO ALA 10 CMS					
15	PAVA GRANIZO ALA 12 CMS					
16	PAVA GRANIZO ALA 15 CMS					

Este formato se diseñó para cuando las artesanas no únicamente vendan sombreros en rama sino sombreros completamente terminados, como por ejemplo cuando participen en alguna feria comercial.



Diligenciando esta herramienta ellas podrán conocer cuál es el precio de cada uno de los sombreros terminados, ya que se tienen en cuenta los costos totales de cada tipo de sombrero, pero además el costo del terminado, servicio que pueden contratar con algún terminador de la zona, y el porcentaje de utilidad deseada dependiendo del caso.

- **Formato: 04 - Inventario de sombreros en rama**

ÍTEM	TIPO DE SOMBRERO EN RAMA	CANTIDAD
1		
2		

El anterior formato les sirve a las artesanas de la asociación para saber qué tipo de sombreros tienen y con qué cantidad cuentan en su inventario. Así mismo para llevar un control del mismo.

- **Formato: 05 - Inventario de sombreros terminados**

ÍTEM	TIPO DE SOMBRERO TERMINADO	COLOR	TALLA (NUMERO DE UNIDADES)									
			2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	6	6,5	
1												
2												

Este formato sirve para llevar el control del inventario de sombreros terminados por tipo de sombrero, color y talla.

- **Formato: 06 - Control de ventas sombreros en rama**

ÍTEM	FECHA	TIPO DE SOMBRERO TERMINADO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CLIENTE	CONTACTO
1							
2							

Este formato deben diligenciarlo las artesanas cada vez que realicen una venta de sombreros en rama, deben llevar un control del día de la venta, tipo de sombrero que venden y cantidad, valor de cada sombrero, valor total y datos del cliente: nombre, celular, dirección o correo electrónico, para que no olviden los contactos y puedan tener fácil comunicación con los clientes.

- **Formato: 07 - Control de ventas sombreros terminados**

ÍTEM	FECHA	TIPO DE SOMBRERO TERMINADO	TALLA	COLOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CLIENTE	CONTACTO
1									
2									

Este formato es similar al anterior pero cuenta con dos columnas adicionales, la de talla y color; sirve para que lleven un control de las ventas que realicen de sombreros completamente terminados, como por ejemplo ventas en eventos comerciales.

- **Formato: 08 - Inventario de herramientas por artesana**

ÍTEM	NOMBRE ARTESANA	CEDULA	RUECA	SILLA	OLLA	HORMA FILO	HORMA DAMA	HORMA NIÑO
1	DIANA MAYULI MUÑOZ PORTILLA	1.080.901.249						
2	DORIS DALIS IDROBO MERA	27.149.746						
3	MARÍA JAELE CALDERÓN BARRIOS	59.705.747						

El anterior formato es importante porque permite saber a la asociación con que herramientas cuenta cada una de las artesanas en un tiempo determinado, para la realización de su trabajo.

- **Formato: 09 - Cuenta de caja**



ÍTEM	FECHA	DETALLE	ENTRADAS	SALIDAS	SALDO
	(DÍA, MES Y AÑO DEL MOVIMIENTO)	(MOTIVO DEL MOVIMIENTO: COMPRA, VENTA)	\$ PESOS	\$ PESOS	SALDO ANTERIOR MAS ENTRADA O MENOS SALIDA
1					
2					

El formato 9 permite llevar una cuenta de caja o un control de caja menor. Conocer las entradas y salidas de dinero y el saldo. Este formato también fue dado a conocer en una capacitación anterior a las artesanas.

- **Formato: 10 - Rotulación para envío de productos**

<u>REMITENTE</u>	
NOMBRE	
TELÉFONO	
DIRECCIÓN	
CIUDAD, MUNICIPIO	COLÓN GÉNOVA - NARIÑO
<u>DESTINATARIO</u>	
NOMBRE	
DESTINO (CIUDAD MUNICIPIO)	
TELÉFONO	
DIRECCIÓN	
<u>INFORMACIÓN GENERAL POR CAJA</u>	
PESO	
MEDIDAS (LARGO x ANCHO x ALTO)	
VALOR DE LA MERCANCÍA (PESOS)	

Cuando la asociación de artesanas realice una venta de productos a clientes que se encuentren en otras ciudades, tendrán que empacar adecuadamente los productos en una caja y deberán enviarla con una empresa de transporte, en este caso es importante que utilicen el anterior formato, diligenciándolo y pegándolo fuera de la respectiva caja, es un formato de rotulación que especifica claramente los datos tanto de quien envía como quien debe recibir la mercancía y cuenta con información general de la caja como peso, medidas y valor de la mercancía enviada. Así se procurará que la caja llegue al sitio definido, y no haya confusiones.

- **Formato: 11 - Relación de productos enviados**

REF.	CANTIDAD	PRODUCTO	DIMENSIONES (ANCHO, PROFUNDO, DIÁMETRO, ALTO)	PESO (kg)	PRECIO POR UNIDAD	PRECIO TOTAL	PROVEEDOR RESPONSABLE	CC o NIT	DIRECCIÓN	TELÉFONO Y/O CELULAR	OB REC
1											
2											

Este formato también se utiliza cuando se envía mercancía a los clientes, se debe diligenciar los datos respectivos e incluirla dentro de la caja, para que el cliente conozca que productos y cantidades se encuentran en la caja, con sus dimensiones, precio unitario y total.

- **Formato: 12 - Aportes Iniciales**



ÍTEM	NOMBRE ARTESANA	CEDULA	VALOR APOORTE INICIAL	FECHA	FIRMA
1	DIANA MAYULI MUÑOZ PORTILLA	1.080.901.249			
2	DORIS DALIS IDROBO MERA	27.149.746			
3	MARÍA JAEL CALDERÓN BARRIOS	59.705.747			

También se elaboró y aplicó el formato de aportes iniciales, el cual utilizará la tesorera para registrar los aportes iniciales de cada una de las artesanas, aportes que conformarán el patrimonio inicial de la asociación.

• **Formato: 13 - Aportes mensuales**

ÍTEM	NOMBRE ARTESANA	CEDULA	VALOR APOORTE MENSUAL	FECHA	FIRMA
1	DIANA MAYULI MUÑOZ PORTILLA	1.080.901.249			
2	DORIS DALIS IDROBO MERA	27.149.746			
3	MARÍA JAEL CALDERÓN BARRIOS	59.705.747			

Un formato similar al anterior se utilizará para que la tesorera registre los aportes mensuales de cada una de las artesanas, para sostenimiento de la asociación; formato que cuenta con los datos de nombre y cedula de la artesana, el valor del aporte mensual que realiza, la fecha en que realiza este aporte y la firma de la artesana.

• **Formato: 14 - Control aportes 1 año**

ÍTEM	NOMBRE ARTESANA	CEDULA	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep
1	DIANA MAYULI MUÑOZ PORTILLA	1.080.901.249												
2	DORIS DALIS IDROBO MERA	27.149.746												
3	MARÍA JAEL CALDERÓN BARRIOS	59.705.747												

Para llevar un mejor control de los aportes, la tesorera deberá diligenciar la anterior herramienta, donde se deberán consignar los aportes de cada mes de cada una de las artesanas, este formato sirve para registrar los aportes de un año de cada artesana perteneciente a la asociación.

• **Formato: 15 - Ejemplo oficio de solicitud**



Y finalmente, se elaboró el anterior ejemplo de documento, para que las artesanas de la asociación conozcan cómo se debe hacer una solicitud o cualquier otro oficio.

**9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:**

En la última jornada de trabajo se hizo entrega a las líderes de cada una de las veredas de un CD que contiene las herramientas administrativas, de producción y de calidad en formato pdf y en formato Excel, para que puedan imprimirlas

con mayor facilidad en el caso de que necesiten aplicar algún formato en su trabajo diario.

### **Informe sobre la Consolidación del Modelo Gerencial y Organizacional**

(Ver documento anexo al presente informe)

### **Informe final de Sistematización del Trabajo realizado en el proyecto**

(Ver documento anexo al presente informe)

#### **Resultados/ logros actividad 1:** Señale los principales logros , cuando aplique

- Herramientas administrativas y de producción elaboradas (15 formatos)
- Aplicación por parte de las artesanas de las herramientas diseñadas, que les servirán para el correcto funcionamiento de la asociación tanto en el aspecto productivo como administrativo.
- Las artesanas cuentan con las herramientas administrativas, de producción y calidad en formato Excel y Pdf.
- Informe sobre la Consolidación del Modelo Gerencial y Organizacional
- Informe final de Sistematización del Trabajo realizado en el proyecto

**Actividad 2:** Generación de capacidades en las artesanas para organizar su trabajo diario en tiempos y espacios.

**Descripción del progreso:** Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

#### **Presentación de las temáticas a desarrollar y Diagnóstico Organizacional, Administrativo y Asociativo Inicial**

Los días 20 y 21 de mayo se realizó una jornada de trabajo con las artesanas beneficiarias en la cual se socializaron las temáticas detalladas que se van a desarrollar en el componente Organizacional, las cuales son:

- Diagnóstico Organizacional, Administrativo y Asociativo Inicial
- Sensibilización: Trabajo en equipo en solidaridad
- Planeación en solidaridad. Definición de roles, tiempos y espacios de trabajo, responsabilidad y compromiso
- Que es una Organización Solidaria: Principios, Características, Dimensiones, Prácticas, Beneficios y Fines. Experiencias exitosas
- Tipos de Organizaciones Solidarias y sus diferencias, aspectos normativos, entidades de apoyo, protección y vigilancia
- Estructura administrativa, conceptos básicos contables y de administración de una Empresa Solidaria
- Proceso, pasos y requisitos para la creación y formalización de una Empresa Solidaria; Ventajas de tener organizaciones solidarias formalmente constituidas, contribución al desarrollo de nuestro país y al desarrollo humano integral
- Calculando Costos y Llevando Cuentas
- Ventas, Negociación, Postventa y Servicio al Cliente
- Liderazgo, gestión colectiva, y trabajo asociativo y solidario
- Toma de decisiones, participación y crecimiento en autonomía
- Aplicación del modelo gerencial y organizacional y de las herramientas administrativas y de producción de la cadena de Iraca
- Acuerdo Asociativo, definición de tipo y nombre de la Organización Solidaria; elaboración de Estatutos
- Revisión de Estatutos y definición de los organismos de administración y control
- Asamblea de Constitución, Elaboración de Acta de Constitución que contiene la aprobación de Estatutos y nombramiento de organismos de administración y control
- Documentación para trámites de Constitución: Registro en la Cámara de Comercio, Inscripción en la administración de impuestos RUT, Registro en Superintendencia de Economía Solidaria (Gobernación)

A continuación se inició con el diligenciamiento individual de un formato, cuyo objetivo es el de realizar un Diagnóstico Inicial de los aspectos Organizacional, Administrativo y Asociativo, del trabajo de las artesanas dedicadas al oficio de Tejeduría en Iraca, beneficiarias del proyecto.

Se inició este diligenciamiento los días 20 y 21 y en los encuentros siguientes se fue complementando con las artesanas que no asistieron a esta jornada, hasta llegar a 68 formatos al día 8 de junio, se espera que en las siguientes capacitaciones asistan las artesanas que faltan para completar el total de 80 formatos, correspondientes a la población programada por el proyecto.

Por esto, la sistematización, tabulación, análisis, elaboración de gráficas y el documento final será entregado en el informe mensual de actividades del mes de julio.

Sin embargo, se puede hablar sobre los siguientes aspectos importantes, los cuales se validarán después de realizado el análisis en el documento final:

- En la época de marzo a junio que son las cosechas de café en la zona, las artesanas tejen sombrero pocas

- horas al día y otras dejan de tejer sombreros para dedicarse a las cosechas y a la preparación de alimentos para los trabajadores.
- Las artesanas están dispuestas a dedicar más tiempo al tejido de sombreros en los meses de julio a febrero.
  - La mayoría de artesanas cuando no es época de cosechas, dedican 8 horas al día al tejido de sombreros
  - No tejen sombreros a una hora fija del día sino cuando se desocupan de las labores del hogar y del cuidado de los hijos
  - Un sombrero en tejido común, es decir el que ya conocían con anterioridad y habían aprendido de generación en generación lo pueden tejer aproximadamente en un día, mientras que en tejer un sombrero granizo o chulla paja como ellas lo denominan, se demoran dos días aproximadamente
  - El volumen de sombreros que elaboran depende de lo que pueden producir, no depende de pedidos o encargos, de lo que se está vendiendo o lo que se espera vender.
  - Si tuvieran un pedido fijo y grande estarían dispuestas a organizar su trabajo madrugando, acostándose más tarde, haciendo las labores del hogar más rápido y trabajando los días sábados y algunas los domingos, pero no delegando a alguien más la realización de las actividades del hogar.
  - Los productos que elaboran no los clasifican en cuanto a talla, afirman que los terminadores con la máquina prensadora y las hormas son quienes le dan la talla al sombrero, ellas tejen el sombrero con un ala más grande para que se puedan terminar los sombreros de tallas grandes.
  - Los sombreros que tejen generalmente son los normales de hombre, porque son los que más se venden, pocas tejen pavas y sombreros de niños y lo hacen en mínima cantidad.
  - La mayoría de las artesanas aun realizan un tejido grueso, pocas han aprendido y se esfuerzan por realizar un sombrero fino o semifino
  - La mayoría si realiza el proceso de selección de materia prima (Iraca)
  - Hay artesanas que pueden hacer el terminado (remate) del sombrero, otras aprendieron sin embargo por la falta de práctica se han olvidado como hacerlo
  - Los sombreros los venden en Villanueva y en Colón, a intermediarios y terminadores, el sombrero común lo venden en \$5.800 aproximadamente y el sombrero en tejido granizo en \$17.000 aproximadamente, esto depende mucho de la calidad del tejido y del largo del ala del sombrero, dependiendo de esto sube el precio pagado, pero este precio lo fija el comprador y no la artesana.
- En los meses que no hubo intervención del proyecto en la zona, las artesanas dejaron de tejer el sombrero granizo y volvieron a tejer el común, ellas dicen que es más fácil, más rápido y los compradores lo reciben sin ningún problema, así lo paguen más barato. Esto es porque en tejer un sombrero granizo se demoran aproximadamente el doble de tiempo por falta de práctica, quienes ya tienen experticia en este tejido dicen que ya lo tejen en un solo día, al igual que el común.
- La mayoría de artesanas afirmaron no tener conocimientos en como calcular costos de producción, ventas, negociación, postventa, servicio al cliente, asociatividad
  - Todas afirman estar dispuestas a asociarse para el trabajo en la línea artesanal.

### **Sensibilización: Trabajo en equipo en solidaridad**

Los días 27 y 28 de mayo se realizó una jornada dinámica que se denomina La Red, cuyo objetivo es favorecer el conocimiento y cohesión grupal, reconocer las cualidades con las que cada artesana puede contribuir en el grupo, expresar a las demás los gustos, capacidades y reconocer las fortalezas y debilidades tanto individuales como del grupo.

Inicialmente se pidió a las artesanas que hicieran un círculo entre todas y cada una pensara unos segundos en que les gustaba, que no les gustaba, cuáles eran sus fortalezas y cuales sus debilidades y en algo que quisieran expresar o contar al grupo, luego se inició la actividad con un ovillo de lana, la persona que tenía el ovillo en sus manos participaba, se presentaba en voz alta y contaba a las demás sus cualidades, capacidades, gustos, fortalezas, etc. y luego lanzaba el ovillo de lana a otra persona, manteniendo sujeta la punta del ovillo, quien lo recibía se presentaba, participaba y cuando terminaba lanzaba el ovillo a otra persona sujetando el hilo de manera que quedó más o menos tenso y así sucesivamente hasta que todas las artesanas intervinieron.

Las reglas para la actividad fueron las siguientes:

- No se puede lanzar el ovillo ni a las dos personas de la derecha ni a las dos de la izquierda.
- El ovillo tuvo que haber pasado al menos una vez por cada persona.
- Si alguna persona se queda bloqueada a la hora de decir una cualidad suya, se puede invitar a otra del grupo que la conozca, a que la diga.
- Cuando una persona diga una cualidad o capacidad ninguna otra puede opinar

Al finalizar la actividad quedó formada una red, que conectó a todas las participantes, en este momento se pidió a las artesanas opinar sobre qué pensaban que habíamos formado y que significaba para ellas.

Unas personas opinaron que se trataba de una telaraña, de una red de pescar, de una enredadera, de una estrella y se concluyó entre todas que sin la ayuda de las demás, una sola persona no hubiera podido formar la red, que todos son importantes en la realización de un trabajo, que si alguna soltaba la lana, la red se desbarataba o se aflojaba un poco, por lo cual el trabajo depende de todos, que es verdad lo que nos dice una frase ya muy conocida que es: La unión hace la fuerza.

Se explicó que el Trabajo en equipo en solidaridad, implica a un grupo de personas que trabajan unidas para conseguir un

mismo fin, que es un esfuerzo colectivo, donde cada uno aporta habilidades, conocimientos, motivaciones, ideales. Para que el trabajo funcione las personas deben escuchar a los demás, ser responsables y propositivas y que no se necesita que todos sean iguales para trabajar en equipo, lo importante es reconocer y aceptar las diferencias.

También se explicó la importancia de la solidaridad, la cooperación y la colaboración en el trabajo en equipo y que este tema que se trató lo deben aplicar en su trabajo como asociación.

## **9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

**Se elabora y anexa al presente informe el documento Diagnóstico Organizacional, Administrativo y Asociativo Inicial**

### **Planeación en solidaridad. Definición de roles, tiempos y espacios de trabajo, responsabilidad y compromiso**

El día 10 y 11 de junio se trabajó con las artesanas de las veredas La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva, el tema de Planeación en Solidaridad.

#### **DEFINICIÓN**

La planeación la podemos definir como un conjunto de acciones organizadas, encaminadas a cumplir objetivos determinados o para poder alcanzar metas de manera ordenada.

La planeación se refiere al hecho de fundamentar a futuro las acciones de la empresa solidaria, basados en los lineamientos generales de las organizaciones asociativas, teniendo como referente las políticas internas y la normatividad que regirá a la organización a futuro, definiendo los procesos y procedimientos que se requiere para cumplir con los objetivos y metas corporativas enlazados con la visión y la misión de la misma.

En toda empresa es importante tener clara la planeación para alcanzar los objetivos y metas. Una de las estrategias más utilizadas es el uso de una matriz o un cuadro donde se organiza la información.

Para una fácil comprensión de la temática se explicó lo que es un proyecto de vida y se dio ejemplos de la Planeación en la vida diaria.

#### **PROYECTO DE VIDA**

En diferentes momentos y lugares observamos como los grandes personajes de nuestra sociedad se muestran como líderes, quienes en diferentes formas planean sus acciones según sus necesidades, para alcanzar sus metas.

La familia es el núcleo donde reconocemos ejemplos de proyección de vida de una manera más cercana. Allí podemos determinar las diferentes actividades que nuestros familiares cumplen con sus proyectos de vida.

#### **EN LA PRÁCTICA**

En el mundo de hoy vemos ejemplos globales de crecimiento y de grandes casos de empresas que crecen y forman estrategias de planeación, encaminadas a su crecimiento pero principalmente, del crecimiento de la economía de un país.

En las grandes empresas privadas antes de realizar alguna actividad, se planea y se determina quien ejecutará los diferentes procesos. Estas decisiones las toman usualmente los gerentes y cada procedimiento se prepara mediante una planeación muy detallada. El gerente debe conocer el estado de la empresa, así como las capacidades de los empleados. Es decir conocer cómo está la empresa en el momento de planear.

Pero sin duda, es en la empresa solidaria donde podemos evidenciar la mayor muestra de estrategias para planear las acciones, determinando objetivos comunes y dándoles cumplimiento de acuerdo a nuestros recursos y algunos espacios de tiempo, determinados con anterioridad. En una empresa solidaria la planeación la realizan todos los miembros de la organización.

Normalmente no vemos la planeación como algo tan necesario de hacer diariamente, pero si analizamos todas las actividades de nuestra vida, antes de hacerlas, de una manera u otra, las hemos planeado; esto puede variar de una persona a otra.

Por ejemplo, el equipo de trabajo del proyecto para realizar las capacitaciones hacemos una planeación, las artesanas para poder asistir a las capacitaciones deben decidir cómo organizar su tiempo en este día, planear como van a desarrollar las actividades del hogar. Otro ejemplo de planeación se puede ver cuando hay que organizar una fiesta de quince años, matrimonio, primera comunión, bautizo, etc., en estos casos se debe planear con anterioridad que se va a hacer y cómo se va a hacer, con qué recursos tanto materiales como económicos se va a realizar, aquí nos damos cuenta que es un ejercicio que muchas personas ya lo hemos realizado aunque de una forma inconsciente.

Los días 10 y 11 de junio, los grupos de artesanas de las veredas Las Lajas, El Placer y Villanueva realizaron un Compartir, debieron preparar un refrigerio entre todas, ejercicio que fue muy satisfactorio y les enseñó el trabajo en equipo y la planeación en solidaridad.

Después se definieron algunos parámetros básicos a tener en cuenta para la creación del proyecto solidario, así como definir la ruta a seguir por los miembros de la asociación en pro de la satisfacción de los asociados.

#### OBJETIVOS

Para poder planear es necesario reconocer nuestras metas a corto, mediano y largo plazo y así determinar los objetivos, teniendo en cuenta la ayuda mutua, la solidaridad y la asociatividad, organizar las acciones, tener visión de lo que se quiere hacer, diseñar las estrategias necesarias y evaluar los resultados. El asociarnos para construir proyectos, alcanzar metas y cumplir sueños nos ayuda a encontrar diversas salidas y mejorar la calidad de vida de quienes nos apoyan en la planeación y desarrollo de nuestro proyecto.

#### MISIÓN

En este punto se define el momento actual de la empresa solidaria y fundamenta la razón de ser de la misma

#### VISIÓN

Se puede definir como la proyección a futuro de la empresa, donde relaciona su crecimiento con sus productos y servicios en pro de la satisfacción de los asociados y clientes.

La visión es una imagen a futuro de una situación o un sueño que se cumple teniendo en cuenta lo que hacemos en el presente, guiando un proyecto asociativo solidario, para no perder el rumbo. Tener una visión es proyectarse a futuro, diseñar lo que se quiere lograr ordenando las ideas, buscar alternativas de mejora, sin limitaciones, reconociendo las fortalezas y debilidades, enlazando pasado y presente al futuro con el fin de tomar decisiones de manera coherente, para así potenciar todas las fuerzas en acciones de emprendimiento asociativo, en disposición del proyecto colectivo.

Visión no es solamente pensar en el futuro de la persona; las organizaciones inician con la visión de un emprendedor que sueña con aportar a la sociedad, dar empleos, satisfacer necesidades, asociarse y crecer en solidaridad con los asociados y beneficiarios, visionar nuestra organización nos da las pautas para diseñar estrategias que beneficien a los socios y den parámetros de crecimiento mutuo, diseñando un catálogo de futuros logros colectivos, determinando las metas que se quieren alcanzar, definiendo claramente los objetivos y reconociendo cuales son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que se pueden detectar en el entorno.

El planificar es muy importante, las grandes empresas invierten importantes recursos en la planificación y utilizan diferentes herramientas para hacerlo. Bien dice el director de cine Woody Allen en su frase célebre: "Me gusta hablar del futuro porque es allí donde pasare el resto de mi vida"

Planear es un proceso de vital importancia en la organización asociativa solidaria, ya que nos da una visión del futuro y nos ayuda a anticiparnos y a generar precisión en los procesos.

#### VALORES ASOCIATIVOS

Son las ideologías que fundamentan las creencias de la asociación y son la base de las acciones en pro del crecimiento, fundamentado en los valores de la empresa solidaria.

#### ACTIVIDAD

Luego de definir los diferentes conceptos se realizó un taller en equipo, se realizó la planeación de la empresa solidaria y se socializó:

- Las artesanas propusieron diferentes nombres para la Asociación.
- Describieron cuál es su proyecto asociativo solidario y los productos que elaboran.
- Definieron en equipo los objetivos de la empresa solidaria y la misión de la misma.
- Imaginaron como querían que la empresa este en un futuro, desarrollaron la visión de la empresa y las acciones que tenían que desarrollar hoy para que se visualice el éxito en el futuro, explicando que beneficios dará a los socios y a la comunidad. Para lo anterior se dieron ejemplos de misión y visión de otras empresas.
- Definieron cuales son los valores que rigen a la organización.

Los resultados de la sistematización de la información obtenida en los talleres realizados en los diferentes grupos son los siguientes:

## PLANEACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN SOLIDARIA

Proyecto: **Mujeres Empoderadas y Asociadas Tejiendo Oportunidades Productivas y Comerciales en la Subregión del Mayo**

Grupos de artesanas de las veredas: **La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva del municipio de Colón**



<p>NOMBRE</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mujeres Emprendedoras de Colón</li> <li>• Mujeres Artesanas de Colón</li> <li>• Mujeres Tejedoras para un Mundo Mejor</li> <li>• Mujeres Tejedoras de Colón</li> <li>• Mujeres Tejiendo Para un Mejor Futuro</li> <li>• Buscando un nuevo Futuro</li> <li>• Trabajando por nuestro Futuro</li> <li>• Tejedoras de Sueños</li> <li>• Construyendo Sueños</li> <li>• Tejedoras de Colón Construyendo Sueños</li> <li>• Mujeres Colonenses Tejiendo Sueños</li> <li>• Mujeres Tejedoras Buscando un mejor Futuro</li> </ul>
<p>DESCRIPCIÓN PROYECTO ASOCIATIVO SOLIDARIO</p>	<p>Conformar una Asociación de Mujeres del municipio de Colón que se dedican al oficio de la Tejeduría de Sombreros en Palma de Iraca.</p>
<p>PRODUCTOS</p>	<p>Sombreros Tejidos en Iraca en diversos colores</p>
<p>OBJETIVOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la calidad de vida de las artesanas y de sus familias</li> <li>• Incrementar sus ingresos por la venta de los sombreros</li> <li>• Obtener un pago justo por los productos</li> <li>• Mejorar el precio de los sombreros</li> <li>• Lograr mayores ganancias</li> <li>• Conseguir buenos clientes</li> <li>• Lograr una comercialización permanente</li> <li>• Constituirse como una empresa</li> <li>• Tener una marca registrada de los sombreros</li> <li>• Tener reconocimiento a nivel local, nacional e internacional</li> </ul>
<p>MISIÓN</p>	<p>Elaborar y vender sombreros hechos a mano en Palma de Iraca en tejidos común, granizo y en diversos colores; que satisfagan los requerimientos y gustos de los clientes del mercado local.</p> <p>Somos una asociación bien conformada, que elabora y comercializa productos de excelente calidad, hechos a mano en Palma de Iraca, en diferentes tejidos y colores, con marca registrada; satisfaciendo los requerimientos y necesidades de los clientes, para lograr su fidelización. Que participa en ferias y eventos comerciales y tiene reconocimiento tanto local como nacional e internacional.</p>
<p>VISIÓN</p>	<p>Contamos con herramientas, maquinaria y equipos de última tecnología para hacer el proceso de terminado de los sombreros, y transmitimos los conocimientos de generación en generación a través de la enseñanza del tejido y terminado del sombrero.</p>
<p>VALORES CORPORATIVOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Respeto</li> <li>• Honestidad</li> <li>• Solidaridad</li> <li>• Compromiso</li> </ul>

#### ROLES, TIEMPOS Y ESPACIOS

Es importante definir roles en la asociación, todas realizan algún tipo de trabajo, la elaboración de sombreros, el terminado de sombreros, alguien se debe encargar de administrar la asociación, de organizar el trabajo de las demás, de definir estrategias de mejoramiento y buscar nuevas oportunidades para las artesanas, alguien más se encargará de llevar las cuentas, manejar los recursos, otra persona será la encargada de la parte comercial, de la consecución de clientes y nuevos negocios, de la venta de los sombreros y la negociación de los precios. Cada persona desempeña un rol que es importante en la asociación.

Así mismo es básico definir los espacios de trabajo de las artesanas; también, establecer tiempos de trabajo con las demás, en que horarios y cuantas horas al día trabajar.

Es importante empezar a pensar que se va a conformar una empresa, y que como tal requiere de la responsabilidad y compromiso de cada una.

En estas jornadas se realizó la elección de dos personas por cada una de las veredas, quienes estarán a cargo de la Organización de la Producción en el posible caso de tener un pedido de sombreros. Todas las artesanas participaron y quienes quedaron elegidas aceptaron el rol.

#### CONCLUSIÓN

Así como el no planear la vida seguramente, nos lleve a tomar determinaciones poco acertadas y a perder nuestro tiempo o nuestros recursos en proyectos poco exitosos, el planear estratégicamente nuestra vida en asociatividad nos asegura el éxito en todas las campañas que decidamos emprender. Planear nuestras vidas en colectivo nos ayudará a suavizar nuestras cargas futuras, disfrutando la vida con mayor tranquilidad, teniendo un control de lo que hacemos o no hacemos, de lo que logramos y lo que no.

Así pues, el planear nuestro futuro en compañía de otros nos servirá para reconocer los mejores caminos a seguir y seguramente, nos dará la oportunidad de forjar una excelente idea emprendedora para mejorar nuestra calidad de vida con recursos colectivos y con abundancia tanto intelectual, como moral y por supuesto económica, esto se consigue mejor si se planea colectivamente.

#### 9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:

De acuerdo al PO esta actividad finaliza con la capacitación en la temática: Planeación en solidaridad. Definición de roles, tiempos y espacios de trabajo, responsabilidad y compromiso; sin embargo en las capacitaciones que faltan se continuará trabajando para que las artesanas organicen su trabajo diario.

#### 9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:

De acuerdo al PO esta actividad finaliza con la capacitación en la temática: Planeación en solidaridad. Definición de roles, tiempos y espacios de trabajo, responsabilidad y compromiso; sin embargo en las capacitaciones que faltan se continuará trabajando para que las artesanas organicen su trabajo diario.

#### 9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:

De acuerdo al PO esta actividad finalizó con la capacitación en la temática: Planeación en solidaridad. Definición de roles, tiempos y espacios de trabajo, responsabilidad y compromiso; sin embargo en las capacitaciones que faltan se continuará trabajando para que las artesanas organicen su trabajo diario.

#### 9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:

De acuerdo al PO esta actividad finalizó con la capacitación en la temática: Planeación en solidaridad. Definición de roles, tiempos y espacios de trabajo, responsabilidad y compromiso; sin embargo en las capacitaciones que faltan se continuará trabajando para que las artesanas organicen su trabajo diario.

#### Resultados/ logros actividad 2: Señale los principales logros , cuando aplique

- 71 formatos de Diagnóstico Organizacional, Administrativo y Asociativo diligenciados con información brindada por las artesanas, información que fue sistematizada y analizada.
- Las artesanas conocen la importancia de trabajar en equipo, y que a pesar de que todos somos diferentes, con diversos gustos, fortalezas, debilidades, etc., pueden conformar una asociación y trabajar solidariamente en beneficio de todos para lograr los objetivos y fines comunes.
- Se cuenta con opciones de nombres para la Asociación.
- Se definieron los objetivos, misión, visión y valores corporativos de la asociación.
- Las artesanas conocen que es la planeación y su importancia para lograr las metas en la asociación.

- Documento Diagnóstico Organizacional, Administrativo y Asociativo Inicial

**Actividad 3:** Formación e Identificación de lideresas artesanas que lideren el componente comercial.

**Descripción del progreso:** *Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad*

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

De acuerdo al PO esta actividad se realizará desde el 5 de Agosto hasta el 25 de Agosto, sin embargo en el Diagnóstico Administrativo, Organizacional y Asociativo, se identificaron algunas artesanas que cuentan con habilidades para vender y negociar los productos, teniendo en cuenta la opinión de las beneficiarias del proyecto, ellas son:

No.	NOMBRE DE ARTESANA	VEREDA
1	ONIS AURELIA MUÑOZ MUÑOZ	La Plata
2	MARÍA NELLY OJEDA PANTOJA	La Plata
3	MARÍA PERCIDES SOLARTE GAVIRIA	La Plata
4	LUZ NELVIS LUNA ARCOS	Cimarronas
5	LIANA MAGOLA MARTÍNEZ MUÑOZ	Cimarronas
6	MARÍA NORALBA MUÑOZ SOLARTE	El Placer
7	LEOVANY DEL SOCORRO SOLARTE MUÑOZ	El Placer
8	BELLANUR MUÑOZ MUÑOZ	El Placer
9	ERIKA SOLARTE	El Placer
10	LUCILA MUÑOZ VALDEZ	Las Lajas
11	MARÍA DEL CARMEN PAPAMIJA	Las Lajas
12	YULY DEL CARMEN ORTIZ SOLARTE	Las Lajas
13	ANA YIBI MARTÍNEZ SOLARTE	Villanueva
14	MARÍA ANA DILIA ORTIZ CASTILLO	Villanueva
15	MARÍA NATALIA GIL ORTEGA	Villanueva
16	ADALCY MARIFLOR MUÑOZ MUÑOZ	Villanueva
17	MARÍA ERMICENDA GUERRERO MUÑOZ	Villanueva

Más adelante, en el transcurso de las actividades que se realicen se identificarán con más detalle que artesanas cuentan con habilidades y son competentes para liderar el componente comercial, así mismo habilidades para llevar cuentas y manejar recursos, organizar el trabajo de las demás y administrar la asociación.

**9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

**Líderes encargadas de la Organización de la Producción**

Los días 10 y 11 de Junio se realizó la elección de líderes encargadas de la Organización del proceso de producción, se les explicó que en la asociación cada una de las integrantes desempeñaba un rol que era importante, en general el rol de realizar el tejido del sombrero, pero también se debía definir dos personas por cada una de las veredas, quienes se apoyarían mutuamente y se encargarían de realizar el control de la producción, de la calidad del tejido de las demás y de estar pendientes de dar cumplimiento a posibles pedidos de sombreros.

Las personas que fueron elegidas por los grupos de artesanas y aceptaron el rol fueron las siguientes:

VEREDA	NOMBRE ARTESANA	CELULAR
VILLANUEVA	MARÍA ERMICENDA GUERRERO MUÑOZ	3127369274
VILLANUEVA	MARÍA IDALY ORTIZ SUAREZ	3136064202
CIMARRONAS	LIANA MAGOLA MARTÍNEZ MUÑOZ	3202151411
CIMARRONAS	ELI SORANY LUNA ARCOS	3216218941
LA PLATA	ONIS AURELIA MUÑOZ MUÑOZ	3135348514
LA PLATA	EVANGELINA DEL CARMEN GUERRERO MUÑOZ	3178797047
LAS LAJAS	MARÍA DEL CARMEN PAPAMIJA	3205344623
LAS LAJAS	JEIDY TATIANA ERAZO MARTÍNEZ	3225903215
EL PLACER	BELLANUR MUÑOZ MUÑOZ	3234489641
EL PLACER	LEOVANY DEL SOCORRO SOLARTE MUÑOZ	3223997950 - 3133356273

Los días 25 y 26 de Junio se informó a las artesanas que un cliente realizó un pedido inicial y de prueba de 50 sombreros en Tejido Común Mejorado de 8 cms. de falda, se repartieron los 50 sombreros entre las cinco veredas, en cada vereda les tocó de 10 sombreros. Las artesanas se comprometieron a entregar un avance del sombrero para control de calidad a la maestra artesana Magnery Fajardo los días 1 y 2 de julio, y a entregarlos completamente terminados los días 8 y 9 de

julio; para éste proceso también se comprometió a las líderes anteriormente mencionadas para que estén pendientes de los avances de las demás artesanas.

La gestión con el cliente y negociación fue realizada por Jorge Mejía, Enlace Regional del Laboratorio Nariño de Artesanías de Colombia.

#### **9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:**

Los días 8 y 9 de julio las artesanas entregaron los 50 sombreros en tejido común mejorado, los cuales fueron recibidos por el cliente a satisfacción, dando cumplimiento al pedido en el tiempo y calidad estipulados. El día 15 y 16 de julio se realizó el pago de los 50 sombreros a cada una de las artesanas.

El cliente realizó un nuevo pedido, esta vez de 60 sombreros en tejido granizo. Las artesanas líderes de la organización de la producción se encontraron a cargo de la organización, revisión de los avances en la producción y verificación de la calidad de los 60 sombreros, ellas hicieron la entrega de los sombreros los días 29 y 30 de julio, dando cumplimiento al pedido realizado; el día 31 de julio los productos fueron entregados al cliente quien quedó satisfecho con la calidad de los sombreros. Así mismo comentó que por el cumplimiento en cantidad y calidad de los dos pedidos anteriores, tenía intenciones de hacer compras semanales de 100 sombreros.

Los días 6 y 7 de agosto se informó a las artesanas que tenían un nuevo pedido de 50 sombreros en tejido granizo, que debían ser entregados los días 19 y 20 de agosto, las artesanas se comprometieron con su elaboración.

#### **9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

##### **Liderazgo, gestión colectiva, y trabajo asociativo y solidario; toma de decisiones, participación y crecimiento en autonomía**

Los días 20 y 21 de agosto se trabajó con las artesanas de las veredas La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva realizando una capacitación en los siguientes temas:

##### **LÍDER**

Un líder es una persona que se destaca en un grupo, y es ejemplo ante los demás. Cuando realiza actividades de trabajo en equipo, da ideas para terminarlas, pero también trabaja, colaborándole a sus compañeros, cuando lo vemos trabajar nos anima a seguir trabajando a gusto y además tiene una buena comunicación con los demás.

Los líderes siempre están aprendiendo cosas nuevas, porque el liderazgo no se logra en un solo día y nunca terminamos de aprender, por eso, tenemos que trabajar día a día para lograr una buena comunicación, ser un buen ejemplo y saber dirigir a un equipo. Para esto, primero, es necesario aprender a dirigirnos a nosotros mismos, es decir, debemos ser auto disciplinados.

Debemos tener en cuenta que no todos los líderes se encargan solo de dirigir estando en una posición privilegiada, "por encima" de los demás, sino que los líderes solidarios son parte del equipo y se encuentran al interior del mismo, con funciones y responsabilidades compartidas.

##### **LIDERAZGO**

El liderazgo es el proceso de un grupo u organización para enfrentar los problemas difíciles que se refieren al cambio en sus comportamientos, costumbres, actitudes y valores.

Es un proceso de aprendizaje colectivo, construir conjuntamente la imagen de futuro que queremos y actuar colectivamente, uniendo fuerzas para lograrla.

El liderazgo implica un cambio, una motivación, un desarrollo de las actitudes y habilidades para influir en el grupo y lograr objetivos que sintetizan los valores, los anhelos y necesidades, las aspiraciones y expectativas comunes.

Tener visión compartida significa pensar en el futuro en términos de lo que es necesario hacer AHORA a fin de trabajar con éxito para alcanzar lo que creemos que nos puede deparar el MAÑANA.

Es la capacidad de planificar el futuro en forma acertada, tomar decisiones para resolver los problemas de su organización en forma tal que se puedan ajustar a la demanda y a los desafíos de la realidad.

El liderazgo surge en diferentes espacios y de variadas formas. Todos en determinado momento somos líderes y de alguna manera, influimos en las decisiones de otras personas. A veces el liderazgo se confunde y se entiende equivocadamente como el poder y la autoridad.

Debemos formarnos como líderes, ayudándonos de una constante disciplina propia y grupal, creando unos objetivos enfocados hacia nuestro proyecto, a generar hábitos de respeto y proponernos también hacer continuamente evaluaciones personales y grupales. Es importante tener en cuenta tres claves para determinar un buen liderazgo:

**COMUNICAR:** El líder debe tener la capacidad de comunicarse con su grupo de una manera efectiva, teniendo en cuenta las diferencias de los integrantes del mismo, y reconociendo la importancia de cada uno de nosotros, las capacidades que tenemos, el rol definido dentro del grupo.

**MOTIVAR:** La motivación es importante, pues de ello depende el alcance de los resultados. Si los integrantes del grupo ven al líder como un motivador, seguramente cumplir los objetivos será mucho más fácil. Una persona motivada realiza sus tareas con más ganas y principalmente ayuda a generar confianza en el grupo.

**DELEGAR:** El líder tiene la capacidad de encargar las funciones a sus colaboradores, para cumplir determinadas tareas según sus habilidades; también tiene la visión de conocer dichas facultades y reconocer las fortalezas de los miembros del equipo. Todo esto para poner en práctica la confianza, que es la base para el trabajo en equipo.

Las habilidades para liderar se pueden aprender o desarrollar mediante la educación y la experiencia, observando a otros líderes, quienes tienen claro su papel frente a las tareas a desarrollar y los objetivos a cumplir.

Debe ser claro en su forma de pensar y actuar, debe comprender y escuchar a los miembros del equipo, debe desarrollar la capacidad de organizar al equipo, y reconocer los aciertos o errores en el momento justo para decidir qué hacer para mejorar continuamente.

El liderazgo es un proceso de grupo en el que cada uno aporta y actúa de acuerdo con sus talentos, sus habilidades, su experiencia. Estos son los roles del liderazgo:

**TOMADOR DE DECISIONES:** Es aquel capaz de analizar una situación, sus distintas alternativas y seleccionar una adecuada y creativa frente al problema.

**POSIBILITADOR:** Es aquel que ubica los recursos, genera los ambientes de trabajo en equipo necesarios para que el grupo ponga en juego todas sus potencialidades.

**NEGOCIADOR:** Es aquel capaz de servir como mediador cuando se presentan conflictos, puede ser catalizador y negociar los intereses del grupo en favor del mismo.

**PLANIFICADOR:** Capaz de pensar a largo y mediano plazo, fijarse metas y diseñar las acciones requeridas para alcanzarlas.

**COMUNICADOR:** Con capacidad de hacer llegar a los otros las ideas comunes, recoge las expectativas de los demás y hace que la información y conocimiento fluyan en el grupo.

**CONSTRUCTOR DE ORGANIZACIÓN:** Piensa en las necesidades del grupo y su consolidación como un conjunto organizado de recursos, acciones, potencialidades, genera visión.

#### EJEMPLO DE LIDERAZGO

Imaginémonos una charla de un equipo de fútbol donde se va a organizar la estrategia para un partido. ¿Quién será el líder del equipo? ¿El arquero? ¿El capitán?, ¿El defensa? (Así es, es el capitán)

Hemos observado en los noticieros cuando grandes equipos ganan un importante campeonato, por ejemplo la CHAMPIONS LEAGUE ¿A qué personajes vemos en la televisión dando entrevistas? Muchas veces, esta persona es el capitán, pues es el responsable de las decisiones que deben llevar a su equipo al éxito, al interior de la cancha; es parte importante del equipo y por lo mismo su rol no debe enfocarse en solo dirigir sino también aportar su trabajo bien hecho.

Es muy importante que un equipo conozca las fortalezas de sus participantes y ponerlas al servicio de sus asociados.

#### LIDERAZGO ASOCIATIVO

El ser líder no solo significa mandar, o decidir sobre otros, es una capacidad de influencia en los demás pero se debe llevar de forma positiva, tener en cuenta la opinión de los otros, como miembros importantes de un equipo asociativo solidario.

El liderazgo asociativo facilita el trabajo en equipo, dado que participamos democráticamente en la toma de decisiones de nuestro equipo solidario, teniendo en cuenta que cada uno como emprendedor tiene características diferentes, pero que podemos enfocarnos hacia el bien de todos, articulando acciones asociativas.

La toma de decisiones colectiva, es el secreto para generar y liderar un proyecto asociativo exitoso.

Esto va más allá de la construcción de una empresa, se requiere la observación, el análisis y descubrir otros espacios con nuestro grupo asociativo teniendo en cuenta la importancia de identificar oportunidades y fortalezas colectivas.

El trabajo asociativo tiene como premisa la asociatividad y la cooperación, siendo todos asociados activos de una organización y corresponsables de las decisiones que se toman, donde los aportes son equitativos y todos obtienen beneficios mutuos.

Encontrar sinergias es el primer objetivo del equipo, ya que esto nos sirve para compartir responsabilidades en las

actividades a desarrollar y nos ayuda en la buena comunicación. Este objetivo solo se consigue cuando existe confianza y empatía entre los miembros del grupo, cuando el liderazgo se comparte y las decisiones se toman con la participación de todos.

#### TRABAJO ASOCIATIVO Y SOLIDARIO

El trabajo en equipo es muy importante y puede hacer que logremos muchas cosas que usualmente nos cuesta más haciendo solos.

El trabajo en equipo es compartir con otras personas una labor, aprendiendo de las opiniones, ideas o experiencias de otros. Para trabajar en equipo debemos saber respetar, escuchar y liderar a los miembros del equipo. Todos los días desarrollamos este valor, cuando hacemos actividades con nuestro equipo asociativo solidario.

#### TOMA DE DECISIONES, PARTICIPACIÓN Y CRECIMIENTO EN AUTONOMÍA

La toma de decisiones se puede definir como el proceso para realizar una elección entre diversas alternativas, o diferentes formas de solucionar un problema de la vida cotidiana en los ámbitos personal, familiar y social, teniendo en cuenta el grado de complejidad, podemos utilizar la racionalidad o la intuición.

Para la toma de decisiones normalmente seguimos patrones o modelos que salen de nuestra mente por ejemplo, cuando nos vestimos buscamos cierta prenda y después intentamos combinarla de acuerdo a diferentes opciones; estos procesos mentales se enlazan con la percepción, los valores, las actitudes, las creencias, entre otras.

Todas las decisiones tienen un proceso que nos da opciones para saber lo que más nos conviene, en la toma de decisiones intervienen las experiencias, el conocimiento, las necesidades, las actitudes, definiendo unos pasos básicos:

1. Determinar el problema
2. Identificar el objetivo
3. Buscar las posibles soluciones
4. Escoger la opción más adecuada para solucionar el problema

Todas las acciones que realizamos tienen una repercusión en forma directa o indirecta en otras personas, si la decisión es acertada seguramente esto dará resultados positivos en la sociedad, si por el contrario la decisión es errada lo más probable es que las demás personas se verán afectadas.

Es por esto que la toma de decisiones es una herramienta de importancia en el crecimiento personal de cualquier individuo.

Además es importante pensar en las consecuencias para nosotros y para los demás antes de tomar una decisión, siempre buscando lo mejor para todos.

Finalmente se contó un cuento a las artesanas, llamado "Tara y los Tres Caminos", referente a la toma de decisiones, luego ellas mismas sacaron sus propias conclusiones y las dieron a conocer a las demás compañeras de grupo, así mismo se habló sobre el cuento, el tema, el mensaje y enseñanzas que nos deja el cuento.

#### 9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:

##### Reunión líderes interveredas para organización de producción, entrega de formatos organización administrativa, de producción y calidad

El día 10 de septiembre se realizó una reunión con las siguientes 10 líderes para la organización de la producción, 2 de cada vereda.

NOMBRE	VEREDA
DIANA MAYULI MUÑOZ PORTILLA	LA PLATA
ONEIDA CAROLINA MUÑOZ REALPE	LA PLATA
LIANA MAGOLA MARTÍNEZ MUÑOZ	CIMARRONAS
ELI SORANY LUNA ARCOS	CIMARRONAS
JEIDY TATIANA ERAZO MARTÍNEZ	LAS LAJAS
MARÍA DEL CARMEN PAPAMIJA	LAS LAJAS
BELLANUR MUÑOZ MUÑOZ	EL PLACER
LEOVANY DEL SOCORRO SOLARTE MUÑOZ	EL PLACER
BLANCA NIDIA GIL GIL	VILLANUEVA
MARÍA IDALY ORTIZ SUAREZ	VILLANUEVA

En esta reunión se entregaron dos carpetas por cada una de las veredas, las cuales contenían los formatos tanto

administrativos, de producción y calidad elaborados con anterioridad por la profesional socioempresarial y diseñadora industrial, para el buen funcionamiento y trabajo en la asociación, herramientas que en las siguientes jornadas de trabajo fueron explicadas en detalle y se enseñó su diligenciamiento y utilización a las líderes y a todas las artesanas beneficiarias del proyecto.

**9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:**

En la jornada de trabajo realizada el día 5 de noviembre, las artesanas líderes de la organización de la producción de cada una de las veredas realizaron el proceso de recepción y control de calidad de los sombreros, diligenciando los respectivos formatos de producción y control de calidad. Esto para dar cumplimiento al sexto pedido de sombreros realizado por el cliente.

En los siguientes pedidos de sombreros que realice el aliado comercial, las líderes artesanas serán las encargadas de continuar organizando la producción, realizando seguimiento, control de calidad y recepcionando los productos, en operación del modelo gerencial

**Resultados/ logros actividad 3:** Señale los principales logros , cuando aplique

- Se identificaron a 17 artesanas de las diferentes veredas, que de acuerdo a la opinión de las 68 artesanas -a quienes se les realizó el Diagnóstico inicial-, consideran competentes para vender y negociar los productos.
- Se eligieron 10 artesanas, 2 de cada una de las veredas: La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva, quienes se encargan de la Organización de la Producción en el primer pedido de 50 sombreros en Tejido Común Mejorado.
- Líderes encargadas de los avances en la producción y verificación de la calidad de 60 sombreros en tejido granizo.
- Cumplimiento en cantidad y calidad de dos pedidos de sombreros en tejido común mejorado y granizo.
- Las artesanas conocen los conceptos de líder y liderazgo, las características de un buen líder y lo útil de trabajar solidaria y asociativamente contando con líderes en el grupo. Así mismo la importancia de tomar bien las decisiones que afectan directa o indirectamente a la organización.
- Entrega de herramientas administrativas, de producción y calidad a las líderes de las cinco veredas.
- Para posteriores pedidos, las líderes artesanas se encargarán de la organización de la producción, seguimiento, control de calidad y recepción de los sombreros tejidos por las demás artesanas de la asociación.

**Actividad 4:** Adelantar procesos de asesoría y acompañamiento para la creación de una asociación, teniendo en cuenta sus objetivos e intereses comunes.

**Descripción del progreso:** Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

De acuerdo al PO, esta actividad se realizará desde el 23 de septiembre hasta el 8 de noviembre.

**9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

De acuerdo al PO, esta actividad se realizará desde el 23 de septiembre hasta el 8 de noviembre.

**9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:**

De acuerdo al PO, esta actividad se realizará desde el 23 de septiembre hasta el 8 de noviembre.

**9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

**Acuerdo Asociativo, Definición de nombre de la Organización, Conformación de Listas de candidatas a la Junta Directiva, Estatutos**

Los días 2 y 3 de septiembre se llevaron a cabo jornadas de trabajo con las artesanas de las cinco veredas: La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva; ellas realizaron la votación para elegir el nombre de su asociación, de la lista de opciones que previamente ellas mismas habían sugerido, los resultados del conteo de la votación se presentan a continuación:

#	PROPUESTAS DE NOMBRE PARA LA ASOCIACIÓN	VOTO
1	MUJERES ARTESANAS DE COLÓN	11
2	MUJERES TEJEDORAS PARA UN MUNDO MEJOR	2
3	MUJERES TEJEDORAS DE COLÓN	0



4	MUJERES ARTESANAS BUSCANDO UN NUEVO FUTURO	6
5	MUJERES TEJIENDO PARA UN MEJOR FUTURO	3
6	TRABAJANDO POR NUESTRO FUTURO	1
7	TEJEDORAS DE COLÓN CONSTRUYENDO SUEÑOS	6
8	MUJERES COLONENSES TEJIENDO SUEÑOS	3
9	MUJERES TEJEDORAS BUSCANDO UN MEJOR FUTURO	11
10	ARTESANAS TEJEDORAS DEL FUTURO	1
11	ARTESANAS TEJIENDO SUEÑOS PARA UN FUTURO MEJOR	12
12	MUJERES ARTESANAS PARA MEJORAR EL HOGAR	0
13	MUJERES ARTESANAS Y LUCHADORAS	4
14	MUJERES ASOCIADAS PARA EL PROGRESO	2
15	MUJERES EMPRENDEDORAS DE COLON GÉNOVA	0
16	MUJERES TRABAJADORAS DE COLON	0
<b>TOTAL VOTOS</b>		<b>62</b>

Quedando como nombre elegido: **“ARTESANAS TEJIENDO SUEÑOS PARA UN FUTURO MEJOR”**

En esta misma jornada de trabajo, las beneficiarias conocieron sobre las funciones que deberán ejercer la presidente, tesorera, secretaria y fiscal de la asociación y se postularon las artesanas de cada una de las veredas para la conformación de la junta directiva y la fiscal, quedando las siguientes listas de candidatas a los diferentes cargos, quienes están de acuerdo en participar en la elección que se llevará a cabo el día 10 de septiembre.

#### LISTA DE CANDIDATAS A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN

<b>PRESIDENTE</b>	
<b>NOMBRE</b>	<b>VEREDA</b>
LUCY YANETH NUPAN IMBAJOA	LA PLATA
LIANA MAGOLA MARTÍNEZ MUÑOZ	CIMARRONAS
MARÍA DEL CARMEN PAPAMIJA	LAS LAJAS
NAILA GEOMAR GÓMEZ MONTERO	EL PLACER
ADRIANA EMILCE PASAJE GUERRERO	VILLANUEVA
<b>TESORERA</b>	
ONEIDA CAROLINA MUÑOZ REALPE	LA PLATA
YEDI FLOREIDY LUNA ARCOS	CIMARRONAS
DILIA DEL CARMEN ERAZO ROSERO	LAS LAJAS
MARIA NORALBA MUÑOZ SOLARTE	EL PLACER
AMALFI LUCIA MUÑOZ SOLARTE	VILLANUEVA
<b>SECRETARIA</b>	
DIANA MAYULY MUÑOZ PORTILLA	LA PLATA
LISDANY YURIGZA AULLON MUÑOZ	CIMARRONAS
JEIDY TATIANA ERAZO MARTÍNEZ	LAS LAJAS
NANCY DAMARIS MUÑOZ GALLARDO	EL PLACER
FANNY MARÍA AULLON MUÑOZ	VILLANUEVA
<b>FISCAL</b>	



EVANGELINA DEL CARMEN GUERRERO MUÑOZ	LA PLATA
MARÍA CLAUDIA ORTIZ NAVIA	CIMARRONAS
LUCILA MUÑOZ VALDÉS	LAS LAJAS
BELLANUR MUÑOZ MUÑOZ	EL PLACER
MARÍA IDALY ORTIZ SUAREZ	VILLANUEVA

Así mismo se actualizó la lista de beneficiarias del proyecto con su respectivo número de identificación, número de celular y vereda, para contar con la lista oficial de asociadas.

También, se elaboró un borrador de los Estatutos para la Asociación, el cual se anexa a este informe, y contiene información sobre el objeto social, el patrimonio, deberes, derechos y obligaciones de los asociados, sanciones y procedimientos, organización interna y asamblea general de asociados, junta directiva, reuniones y conformación de la junta directiva, funciones de los directivos: presidente, tesorera, secretaria, funciones de la fiscal, disolución y liquidación, etc. Documento que se encuentra en borrador y aún falta revisarse minuciosamente y discutirse con todas las artesanas.

### 9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:

**Definición de organismos de administración y control - elección. Estatutos: patrimonio inicial, cuota mensual.**

El día 10 de septiembre, se llevó a cabo la elección de la junta directiva y de la fiscal de la asociación, para esto las artesanas votaron haciendo uso de papeletas con las listas de candidatas conformadas con anterioridad, los resultados son los siguientes:

<b>PRESIDENTE</b>		
<b>NOMBRE</b>	<b>VEREDA</b>	<b>VOTACIÓN</b>
LUCY YANETH NUPAN IMBAJOA	LA PLATA	17
LIANA MAGOLA MARTÍNEZ MUÑOZ	CIMARRONAS	45
MARÍA DEL CARMEN PAPAMIJA	LAS LAJAS	2
NAILA GEOMAR GÓMEZ MONTERO	EL PLACER	0
ADRIANA EMILCE PASAJE GUERRERO	VILLANUEVA	1
ANULADO		1
<b>TESORERA</b>		
ONEIDA CAROLINA MUÑOZ REALPE	LA PLATA	15
YEDI FLOREIDY LUNA ARCOS	CIMARRONAS	1
DILIA DEL CARMEN ERAZO ROSERO	LAS LAJAS	4
MARÍA NORALBA MUÑOZ SOLARTE	EL PLACER	43
AMALFI LUCIA MUÑOZ SOLARTE	VILLANUEVA	3
<b>SECRETARIA</b>		
DIANA MAYULY MUÑOZ PORTILLA	LA PLATA	49
LISDANY YURIGZA AULLON MUÑOZ	CIMARRONAS	6
JEIDY TATIANA ERAZO MARTÍNEZ	LAS LAJAS	4
NANCY DAMARIS MUÑOZ GALLARDO	EL PLACER	4
FANNY MARÍA AULLON MUÑOZ	VILLANUEVA	2
EN BLANCO		1
<b>FISCAL</b>		
EVANGELINA DEL CARMEN GUERRERO MUÑOZ	LA PLATA	7
MARÍA CLAUDIA ORTIZ NAVIA	CIMARRONAS	2
LUCILA MUÑOZ VALDES	LAS LAJAS	0

BELLANUR MUÑOZ MUÑOZ	EL PLACER	42
MARÍA IDALY ORTIZ SUAREZ	VILLANUEVA	15

Como resultado, la junta directiva y organismo de control queda conformado de la siguiente forma:

<b>PRESIDENTE</b>	LIANA MAGOLA MARTÍNEZ MUÑOZ
<b>PRESIDENTE SUPLENTE</b>	LUCY YANETH NUPAN IMBAJOA
<b>TESORERA</b>	MARÍA NORALBA MUÑOZ SOLARTE
<b>TESORERA SUPLENTE</b>	ONEIDA CAROLINA MUÑOZ REALPE
<b>SECRETARIA</b>	DIANA MAYULY MUÑOZ PORTILLA
<b>SECRETARIA SUPLENTE</b>	LISDANY YURIGZA AULLON MUÑOZ
<b>FISCAL</b>	BELLANUR MUÑOZ MUÑOZ
<b>FISCAL SUPLENTE</b>	MARÍA IDALY ORTIZ SUAREZ

En esta misma jornada, por votación se llegaron a los siguientes acuerdos para que queden estipulados en los Estatutos de la asociación:

- El Patrimonio Inicial de la asociación es de quinientos mil pesos \$500.000, cuota que deberán cancelar en partes iguales por las artesanas que conformen la asociación.
- La asamblea autoriza a la Representante Legal a contratar, comprar o vender hasta por 10 SMLMV, esto es para el año 2019, ocho millones doscientos ochenta y un mil ciento sesenta pesos \$8.281.160.
- El aporte periódico mensual queda estipulado en dos mil pesos \$2.000 por artesana, de los cuales \$1.000 son para
- sostenimiento de la asociación y los otros \$1.000 para un fondo de ahorros.

#### Revisión de Estatutos de la Organización:

El documento de Estatutos de la Asociación fue leído y revisado punto por punto en reunión general con las artesanas, aspectos importantes como: Nombre, Naturaleza, Domicilio y ámbito territorial, duración, objeto social, patrimonio, naturaleza, deberes, derechos y obligaciones de los asociados y pérdida de la calidad del asociado, régimen de sanciones, causales y procedimientos, régimen de la organización interna y la asamblea general de asociados: asamblea general de asociados y sus funciones, junta directiva, sus obligaciones, atribuciones y funciones, fiscal y sus funciones, disolución y liquidación.

#### Asamblea de Constitución:

En esta jornada después de revisar en detalle y completamente los estatutos, este documento fue aprobado por la asamblea y posteriormente firmado por la presidente y secretaria de la misma.

Las artesanas manifestaron la voluntad de constituir la ASOCIACIÓN ARTESANAS TEJIENDO SUEÑOS PARA UN FUTURO MEJOR.

Así mismo se elaboró el acta de constitución de la asociación que contiene la aprobación de los Estatutos, el nombramiento de organismos de administración y control y aceptación de los cargos de presidente, secretaria, tesorera, fiscal y las respectivas suplentes.

#### Decisión de no legalización de la asociación:

Las artesanas por votación unánime decidieron que continuarán trabajando en asociatividad y solidaridad en la elaboración de los sombreros tejidos en iraca y en seguir mejorando día a día en su oficio e iniciar con el trabajo ahora como asociación conformada. Sin embargo consideran que aún no es el momento para realizar la legalización o formalización de la asociación ante las entidades competentes y que desean continuar por un tiempo mejorando sus ventas y generando mayores ingresos, esto como lo expresan en oficio dirigido a la OIM y a Artesanías de Colombia (el cual se anexa a presente informe).

#### 9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:

Se hizo entrega a la presidente de la asociación: Liana Magola Martínez, de una carpeta con los documentos originales de constitución de la asociación y así mismo de un cd con estos mismos documentos en formato pdf y en formato Word, para el archivo de la asociación y para ser editados en el caso por ejemplo de realizar algún tipo de modificación a los estatutos.

Las artesanas de la asociación cuentan con todos los elementos para legalizarse cuando ellas quieran y cambien de opinión con respecto a la decisión mencionada en el anterior párrafo (decisión de no legalización de la asociación).

**Resultados/ logros actividad 4:** Señale los principales logros, cuando aplique

- Definición de nombre de la Organización: “Artesanas Tejiendo Sueños para un Futuro Mejor”
- Conformación de Listas de candidatas a la Junta Directiva
- Borrador de Estatutos de la asociación
- Elección de Presidente, Tesorera, Secretaria y Fiscal de la asociación
- Estatutos de la Organización aprobados.
- Asamblea General de Constitución realizada.
- Entrega a la presidente de los documentos de constitución de la asociación originales y en CD.

**Actividad 5:** Adelantar un proceso de fortalecimiento socio empresarial a través de Talleres con fundamento en Perspectiva de género

**Descripción del progreso:** Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

**Que es una Organización Solidaria: Principios, Características, Dimensiones, Prácticas, Beneficios y Fines.**

Los días 4 y 5 de junio se capacitó a las artesanas en cuanto a las Organizaciones Solidarias y sus aspectos generales, iniciando por recordar el tema tratado en el encuentro anterior que fue el Trabajo en Equipo en Solidaridad y luego presentando definiciones y conceptos sobre lo que es Solidaridad, Organización Solidaria, Empresa Solidaria y Asociatividad Solidaria.

Enfatizando en que la solidaridad no solo es una actitud o una disposición aprendida sino que es un estilo de vida, en que las Organizaciones Solidarias son sin ánimo de lucro y buscan el beneficio social con base en prácticas de solidaridad y cooperación, esto es, que el excedente o producto del esfuerzo colectivo se reinvierte para el beneficio de todos y no tiene el propósito de acumular dinero sino el de mejorar las condiciones de vida de las personas.

También se resaltó que las Organizaciones Solidarias son una Empresa, que debe progresar y consolidarse, con el fin de contar con los medios necesarios para procurar el bienestar a los asociados, por lo cual ellas deben tener la visión, como se visualizan en un futuro como asociación, establecerse objetivos y metas a cumplir, porque de lo contrario no tienen dirección y no saben dónde quieren llegar y que lograrán.

Se habló sobre lo que es la Economía Solidaria según la Ley 454 de 1998, Artículo 2o., que es un sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias, solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía.

También se expusieron los aspectos generales de la historia de las Organizaciones Solidarias en el mundo y en Colombia y las conclusiones a las cuales las primeras organizaciones solidarias llegaron:

- La importancia de Organizarse colectivamente
- Tomar las decisiones entre todos, con democracia y participación
- Las Organizaciones deben ser sin ánimo de lucro y para el servicio social
- Las Organizaciones Solidarias se rigen por principios y valores que impiden la explotación del hombre

Se dio a conocer los siguientes valores, principios, características, dimensiones: Social, Económica, Cultural, Ambiental y Política; fines y prácticas de las Organizaciones Solidarias.

VALORES: Honestidad, Transparencia, Responsabilidad, Democracia, Ayuda Mutua, Responsabilidad Social, Equidad, Igualdad, Preocupación por los demás y Solidaridad.

**PRINCIPIOS**

- El ser humano, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.
- Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua.
- Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora.
- Adhesión voluntaria, responsable y abierta.
- Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.
- Participación económica de los asociados, en justicia y equidad
- Formación e información de sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva
- Autonomía, autodeterminación y autogobierno
- Servicio a la comunidad
- Integración con otras organizaciones del mismo sector
- Promoción de la cultura ecológica

**CARACTERÍSTICAS (Ley 454 de 1998, Artículo 6o.)**

- Estar organizada como empresa que contemple en su objeto social, el ejercicio de una actividad socioeconómica, tendiente a satisfacer necesidades de sus asociados y el desarrollo de obras de servicio comunitario.

- Tener establecido un vínculo asociativo, fundado en principios y fines de la economía solidaria
- Tener incluido en sus estatutos o reglas básicas de funcionamiento la ausencia de ánimo de lucro, movida por la solidaridad, el servicio social y comunitario.
- Garantizar la igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros sin consideración a sus aportes.
- Establecer en sus estatutos un monto mínimo de aportes sociales no reducibles, debidamente pagados, durante su existencia.
- Integrarse social y económicamente, sin perjuicio de sus vínculos con otras entidades sin ánimo de lucro que tengan por fin promover el desarrollo integral del ser humano

#### FINES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA (Ley 454 de 1998, Artículo 5o.)

- Promover el desarrollo integral del ser humano.
- Generar prácticas que consoliden una corriente vivencial de pensamiento solidario, crítico, creativo y emprendedor como medio para alcanzar el desarrollo y la paz de los pueblos.
- Contribuir al ejercicio y perfeccionamiento de la democracia participativa.
- Participar en el diseño y ejecución de planes, programas y proyectos de desarrollo económico y social.
- Garantizar a sus miembros la participación y acceso a la formación, el trabajo, la propiedad, la información, la gestión y distribución equitativa de beneficios sin discriminación alguna.

#### PRACTICAS

- Democráticas: Las decisiones las toman todos los asociados en condiciones de igualdad
- Humanistas: Su principal objetivo es el desarrollo integral de las personas, porque consideran al ser humano como sujeto y fin de la economía.
- Autogestionarias y solidarias: Tienen capacidad para gobernarse a sí mismas, trabajan en equipo con autonomía, todos deciden las fuentes de financiación de la empresa y la forma de distribuir los excedentes.

Se dan a conocer algunas ventajas de Organizarse Solidariamente como pueden ser: el incremento de la producción y productividad; mayor poder de negociación; mejora en el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento; se comparte riesgos y costos; reducción de costos debido a la compra de mayor cantidad de materia prima e insumos; mejora de la calidad y diseño y acceso a programas o proyectos de entidades que ofrecen capacitación, entrenamiento, entre otros, a grupos de personas y no a individuos.

Se explica que para que una Organización Solidaria tenga éxito, los objetivos comunes deben estar claramente definidos; debe existir un clima de confianza y comunicación; se debe contar con procedimientos de control, se deben encontrar definidas las actividades para las cuales se organiza y debe existir información y transparencia en los programas y planes de acción; preparación para las negociaciones y estímulos efectivos para la cooperación.

Luego, en la misma jornada, se realizó una actividad dinámica con las artesanas, ellas se organizaron en grupos de trabajo, se les facilitó hojas de papel, lápices, sacapuntas, colores y cada grupo eligió al azar uno de los Valores de las Organizaciones Solidarias, luego entre ellas conversaron sobre lo que significaba el valor elegido y su importancia y luego hicieron una representación creativa del valor, finalmente una artesana de cada grupo socializó frente a sus compañeras el trabajo realizado, las artesanas participaron activamente en la realización de esta actividad, hubo integración, comunicación, acuerdos sobre el tema desarrollado, a pesar de que algunas de ellas no cuentan con estudios, esto no impidió que participaran hablando sobre los valores, dibujando y pintando, esto muestra la importancia de la realización de actividades lúdicas y dinámicas con el grupo de artesanas tejedoras.

Al finalizar se resolvieron dudas y se dieron las conclusiones de la temática desarrollada.

#### 9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:

##### **Tipos de Organizaciones Solidarias y sus diferencias, aspectos normativos, entidades de apoyo, protección y vigilancia. Casos exitosos de Organizaciones Solidarias**

Los días 17 y 18 de junio se trabaja con las artesanas sobre los Tipos de Organizaciones Solidarias y sus diferencias, los aspectos normativos generales y cuáles son las entidades que apoyan, protegen y vigilan estas organizaciones.

La jornada se inicia recordando la temática tratada en la jornada anterior: Planeación en Solidaridad, y presentando a las participantes los resultados obtenidos después de estas jornadas, los posibles nombres de la asociación, sus objetivos, productos, misión, visión y valores. Las artesanas estuvieron satisfechas con los resultados obtenidos trabajando y planeando en equipo y solidariamente.

Luego se inició con las temáticas programadas:

Diferencias entre una Empresa sin Ánimo de Lucro y una Empresa con Ánimo de Lucro

##### **EMPRESA SIN ANIMO DE LUCRO**

- Propiedad asociativa y solidaria de los medios de producción: los bienes de la empresa pertenecen a todos los asociados, quienes a su vez son gestores y pueden ser trabajadores de su propia empresa.
- Se constituye como una unión de personas y de voluntades

- Son más importantes las personas que el dinero y los bienes
- El número de asociados es ilimitado

#### EMPRESA CON ANIMO DE LUCRO O EMPRESA TRADICIONAL

- Propiedad privada sobre los bienes de producción
- La empresa se constituye como una unión de capitales
- Es más importante el capital, el dinero, que las personas.
- El número de socios, propietarios o accionistas puede ser limitado
- Cada socio es dueño en proporción a la cantidad de dinero que aporta

#### ACTIVIDADES EN LAS ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA

- Tener una o varias actividades económicas solidarias
- Tener actividades de tipo social que satisfagan las necesidades de los asociados, sus familias y comunidades
- Vivenciar la solidaridad, el respeto y cuidado del entorno
- Ejercer continuamente actividades de educación solidaria
- Realizar en todo momento el control social, interno y técnico de la organización

Existen dos grandes conjuntos de organizaciones solidarias: Las ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA y LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS DE DESARROLLO

#### ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA:

Son aquellas que contemplan en su objeto social la realización de una actividad socioeconómica para satisfacer las necesidades de sus asociados y el desarrollo de obras de servicio comunitario. La manera de desarrollar la solidaridad de estas organizaciones tiene un flujo solidario mutuo (de nosotros para nosotros), esto es, cuando nos unimos para crear un beneficio mutuo, superar una necesidad común, generar ingresos en colectivo y mejorar nuestras condiciones de vida. Las organizaciones de este tipo son las Cooperativas, Fondos de Empleados, Mutuales.

#### ORGANIZACIONES SOLIDARIAS DE DESARROLLO

Son aquellas formas de emprendimiento solidario sin ánimo de lucro, que empleando bienes y servicios privados y gubernamentales, construyen y prestan bienes y servicios para el beneficio social. Su característica común es que la finalidad de su constitución es ejercer la solidaridad, principalmente de adentro hacia afuera, dirigiendo su accionar hacia terceros, comunidades y la sociedad en general, prevaleciendo el flujo altruista (de nosotros para otros), esto es que trabajamos en equipo para ayudar a otras personas o grupos a superar sus necesidades o nos adherimos a la causa de un gremio o grupo.

Las organizaciones de este tipo son los Grupos de Voluntariado, Organizaciones de Acción Comunal, Corporaciones, Asociaciones, Fundaciones.

Existen muchas formas jurídicas para formalizar los emprendimientos solidarios como Organizaciones Solidarias, pero las que tienen relación con la asociación de las artesanas que se pretende desarrollar son las siguientes:

#### COOPERATIVAS

- Los TRABAJADORES o los usuarios, son simultáneamente los APORTANTES y CREADORES de la empresa, quienes buscan distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de los asociados y de la comunidad en general
- Actividades: Todas, de acuerdo a la clase de cooperativa
- Mínimo 20 asociados mayores de 14 años, o personas jurídicas sin ánimo de lucro
- Capacitación 20 horas
- Ley 79 de 1988 y la Ley 454 de 1998
- Órgano de Dirección: Asamblea, Consejo de Administración
- Órgano de Control: Junta de Vigilancia, Revisor Fiscal
- Representante legal: Gerente

#### PRE COOPERATIVAS

- Grupos que aun NO CUMPLEN con los requisitos necesarios para conformarse como cooperativa; generalmente, carecen del número mínimo de asociados, de capacidad económica, educativa, administrativa o técnica.
- Actividades: Todas, excepto de ahorro y crédito
- Mínimo 5 asociados mayores de 14 años, o personas jurídicas sin ánimo de lucro
- Capacitación 20 horas
- Decreto 1333 de 1989
- Órgano de Dirección: Junta de Asociados, Comité de Administración
- Órgano de Control: Comité de Vigilancia, Revisor Fiscal
- Representante legal: Presidente o Director Ejecutivo

#### COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO "CTA"

- Los ASOCIADOS son simultáneamente los DUEÑOS, TRABAJADORES Y ADMINISTRADORES de su empresa, vinculan su trabajo personal para la producción de bienes o servicios para el beneficio de sus asociados y la comunidad en general
- Actividades: Producción de bienes y servicios y ejecución de obras, de manera autogestionaria
- Mínimo 10 asociados mayores de 14 años

- Capacitación 20 horas
- Decreto 468 de 1990 y la circular conjunta 67
- Órgano de Dirección: Asamblea y Consejo de Admón.
- Órgano de Control: Comité de Vigilancia, Revisor Fiscal
- Representante legal: Gerente

#### FUNDACIONES

Personas jurídicas que nacen de la voluntad de una o varias personas naturales o jurídicas y cuya finalidad es propender por el bienestar común bien sea de un sector o grupo en particular, sus acciones tienen un impacto positivo para toda la comunidad

#### CORPORACIONES Y ASOCIACIONES

Una Corporación o una Asociación es una persona jurídica que surge de un acuerdo de voluntades vinculadas mediante aportes en dinero, especie o actividad, en orden a la realización de un fin de beneficio social, que puede contraerse a los asociados o a un gremio o grupo social particular. Su régimen estatutario se deriva de la voluntad de sus miembros.

#### ACCIONES QUE NO PUEDEN REALIZAR LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS

- Repartir entre los asociados las reservas, auxilios o donaciones de carácter patrimonial.
- Destinar los excedentes a fines distintos y en proporciones diferentes a las previstas en la normatividad, los estatutos y los reglamentos
- Adulterar las cifras consignadas en los balances.
- Aplicar políticas discriminatorias para el ingreso de asociados, admitir como asociados a personas que no reúnan el vínculo común establecido, o impedir el retiro voluntario de quienes reúnan los requisitos para el efecto.
- Ser renuente a los actos de inspección y vigilancia o incumplir las instrucciones impartidas por las entidades con la respectiva competencia.
- Realizar actos de disposición excediendo las facultades establecidas por la ley, los estatutos o reglamentos, u omitir el cumplimiento de sus funciones.
- Desarrollar actividades que desvíen o excedan el objeto social.
- Utilizar el modelo y las formas organizacionales de la economía solidaria para beneficio de particulares y/o evadir responsabilidades tributarias y regulaciones específicas para la realización de actividades económicas.

Se explica que las Organizaciones Solidarias si generan beneficios económicos, lo que en las empresas tradicionales se denomina utilidades, en éstas son excedentes, que deben ser reinvertidos en sus actividades económicas y destinados para los fines sociales de la organización; también que las Organizaciones Solidarias si pagan impuestos, algunas de ellas tienen un régimen tributario especial; que en una Organización Solidaria la propiedad es asociativa y solidaria sobre los medios de producción, los bienes de la empresa pertenecen a todos los asociados; y que las Organizaciones que cumplen con todos los requisitos deben registrarse ante la Cámara de Comercio y obtener en la DIAN el Registro Único Tributario (RUT).

#### ASPECTOS NORMATIVOS GENERALES A TENER EN CUENTA

Nuestra sociedad colombiana está organizada en forma de Estado Social de Derecho, que quiere decir que los ciudadanos y los gobernantes aceptamos cumplir unas normas sobre la convivencia para lograr la justicia social y la dignidad humana.

La norma principal es la Constitución Política y en ella la solidaridad es considerada un principio fundamental en nuestra organización social, y la asociación como un derecho de todo ciudadano a organizar sus actividades sociales, por esto, otras normas como leyes y decretos las toman como base.

Economía Solidaria	<p><b>Ley 454 de 1998. Marco conceptual que regula la economía solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, se crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, se crea el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito, se dictan normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones.</b></p> <p>Ley 454 de 1998. "Artículo 3 Protección, promoción y fortalecimiento. Declárese de interés común la protección, promoción y fortalecimiento de las cooperativas y demás formas asociativas y solidarias de propiedad como un sistema eficaz para contribuir al desarrollo económico, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución de la propiedad y del ingreso y a la racionalización de todas las actividades económicas, en favor de la comunidad y en especial de las clases populares"</p>
<b>Cooperativas, Mutuales y Fondos de Empleados</b>	Ley 79 de 1988, por la cual se actualiza la legislación cooperativa.
<b>Pre cooperativas</b>	Decreto 1333 de 1989. Establece el régimen de constitución, reconocimiento y funcionamiento de las pre cooperativas.
<b>Trabajo Asociado</b>	Decreto 4588 de 2006. Reglamenta la organización y funcionamiento de las cooperativas y pre cooperativas de trabajo asociado.

<b>Guía sobre temas financieros y contables</b>	Circular Externa No. 004 de 2008 expedida por la Superintendencia de Economía Solidaria, que se expidió con el propósito de constituir entidades solidarias confiables para salvaguardar el interés colectivo y proteger la naturaleza jurídica de las organizaciones, máximo interés que le asiste a este ente de control.
<b>Guía sobre temas jurídicos</b>	Circular Básica Jurídica de 2015 expedida por la Superintendencia de Economía Solidaria. Provee la consulta integral de las diferentes instrucciones en materia jurídica emitidas por esta entidad, así como los requisitos exigidos para la solicitud de los diferentes trámites que se adelanten ante esta Superintendencia.

#### ENTIDADES DE APOYO, PROTECCIÓN Y VIGILANCIA DEL SECTOR SOLIDARIO

Las Organizaciones Solidarias realizan funciones sociales y económicas muy importantes, por lo cual es necesario que cuenten con entidades de apoyo para coordinar a nivel nacional sus políticas, estrategias, planes, programas y proyectos:

- MINISTERIO DE TRABAJO: Formula y orienta las políticas públicas para el fomento, fortalecimiento y protección de las organizaciones solidarias.
- UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE ORGANIZACIONES SOLIDARIAS: Promueve, fomenta, fortalece y desarrolla socio empresarialmente las organizaciones solidarias
- SUPERINTENDENCIA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA: Ejerce control inspección y vigilancia sobre las entidades que cobijan su acción, para asegurar el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias y de las normas contenidas en sus propios estatutos.
- FONDO DE GARANTÍAS DE ENTIDADES COOPERATIVAS (FUNGACOOOP): Brinda protección a la confianza de los depositantes y ahorradores de las entidades cooperativas inscritas buscando preservar el equilibrio y la equidad económica e impidiendo injustificados beneficios económicos, o de cualquier otra naturaleza, para los asociados y administradores.
- CONSEJO NACIONAL DE ECONOMÍA SOLIDARIA: Tiene la capacidad de formular y coordinar a nivel nacional las políticas, estrategias, planes, programas y proyectos generales pertinentes al sistema de la economía solidaria.
- ENTES TERRITORIALES (Gobernación de Nariño): Ejerce control de legalidad y vigilancia de las fundaciones y asociaciones o corporaciones.

En esta jornada se presentaron en video dos casos de éxito de Organizaciones Solidarias: Asociación de Artesanos del Quindío y ASOCURI, para que las artesanas conozcan casos reales de asociaciones que llevan bastante tiempo funcionando, entiendan que es importante trabajar en equipo y solidaridad y ayudarse mutuamente y sepan que si se puede lograr una asociación entre ellas.

Así mismo se trabajó una dinámica en grupo llamada: PATAS A TRABAJAR, que consiste en que las participantes hacen una fila y siguen los movimientos que hace la líder que es la primera persona en la fila, hasta conseguir que todas se muevan igual y tengan coordinación en los movimientos.

Este juego ayudó a entender que para conseguir un fin es indispensable trabajar en unión, coordinadamente, atentamente y siguiendo a la líder para conseguir hacer las cosas bien y con calidad.

#### 9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:

##### **Proceso, pasos y requisitos para la creación y formalización de una Empresa Solidaria; Ventajas de tener organizaciones solidarias formalmente constituidas, contribución al desarrollo de nuestro país y al desarrollo humano integral**

Los días 8 y 9 de julio se realizaron capacitaciones con las artesanas de las veredas: La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva en la siguiente temática:

#### PROCESO PARA LA CREACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA SOLIDARIA

El proceso de formalización de una empresa solidaria comienza con la elaboración de los estatutos.

Los estatutos de una organización solidaria son el conjunto de normas que los asociados acuerdan y se comprometen a cumplir sobre:

- Las relaciones dentro de la organización
- Sus relaciones con el entorno
- Sus derechos y obligaciones
- Los órganos de administración y control, sus atribuciones y facultades
- El régimen económico de la organización

Los estatutos de una organización solidaria sirven para guiar todas las actuaciones, del funcionamiento y del desarrollo de los objetivos, pues corresponden a los acuerdos esenciales que construyeron los fundadores o creadores iniciales.

Los estatutos de una organización solidaria se construyen entre todos los iniciadores, pues concretar una iniciativa socio empresarial es una decisión de grupo y los estatutos recogen los acuerdos básicos sobre la empresa solidaria.

Cuando esté en funcionamiento la organización solidaria, su característica esencial de administración democrática implicará que las decisiones las toman todos y todos tienen igual capacidad para tomar decisiones. Así, pueden entonces, entre todos, decidir reformar los estatutos.

El contenido de los estatutos de una organización solidaria corresponde a los datos fundamentales que la identifican como una empresa solidaria, por esto, para elaborarlos es necesario dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué clase de persona jurídica es? Entidad sin ánimo de Lucro
- ¿Qué tipo de organización solidaria es? Asociación, Cooperativa, Fundación, entre otras
- ¿Qué nombre tendrá?
- ¿En qué lugar realizara su actividad principal y funcionara la sede de la administración?
- ¿Cuáles son las actividades principales que va a desarrollar y constituyen el objetivo de su creación?
- ¿Qué actividades secundarias son necesarias para cumplir el objetivo principal?
- ¿Con cuánto dinero o con cuales bienes se va a iniciar y aportaran los fundadores?
- ¿A qué se destinaran y como se incrementaran esos dineros?
- Van a tener un sistema de aportes, es decir, los asociados pagaran cuotas periódicas
- ¿Cuándo y cómo pagaran los asociados sus aportes o cuotas?
- ¿Cómo se van a organizar internamente?, es decir ¿Quiénes van a administrar y quienes van a controlar? ¿Asamblea General? ¿Consejo Directivo o Junta Directiva o Consejo de Administración? ¿Representante Legal?, ¿Fiscal o Junta de Vigilancia?
- ¿Cuáles son los deberes y cuáles son los derechos de los asociados?
- Los miembros de estos organismos de administración y vigilancia ¿Qué requisitos deberán cumplir? ¿Qué situaciones se considerarán incompatibles para ejercer esos cargos? ¿Cuáles serán los procedimientos para elegirlos y cambiarlos de sus cargos?
- Estos organismos de administración y vigilancia ¿Cómo se conformaran?, ¿Qué procedimientos seguirán?, ¿Cuáles serán sus funciones?
- ¿Cuáles serán los procedimientos en caso de fusión, incorporación o transformación?
- ¿Cuáles serán los requisitos para reformar los estatutos?
- En caso de decidir terminar la entidad ¿Cuáles serán las razones para disolverla?
- Tomada la decisión de disolución de la entidad ¿Cuál será el proceso para liquidarla?
- 

#### PASOS PARA LA CREACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA SOLIDARIA

1. Realizar el curso básico de economía solidaria
2. Acuerdo asociativo y proyección de estatutos
3. Realizar la asamblea de constitución
4. Elaborar acta de constitución que contiene: La aprobación de estatutos y nombramiento de organismos de administración y control.
5. Trámites de constitución: Registro en la Cámara de Comercio
6. Inscripción en la administración de impuestos RUT
7. Registro en la Superintendencia de Economía Solidaria, Gobernación
8. Registro de libros.

Cada uno de los pasos de trámites de formalización varía según el tipo de empresa solidaria que se vaya a constituir.

#### VENTAJAS DE TENER ORGANIZACIONES SOLIDARIAS FORMALMENTE CONSTITUIDAS

- Es una organización comprometida con el desarrollo del país
- Se evita sanciones legales
- Gozan de protección legal
- Puede ser proveedora del Estado y de empresas
- Puede conseguir crédito formal con menores costos
- Puede recibir acompañamiento y fortalecimiento empresarial a través de normas, programas e instrumentos de fomento y desarrollo productivo
- Es una empresa solidaria que tiene mayores posibilidades de crecer y ser sostenible
- Garantiza el buen uso y promoción del modelo solidario

#### EL APOORTE DE LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS AL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL

Las organizaciones solidarias promueven el desarrollo integral de cada ser humano a través de actividades socio-empresariales que les permiten a las personas asumir la responsabilidad y el compromiso de participar en la construcción de su presente y su futuro. Con la integración de todo el sector cada día demuestran que la solidaridad y la asociatividad son una excelente alternativa para el desarrollo y la prosperidad de los colombianos.

#### **Estructura administrativa, conceptos básicos de administración y contables de una Empresa Solidaria – Estado de Resultados**

Los días 15 y 16 de julio se trabajó con las artesanas de los respectivos grupos en los temas:

#### ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE UNA EMPRESA SOLIDARIA

Para realizar los objetivos y funcionar eficazmente la empresa solidaria tiene que garantizar:

- Buenos resultados económicos



- Reglas claras y precisas
- La utilización de técnicas empresariales para: el manejo financiero, la acción contable, los procesos productivos y el sistema de control.
- La definición de estos procesos dentro de la empresa solidaria se estructura al especificar las funciones generales, repartir las responsabilidades y delegar autoridad.

Este proceso de estructuración se hace a través de la definición de los siguientes órganos.

- Asamblea de asociados
- Consejo de administración o junta directiva
- Junta de vigilancia o comité de control social
- Comités
- Revisor Fiscal
- Gerente



Cada uno de estos órganos contribuirá a que la empresa solidaria pueda cumplir con el propósito social de desarrollo, además, de velar porque se destinen los excedentes socialmente necesarios para el funcionamiento de la empresa y para la prestación de los servicios.

#### ASAMBLEA GENERAL

Es el máximo órgano de administración, sus decisiones afectan a todos sus asociados. Las decisiones tomadas se ponen a votación. Esta asamblea se reúne cada año o antes, si es convocada de manera extraordinaria por el Consejo de Administración, la Junta de Vigilancia, el Revisor Fiscal o el 15% del total de los asociados hábiles a la fecha. La asamblea la constituye la reunión de asociados hábiles o de los delegados elegidos; da a conocer las actividades desarrolladas por parte de los órganos de administración, da la oportunidad a los asociados de expresar sus ideas y contribuir con la formulación de proyectos de manera democrática, autónoma y activamente.

#### DE LA ASAMBLEA DEPENDE

- Definir los estatutos de la empresa solidaria guardando coherencia con los valores, principios, fines y la normatividad vigente.
- Establecer el objeto social de la entidad (política y directriz)
- Aprobar reformas de estatutos

La elección de directivos: Éticos, competentes, con saberes complementarios para lograr fortaleza en todos los temas de administración.

Algunas funciones:

- Examinar los informes de los órganos de administración y vigilancia.
- Aprobar o improbar los estados financieros de fin de ejercicio.
- Destinar los excedentes del ejercicio económico conforme a lo previsto en la ley y los estatutos.
- Fijar aportes extraordinarios.
- Las demás que le señalen los estatutos y las leyes.

#### CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN O JUNTA DIRECTIVA

Es el órgano permanente de administración dependiente a las políticas de la Asamblea General. Se compone por un número impar de socios y sus respectivos miembros principales y suplentes. Tiene la mayor autoridad después de la Asamblea General y aprueba la reglamentación de los estatutos según las normas planteadas por la misma.

El consejo está compuesto por asociados hábiles, nombrados en la Asamblea General, sus funciones serán fijadas en los estatutos.

#### FUNCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN O JUNTA DIRECTIVA

- Elegir un gerente idóneo. El gerente es el Director Ejecutivo y Representante Legal, se nombra por la Junta Directiva y ejecuta las órdenes de la Asamblea General, siendo sus funciones precisadas en los estatutos.
- El seguimiento a la gestión de la entidad.

- El establecimiento y control de los límites de riesgo.
- Verificación del cumplimiento de las normas estatutarias y de ley.

#### JUNTA DE VIGILANCIA O COMITÉ DE CONTROL SOCIAL

Son los encargados de controlar la gestión de la organización en el marco de sus propias capacidades.

Funciones:

- Velar porque los actos de los órganos de administración se ajusten a las prescripciones legales, estatutarias y reglamentarias, y en especial a los principios cooperativos.
- Informar a los órganos de administración, al Revisor Fiscal y a la Superintendencia sobre las irregularidades y hacer recomendaciones.
- Conocer los reclamos de los asociados y solicitar los correctivos.
- Hacer llamados de atención a los asociados cuando incumplan los deberes.
- Solicitar al Consejo de Administración/Junta Directiva la aplicación de sanciones a los asociados cuando haya lugar a ello.
- Las demás que le asigne la ley o los estatutos, siempre y cuando se refieran al control social y no correspondan a funciones propias de la auditoría interna o revisor fiscal, salvo en aquellas cooperativas eximidas de revisor fiscal.

#### GERENTE

Funciones:

- La administración del día a día del negocio.
- La ejecución de las políticas, estrategias, objetivos y metas de la entidad.
- Junto con el Consejo Directivo asegura el desarrollo del negocio, sujeto a las normas y el desarrollo de una estructura interna acorde con las necesidades.
- La independencia entre las instancias de decisiones y las de ejecución.

#### BASES PARA LA ADMINISTRACIÓN DE UNA EMPRESA SOLIDARIA

Para que una empresa solidaria pueda funcionar, es necesario administrarla y esto incluye: Planear, Organizar, Dirigir, Ejecutar y Evaluar.

Los pilares son la Autogestión, El Autocontrol y El Autogobierno. Estos tres pilares en una organización solidaria significan integrar a los asociados en el cumplimiento de los objetivos sociales y económicos para organizar con eficiencia las actividades de los asociados (trabajadores, consumidores, proveedores) y aprovechar los recursos humanos y materiales con que cuentan.

- El grupo de asociados son a la vez los dueños, los trabajadores, los usuarios y los gestores, que dirigen su propia empresa.
- Es una empresa colectiva
- Tiene fines sociales que todos debemos garantizar y disfrutar
- Tienen objetivos económicos que deben cumplir para garantizar los fines
- Deben garantizar que el modelo no se desvíe y conserve su esencia solidaria
- Todos deben participar económicamente a través del pago oportuno de los aportes
- Todos deben aportar ideas y propuestas para el desarrollo de la organización
- Garantizar que la participación se dé de manera democrática
- Deben garantizar la distribución legal de los excedentes cooperativos

#### CONCEPTOS BÁSICOS CONTABLES PARA UNA EMPRESA SOLIDARIA

Contabilidad:

Proceso por el cual se recoge, clasifica y resume la información económica. Prepara los estados financieros. Los principales estados financieros son:

- Balance General
- Estado de resultados
- Fuente y aplicación de fondos
- Cambio en las cuentas del patrimonio
- Flujo de efectivo

#### IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD

Es muy probable que no se considere necesario llevar una contabilidad, debido quizás, al poco capital que tienen invertido para la producción artesanal.

Es, también muy posible que no consideren tan importante la contabilidad en el taller artesanal debido a la poca producción y al hecho de que cada lote o tarea de artesanías que se va produciendo, la van entregando o se va vendiendo y por lo mismo tienen en sus manos, frecuentemente, el capital invertido y a simple vista saben si están ganando o están perdiendo.

Sin embargo, por pequeño que sea el capital invertido, llevar una contabilidad sencilla, trae varias ventajas, como las siguientes:

- Saber qué material se gasta en la producción de cada artículo.



- Darse cuenta si hay mal uso de materiales o si éstos se malgastan.
- Saber exactamente el costo de producción de cada artículo.
- Establecer en cuánto se puede vender cada artículo para obtener ganancias.
- Separar los gastos de la familia de los gastos del taller de artesanías.
- Poder tramitar préstamos para invertir en su taller.

Por lo anterior es importante que las artesanas conozcan una forma sencilla para elaborar fácilmente los estados financieros, que les ayude a llevar sus cuentas propias día a día y así mismo que les permita llevar la contabilidad de su asociación y cuando se presenten los informes financieros y contables sepan sobre que tratan y puedan entender los resultados.

**ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

¿Cómo saber cuánto he vendido y cuanto he gastado en un mes?

El estado de pérdidas y ganancias permite establecer los gastos que se ha tenido en la producción y las entradas por concepto de ventas. Es aconsejable realizarlo mensualmente. Para llevarlo se requiere anotar todos los gastos e ingresos que se realicen.

Una manera fácil de registrar los movimientos de entradas y salidas de dinero en efectivo al día, es llevando una cuenta de caja. Se debe anotar el saldo inicial, o sea, el dinero en efectivo que hay en el momento de abrirla. Un modelo que sirve para llevar esta cuenta es el siguiente:

**CUENTA DE CAJA**

FECHA	DETALLE	ENTRADAS	SALIDAS	SALDO
(día, mes y año del movimiento)	(motivo del movimiento: compra, venta)	\$	\$	saldo anterior más entrada o menos
Ejemplo:				
14 de feb. 19	Saldo inicial			\$10.000
15 de feb. 19	Venta de 5 Compra	\$15.000		\$25.000
15 de feb. 19	caña		\$5.000	\$20.000

Además se pueden llevar recibos y facturas de cada una de las ventas o de los pagos que se hagan, en talonarios sencillos de los que se venden en las papelerías o escribiendo en un papel, la fecha, cuánto dinero se recibió, de quién, por qué concepto y quién la recibió. De manera parecida, se anota cuando se efectúa un pago.

En un cuadro como el anterior, al finalizar el mes, las artesanas pueden sumar lo que corresponda a las ventas realizadas durante ese tiempo.

En los costos de producción, se debe tener en cuenta lo que se ha invertido durante el mes. Así:

- Materiales que ha utilizado en la producción de las artesanías.
- Gastos generales que ha hecho para producir las artesanías: luz, agua, arriendo.
- Sueldos y salarios que ha tenido que pagar por la ayuda que le han prestado para producir las artesanías. Se debe tener en cuenta también aquí, el trabajo de la artesana y el de su familia.
- Otros gastos que no corresponden a los arriba descritos tales como transporte, publicidad.

A continuación se presenta un ejemplo de estado de pérdidas y ganancias. Que puede ser un modelo y les puede ayudar en el momento decisivo de hacer las cuentas.



Taller: *El mimbre*  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Mes: agosto

<b>Ventas del mes:</b>	\$	<u>285.000,00</u>
Costos de producción:		
Materiales (utilizados para la producción)	\$	<u>85.000,00</u>
Gastos Generales (servicios, arriendo)	\$	<u>35.000,00</u>
Sueldos y salarios.	\$	
Otros gastos (transporte, propaganda)	\$	<u>30.000,00</u>
<b>Total de costos de producción</b>	\$	<u>150.000,00</u>
<b>Utilidad:</b>	\$	<u>135.000,00</u>

El estado de pérdidas y ganancias permite establecer los gastos que se ha tenido en la producción y las entradas por concepto de ventas.

Después de la explicación del Estado de Pérdidas y Ganancias, se realizó un ejercicio práctico en grupo, con la participación de todas las artesanas, y finalmente se entregó a cada artesana una hoja con un ejemplo sencillo y un formato para que ellas puedan elaborar fácilmente este estado.

**Conceptos básicos contables de una Empresa Solidaria – Inventario y Balance General**

Los días 29 y 30 de julio se continuó con la capacitación en cuanto a los conceptos básicos contables de una organización solidaria, en esta jornada se trabajó lo que es el Inventario y el Balance General, y se realizaron ejercicios prácticos con la participación de todas las artesanas asistentes, haciendo uso de papel bond y marcadores.

**INVENTARIO**

Es el registro de las cantidades y valores de todo lo relacionado con el taller artesanal. Para llevar un buen inventario, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Máquinas: hacer una lista de los aparatos que se utiliza para hacer el trabajo. Ejemplo: torno, molino, máquina de coser, entre otros.
- Herramientas: instrumentos sencillos o elementales que utilizan para elaborar las artesanías: moldes, llaves, martillos, cuchillos, tijeras, etc.
- Muebles y enseres: vitrinas, bancos, butacas, sillas y mesas.
- Materias primas: materiales que se utilizan en la elaboración de las artesanías como arcilla, caña, iraca, lana.
- Productos en proceso: artesanías en proceso de elaboración.
- Productos terminados: artículos listos para la venta.

El anterior listado se puede incluir en un cuadro como el que aparece a continuación y frente a cada uno de los elementos se le debe colocar el precio actual, equivalente a lo que debería pagar en el mercado si lo fuera a comprar.

**Ejemplo de inventario**

Elemento	Cantidad	Valor unitario	valor total
<b>Máquinas:</b>			
Máquina de coser	1	\$250.000	\$250.000
Fileteadora	1	\$150.000	\$150.000
<b>Herramientas:</b>			
Tijeras	5	\$5.000	\$25.000
Cuchillos	7	\$2.000	\$14.000
<b>Muebles:</b>			
Mesas		\$6.000	\$18.000
Sillas	2	\$4.000	\$8.000
<b>Materiales:</b>			
Laca	2 galones	\$10.000	\$20.000
Productos en proceso	4 sillas	\$25.000	\$100.000
Productos terminados	1 sofá	\$65.000	\$65.000
<b>Total</b>			<b>\$650.000</b>

El inventario sirve para organizarnos mejor, para conocer nuestro patrimonio, como respaldo para tramitar préstamos y para hacer balances.

**BALANCE GENERAL**

¿Cómo puedo saber si mi trabajo en artesanías es buen negocio?



El balance general le permite ver si el trabajo en artesanías está dando resultados o no. Es decir, el balance general le puede ayudar a darse cuenta de los logros y aciertos en su trabajo y, además, le permite corregir las fallas que encuentre.

El balance tiene en cuenta: los pasivos, los activos y el patrimonio.

¿Qué son los activos?

Los activos son todo lo que posee el taller y tiene algún valor.

La lista de los activos puede tener en cuenta:

- Caja: dinero con el cual se cuenta y que se tiene en efectivo o en cheque.
- Bancos: el dinero que se tiene consignado en bancos o en cajas de ahorro.
- Cuentas por cobrar: todo lo que le deben por ventas de las artesanías.
- Inventario: lista completa y ordenada de todo lo que tiene en su taller, con el valor de cada cosa. Tiene en cuenta maquinaria, herramientas, muebles del taller, materiales, productos.

¿Qué son los pasivos?

Los pasivos hacen referencia a todo lo que se debe y se relaciona con el taller.

- Cuentas por pagar: deudas contraídas por compras hechas a crédito. Un ejemplo de cuentas por pagar es la materia prima que le fiaron en el almacén y que usted debe pagar una vez venda sus artesanías.
- Anticipos: dinero recibido como adelanto por un trabajo que no se ha entregado. Ejemplo, cuando alguien le encarga una artesanía y le paga la mitad o parte del precio por adelantado.
- Obligaciones bancarias: dinero que se debe de algún préstamo que se ha hecho ya sea a un banco, a cajas de ahorro o cooperativas.
- Sueldos y salarios: dinero que se debe a trabajadores o colaboradores.
- Otros pasivos: deudas que se ha contraído con otras personas o impuestos que se deben pagar.

¿Qué es el patrimonio?

- El patrimonio es el resultado de restar los pasivos de los activos.
- Es el capital con que realmente una persona cuenta.
- El patrimonio es el resultado de restar de todo lo que se tiene, lo que se debe, es decir lo que le queda a uno después de pagar todas las deudas.

Ejemplo Balance General:

<b>Taller: El mimbre</b>			
<b>Balance general</b>			
fecha: Julio de 19			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS SOCIOS</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo en Caja y Bancos	\$ 450.000	Obligaciones financieras, porción corriente	\$ 20.000
Deudores	\$ 62.000	Cuentas por pagar	\$ 50.000
Inventarios	\$ 299.700	Obligaciones laborales	\$ 75.000
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 811.700</b>	Ingresos diferidos	\$ 10.000
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>Total Pasivo Corriente</b> \$ 155.000	
Propiedades Planta y Equipo	\$650.000	<b>PASIVO NO CORRIENTE (OTROS PASIVOS)</b>	
<b>Total activo</b>	<b>\$1.461.700</b>	<b>Patrimonio de los socios</b> \$1.306.700 (Capital Social)	
		<b>Total pasivos y Patrimonio de los socios</b> \$1.461.700	

El balance general le permite ver si el taller de artesanías está dando resultados o no.

**9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

De acuerdo al PO esta actividad finaliza con la capacitación en la temática: Proceso, pasos y requisitos para la creación y formalización de una Empresa Solidaria; Ventajas de tener organizaciones solidarias formalmente constituidas, contribución al desarrollo de nuestro país y al desarrollo humano integral.

**9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:**

De acuerdo al PO esta actividad finalizó con la capacitación en la temática: Proceso, pasos y requisitos para la creación y formalización de una Empresa Solidaria; Ventajas de tener organizaciones solidarias formalmente constituidas, contribución al desarrollo de nuestro país y al desarrollo humano integral.

## 9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:

### Capacitación Fondo Rotatorio de producción y comercialización

Los días 14 y 15 de octubre se capacitó a las artesanas sobre el tema: Fondo Rotatorio, esto de acuerdo a lo tratado en el último comité técnico del proyecto, para que las artesanas conozcan que es un fondo rotatorio, para que sirve, cómo funciona y como lo podrían implementar en su asociación.

Para realizar esta capacitación se tuvo como base el documento: "Metodología Constitución y Operación de Fondos Rotatorios de Comercialización" desarrollado por la Agencia de Desarrollo Rural con el apoyo técnico de la FAO.

La temática que se trató con las artesanas fue la siguiente:

### ¿QUE DEBE TENER EN CUENTA UNA ORGANIZACIÓN PARA HACER UNA COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA EXITOSA?

1. Conocimiento de las condiciones de producción de los asociados:
  - Lugares de producción
  - Distancia a punto de compra
  - Periodos de recolección
  - Ruta de recolección
  - Características de calidad
  - Volúmenes y otros.
2. Compromiso real y verdadero de los productores de vender asociativamente
3. Acuerdo claro y específico con los productores sobre la calidad y los precios
4. Gestión comercial efectiva para buscar clientes y mejorar la capacidad de negociar
5. Información sobre mercados y precios
6. Estructura administrativa para la comercialización
7. Recursos financieros líquidos (capital de trabajo)

### ¿QUÉ SE ENTIENDE POR CAPITAL DE TRABAJO?

El capital de trabajo está conformado por los recursos necesarios para operar un negocio. No es el recurso para hacer infraestructura o comprar equipos

- En Producción: Compra de materia prima, insumos y mano de obra
- En Comercialización: Compra del producto, empaques, pago de transporte, pago de mano de obra, manejo de plazos en el pago por parte del comprador y otros

### ¿QUÉ ES UN FONDO ROTATORIO?

Un conjunto de recursos en dinero que conforman "un fondo". Son recursos que salen y vuelven a entrar al fondo, que rotan de manera continua y sostienen la producción y actividad comercial de la organización.

Los Fondos Rotatorios son una herramienta que sirve para facilitar y fortalecer los procesos de producción y comercialización en cabeza de las organizaciones de pequeños y medianos productores.

### ¿PARA QUÉ SIRVE UN FONDO ROTATORIO?

- Los recursos del fondo que se usan para facilitar la producción y comercialización de los productores y mejorar el control sobre estos procesos
- Sirve para comprar materia prima e insumos
- Sirve para comprar de contado a los productores
- Sirve para manejar plazos de pago de los compradores
- Contribuyen a que los productores puedan competir en mejores condiciones con otros agentes que operan en los mercados locales y regionales.
- Facilitan el cumplimiento de compromiso y obligaciones de entrega de productos a sus compradores.

### ¿DE DÓNDE SALE EL DINERO PARA EL FONDO ROTATORIO?

- Aportes de los productores
- Recursos provenientes de eventos sociales de los productores
- Retención de cuota de sostenimiento por unidad vendida
- Créditos
- Anticipos del comprador
- Aportes de programas y proyectos
- Donaciones

El aporte de recursos en dinero por parte de los productores contribuye a aumentar el compromiso de los mismos con el fondo, ayuda a que se vea el fondo como algo propio, genera una vinculación más estrecha, evita que lo perciban como algo ajeno o externo, y aumenta la actitud vigilante en todos los miembros de la organización.

Es importante anotar que, en sus inicios, es requisito indispensable que haya recursos de los productores a través de aportes iniciales. Y, para garantizar su sostenibilidad, se necesita de un aporte de sostenimiento a favor del fondo por cada unidad de producto vendida, o un aporte fijo mensual.

#### ¿CÓMO FUNCIONA UN FONDO ROTATORIO?

- Comprando la producción
- Comprando empaques
- Comprando y vendiendo por calidad
- Pagando el transporte
- Pagando otros gastos asociados al proceso de comercialización
- Reteniendo cuota de sostenimiento
- Buscando apoyos externos
- Manejando eficiente y correctamente los recursos
- Haciendo buenas operaciones comerciales
- Informando a la Junta Directiva y asociados

#### UN FONDO ROTATORIO ES UNA HERRAMIENTA QUE CONTRIBUYE DE MANERA EFICAZ A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y A SU AUTONOMÍA

El propósito principal de la constitución de Fondos Rotatorios es contribuir a lograr la autonomía de los pequeños productores y sus organizaciones en el manejo de sus procesos de producción y comercialización. Así, en la medida de lo posible, la intención es que estos se desarrollen bajo los principios de eficiencia, transparencia, participación, sostenibilidad e independencia, en los siguientes términos:

**Eficiente:** En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas de comercialización de la organización de productores, y de la capacidad para cubrir todos sus costos.

**Transparente:** Con información confiable, suficiente y oportuna para todos, y con un manejo honesto de los recursos.

**Participativa:** Para que los procesos de comercialización sean organizados, administrados, decididos y controlados por los productores.

**Sostenible:** Buscando que los recursos que manejan, y la forma en la que se desarrollan los procesos comerciales, puedan mantenerse en el tiempo, en cabeza de la organización.

**Independiente:** Para que los procesos de comercialización de la organización y sus miembros no dependan del papel de los intermediarios o de la gestión de instituciones públicas, ni del apoyo de programas y proyectos institucionales, así se apoyen en ellos. Que se ejecuten en función de las necesidades y capacidades de los productores.

Adicional a lo anterior, las organizaciones, deben cumplir ciertas condiciones con miras a propiciar un resultado exitoso en la constitución del fondo:

- Las organizaciones deben tener un mínimo de capacidades financieras, operativas, administrativas y comerciales, es fundamental que hayan determinado su visión y misión en torno al negocio principal de los asociados, lo cual guía el accionar de la organización.
- La constitución del fondo no debe ser solamente una decisión de la Junta Directiva; aunque puede surgir como una iniciativa de ésta, siempre debe basarse en un consenso de los miembros de la organización.
- Debe haber un interés manifiesto y claro de los directivos de la organización, y de los productores asociados, por mejorar los procesos de producción y comercialización mediante la constitución y operación de un Fondo Rotatorio.
- Los productores asociados deben aportar recursos en dinero para la constitución del Fondo Rotatorio, los cuales pueden complementarse con otras fuentes de recursos (crédito, anticipos de los compradores, aportes de ONGs, ingresos derivados de eventos sociales adelantados por la organización, aportes de programas y proyectos gubernamentales, aportes de la cooperación internacional).
- La permanencia del Fondo Rotatorio se fundamenta en la capacidad para absorber los costos de la operación productiva y comercial. Por lo mismo, además de los aportes iniciales, el fondo se mantiene con una cuota de sostenimiento (valor o porcentaje específico) por cada unidad vendida (kilo, tonelada, litro u otro) o una cuota fija mensual.
- Los precios de compra a los asociados siempre se determinan en función de la calidad de los productos, de los precios de mercado y de los acuerdos comerciales vigentes con los clientes.

Los productores asociados deben participar en la toma de decisiones relacionadas con los principales procesos de producción, comercialización y manejo del fondo:

- Cantidad de materia prima, insumos y producto a comprar
- Precio de compra y venta de la producción
- Compra del empaque y definición de sus características

- Contratación del transporte y definición de sus características
- Identificación y manejo de clientes, con la Junta Directiva
- Manejo y administración directa del fondo por parte de los productores, manejo del dinero.
- Cuentas claras y oportunas sobre los costos e ingresos del fondo a través de un instrumento de comunicación.
- Supervisión del comportamiento del proceso de comercialización y el manejo de los recursos del fondo.

### Capacitación en Costos de Producción - El punto de equilibrio

El día 5 de noviembre se realizó una capacitación a las artesanas en el tema de costos de producción, el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo anterior (que las ventas sean iguales a los costos).

#### PASOS PARA HALLAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

##### 1. DEFINIR COSTOS

En primer lugar se deben definir los costos de la actividad productiva, lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni a los impuestos.

##### 2. CLASIFICAR LOS COSTOS EN COSTOS VARIABLES (CV) Y EN COSTOS FIJOS (CF)

Una vez que se han determinado los costos que se utilizará para hallar el punto de equilibrio, se pasa a clasificar o dividir éstos en Costos Variables y en Costos Fijos:

Costos Variables: son los costos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas, volumen de producción o número de servicios realizado, por ejemplo, materia prima, combustible, salario por horas, etc.

Costos Fijos: son costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad, por ejemplo, alquileres, depreciación, seguros, etc.

##### 3. HALLAR EL COSTO VARIABLE UNITARIO

En tercer lugar se determina el Costo Variable Unitario (Cvu), el cual se obtiene al dividir los Costos Variables totales entre el número de unidades a producir (Q).

##### 4. APLICAR LA FÓRMULA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero.

El punto de equilibrio para unidades se calcula así:

$$PE \text{ unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

Donde:

PE unidades: Punto de equilibrio para unidades

CF: costos fijos

PVq: precio de venta unitario

CVq: costo variable unitario

El resultado de la fórmula será en unidades físicas, si se quiere hallar el punto de equilibrio en unidades monetarias, simplemente se multiplica el resultado por el precio de venta.

##### 5. COMPROBAR LOS RESULTADOS

Una vez hallado el punto de equilibrio, se pasa a comprobar el resultado a través del uso del Estado de Resultados.

Y se puede comprobar los resultados con la siguiente fórmula:

$$\text{Utilidad Neta} = \text{Ventas} - C.V - C.F$$

Donde:

Ventas: (PVq x Q), esto es, precio de venta unitario x cantidades

Q: Cantidades

CV: (Cvq x Q), esto es, costo variable unitario x cantidades

CF: Costos fijos

La utilidad neta para las unidades del punto de equilibrio debe ser \$0 (cero)

#### 6. ANALIZAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Y, por último, una vez hallado el punto de equilibrio y comprobado el resultado, se pasa a analizarlo, por ejemplo, para saber cuánto se necesita vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuánto se debe vender para lograr una determinada utilidad, cuál sería la utilidad si se vendiera una determinada cantidad de productos, etc.

#### APLICACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Ahora, se aplica el Punto de Equilibrio al caso de la Asociación Artesanas Tejiendo Sueños para un Futuro Mejor.

Contamos con los siguientes datos:

**PVq:** precio de venta unitario = **20.000** (sombrero en tejido granizo)

**Producción mensual actual** = **120** unidades

**CVq:** costo variable unitario:

- Mano de obra: supongamos que se pagan 1.250 por hora. En tejer un sombrero granizo las artesanas se demoran 12 horas, entonces la mano de obra por unidad sería de 15.000
- Materia prima: de acuerdo con lo informado por las artesanas, cada ciento de iraca tiene un precio de 40.000, esto significa que cada cogollo de iraca vale 400, y para tejer un sombrero granizo se requieren aproximadamente 10 cogollos de iraca, lo cual nos da un valor de 4.000 en materia prima por cada sombrero
- Servicios públicos: Indagando a las artesanas, ellas pagan mensualmente por servicios públicos aproximadamente: energía 12.000, agua 5.000 y celular 5.000, en total 22.000. Este valor dividido entre las unidades producidas mensualmente nos da:  $22.000/120 = \$183,33$

Entonces el CVq =  $15.000 + 4.000 + 183,33 = \mathbf{19.183,333}$

**CF** = costos fijos:

Transporte: las artesanas informaron que requieren de aproximadamente cuatro viajes de 6.000 cada uno, para el proceso de la consecución de la materia prima y para la recolección de todos los sombreros producidos, esto es un total de: **24.000**

Y supongamos que la asociación le paga a cada artesana por producto: la mano de obra y los servicios públicos, y además le hace entrega de la materia prima.

Y la asociación se hace cargo del transporte para la consecución de la materia prima y para la recolección de todos los sombreros.

Si no lo hacen de esta forma, cada artesana recibe por cada sombrero que teje \$20.000, cubre todos los costos y se queda con la utilidad generada por la venta de cada sombrero, sin utilidades para la asociación. En este caso no hay otra opción que buscar otras formas para el sostenimiento de la organización y del fondo rotatorio para comercialización, como las cuotas mensuales de cada artesana, la realización de eventos sociales para conseguir más recursos o el apoyo a través de nuevos proyectos.

Ahora aplicamos la fórmula:

$$PE \text{ unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

$$PE \text{ unidades} = \frac{24.000}{20.000 - 19.183,333}$$

$$PE \text{ unidades} = \frac{24.000}{816,667}$$

**PE unidades = 29,387**

Ahora comprobamos el resultado:

Utilidad Neta = Ventas - CV - CF

Utilidad Neta =  $(20.000 \times 29,387) - (19.183,333 \times 29,387) - 24.000$

Utilidad Neta =  $587.740 - 563.740,606 - 24.000$

Utilidad Neta = 0

Conclusiones: el punto de equilibrio es de 29,387, realizando una aproximación sería de **30 unidades**, es decir, se necesita vender 30 sombreros en tejido granizo mensualmente, para que las ventas sean iguales a los costos; por tanto, a partir de la venta de 31 sombreros en tejido granizo, la asociación recién estaría empezando a obtener utilidades.

Al vender 30 productos, las ventas igualarían los costos y, por tanto, se tendría una utilidad de 0 (cero).

**UTILIDADES CUANDO VENDEN 120 SOMBREROS EN TEJIDO GRANIZO:**

Utilidad Neta = Ventas - CV - CF  
Utilidad Neta = (20.000 x 120) – (19.183,333 x 120) – 24.000  
Utilidad Neta = 2.400.000 – 2.301.999,96 – 24.000  
**Utilidad Neta = 74.000,04**

Conclusión: si venden 120 productos mensualmente, estarían obteniendo una utilidad de \$ 74.000,04 para la asociación.

La asociación cuenta con 66 asociadas y producir 120 productos quiere decir que cada artesana de la asociación teje mensualmente un aproximado de 2 sombreros granizo.

Si cada artesana le dedica más tiempo al tejido del sombrero, por ejemplo si cada una teje un sombrero semanal, esto es, 4 sombreros al mes, y existen oportunidades de mayores ventas con el aliado comercial; las ventas mensuales serían de 264 unidades.

Las utilidades que dejarían para la asociación la venta de estas **264 unidades** serían:

Utilidad Neta = Ventas - CV - CF  
Utilidad Neta = (20.000 x 264) – (19.183,333 x 264) – 24.000  
Utilidad Neta = 5.280.000 – 5.064.399,912 – 24.000  
**Utilidad Neta = 191.600,088**

Conclusión: si venden 264 productos mensualmente, estarían obteniendo una utilidad de \$ 191.600,088 para la asociación.

#### **Resultados/ logros actividad 5:** Señale los principales logros , cuando aplique

- Las artesanas tienen conocimiento sobre lo que es una Organización solidaria y sus aspectos generales, también la importancia de practicar los valores de las Organizaciones Solidarias en sus grupos de trabajo y vivenciarlos diariamente en su hogar y en todos los espacios en los cuales se desenvuelvan.
- Las artesanas conocen los Tipos de Organizaciones Solidarias, la normatividad general y las entidades de apoyo, protección y vigilancia.
- Las artesanas refuerzan el concepto de trabajo en equipo y solidaridad y conocen casos de éxito de Organizaciones Solidarias.
- Las artesanas conocen el Proceso, pasos y requisitos para la creación y formalización de una Empresa Solidaria y sus ventajas.
- Las artesanas conocen la estructura administrativa de una empresa solidaria y los conceptos básicos de administración y contables: Estado de Resultados, Inventario y Balance General.
- Las artesanas saben que es un fondo rotatorio de producción y comercialización, para que sirva y cómo funciona.
- Las artesanas tienen conocimiento sobre lo que es el punto de equilibrio y saben cuántos sombreros deben vender para empezar a tener utilidades para la asociación.

**Actividad 6:** Apoyar el proceso de fortalecimiento comercial para poner en marcha el modelo gerencial.

**Descripción del progreso:** Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad

#### **9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

De acuerdo al PO, esta actividad se realizará en los siguientes meses.

#### **9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

##### **Calculando Costos y Llevando Cuentas**

El día 25 y 26 de junio se realizó una capacitación cuyo objetivo fue ofrecer un método sencillo para que las artesanas puedan calcular todos los costos de producción de los sombreros que elaboran, proporcionando conocimientos y destrezas fundamentales para que puedan calcular los costos de los materiales, de la mano de obra y de los servicios públicos y así tengan mejor información para establecer sus precios de venta. Igualmente se les orientó en cómo mejorar las ganancias sin perjudicar sus ventas.

##### **ETAPAS DE PRODUCCIÓN DE UNA ARTESANÍA**

Cuando un artesano elabora su producto, generalmente realiza una serie de actividades que las podemos agrupar en tres etapas o momentos, que son necesarios identificar para poder calcular sus costos:

a. **Etapas preparatoria:** Son todas aquellas actividades que desarrollan desde el momento en que deciden qué es lo que van a producir, hasta cuando comienzan a transformar las materias primas. Ejemplo: pensar cómo va a ser el producto, conseguir el material, preparar el local donde van a trabajar, alistar las herramientas.

b. **Etapas de elaboración:** Es todo lo que hacen desde cuando comienzan a transformar los materiales que prepararon, hasta convertirlos en el artículo artesanal.

En esta etapa se aplican las técnicas del oficio mediante el trabajo manual: labrado, tejido, tallado, moldeado, pintura, etc. y en algunos casos, sometiendo los materiales a la acción del calor, del frío o dejándolos reposar algún tiempo. Las actividades que se realizan en esta etapa varían de acuerdo con la artesanía que se vaya a producir, pero generalmente, la última actividad consiste en darle un buen terminado y para ello se pinta, se laca, se brilla, se filetea, etc.

c. **Etapas de comercialización:** Es lo que hacen desde que tienen el producto terminado hasta que lo dejan en las manos del comprador.

Con la participación de todas las artesanas se determinaron cuáles son las actividades de su oficio en las tres etapas de producción de un sombrero tejido en iraca.

ETAPA	ACTIVIDADES
<b>Preparatoria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pensar que tejido van a realizar: común, común mejorado, granizo</li> <li>- Definir qué largo de falda va a tener el sombrero</li> <li>- Comprar la materia prima: Iraca</li> <li>- Alistar el puesto de trabajo con todas las herramientas adecuadas: rueca, silla, hormas, piedra, roseador, metro, piola, tijera pulidora</li> </ul>
<b>De elaboración</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inicio del tejido del sombrero, cuadro y finalización de la plantilla</li> <li>- Tejido de la copa del sombrero</li> <li>- Tejido de la falda del sombrero</li> <li>- Si se requiere, tejido del remate del sombrero</li> </ul>
<b>De Comercialización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Llevar al cliente (intermediario o terminador) el sombrero elaborado para ser vendido</li> </ul>

#### MATERIALES

Cuando se va a elaborar una artesanía se emplean algunos materiales que se clasifican en materias primas y en insumos. Todos estos materiales tienen unos costos que se deben tener en cuenta para saber cuánto se gasta y así poder calcular mejor, en cuánto se debe vender.

#### Materia Prima

Se llama **materia prima** a todos los materiales que se transforman y llegan a ser parte del producto final del trabajo. Por ejemplo, el barro o arcilla que se utiliza para hacer un jarrón o una alcancía, es considerado materia prima.

#### Insumos

Por otra parte, se le da el nombre de **insumos** a los materiales que no se transforman en el proceso de producción como la pintura empleada en la decoración de las figuras de cerámica. Los cesteros del Valle de Tenza utilizan la caña o chin como materia prima para sus canastos y los adornan con colores naturales o químicos que son insumos de la producción.

En la elaboración de sombreros de paja toquilla tejida, la paja es la materia prima y los colorantes que se usan para darle colores a los sombreros son insumos.

Las artesanas respondieron a las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los materiales que utilizan para producir la artesanía?
- ¿Cuáles de esos materiales se transforman para convertirse en artesanía?
- ¿Cuáles de esos materiales no se transforman, pero de todas maneras los utilizan para elaborar las artesanías o para decorarlas?
- ¿Cuánto les cuestan los materiales que emplean para elaborar una de las piezas artesanales?
- Si no llevan las cuentas de los costos de las materias primas y de los insumos que utilizan, ¿cómo pueden empezarlas a llevar?

#### MANO DE OBRA

La mano de obra se mide en tiempo: el que gasta cada persona en cada tarea que realiza. Hay que tener en cuenta todos los tiempos:

¿Cuánto tiempo gastan en producir un sombrero tejido en Iraca?:

- ¿Cuánto tiempo gastan en conseguir la materia prima?
- ¿Cuánto tiempo lleva producir los artículos?
- ¿Cuánto tiempo para llevarlos al comprador?

Después de haber calculado todos los tiempos se puede calcular lo que costaría ese tiempo. En estos casos se hace una cuenta aproximada y se calcula el valor sobre lo que se paga en esa localidad por ese tiempo de trabajo, o se puede hacer una apreciación del valor de ese tiempo.

#### COSTOS DE SERVICIOS PÚBLICOS Y OTROS SERVICIOS

##### Servicios públicos

Son los que se usan para el funcionamiento del taller o la realización de la actividad de producción: agua (acueducto,

alcantarillado, recolección de basuras), energía, teléfono, internet

Otros aspectos que también influyen en los costos de los productos artesanales son: Arrendamientos, Herramientas, Propaganda, Servicios generales (aquellos que otras empresas, con su propio personal, le prestan al taller, como por ejemplo: Reparaciones, Transporte, Bodegaje)

Las artesanas responden las siguientes preguntas:

- ¿Qué servicios públicos se utilizan para producir las artesanías?
- ¿Qué otros servicios emplean?
- ¿Cuánto pagan por los servicios públicos y otros servicios que emplean para producir las artesanías?

#### MEJORAR LAS GANANCIAS SIN PERJUDICAR LAS VENTAS

En muchos pueblos y veredas, los artesanos se han unido, no solamente para defender sus precios, sino para bajar sus costos. En Tenza, La Chamba, Ráquira, y otras localidades, existen cooperativas o microempresas donde trabajan varios artesanos. En Nariño, también se encuentran ejemplos de solución al problema: costos, ventas y precios.

Lo importante es pensar en unirse, hay diferentes formas de colaborar y de juntarse para trabajar como una Organización Solidaria.

Este tipo de organizaciones tienen grandes ventajas tales como permitir a los artesanos hacer inversiones que una sola persona no puede realizar; facilitan y hacen más ventajosas las tareas de compra de materiales, transportes, capacitación y comercialización. También pueden ayudar al desarrollo de un grupo y no de una sola persona. Cuando los artesanos se unen, aprenden a poner en común los recursos y a manejarlos en forma provechosa para todos.

Aumentar el precio de venta no es el único camino para que la comparación entre precio de venta y costos resulte favorable. Otra manera es reducir los costos de producción.

#### PRACTICANDO LO APRENDIDO

En grupo con las artesanas, después de definir cuáles son las actividades que realizan en cada una de las etapas de producción (preparatoria, de elaboración y de comercialización).

Se presenta la fórmula de los costos de producción:

**COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN = TOTAL COSTOS MATERIALES + TOTAL MANO DE OBRA + TOTAL OTROS COSTOS**

Después en equipo y con la participación de todas se determinan cuáles son y cuánto cuestan: los materiales que utilizan para producir un sombrero (cuántos cogollos de iraca), cuántas horas se demoran en producir un sombrero, que otros costos de producción tienen (agua, energía, celular, transporte), cuál es la cantidad de sombreros que producen en un mes de trabajo.

El trabajo se realizó con todas las artesanas en cada uno de los tres grupos: La Plata y Cimarronas; Las Lajas y El Placer; Villanueva. Haciendo los ejercicios de cálculo de costos en papel bond.

Después se pasó ésta información al siguiente cuadro:



CUADRO DE COSTOS				
<b>PRODUCTO</b>				
<b>FECHA:</b>				
<b>Taller (artesano):</b>		<b>Municipio:</b> Colón		
MANO DE OBRA DIRECTA				
	<b>Oficio</b>	<b>Valor hora</b>	<b>Tiempo ocupado</b>	<b>Valor producto</b>
<b>Total mano de obra por producto</b>				
MATERIALES E INSUMOS				
<b>Unidad de medida</b>	<b>Material</b>	<b>Valor total del material</b>	<b>Cantidad utilizada (cm, gr, etc.)</b>	<b>Valor producto</b>
<b>Total materia por referencia</b>				
GASTOS FIJOS DEL TALLER				
	<b>Servicios</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Producción promedio</b>	<b>Valor producto</b>
	Arriendo			
	Energía			
	Agua			
	Teléfono			
<b>Total Gastos fijos</b>				
GASTOS DE TRANSPORTE				
	<b>Transporte</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Producción promedio mensual</b>	<b>Valor producto</b>
	Materia prima			
	Produ. Elaborados			
<b>Total gastos de transporte</b>				
COSTO DEL PRODUCTO				
<b>Total Mano de Obra + Materia prima + Gastos</b>				

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

ÍTEM/VEREDAS	LA PLATA Y CIMARRONAS	LAS LAJAS Y EL PLACER	VILLANUEVA
<b>Costo Sombrero Común</b>	<b>\$6.560</b>	<b>\$5.850</b>	<b>\$6.200</b>
Precio de venta actual	\$6.000	\$6.000	\$6.000
Diferencia	\$- 560	\$150	\$- 200
<b>Costo Sombrero Granizo</b>	<b>\$13.700</b>		<b>\$12.333</b>
Precio de venta actual	\$16.000		\$16.000
Diferencia	\$2.300		\$3.667
<b>Costo Sombrero Común Mejorado</b>		<b>\$10.283</b>	<b>\$8.450</b>
Precio de venta actual		\$13.000	\$13.000
Diferencia		\$2.717	\$4.550

Se aclara a las artesanas que éste ejercicio realizado es un ejemplo y que ellas pueden realizar sus propios cálculos con los costos de producción de cada una.

Sin embargo, se observa que con el cuadro de costos presentado anteriormente pueden haber confusiones por lo cual, para ayudarlas a hacer las cuentas de los costos de producción más fácilmente se entregó el siguiente formato más sencillo:



CUADRO DE COSTOS	
<b>PRODUCTO</b>	
<b>FECHA:</b>	
<b>ARTESANA:</b>	
<b>MUNICIPIO:</b>	Colón
<b>COSTO DEL PRODUCTO = MANO DE OBRA + MATERIALES E INSUMOS + OTROS COSTOS</b>	
<b>ÍTEM</b>	<b>COSTO POR UNIDAD DE PRODUCTO</b>
COSTOS MANO DE OBRA	
COSTOS MATERIA PRIMA - IRACA	
COSTOS INSUMOS	
OTROS COSTOS - ENERGÍA	
OTROS COSTOS - AGUA	
OTROS COSTOS - CELULAR	
OTROS COSTOS - TRANSPORTE CONSECUICIÓN DE MATERIA PRIMA	
OTROS COSTOS - TRANSPORTE VENTA PRODUCTOS ELABORADOS	
<b>COSTO TOTAL DEL PRODUCTO</b>	

Finalmente, se recalca la importancia de calcular los costos de producción, para que ellas sepan realmente cuanto les cuesta elaborar un sombrero y se les pide que en un cuaderno o en una hoja vayan registrando todos los datos, para que repitan el ejercicio que se realizó en la capacitación con sus propios datos.

**9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:**

**Ventas, Negociación, Postventa y Servicio al Cliente**

Los días 6 y 7 de agosto, se trabajó con las artesanas de los grupos de La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva, el tema de Ventas, Negociación, Postventa y Servicio al Cliente; se realizó una actividad dinámica en la cual las artesanas dramatizaron por grupos una venta y negociación del precio de los sombreros, cumpliendo unas con el rol de compradoras y otras con el rol de vendedoras y en diferentes escenarios:

- Vendedor y Comprador con buena actitud
- Vendedor con mala actitud y Comprador con buena actitud
- Comprador con mala actitud y Vendedor con buena actitud
- Vendedor y Comprador con mala actitud

Las artesanas se pusieron de acuerdo y debatieron en cada uno de los grupos, qué debían hacer y decir en cada caso y realizaron las respectivas dramatizaciones y al finalizar cada actividad, dieron sus respectivas conclusiones y opiniones sobre lo que consideraban que estaba bien y mal en la venta, que era más importante para poder vender bien sus productos, obtener un buen precio y mantener al cliente satisfecho.

Así mismo se realizó una capacitación con la siguiente temática:

VENTAS

Los actores principales en la comercialización y en la venta son el consumidor o cliente y el producto.

¿QUÉ ES EL CLIENTE?

Los clientes son las personas que prefieren ciertos productos o servicios y a un precio determinado.

EL COMPRADOR DE ARTESANÍAS

Existen varios tipos de compradores:

**Comprador intermediario:** Este tipo de cliente compra para vender a un comprador final quien sí va a utilizar el producto o compra para vender a otro intermediario. A este comprador le interesa ante todo sacar ganancias en el proceso de compra-venta. Sin embargo, se le debe suministrar información adecuada sobre la calidad, características y proceso de producción de las artesanías, y así aumentar las ventas.

El comprador que utiliza el producto.

**El comprador que conoce y le gustan las artesanías:** Son clientes convencidos, que se interesan también por la parte histórica del producto y hacen comparaciones con artículos que se producen en otros lugares. En este grupo también se pueden clasificar a los compradores con interés cultural, generalmente universitarios, quienes compran el artículo para estudiar su diseño, colorido, proceso de elaboración, etc.

**El comprador turista:** Estos se dividen en dos grupos: 1. el de los turistas que ven en los artículos piezas raras, las valoran por ser hechas a mano. 2. el turista que compra artículos pensando simplemente en "llevar un detalle".

### ¿QUÉ ES PRODUCTO?

- El producto debe satisfacer a los clientes, lo que desean es lo que se les dará.
- Algo que el cliente desea: satisfacción, uso o beneficio

Puntos clave acerca del producto:

**CARACTERÍSTICAS:** Son los elementos que definen como es el producto o servicio

**BENEFICIOS:** Son los resultados o ventajas que obtiene el cliente comprando el producto

**VENTAJAS:** Son aquellas características del producto que lo diferencian de otro similar.

### LAS UTILIDADES DE LAS ARTESANÍAS

Las artesanías deben apuntar a satisfacer una necesidad o un interés de un comprador, lo cual puede manifestarse de diferentes formas, así:

**Uso cotidiano:** cuando el comprador busca que el producto le solucione o le facilite realizar una actividad, un trabajo o sirva como un artículo de uso frecuente. Entre las muchas utilidades que en este sentido se le pueden dar a la artesanía: Como prenda de vestir (sombrero, chal, bufanda, ruana, etc.). Como utensilio casero (vasija, vasos, copas, platos, cazuelas, cubiertos). Como mueble (cama, silla, mesas, etc.). Como artículos de oficina (papelera, porta-lápiz, pisa-papel, sobres, etc.). Como prendas decorativas (aretes, anillos, pulseras, cadenas, etc.).

**Uso decorativo:** el comprador adquiere la artesanía fundamentalmente para adornar algún espacio sea de la casa, estudio, oficina, negocio, etc. Aquí se pueden mencionar, entre otros, las tallas, los cuadros, los tapices y cerámicas.

**Gusto estético:** el comprador adquiere la artesanía dándole un valor estético especial. No lo hace sólo por decorar y menos por su uso utilitario, sino por la gran satisfacción que le representa ser poseedor de esa obra. En este caso prima para él lo artístico (productos originales, artesanía contemporánea).

Para dar regalos: muchos compradores adquieren las artesanías para poder contar con detalles llamativos, raros y baratos con los cuales puede hacer excelentes regalos.

Para hacer más llamativos otros productos: algunos comerciantes compran las artesanías como empaques de otros artículos, dándoles mayor presentación y haciendo más atractivos sus productos.

También en muchos casos una artesanía puede ser comprada con el fin de que preste varias utilidades como, por ejemplo, una canasta que se emplea como revistero, presta utilidad en la decoración y uso cotidiano

### CALIDAD: BUENOS TERMINADOS DEL PRODUCTO

Hay que preocuparse por los acabados de las artesanías porque si quedan bien elaboradas se venden más. Hay que mejorar el producto para satisfacer a los clientes y aumentar el mercado. Hay productos que aunque sean baratos el cliente no los compra, por esto hay que trabajar mucho en la calidad, para que el cliente pague con gusto y quede con deseos de volver.

Tener un buen producto no asegura el éxito del negocio

### PRODUCCIÓN + COMERCIALIZACIÓN = UTILIDADES ECONÓMICAS BÁSICAS

#### ¿QUÉ ES COMERCIALIZACIÓN?

La función de comercialización involucra ciertos objetivos que se conocen como estrategia de comercialización. En su realización se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Satisfacer las necesidades del consumidor.
2. Determinar las principales características del producto o servicio
3. Establecer el precio del producto o servicio.
4. Especificar la forma de entrega del producto o servicio al consumidor.
5. Establecer características de la comunicación que se realizará para dar a conocer el producto o servicio ofrecido (publicidad).

Uno de los temas que más interesa a los artesanos es la comercialización, tal vez porque esta actividad es la que más dificultades les representa.

Existen diferentes formas de comercializar las artesanías. Estas van desde las ventas en la casa, la venta a través de intermediarios, la participación en ferias, la organización de tiendas o almacenes comunales.

#### ¿QUÉ SON LAS VENTAS?

La venta es el proceso por el cual se intercambia un bien (artículo o producto) o servicio. Hay venta cuando se cambia la propiedad de un producto, en común acuerdo y a cambio de algo considerado de similar valor.



Puntos esenciales para tener conocimiento sobre lo que los clientes quieren y necesitan

1. Recoja información constantemente: Utilice cada posible contacto con los clientes para saber qué quieren o necesitan. Cada vez que hable con alguien aproveche para obtener esa información.
2. Pregunte: Pregunte directamente a sus clientes qué quieren o necesitan. Pregúnteles si han utilizado su producto o servicio y cómo creen que puede mejorarse.
3. Mire qué hacen sus clientes con sus productos o servicios: Esto va a permitir obtener ideas para mejorar el producto.
4. Escuche las preguntas que hacen sus clientes: Cada una de las preguntas es la expresión de una necesidad.
5. Piense cómo quiere ser visto por sus clientes: ¿Quiere usted que sus clientes le vean como un proveedor de productos o servicios que sólo va detrás del dinero? ¿O prefiere que le vean como un profesional que ellos conocen y en quien confían para que les resuelva sus problemas?

Si quiere ver cómo los pedidos crecen, y cómo va creciendo el negocio, se debe tener en cuenta lo que los clientes quieren y necesitan. Así se estará en el camino para mayores beneficios y un mayor éxito a largo plazo

#### ALGUNAS ESTRATEGIAS DE VENTAS

- Brindar servicios adicionales gratuitos. Políticas de devoluciones. Descuentos
- Dar obsequios: por ejemplo, se podría regalar un producto pequeño por la compra de otro, dar pequeños obsequios a los principales clientes, o entregar artículos publicitarios tales como tarjetas, lapiceros, llaveros o destapadores.
- Uso de redes sociales: Por ejemplo, crear una página en Facebook y tratar de captar seguidores, mantener comunicación con ellos, y luego promocionarles los productos o servicios.
- Uso de testimonio: testimonios de clientes que hayan quedado satisfechos con los productos o servicios, se podría optar por nombrar los clientes importantes que se haya tenido, al momento de tratar de vender un producto o servicio
- Búsqueda de referidos: consiste en buscar referidos, es decir, clientes que nos recomienden con otros consumidores, o que nos ayuden a conseguir nuevos clientes.

#### DISCURSO DE VENTAS

El discurso es lo que decimos a nuestro cliente cuándo estamos realizando la venta. Es decir, lo que hablamos para convencer al cliente de comprar nuestro producto. Es el mensaje que se transmite al cliente para que en algún momento tome la decisión de comprar nuestro producto. Sin el discurso no hay venta, es así de sencillo. Las ventas se realizan por que se transmite algo, ya sea de forma tácita o explícita. Yo como comprador recibo esta información, o este discurso y veo si el precio y los productos que ofrece se ajustan a mi necesidad actual. Muchos clientes compran esta información y lo que el vendedor logra transmitir. De hecho, en ocasiones el cliente compra no el mejor producto, sino el que fue mejor vendido, es decir, el que tenía el mejor discurso de venta.

#### NEGOCIACIÓN

Negociación es la forma de conciliar diferencias a través de un proceso de comunicación eficaz con el objeto de llegar a un acuerdo

El interés de negociar surge cuando:

- Se percibe que puedo obtener mayores beneficios con una menor o igual inversión de recursos.
- Se percibe una situación desequilibrada del acuerdo en cuestión.
- Se necesita resolver un conflicto.

Se pueden distinguir dos formas de actuar en la negociación: la tradicional y la cooperativa. La primera es esencialmente un proceso de regateo, en el que se pone énfasis en la distribución de lo que se negocia, bajo el supuesto de que lo que uno gana lo pierde el otro. Por el contrario, el enfoque cooperativo trata de redefinir el problema mediante un intercambio de intereses para conseguir una ampliación de resultados beneficiosos tanto para compradores como para vendedores. Esta es una tendencia más efectiva y beneficiosa en todo proceso negociador.

Características del negociador:

RASGOS INTERNOS: Autoestima, Perseverancia, Disciplina, Honestidad, Competente, Organizado  
RASGOS EXTERNOS: Entusiasmo, Cordialidad, Empatía, Buen Comunicador

Las fases de una negociación son:

PREPARACIÓN: Objetivos, Información, Límites, Opciones, Lugar

DESARROLLO: Inicio, Argumentación, Objeciones, Concesiones

ACUERDO

Puntos clave en una negociación

1. Definir Claramente sus Objetivos
2. Preparar las Condiciones y el Ambiente Adecuado
3. No negocie como si sus clientes fueran adversarios, ni tampoco convierta la negociación en un asunto demasiado informal o extremadamente formal, mantenga una relación directa, cordial y respetuosa, pero clara y transparente.
4. Su propósito central es alcanzar un resultado ganar – ganar, no es ganarle a los demás, ni llegar a cualquier acuerdo simplemente por llegar.
5. Establezca sus Límites. Factores Negociables: Cantidad, Garantía, Condiciones de Crédito, Tiempos de Entrega, Precio (establecer un rango)
6. No tenga temor de hacer las preguntas que considere necesarias, de igual manera, cuando le sea solicitado por el cliente ofrezca gradualmente intercambios de datos e información.
7. Identifique sus Fortalezas
8. Despierte el Interés de su Contraparte: ¿Por qué debería obtener lo que yo le ofrezco?, ¿Puedo expresar los beneficios cualitativamente o cuantitativamente?
9. Maximice el Valor de su Propuesta: Apóyese en las fortalezas, Ofrezca beneficios en el corto y/o largo plazo, Cuantifique los beneficios.
10. Separe el Problema de la Persona: Cuando surjan objeciones, nunca personalice la objeción, Proteja la autoestima de la contraparte, Muestre siempre respeto ante cualquier comentario.
11. Ofrezca Acuerdos Graduales. Defina qué acuerdos son importantes para su contraparte y que sean de bajo costo para usted: Condiciones de crédito. Tiempos de entrega. Mayores garantías. No ofrezca más de una concesión por vez.
12. Preparar alternativas y opciones

ESCUCHA ACTIVA EN LAS NEGOCIACIONES:

- Propóngase querer escuchar
- Concéntrese en lo que le dicen, empátice
- Deje hablar, no interrumpa
- Aproveche el lenguaje “no verbal”
- Adquiera el hábito de reformular lo escuchado: La otra parte se siente comprendida; permite verificar lo escuchado, confirma las necesidades de su interlocutor; evita precipitarse en su argumentación.

### **POSTVENTA**

El servicio post venta es seguir ofreciendo atención al cliente después de la compra, es una increíble fuente de ingresos, pues ayuda a fidelizar clientes y brinda la posibilidad de conseguir nuevos.

El famoso “de boca en boca” es la mejor publicidad.

La postventa incluye todas las actividades que se hagan después de la venta del producto o servicio, y las principales razones por las que se le debe dar importancia son las siguientes:

- Es una de las mejores formas de crear lealtad. Es placentero para el cliente saber que están dispuestos a ayudarlo aún después de la compra.
- Un cliente satisfecho es la mejor publicidad que se puede tener. La mayoría de las personas solemos decidir una compra si alguien cercano nos ha recomendado el producto.
- En caso de que se esté por lanzar un producto nuevo o mejorado, en primera instancia será más sencillo ofrecerlo a clientes satisfechos que conseguir nuevos.
- Da una segunda oportunidad para venderles. Si se mantiene el contacto y todo salió bien con el producto, se tiene la posibilidad de ofrecerles ofertas y promociones que pueden interesarles.
- Son fuente de información valiosa, los clientes pueden contar su experiencia con el producto, dar su punto de vista del proceso de compra o proporcionar alguna otra sugerencia que puede ayudar a mejorar.

MANEJO DE LAS QUEJAS

- Escuche atentamente. No interrumpa mientras estén exponiendo su queja.
- Demuéstrele al cliente que entiende y comprende sus sentimientos (enojo, frustración, decepción, etc.)
- Si es necesario, reconozca el hecho y presente disculpas.
- Repita la queja, asegurándose de haber escuchado en forma correcta.
- Identifique la razón precisa por la cual el cliente está enojado.
- Actúe y explique al cliente qué hará para corregir el problema. Siga los pasos más prácticos y necesarios para resolver la queja.
- Cerciórese de satisfacer las necesidades del cliente. Ofrezca al cliente otras alternativas de solución.
- Indague acerca de alguna necesidad adicional.

- Agradezca al cliente el haberle dado a conocer el problema.

COMO SE PROMUEVE LA POSTVENTA: Comida de negocios, Demostraciones, Muestras, Visitas

### **SERVICIO AL CLIENTE**

El servicio al cliente es el conjunto de estrategias para satisfacer, mejor que sus competidores, las necesidades y expectativas de los clientes

El servicio es el conjunto de actividades intangibles, de beneficios, o satisfactores que una organización o empresa suministra a sus clientes. El servicio también es:

- Un producto afectivo, no es un producto racional; ya que servicio es atención, es amabilidad, es información.
- Un elemento diferenciador que atrae clientes o no.
- El resultado de un proceso, pero no se produce, se da.
- Una impresión en la mente y en el corazón del cliente.

### **¿QUÉ ES CALIDAD EN EL SERVICIO?**

Es cumplir con los requisitos o expectativas del cliente y hacer esto siempre desde la primera vez. En la actualidad para ser competitivos se requiere incluso superar las expectativas del cliente.

<b>ANTES</b>	<b>AHORA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El cliente puede esperar.</li> <li>▪ Primero mis necesidades.</li> <li>▪ El cliente molesta.</li> <li>▪ Le hacemos un favor al cliente.</li> <li>▪ El cliente se queja por molestar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El cliente es lo más importante.</li> <li>▪ Primero las necesidades del cliente.</li> <li>▪ El cliente le da sentido a mi trabajo.</li> <li>▪ El cliente nos hace el favor de acudir a nosotros.</li> <li>▪ Si el cliente se queja es porque existe una causa. Lo importante es encontrarla y eliminarla.</li> </ul>

Todos los clientes son personas, o están representados por personas. Como seres humanos no cabe distinguir entre buenos y malos clientes, a todos se les debe dar un buen trato, es decir, a todos se los debe tratar con el mismo respeto, educación y cortesía, sin discriminaciones por razones como la raza, la religión, el sexo, el nivel económico o la formación.

### **9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

En el proyecto se cuenta con un aliado comercial, quien ya ha realizado cuatro pedidos de sombreros a las artesanas, él ha mejorado el pago de los sombreros con respecto a los intermediarios de la zona a quienes ellas vendían sus productos con anterioridad.

En el siguiente cuadro se muestran los detalles de las ventas realizadas:

<b>#</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Valor venta total</b>	<b>No. de artesanas beneficiadas</b>
1	49 sombreros en tejido común mejorado	13.000	637.000	47
2	61 sombreros en tejido granizo	20.000	1.220.000	44
3	54 sombreros en tejido granizo	20.000	1.080.000	44
4	45 sombreros en tejido granizo	20.000	900.000	Pedido en producción
	15 sombreros en tejido común mejorado	15.000	225.000	

Se espera que el aliado comercial continúe realizando compras periódicas de sombreros tanto en tejido común mejorado como en tejido granizo y así seguir generando mayores ingresos para la asociación.

### **9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:**

Con respecto al último pedido (No. 4 en el cuadro anterior), que se encontraba en producción, las artesanas tejieron más sombreros que los 60 (45 tejido granizo y 15 común mejorado), que pido el cliente. El cliente teniendo en cuenta la calidad de los sombreros que las artesanas han venido tejiendo compro estos sombreros excedentes, en total fue una venta de 97 sombreros (77 en tejido granizo y 20 común mejorado). Cada sombrero en tejido granizo lo pago en \$20.000 y en tejido común mejorado en \$15.000, manteniendo el precio del último pedido, para una venta total por valor de \$1.840.000.

En el momento las artesanas recibieron un quinto pedido del aliado comercial, de 60 sombreros en tejido granizo, el cual se encuentra en producción.

**Proceso de pedido, seguimiento a la producción, control de calidad, recepción y pago de la producción:**



Cuando las artesanas reciben un pedido, se ha venido llevando a cabo un proceso con el acompañamiento del equipo de trabajo del proyecto.

Hay dos líderes por cada una de las veredas, elegidas por las mismas artesanas, encargadas de la organización de la producción, esto es 10 líderes en total, de las veredas La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva; ellas en primer lugar dan a conocer a las artesanas, cuál es el número y tipo de sombreros que el cliente pidió, luego definen cuantos sombreros van a tejer las artesanas por vereda y después diligencian un formato de pedido de la producción por vereda, en el cual por cada artesana se diligencia el nombre, tipo de producto y unidades a elaborar, fecha en la que se comprometen a entregar esta producción, firma y observaciones.

Después las líderes son las encargadas de realizar el seguimiento a la producción y el control de calidad de los sombreros, ellas se reúnen con las demás artesanas o las visitan en sus casas para verificar el avance, la calidad de la fibra, el tejido, que las dimensiones tanto de la copa y la falda sean las correctas, diligenciar un formato de control y seguimiento a la producción y definir un plan de mejora. Así mismo realizan un control de calidad al producto ya terminado, bajo los siguientes parámetros de calidad:

N.	PARÁMETRO A EVALUAR	CARACTERÍSTICAS DE EVALUACIÓN	CALIFICACIÓN
<b>PROCESO DE TEJIDO</b>			
1	FIBRA	Color , suavidad, grosor, largo 80 cm, calidad	Superior (S), alta (A), media (M), baja (B)
2	TEJIDO	Inicio del cuadro, apretado del tejido, ausencia de orificios, adecuada ubicación del canal	Superior (S), alta (A), media (M), baja (B)
3	DIMENSIONES DEL SOMBRERO	Medida de plantilla, copa, falda, ubicación crecido	Superior (S), alta (A), media (M), baja (B)
4	ESTÁNDARES DEL TEJIDO	Número y ubicación de crecidos	Superior (S), alta (A), media (M), baja (B)

<b>PRODUCTO TERMINADO</b>			
5	CALIDAD EN EL PRODUCTO FINAL	Calidad de la fibra, tejido firme y uniforme, ausencia de orificios, hormado y forma esperada, remate parejo	Superior (S), alta (A), media (M), baja (B)

En el tiempo definido, las líderes realizan la recepción de la producción utilizando un formato en el que registran el nombre de la artesana, la vereda, el tipo de producto, las unidades entregadas, la calidad del sombrero y la firma de cada artesana, esto para llevar una correcta organización y evitar malentendidos en el momento del pago de los productos.

Hasta el momento, los sombreros elaborados han sido recolectados por el equipo de trabajo del proyecto, para llevarlos a Pasto y ser entregados al cliente. Más adelante dos líderes artesanas designadas, tendrán que realizar el proceso de recolección de la totalidad de sombreros de las cinco veredas, realizar el respectivo embalaje de los productos, haciendo uso de los formatos de rotulación para envío de productos y relación de productos enviados; para luego hacer el envío de la respectiva caja o cajas con una empresa reconocida en la región. Inicialmente estos productos serán enviados a la oficina del Laboratorio Nariño de Artesanías de Colombia, donde serán recepcionados por la diseñadora industrial y el enlace regional, serán revisados y luego entregados al cliente; esto significa que Artesanías de Colombia continuará teniendo el contacto directo con el cliente, siendo un puente entre las artesanas y el cliente, esto para fortalecer los lazos comerciales y de confianza entre ambos; y en el momento que se considere conveniente realizar el contacto entre la asociación y el aliado comercial para que continúen trabajando solos.

Finalmente, se realiza el pago de la producción a cada una de las artesanas, utilizando el siguiente formato denominado Pago de Producción:



<b>PROYECTO: MUJERES EMPODERADAS Y ASOCIADAS TEJIENDO OPORTUNIDADES PRODUCTIVAS Y COMERCIALES EN LA SUBREGIÓN</b>							
Fecha de elaboración: agosto 2019							
<b>ASOCIACIÓN ARTESANAS TEJIENDO SUEÑOS PARA UN FUTURO MEJOR COLÓN - GENOVA</b>							
<b>TIPO: ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN</b>				<b>FORMATO: PAGO PRODUCCIÓN</b>			
<b>FECHA:</b>							
N.	ARTESANO	TIPO DE PRODUCTO	VEREDA	UNIDADES ENTREGADAS	PRECIO	TOTAL	FIRMA RECIBIDO
1							
2							
3							
4							

Se espera que este proceso se siga aplicando por las artesanas luego de finalizado el proyecto y que el aliado comercial realice pedidos de más unidades de sombreros de forma semanal.

**9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:**

**Recepción de la producción:**

Los días 14 y 15 de octubre se recibieron 61 sombreros en tejido granizo, correspondientes al quinto pedido realizado por el cliente.

Las artesanas líderes de la organización de la producción realizaron el respectivo control de calidad de los sombreros haciendo uso del formato de recepción de la producción. Se verificó que hayan realizado su trabajo de forma correcta y se resolvieron dudas e inquietudes con respecto al diligenciamiento del formato.

Los sombreros fueron entregados a la Diseñadora Industrial para que posteriormente sean entregados al cliente.

**Pago de la producción:**

El día 5 de noviembre se realizó el pago del último pedido realizado por el cliente a las artesanas.

Así mismo se recibió el sexto pedido realizado por el cliente, las artesanas tejieron 34 sombreros, las líderes artesanas realizaron el control de calidad del mismo.

Se informó que existe un nuevo pedido de 200 sombreros en tejido común mejorado, y las artesanas acordaron tejer 40 sombreros por cada una de las veredas: La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva.

Finalmente los resultados de las ventas de la asociación de artesanas fueron los siguientes:

#	Descripción	Precio unitario	Valor venta total	No. de artesanas beneficiadas
1	49 sombreros en tejido común mejorado	13.000	637.000	47
2	61 sombreros en tejido granizo	20.000	1.220.000	44
3	54 sombreros en tejido granizo	20.000	1.080.000	44
4	77 sombreros en tejido granizo	20.000	1.540.000	54
	20 sombreros en tejido común mejorado	15.000	300.000	
5	61 sombreros en tejido granizo	20.000	1.220.000	46
6	34 sombreros en tejido granizo	20.000	680.000	
7	200 sombreros en tejido común mejorado	15.000	3.000.000	En producción
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 9.677.000</b>	

# Pedido	Fecha	# de días entre dos fechas
1	20 jun 2019	
2	29 jul 2019	39
3	20 agos 2019	22
4	15 sept 2019	26

5	7 oct 2019	22
6	25 oct 2019	18
7	5 nov 2019	11
<b>Promedio</b>		<b>23</b>

Las artesanas de la asociación vendieron 556 sombreros, tanto en tejido granizo, como en común mejorado, las ventas suman un total de \$9.677.000, las cuales se realizaron en el transcurso de 4 meses y 14 días, iniciando el día 20 de junio de 2019.

En el cuadro anterior se pueden observar las fechas de cada uno de los pedidos realizados por el aliado comercial y el número de días transcurridos entre cada pedido; se puede concluir que el cliente ha realizado los pedidos en promedio, cada 23 días.

Se espera que este aliado comercial empiece a realizar pedidos de sombreros a la asociación cada semana y aumente el volumen de productos comprados.

**Resultados/ logros actividad 6:** Señale los principales logros , cuando aplique

- Las artesanas conocen los costos de producción (materiales, mano de obra y otros costos), saben cuánto les cuesta producir una unidad de producto (sombrero tejido en Iraca).
- Las artesanas conocen generalidades sobre las ventas, negociación, postventa y servicio al cliente.
- Las artesanas cuentan con un aliado comercial y han tenido cinco pedidos de sombreros tanto en tejido común como en tejido granizo, ventas que ascienden a un valor total de \$5.890.000
- Las artesanas conocen y aplican el proceso de pedido, seguimiento a la producción, control de calidad, recepción y pago de la producción de sombreros.
- Recepción de producción de 60 sombreros en tejido granizo, quinto pedido realizado por el cliente.
- Pago de producción quinto pedido.
- Recepción de producción de 34 sombreros, sexto pedido.
- Organización de la producción de séptimo pedido de 200 sombreros en tejido común mejorado.
- Finalmente, las ventas de sombreros tejidos en iraca realizadas al aliado comercial suman un total de \$9.677.000, ventas realizadas en el transcurso de 4 meses y 14 días.

**Actividad 7:** Apoyar el proceso de sistematización y análisis de la información a través de una base general de datos

**Descripción del progreso:** Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

Se realiza la sistematización de información de la base general de datos de beneficiarias atendidas, en el formato de indicadores de OIM, diligenciando los datos solicitados: código del proyecto, departamento, municipio, nombres y apellidos de la persona beneficiaria, tipo y número de documento, sexo, etnia, edad, organización, tipo de atención, tema, fechas de inicio y fin de la actividad y observaciones; de las actividades realizadas por Magnery Fajardo, María Ximena Castro y Catherin Pazmiño, con las artesanas del municipio de Colón los días 15, 16, 20, 21, 27, 28 de mayo y 4 y 5 de junio.

**9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

Se diligenció los datos de beneficiarias atendidas en el formato de Indicadores de OIM, de las actividades que realicé y de las realizadas por la maestra artesana y la diseñadora industrial, los días 10, 11, 17, 18, 25, 26 de junio y 1, 2 de julio.

**9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:**

Se diligenció los datos de beneficiarias atendidas en el formato de Indicadores de OIM, de las actividades que realicé y de las realizadas por la maestra artesana y la diseñadora industrial, los días 8, 9, 15, 16, 29, 30 de julio y 6 y 7 de agosto.

**9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

Se diligenció los datos de beneficiarias atendidas en el formato de Indicadores de OIM, de las actividades llevadas a cabo por mí, por la Diseñadora Industrial y la maestra artesana los días 20 y 21 de agosto, 2 y 3 de septiembre.

**9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:**

Se diligenció los datos de beneficiarias atendidas en el formato de Indicadores de OIM, de las actividades llevadas a cabo por mí y la Diseñadora Industrial los días 10, 16, 17, 23, 24 de septiembre y 1, 7 y 8 de octubre.

**9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:**

Se diligenció los datos de beneficiarias atendidas en el formato de Indicadores de OIM, de las actividades llevadas a cabo los días 14 y 15 de octubre y 5 de noviembre.

**Resultados/ logros actividad 7:** Señale los principales logros , cuando aplique

- Base general de datos de beneficiarias atendidas a 8 de junio de 2019.
- Base general de datos de beneficiarias atendidas a 8 de julio de 2019.
- Base general de datos de beneficiarias atendidas a 8 de agosto de 2019.
- Base general de datos de beneficiarias atendidas a 8 de septiembre de 2019.
- Base general de datos de beneficiarias atendidas a 8 de octubre de 2019.
- Base general de datos de beneficiarias atendidas a 8 de noviembre de 2019.

**Actividad 8:** Todas las demás inherentes o necesarias para la correcta ejecución del objeto contractual.

**Descripción del progreso:** *Registre de manera descriptiva en avance frente a la actividad*

#### 9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:

##### Selección de beneficiarias

El día 15 de mayo, en la Biblioteca de la vereda Villanueva del municipio de Colón Génova, se realizó el proceso de selección de beneficiarias del proyecto: “Mujeres Empoderadas y Asociadas Tejiendo Oportunidades Productivas y Comerciales en la Subregión del Mayo”, teniendo en cuenta la participación de artesanas de las veredas La Plata, Cimarronas, El Placer, Las Lajas, Villanueva y El Bordo, y se socializó y explicó de forma clara los siguientes criterios para que fueran seleccionadas:

- Haber sido beneficiaria del proyecto: “Artesanos Productivos y Competitivos Construyendo Paz en la Región del Mayo”
- Asistencia y cumplimiento de tareas en las capacitaciones, talleres y demás procesos realizados en el proyecto: “Artesanos Productivos y Competitivos Construyendo Paz en la Región del Mayo”
- Cumplimiento en la entrega del pedido de sombreros realizado por Club Colombia, en el marco del proyecto anterior.
- Buen manejo de la Técnica de Tejeduría en Iraca en el proyecto anterior, habiendo demostrado avances en los resultados con la maestra artesana y la diseñadora.
- Tener disposición a Asociarse para el trabajo en la línea artesanal.

Y así mismo se explicaron los siguientes criterios para ingresar y permanecer en el proyecto:

- Cumplimiento y compromiso con el proyecto.
- Cupo intransferible.
- Estricto cumplimiento de asistencia – hasta 3 faltas justificadas.

Teniendo en cuenta las opiniones y disponibilidad de tiempo de las artesanas, y así mismo que se encuentran en temporada de cosechas de café, se acuerda con las tejedoras que las capacitaciones sobre los componentes de producción y organizacional se realizarán en el siguiente horario:

DÍA	HORA	LUGAR DE REUNIÓN	GRUPOS DE ARTESANAS BENEFICIARIAS
Lunes	8:30	La Plata	La Plata y Cimarronas
Lunes	1:00	El Placer	El Placer y Las Lajas
Martes	8:30	Villanueva	Villanueva y El Bordo

Las artesanas se comprometen a cumplir y asistir puntualmente a las actividades programadas de acuerdo al horario anterior.

Así mismo se acuerda que en el caso de que el día lunes sea festivo, las capacitaciones correrán un día, es decir se realizarán los días martes y miércoles a la misma hora y en el mismo lugar programado.

##### Socialización del Proyecto

El día 16 de mayo se realiza la jornada de socialización del proyecto, se da un saludo de bienvenida a las artesanas, de parte de la Organización Internacional para las Migraciones, Alcaldía Municipal de Colón Génova y Artesanías de Colombia, a cargo de funcionarias de las respectivas entidades.

Se realiza la socialización, enfatizando en que el proyecto fortalece y complementa las acciones del proyecto anterior: Artesanos Productivos y Competitivos Construyendo Paz en la Región del Mayo, el cual se ejecutó desde el año 2016 al año 2018, con excelentes resultados y cumpliendo con las metas propuestas.

Se presenta el Objetivo General el cual es: Mejorar la competitividad y productividad de 80 mujeres y jóvenes dedicadas al oficio de Tejeduría en Iraca del municipio de Colon (Nariño) y los Objetivos Específicos que son:

- Mejorar la producción artesanal, estandarizando los procesos para la producción de sombreros tejidos en Iraca.

- Fortalecer la organización y propiciar la asociación de mujeres tejedoras del municipio de Colón.
- Promover el acceso a mercados locales regionales y nacionales en Colombia.

Así mismo, se aclara que la duración del proyecto es de seis meses, y se informa que las entidades que apoyan el proyecto son la Organización Internacional para las Migraciones OIM, Artesanías de Colombia S.A. y la Alcaldía Municipal de Colón.

Se presenta al equipo de trabajo del proyecto:

- Diseñadora Industrial: María Ximena Castro
- Maestra Artesana: Magnery Fajardo
- Profesional Socioempresarial: Catherin Pazmiño

Y los componentes y actividades que se van a desarrollar: componente de PRODUCCIÓN y componente ORGANIZACIONAL

**COMPONENTE DE PRODUCCIÓN:** Modelo de Estandarización de la Producción de Sombreros en Iraca

En este componente la maestra artesana Magnery Fajardo y la Diseñadora Industrial María Ximena Castro, van a acompañar a las artesanas en el desarrollo de la siguiente temática:

Aplicación, orden y mejora de normas establecidas a procesos productivos con el fin de tener un ordenamiento de cada área y una buena calidad en el producto.

- Diagnostico estado del proceso de elaboración de sombreros oficio tejeduría de iraca.
  - Verificación de los procesos de elaboración de sombreros oficio tejeduría de iraca (tejedoras y terminadores).
- Elaboración de tejidos.
  - Materia prima
  - Herramientas utilizadas en la elaboración del tejido
  - Organización del proceso productivo
  - Rendimiento en la elaboración del sombrero.
  - Control de calidad producto tejido terminado
  - Organización del proceso de terminado
  - Materiales utilizados
  - Herramientas utilizadas en la elaboración terminado del sombrero
  - Control de calidad producto terminado

**COMPONENTE ORGANIZACIONAL:** Consolidación del Modelo Gerencial y Organizacional para cada uno de los eslabones de la cadena de Iraca en el municipio de Colón; Constitución de una Asociación de Mujeres Tejedoras con el fin de garantizar la operación del Modelo Gerencial y Organizacional

La profesional socioempresarial estará a cargo de las capacitaciones y asesoría a las artesanas en este componente cuyos temas son los siguientes:

- Estandarización de la administración de los talleres artesanales y la producción de sombreros.
- Generación de capacidades en las artesanas para organizar su trabajo diario en tiempos y espacios.
- Formación e Identificación de lideresas artesanas que lideren el componente comercial.
- Adelantar un proceso de fortalecimiento socio empresarial
- Apoyar el proceso de fortalecimiento comercial para poner en marcha el modelo gerencial.
- Adelantar procesos de asesoría y acompañamiento para la creación de una asociación, teniendo en cuenta sus objetivos e intereses comunes.

Y se presentan nuevamente los criterios de selección de beneficiarias y criterios para ingresar y permanecer en el proyecto.

#### **9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

No han sido designadas actividades adicionales.

#### **9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:**

##### **Primer Comité Técnico**

El día 11 de julio se participó en el primer comité técnico del proyecto, se realizó la socialización de los avances y resultados de las actividades en el Componente Organizacional, de acuerdo al Plan Operativo.

Se elaboró el Acta del primer comité (la cual se adjunta al presente informe).

## 9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:

### Segundo Comité Técnico

El día 23 de agosto se participó en el segundo comité técnico del proyecto, se realizó la socialización de los avances y resultados de las actividades en el Componente Organizacional, de acuerdo al Plan Operativo. También se elaboró la Agenda y el Acta del segundo comité (documentos que se adjuntan al presente informe).

### Reunión con el equipo del Proyecto:

El día 21 de agosto se realizó una reunión con la maestra artesana y la diseñadora Industrial para tratar el tema de inasistencia de artesanas beneficiarias del proyecto, las 8 artesanas tienen más de tres faltas injustificadas:

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	NUMERO DE CEDULA	VEREDA	No. DE FALTAS
1	KELLY CAROLINA ORTIZ	1.007.164.449	LA PLATA	7
2	MARÍA EVILA ZÚÑIGA MUÑOZ	36.855.001	LA PLATA	10
3	BEATRIZ ELENA OBREGÓN LÓPEZ	1.080.900.636	LA PLATA	9
4	GRACILIANA ZÚÑIGA MUÑOZ	27.153.103	LA PLATA	7
5	ERIKA SOLARTE	27.149.500	EL PLACER	9
6	ANA YIBI MARTÍNEZ SOLARTE	1.080.901.515	VILLANUEVA	8
7	MARÍA ERMICENDA GUERRERO MUÑOZ	27.281.834	VILLANUEVA	6
8	DALIS MARBEL ORTIZ SOLARTE	1.085.663.269	VILLANUEVA	9

Por lo cual pierden el cupo y teniendo en cuenta que las demás artesanas ya llevan un avance significativo en las actividades, estos cupos ya no podrán ser reasignados. Las artesanas que quedan como beneficiarias del proyecto son 72 hasta el momento.

Se realizó una acta de esta reunión y además se hizo firmar a las líderes de cada una de las veredas una constancia de que las artesanas mencionadas anteriormente tuvieron conocimiento de que eran beneficiarias del proyecto: "Mujeres Empoderadas y Asociadas Tejiendo Oportunidades Productivas y Comerciales en la Subregión del Mayo"; sin embargo han demostrado falta de interés y no han asistido a las capacitaciones y actividades programadas.

### Cotizaciones estufas

Se realizaron cotizaciones de estufas industriales, como opción para la entrega de herramientas a las artesanas beneficiarias con recursos de la Alcaldía del Municipio de Colón Génova. (Las cotizaciones y fotografías de estufas se anexan al informe).

## 9 DE SEPTIEMBRE A 8 DE OCTUBRE:

### Acompañamiento reunión con OIM, Artesanías de Colombia y Alcaldía de Colón

El día 10 de septiembre se dio acompañamiento a la reunión de las artesanas con la OIM, Artesanías de Colombia y la Alcaldía de Colón, en esta reunión el Alcalde Miller Muñoz informó a las artesanas que la Alcaldía contaba con un apoyo para la asociación de 10 millones de pesos menos impuestos, esto es aproximadamente 8 millones de pesos; informó así mismo que en el mes de noviembre se reúne el Consejo en donde se informará sobre otro aporte para la siguiente vigencia por otros 10 millones de pesos, y que en el empalme que se realice con el nuevo gobierno aproximadamente en febrero o marzo, debe estar la representante de las artesanas para dejar en firme el compromiso.

Las artesanas llegan al acuerdo de que el aporte de la Alcaldía sea en efectivo para capital de trabajo de la asociación.

Por parte de Artesanías de Colombia, el enlace regional informó que la presidenta de la asociación debe estar en comunicación con la entidad, estar pendiente de las convocatorias y solicitando apoyo para la asociación, se compromete a apoyarlas con un stand en la feria de Carnavales de Negros y Blancos en Pasto, pero que las mismas artesanas deben realizar la solicitud. Informa también que hay posibilidad de que las artesanas puedan participar en las ferias de Expoartesanas y Expoartesano como lo hacen otros grupos de artesanos, pero que deben estar pendientes de las respectivas convocatorias.

La líder de la asociación da a conocer que las artesanas tienen dificultades con la preparación de la fibra y el rpiado por lo cual piden apoyo en el fortalecimiento de estos procesos. El enlace de Artesanías informa que realizará la gestión para una capacitación sobre el tema.

Se apoya en la elaboración de un acta de esta reunión.

**Comité No. 4 del proyecto:**

Participación en el comité técnico del proyecto llevado a cabo el día 4 de octubre de 2019 y apoyo en la elaboración de la agenda, la presentación en formato power point y el acta.

**Levantamiento de Línea Final de Beneficiarias del Proyecto:**

Los días 7 y 8 de octubre se realizaron jornadas de trabajo con las artesanas, en las cuales se realizó el levantamiento de línea final de beneficiarias del proyecto, diligenciando por cada una de las artesanas un formato de encuesta elaborado con anterioridad por la OIM, el cual tiene información sobre la identificación, los ingresos del hogar, la ocupación artesanal y la comercialización de productos.

Se trabajó en tres grupos:

- Artesanas de La Plata y Cimarronas
- Artesanas de Las Lajas y El Placer
- Artesanas de Villanueva

La metodología fue trabajar con estos tres grupos en jornadas diferentes, entregando a cada una de las artesanas un formato con un lapicero y posteriormente dando indicaciones y resolviendo dudas de las artesanas, ellas fueron resolviendo el cuestionario punto por punto con mi acompañamiento y después de la explicación dada a cada pregunta.

Las artesanas quienes no pueden leer o escribir o tienen dificultades visuales fueron apoyadas por otras artesanas, o la encuesta fue realizada individualmente al final de cada jornada grupal; así mismo se realizó el diligenciamiento individual de la encuesta a las artesanas que llegaron tarde a la aplicación de la misma de forma grupal.

Finalmente se consiguió el diligenciamiento de 45 formatos, de quienes asistieron a la jornada, los formatos que faltan serán diligenciados individualmente en la siguiente reunión con las beneficiarias.

**9 DE OCTUBRE A 8 DE NOVIEMBRE:**

**Levantamiento de Línea Final de Beneficiarias del Proyecto:**

Se realizaron jornadas de trabajo con las artesanas en las cuales se diligenciaron 66 formatos de encuesta de la línea final de beneficiarias del proyecto.

Los datos de cada uno de los 66 formatos fueron ingresados en formularios online de Google para que posteriormente los resultados sean analizados por la OIM.

**Resultados/ logros actividad 8:** Señale los principales logros , cuando aplique

- Fueron seleccionadas 80 beneficiarias del proyecto con base en los criterios de selección (Se anexa la base de datos de las 80 artesanas)
- Las artesanas del municipio de Colón conocen el proyecto: “Mujeres Empoderadas y Asociadas Tejiendo Oportunidades Productivas y Comerciales en la Subregión del Mayo”, su duración, objetivos general y específicos, las entidades que realizaron alianza para apoyar este proyecto, el equipo de trabajo del proyecto: María Ximena Castro, Magnery Fajardo, Catherin Pazmiño, y los componentes y temática que se desarrollará.
- Acta del Primer Comité Técnico del Proyecto.
- Agenda y Acta del Segundo Comité Técnico del Proyecto.
- Acta de reunión del equipo de trabajo.
- Acta de reunión de las artesanas con la OIM, Artesanías de Colombia y la Alcaldía de Colón Génova.
- Agenda del Comité Técnico del proyecto realizado el día 4 de octubre.
- 66 formatos de línea final de beneficiarias del proyecto diligenciados.
- 66 formatos de línea final de beneficiarias del proyecto ingresados en formularios online de Google.

**2. PROGRESO REALIZADO HACIA LA CONSECUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS**

Liste cada uno de los productos y establezca el porcentaje de avance del periodo reportado, así como la justificación de este porcentaje.

Nombre del producto <small>Liste cada uno de los productos establecidos</small>	Porcentaje de avance durante	Porcentaje de avance	Justificación del porcentaje de avance durante el periodo reportado
--	------------------------------	----------------------	---



en el numeral 1.2	el periodo reportado	acumulado	
Cronograma de trabajo	100%	100%	El Plan de Trabajo, Cronograma y Programación de viajes se elaboró y anexo al primer informe
Informes mensuales que den cuenta de los avances de acuerdo con el PO con registro fotográfico y lista de asistencia	16,66%	100%	Se elabora y anexa el sexto y último informe mensual de avances de acuerdo con el PO.
Informe sobre la Consolidación del Modelo Gerencial y Organizacional para la cadena de Iraca en el municipio de Colón	16,66%	100%	Para la Consolidación del Modelo Gerencial y Organizacional se desarrollarán diferentes actividades en el transcurso de los seis meses de contratación. En el sexto periodo 9 de octubre a 8 de noviembre, se llevaron a cabo jornadas de trabajo sobre: Levantamiento de Línea Final de Beneficiarias del proyecto, Recepción de la producción de quinto pedido del cliente, Capacitación Fondo Rotatorio de producción y comercialización, Capacitación en Costos de Producción, Punto de Equilibrio, Entrega a la presidente de la asociación de una carpeta de documentos originales de constitución de la asociación y de un cd que contiene los mismos documentos en formato pdf y en formato Word, Entrega a líderes de cada una de las veredas de un cd que contiene las herramientas administrativas, de producción y de calidad en formato pdf y en formato Excel; cuyos avances y resultados se presentan en éste informe.
Documentos que den cuenta de la Constitución de una Asociación de Mujeres Tejedoras	100%	100%	Estos documentos soporte se programan para ser entregados junto con el sexto informe de actividades.
Informe final que sistematice el trabajo realizado mostrando el impacto del proyecto	100%	100%	Se anexa el informe final que sistematiza el trabajo realizado

### 3. DIFICULTADES Y MEDIDAS ADOPTADAS

[Max. 300 palabras]. Describa brevemente las dificultades que tuvieron que sortearse durante el periodo reportado y las medidas adoptadas para superarlas

Dificultades	Medidas Adoptadas
Se han orientado las capacitaciones en las diferentes temáticas, sin embargo se observa que las artesanas se olvidan fácilmente de los temas y conceptos.	En cada una de las capacitaciones se recuerda brevemente al inicio, la temática trabajada en la anterior jornada.
Una de las artesanas expresó frente a las demás que sabía de artesanas que estaban yendo a las capacitaciones únicamente porque estaban esperando que les den algo, herramientas o materiales, que de lo contrario no asistirían. Que por esta razón le preocupaba el compromiso de las compañeras con la asociación.	En la capacitación se volvió a hablar sobre la visión, sobre el cambio de mentalidad que deben tener para aprender, trabajar en equipo y mejorar las condiciones de vida de ellas y sus familias.  Se explicó que es bueno que el proyecto les haya entregado herramientas y materiales pero que las instituciones no siempre van a estar acompañándolas en los procesos, por lo que tienen que apropiarse de los conocimientos y habilidades para que ellas puedan continuar solas con sus emprendimientos.  También se volvió a informar que esta etapa del proyecto se enfoca en la Estandarización de los procesos de producción, en el fortalecimiento organizacional y en el mejoramiento del tejido para lograr una mejor calidad de los sombreros y poder dar cumplimiento a posibles pedidos.
Se presentó la inasistencia de beneficiarias del proyecto, en especial de ocho artesanas de la vereda El Bordo, ellas expresaron que tienen dificultades en el desplazamiento al lugar de reuniones acordado, ya que la vía se encuentra cerrada.	Dando cumplimiento a los criterios para ingresar y permanecer en el proyecto, los cupos de las artesanas que presentan tres faltas injustificadas a las jornadas de trabajo, son reasignados (ver actas de reuniones de los días 5 de junio y 9 de julio).
Se observó falta de interés en la participación en el proyecto por parte de las artesanas del Bordo; varias artesanas de otros grupos viven en lugares alejados como las integrantes de la vereda Cimarronas, y sin embargo ellas se desplazan a pie, al lugar de	Como documentos soporte para la reasignación de cupos se encuentran: las listas de asistencia, actas de reunión, documentos firmados por las representantes de las artesanas de cada una de las veredas, donde se deja constancia de que las artesanas

<p>encuentro, haciendo un esfuerzo por asistir a las jornadas de capacitación y cumpliendo con las actividades del proyecto.</p>	<p>mencionadas en el documento tuvieron conocimiento de que eran beneficiarias del proyecto y sin embargo han demostrado falta de interés y no han asistido a las capacitaciones y actividades programadas.</p> <p>Se reasignaron 15 cupos en total: 8 de El Bordo, 4 de La Plata, 1 de El Placer, 1 de Las Lajas y 1 de Villanueva.</p>
<p>Algunas artesanas de las 80 que quedaron finalmente como beneficiarias del proyecto, ya cuentan con 3 o más faltas en su asistencia.</p>	<p>Dando cumplimiento a los criterios para ingresar y permanecer en el proyecto, las artesanas que presentan tres faltas injustificadas a las jornadas de trabajo pierden el cupo y dado que las demás artesanas ya llevan un avance significativo en las actividades, estos cupos ya no podrán ser reasignados.</p> <p>Se realizó una reunión con el equipo de trabajo para dejar en Acta los nombres de las artesanas que dejarían de ser beneficiarias del proyecto por faltas de asistencia.</p>

#### 4. DETALLE PARTICIPANTES ATENDIDOS

Detalle la población beneficiaria de la contratación atendida durante el período reportado, cuando aplique. Adjunte los listados de beneficiarios atendidos en los anexos.

Tipo de participantes (Señale tipo de participantes – Si Aplica)	Total Por cada tipo de beneficiario	Meta – Cobertura durante el período												
		Mujeres			Indígenas			Afrocolombianos			Jóvenes			
		Meta	Avance Período	Acumulado	Meta	Avance Período	Acumulado	Meta	Avance Período	Acumulado	Meta	Avance Período	Acumulado	
Funcionarios														
Pequeños productores		80	66	80										
Otro														
Organizaciones		NA												
Familias		NA												

#### 7 Apoyar y participar en los Comites regionales y nacionales de co-diseño que se programen.

Se participó en todas las reuniones convocadas por el equipo nacional de Artesanías de Colombia, en el anexo correspondiente a informes (anexo 3) se encuentran todos los soportes de la reuniones realizadas con el equipo y se reportan todas las actividades desarrolladas.

#### 8 Articular las acciones de gestión territorial con las diferentes actividades programadas en los proyectos regionales asociadas a los componentes de Línea base, Desarrollo humano, emprendimiento, codiseño, producción, calidad y comercialización.

Se articuló de manera coordinada con todas las actividades de los diferentes componentes como lo revela la información depositada en este informe y en los anexos relacionados en el mismo.

#### 9. Organizar las mesas de trabajo regionales y demás talleres participativos para la formulación de acciones que permitan el fortalecimiento de la actividad artesanal, convocando a los diferentes aliados, actores y/o cooperantes, actuando como secretario(a) técnico del mismo y socializan los resultados parciales y finales de las actividades y proyectos ejecutados en el Laboratorio de Diseño e Innovación de Nariño ante los entes territoriales, organizaciones y otros actores regionales



involucrados directa o indirectamente en el desarrollo de la actividad artesanal.

## **ACTA MESA REGIONAL DE APOYO A LA ACTIVIDAD ARTESANAL**

Ciudad, fecha y hora: Pasto, 20 de noviembre de 2019, 2:00 pm

Lugar de la reunión: Centro Integrado de Servicios MiCITio Pasto

Asistentes:

- Jorge Eduardo Mejía Posada – Enlace Regional Laboratorio de Diseño e Innovación Nariño, Artesanías de Colombia
- María Ximena Castro – Diseñadora Artesanías de Colombia
- Andrés Mauricio Rojas – Director Ejecutivo Acopi Seccional Nariño
- Margot Vela – Representante Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario FINAGRO
- Artesanos municipio de Pasto

Orden del día:

1. Intervención de Procolombia – Caso de Éxito en exportaciones del sector artesanal
2. Presentación de resultados del Laboratorio de Innovación y Diseño Nariño año 2019
3. Participación de los artesanos, realización de solicitudes para trabajar en el año 2020
4. Intervención del Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario FINAGRO
5. Cuarta versión de la Feria de Carnaval de Negros y Blancos

Desarrollo

Saludo por parte de Jorge Mejía, enlace regional del Laboratorio de Diseño e Innovación Artesanías de Colombia Nariño, y presentación de la agenda de trabajo.

1. Intervención de Procolombia – Caso de Éxito en exportaciones del sector artesanal

Por dificultades técnicas no fue posible la intervención de Ángela Albán de Procolombia vía Skype, por lo cual se contó con la participación de Alba Cabrera, coordinadora del Centro Integrado de Servicios MiCITio Pasto, quien dio a conocer la oferta de servicios de las entidades adscritas al Ministerio de Comercio Industria y Turismo y explicó así mismo el portafolio de servicios de Procolombia, entidad que apoya el proceso exportador brindando asesorías personalizadas después de realizar una evaluación del potencial exportador.



Se dio a conocer el caso de éxito en exportaciones del sector artesanal y se invitó al señor Fabio Arciniegas para que diera a conocer al auditorio su experiencia.

Fabio Arciniegas inicia agradeciendo a Artesanías de Colombia a Procolombia y a MiCITio, dice que trabaja con fibra natural, con sombreros de paja toquilla (iraca), con artesanas del departamento de Nariño, de los municipios de Sandoná, La Florida y Colón Génova, explica que lo más importante es conservar el arte del tejido a mano, no perder el talento y las tradiciones de nuestra región.

A través de los años su empresa ha tenido un proceso, hace cuatro años, el primer puerto donde entró fue Panamá, viajaba personalmente y llevaba los productos en maletas, considera que fue un éxito, su competencia en este puerto es Ecuador; ahora no necesita viajar siempre, utiliza internet, pagina web, correo electrónico, por lo cual anima a los demás artesanos a Exportar sus productos, dice que la exportación es buena, trae nuevos mercados y mayores ventas.

En Agosto estuvo en New York, allá se lanza la moda (colores y diseños); sus productos llegaron a Anthropologie, minorista de ropa estadounidense que opera más de 200 tiendas en todo el mundo que ofrecen una variedad de ropa, accesorios, joyas, muebles para el hogar, decoración, belleza y regalos, Anthropologie a menudo se asocia con artistas y diseñadores de todo el mundo para crear colecciones limitadas.

Internacionalmente dan mayor valor a la artesanía. Un punto importante es que mientras que en enero y febrero en Colombia las ventas bajan, para la empresa del señor Fabio Arciniegas, las ventas suben; tiene un buen mercado en Panamá, lo cual permite generar ingresos a las artesanas en todos los meses del año.

## 2. Presentación de resultados del Laboratorio de Innovación y Diseño Nariño año 2019

Jorge Mejía informa a los artesanos que se requiere una nueva forma de operación para el Laboratorio, basada en el tema comercial, que el piloto en este año 2019 fue Colón Génova, municipio productor de sombreros.

En lo que se trabajó fue en cualificar a las artesanas desde la parte técnica de la producción de sombreros durante 6 meses, se mejoró la productividad, el último pedido fue de 200 sombreros. Y Procolombia trabajo en conseguir un cliente con unas características específicas (un año atrás), con lo cual se logró cambiar de segmento de mercado, ahora el precio de un sombrero paso de \$5.500 a \$20.000.

Se espera que el próximo año exista un apalancamiento con Procolombia y se haga el proceso con las comunidades, inicialmente en Pasto, con los artesanos que trabajan la madera (un año de trabajo). Buscando mercados en Centro América y El Caribe.

Así mismo informó que se elaboró una edición limitada de Whisky con Diageo, se hizo el trabajo en Pasto con los artesanos del Tamo, aplicando el enchape de tamo en botellas de Whisky.

Por otra parte, se presentaron los siguientes resultados del Laboratorio Nariño del año 2019:



INFORME DE GESTIÓN 2019

LABORATORIO DE INNOVACIÓN Y DISEÑO NARIÑO - ARTESANIAS DE COLOMBIA

NUMERO TOTAL DE ATENCIONES A BENEFICIARIOS - LABORATORIO

3870

NUMERO TOTAL DE BENEFICIARIOS ATENDIDOS - LABORATORIO

1114

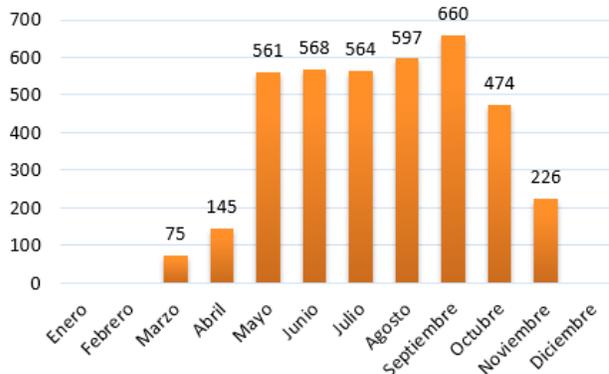
NUMERO DE TOTAL DE ATENCIONES A BENEFICIARIOS - ATENCION INTEGRAL

2675

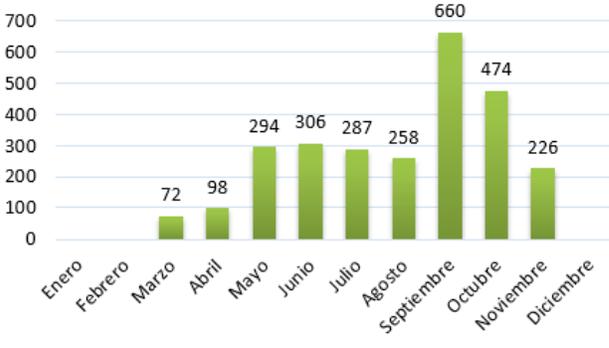
NUMERO TOTAL DE TALLERES DIFERENTES A CO-DISEÑO

35

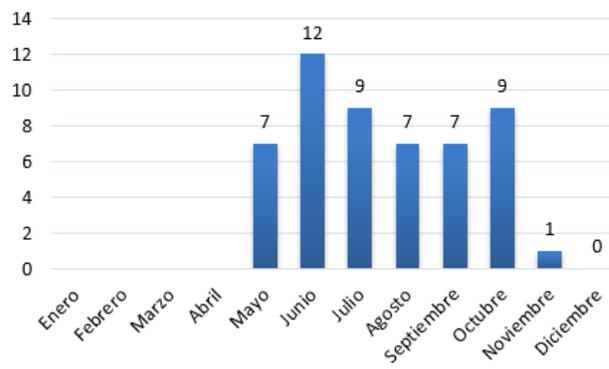
NUMERO ATENCIONES A BENEFICIARIOS LABORATORIO NARIÑO



NUMERO DE ATENCIONES A BENEFICIARIOS ATENCION INTEGRAL - CONVOCATORIA NACIONAL



NUMERO DE TALLERES DIFERENTES A CO-DISEÑO



6

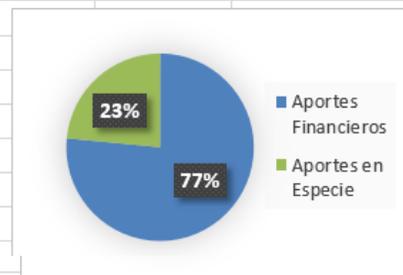
ALIANZAS INSTITUCIONALES

- Cooperación Española AECID
- Alcaldía de Colón - Genova
- FENALCO
- SENA
- Organización Internacional para las Migraciones OIM
- Alcaldía de Pasto-gobernación de Nariño, Arte

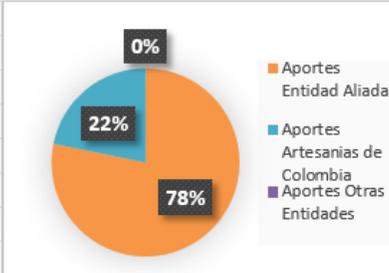
TOTAL APORTES

\$ 627.606.333

TIPO DE APORTES



APORTES POR ENTIDAD





Se informa que todas las cifras son reales, soportadas con documentos, y que si alguien necesita consultarlas con mucho gusto en el Laboratorio puede hacerlo.

Los Laboratorios deben concentrarse en toda la gestión comercial, el trabajo de este año fue una prueba que se espera se consolide.

En el año 2020 hay que seguir fortaleciendo así mismo la Feria de Carnaval.

También se realizó una presentación general del portafolio de Artesanías de Colombia:

- Registro de Marca
- 20 Comunidades
- Atención a la Población Desplazada
- Talleres de Diseño
- Asesorías Puntuales
- Etnias

### 3. Participación de los artesanos, realización de solicitudes para trabajar en el año 2020

Jorge Mejía presenta de manera detallada el formato de solicitud, el cual se entrega a cada uno de los artesanos para su diligenciamiento.

Luego los artesanos entregan los formatos diligenciados con sus solicitudes, las cuales son un insumo para la elaboración de futuros proyectos.

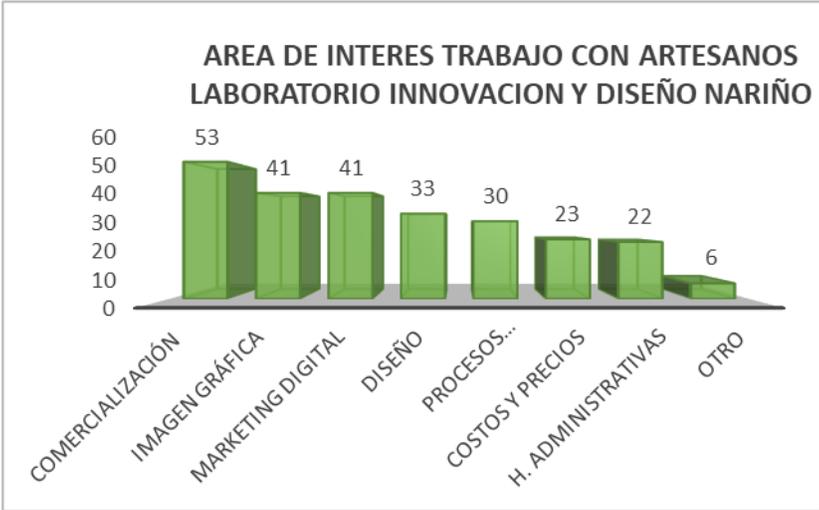
Algunos artesanos decidieron intervenir frente a todo el auditorio, estas intervenciones fueron:



- Una artesana pregunta si los bocados típicos caben en el trabajo con Artesanías de Colombia, a lo cual Jorge Mejía responde que pueden recibir asesoría en cuanto a imagen gráfica o desarrollo de empaque y que para el caso del oficio en particular existen otras entidades con mayor competencia como el SENA o la Escuela de artes y oficios.
- Un artesano dedicado al oficio de la ebanistería, presento una muestra y dijo que él nunca ha participado en los procesos con Artesanías de Colombia, a lo cual Jorge Mejía indico que debe inscribirse en el link de Artesanías de Colombia, que justamente se está en un proceso de visibilizar a los artesanos que no han sido reconocidos, para que los beneficios lleguen a todos los artesanos.

**OPCIONES DE INTERES ESCOGIDAS POR LOS ARTESANOS PARA TRABAJAR AÑO 2020  
LABORATORIO DE INNOVACION Y DISEÑO NARIÑO**

ITEM	NUMERO DE VOTANTES
COMERCIALIZACIÓN	53
IMAGEN GRÁFICA	41
MARKETING DIGITAL	41
DISEÑO	33
PROCESOS PRODUCTIVOS	30
COSTOS Y PRECIOS	23
H. ADMINISTRATIVAS	22
OTRO	6



#### 4. Intervención del Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario FINAGRO

La intervención de FINAGRO estuvo a cargo de la profesional Margot Vela Barahona, quien explica que es un banco de segundo piso así como los son Bancoldex y Findeter.

Finagro se creó en 1990 para la financiación del campo, del sector agropecuario.

Quienes deseen obtener un crédito deben dirigirse al banco de su preferencia y expresar que desean un crédito con recursos de FINAGRO. El Banco hace un control de inversión.

Los pequeños productores deberán pagar a FINAGRO una comisión del 1,5% anual.

FINAGRO financia todo el sector agropecuario: producción, comercialización, servicios de apoyo y otras actividades rurales entre las cuales se encuentran las artesanías.

Existen líneas de crédito para capital de trabajo, inversión y normalización de cartera.

Las tasas para el pequeño productor se encuentran en 0,7%, 0,8% mensual, y deberán cancelar sus cuotas de forma mensual, semestral, trimestral, dependiendo de su capacidad de pago.

Hay otras líneas de crédito que operan con el gobierno actual como son:

- A toda máquina: 0,4%, 0,5%
- Cosecha y venta a la fija: 0,2%, 0,3%

#### 5. Cuarta versión de la Feria de Carnaval de Negros y Blancos

Este año Artesanías de Colombia se vincula a la feria con recursos; los aliados son la Gobernación de Nariño con quien aún se están negociando los recursos, la Alcaldía de Pasto y ACOPI, que está a cargo de la logística este año.

El lugar de realización de la feria seguirá siendo el Museo de Taminango.

El aporte de los artesanos será con el valor del stand (\$450.000), este año subió el precio porque no solo son los espacios sino que va a ver un montaje y se va a mejorar la publicidad. Los recursos se destinarán a las comunicaciones de la feria, la publicidad en redes, afiches, pasacalles, pendones, grupos musicales y algunos eventos, seguridad, alquilar todo el museo (no como la feria anterior que hubo otro evento al mismo tiempo).

Este año van a ser 60 stands de artesanías, en el anterior evento hubo 80 stands pero algunos que no pertenecían al gremio.

Así mismo va a haber un proceso de selección, antes cada uno escogía su stand, ahora se va a hacer una ubicación por técnicas, de un stand a otro hay aproximadamente 10 metros de distancia y el Museo no es muy grande por lo cual los visitantes alcanzan a pasar por todos los stands.

Jorge Mejía presenta una imagen de diseño del stand, la idea es homogenizar los 60 stands. También informa que Artesanías de Colombia va a realizar el montaje de 10 stands para apoyar a los artesanos, quienes tienen que cumplir con los siguientes requisitos: haber participado en procesos con Artesanías de Colombia, presentar la mejor propuesta de producto, que entreguen el catalogo, las listas de precios al por mayor y detal y la propuesta de exhibición.

Se cuenta con los recursos de Artesanías de Colombia para la Feria del Carnaval, los recursos de la Alcaldía ya se encuentran en trámite y han existido algunos inconvenientes con respecto a los recursos de la Gobernación; ACOPI por su parte tendrá la responsabilidad jurídica de la feria y la ejecución de los convenios, haciendo su aporte en especie.

Si algún financiador falla, se incrementará el precio del stand o de lo contrario habría que disminuir costos eliminando algunas actividades lo cual disminuye la calidad de la feria. Se espera que la siguiente semana se concreten los recursos.

El interés de realizar la Feria esta, porque otra opción es no hacerla, pero se pierde la continuidad.

El día 26 de noviembre a las 10:00 de la mañana se iniciará el proceso de inscripción de los artesanos interesados, la cual se debe realizar de forma personal. Luego se determinaran cuantas técnicas van a participar para poder organizar los stands. Posteriormente se informará cómo será el proceso de entrega de muestras.

El interés de las instituciones es que les vaya bien a todos los participantes para que la feria se consolide.

Los artesanos realizan intervenciones frente al auditorio solicitando lo siguiente:

- Hay que dar prioridad a los artesanos de la ciudad de Pasto.
- Disminuir el costo del stand, ya que es la única oportunidad de los artesanos para exhibir y vender sus productos.
- Buscar la posibilidad de aumentar días a la feria, que sean 6 días
- Que quienes participen no sean comercializadores sino productores
- Brindar asesoría en la feria para organizar los stands, y que hayan personas que guíen a los turistas y les expliquen.

- Si participan artesanos de otras regiones, venderles los stands a un mayor precio.

### Compromisos acordados

#	Tareas/compromisos	Responsable	Fecha entrega	Observaciones
1	Curso de educación financiera	FINAGRO		Fecha a acordar con los artesanos
2	Proceso de inscripción de todos los interesados en participar en la cuarta versión de la Feria del Carnaval de Negros y Blancos	Artesanías de Colombia	26 de Noviembre	A partir de las 10:00 a.m.
3	Entrega de muestras para participar en la Feria del Carnaval de Negros y Blancos	Artesanos y Artesanías de Colombia		Fecha a acordar con los artesanos

Hora de finalización de la reunión: 6:00 p.m.

Firma de los responsables  
Ver lista de asistencia Anexa

10. Asesorar, asistir y capacitar técnicamente a las comunidades artesanales del Departamento en temas relacionados con la matriz de componentes de la Subgerencia de Desarrollo.

#### Listado Actividades del POA / Plan de trabajo

Liste cada una de las actividades establecidas en el POA (o Plan de Trabajo) y reporte sobre el avance en cada una de ellas

<p><b>Actividad 1:</b> Fortalecer las capacidades de 80 mujeres artesanas para mejorar la calidad en el tejido de los sombreros (tejido bien logrado y parejo)</p> <p><b>Descripción del progreso:</b></p> <p><b>9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:</b></p> <p>Con las artesanas de las diferentes veredas del municipio de Colón se trabajó el mejoramiento del tejido común en cuanto a la elaboración de la plantilla del sombrero, copa y falda.</p> <p>Las artesanas por tradición anteriormente realizaban el tejido común con la trama hacia encima (al revés), y ahora con las actividades del proyecto anterior y el fortalecimiento actual, se les enseñó a tejer con la trama por debajo de las fibras.</p> <p><b>ELABORACIÓN DE PLANTILLA DEL SOMBRERO:</b></p> <p>Se inició fortaleciendo el tema sobre la elaboración de una plantilla de sombrero para caballero</p> <p>Para realizar el tejido común mejorado, primero se debe seleccionar muy bien la fibra, se necesita 80 iracas y las repartimos en cuatro partes iguales para la realización del cuadro; luego se pasa al crecido el cual se realiza pasando una trama o un pucho, (crecido significa ir aumentando paja nueva); después se realiza el sacado de puchos (saque), este</p>
---



proceso se lo hace de tres vueltas, terminado esto se pasa a un segundo crecido que consiste en colocar más iraca, este ya lo hacemos pasando dos tramas y en tres o cuatro vueltas. En este momento ya se tiene la plantilla del sombrero, la plantilla se debe hacer sobre la mesa.

Hay que tener en cuenta que, con la plantilla del sombrero aumentada o con bastante iraca, en el momento de realizar el terminado del sombrero con la maquina prensadora se obtendrán las diferentes tallas sin ningún problema, sin romperse o quedar con huecos.

#### ELABORACIÓN DE COPA DEL SOMBRERO

Una vez finalizada la plantilla y revisada para control de calidad se continua con la elaboración de la copa del sombrero verificando que la cantidad y la calidad de fibra sean las adecuadas.

Para hacer la copa se necesita un plato y este se debe ubicar sobre el trípode o rucua el cual tiene el tamaño adecuado para que la tejedora trabaje sentada en una silla cómoda, para obtener una copa adecuada se deben tejer 10 cms hacia abajo, a partir de estos se da inicio a la falda.

#### ELABORACIÓN DE FALDA DEL SOMBRERO:

finalizada la copa y revisado el alto de la misma y la calidad del tejido se procede a la elaboración de la falda Para realizar la falda del sombrero, se necesita colocar la copa en una horma y ajustarla con una piola para que el tejido no se salga de la horma. Para la falda se empieza a hacer un crecido ya con iraca doblada, lo colocamos pasando dos tramas, este proceso se hace hasta terminar el crecido de la falda, luego se sigue comenzando vueltas, en cada vuelta que se comience se debe colocar paja doblada para que quede bien tupido o aumentada la falda del sombrero, hasta obtener la medida, según el sombrero que se desee, por ejemplo, sombrero príncipe: 6 cms, sombrero Uribe: 8 cm

#### 9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:

En las veredas priorizadas en el municipio de Colón – Génova, La Plata, El Placer, Las Lajas, Villanueva y Cimarronas se continua con el proceso de fortalecimiento del tejido granizo teniendo en cuenta los estándares de calidad y los procesos productivos para obtener un producto de calidad para lograr ingresar a nuevos mercados tanto locales como regionales y nacionales.

En las imágenes posteriores se muestra la diferencia entre tejido común mejorado y tejido granizo.

TEJIDO GRANIZO



TEJIDO COMÚN



Aun que el proceso de elaboración ya se había trabajado con anterioridad, se hace necesario reforzarlo para así lograr garantizar un producto de excelente calidad para los nuevos mercados.

El proceso inicia con la selección de las fibras adecuada y en excelentes condiciones tanto de color como de tamaño y de humedad, posteriormente se da inicio al cuadro, parte fundamental de un sombrero ya que este es el corazón del producto y del tejido de él depende en su totalidad su calidad.

Se da inicio ubicando estratégicamente la cantidad necesaria de fibras de iraca y asegurándolas de un extremo para que no se salgan y sobre ellas se da inicio al nuevo tejido, en este caso al tejido granizo o tejido de una sola paja o chulla paja, un tejido más fino, suave y resistente además más comercial porque es muy apetecido por muchos clientes y a la vez mejor pagado.

#### PREPARACIÓN DE LA FIBRA

Se debe seleccionar las fibras que sean blancas, fibras delgadas y parejas y un largo de aproximadamente 80 cms todas las fibras de un mismo largo y según el diseño previo. Los tejidos se elaboran con fibras húmedas para conseguir flexibilidad en el manejo y así evitar que se quiebren, y lograr que el tejido quede bien cerrado o tupido. Para ello, frecuentemente humedecen las fibras con ayuda de un rociador

El proceso es idéntico al tejido común mejorado, a continuación, se describe paso a paso el proceso de elaboración de sombrero con tejido granizo

ELABORACIÓN DEL CUADRO: Se inicia el tejido ubicando 10 pares (20 fibras) anudándolas con otra fibra y se empieza el cuadro de la plantilla, luego se aumenta otros 10 pares y se va tejiendo girando el tejido, se repite esta operación dos veces, el tejido es un entrecruzamiento de fibras y se va formando el centro del cuadro, se tejen tres vueltas más apretando de manera uniforme para redondearlo continuamos con el primer crecido el cual consiste en aumentar iraca una de urdimbre y una de trama este procesos lo hacemos pasando una punta o pucho hasta cerrar el primer crecido, esta operación se realiza pasando una punta o pucho al no trabajarlo de esta manera nos quedara fallo o con poca fibra de



iraca y se dañara el proceso de elaboración de la plantilla . Para finalizar el cuadro se tejen dos vueltas más asegurando las fibras y se da por terminado.

El cuadro es el corazón del sombrero por lo tanto debe quedar muy bien elaborado y su tejido debe ser perfecto.



MAJADO: Una vez terminado el cuadro, se ubica sobre una superficie sólida se asienta el tejido para darle estabilidad y uniformidad, esta operación se hace con un recipiente de vidrio



ELABORACIÓN DE PLANTILLAS: comenzamos con el saque, el cual consiste en colocar una nueva iraca en cada pucho para que así quede toda la iraca larga y no haya fibras cortas, este proceso se realiza cada tres vueltas y pasando cada 8 fibra, así cuando haya sacada de puntas o de puchos no se salgan las fibras puestas o se desbarate el tejido, el proceso de elaboración de la plantilla se describe por dos elementos que la forman el **plato** y por qué de aquí se desprende el **cuerpo de la copa**.



CRECIDO: En esta etapa se aumenta fibras una llamada de parado (urdimbre) y otra de trama pasando una fibra, luego hacemos el saque (sacado de puchos o puntas).

OTRO CRECIDO: Esta operación se hace pasando dos fibras para que así quede la plantilla bien aumentada y de hecho el sombrero bien tupido para que cuando vaya al proceso de prensado no se rompa y se facilite sacar las tallara necesarias enseguida se tejen de tres o cuatro vueltas más dependiendo del grosor de la fibra y se acaba de tejer la plantilla la cual debe tener una medida de 17 cms.



Una vez terminada la plantilla se realiza un quiebre sobre esta para montarla sobre el plato del cual depende la forma final de la copa, se construye tejiendo alrededor de cuadro dándole la forma circular, a medida que va creciendo se le van agregando fibras para mantener uniforme el tejido, las cuales se adicionan periódicamente cada vez que el tejido lo exige o en sitios específicos llamados "crecidos", los cuales son muy notorios por el revés del tejido, lo ideal es que al final no se note por ningún lado.



**CORTAS SOBRANTES O PUCHOS:** Una vez terminada de tejer la plantilla se cortan las fibras sobrantes o puchos. Se asienta el tejido con un recipiente de vidrio para emparejar el tejido de la plantilla.



**QUIEBRE DE PLANTILLA Y UBICACIÓN SOBRE PLATO Y RUECA O TRÍPODE:** Una vez finalizada la plantilla y con la medida exacta más dos centímetros se realiza un quiebre para ubicar esta sobre el plato.



**ELABORACIÓN DE LA COPA:** Se utiliza el plato y la rueca tejiendo hacia abajo hasta que tenga la medida de la horma (10cms).



Para la elaboración del cuerpo de la copa se suspenden los crecidos, después de los 10 cms de copa, posteriormente se pasa el tejido a la horma con medida y forma predeterminado según el diseño del sombrero. En ese momento el sombrero es tejido en una mesa que debe estar adecuada para proporcionar una buena postura a la tejedora.

En este proceso se debe utilizar una cuerda la cual tiene la función de apretar fuerte para terminar la copa e iniciar el tejido de la falda o ala.



**ELABORACIÓN DE LA FALDA O ALA:** creada esa cintura se prolonga el tejido hacia afuera generando un tipo de disco horizontal con relación al centro, para lo que se hace un crecido pasando una fibra hasta completar la vuelta de la falda, luego damos inicio a otra vuelta y en cada vuelta que se inicie debemos ubicar iraca doblada pasando varias tramas entre 6, 7, 8 o 9 esto se hara hasta finalizar la falda por ejemplo la falda del sombrero principe es de 6 cms, de el sombrero uribe es de 8 cms y del sombrero alon es de 12 cms, asi hasta que hayamos obtenido el tamaño ideal de esta, en el tejido de la falda se debe tener mucho cuidado ya que del tejido y de la ubicación de las nuevas fibras depende el producto.

Con el tejido Granizo tambien se trabajan las pavas de dama y de niña, para ello se debe trabajar sobre una horma especial para esos productos.



#### 9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:

#### DIBUJOS EN SOMBREROS

Para elaborar dibujos en los sombreros se debe iniciar el trabajo con el proceso del tejido granizo siguiendo paso a paso las indicaciones, de las cantidades y las ubicaciones de fibras de iraca mencionadas con anterioridad, teniendo en cuenta que se debe hacer la selección de iraca adecuada para la elaboración de un nuevo producto como es el color, el grosor y el largo de la fibra. Se da inicio al cuadro contando las 80 fibras de iraca y dividiéndolas en 4 partes iguales, para la plantilla se da inicio al primer crecido pasando una punta (pucho) o una trama, este proceso se trabaja hasta terminar una vuelta, después de esta operación se sacan las puntas (puchos) que consiste en reemplazar las fibras cortas por nuevas fibras, a continuación se realiza el segundo crecido de la plantilla teniendo en cuenta si se va a trabajar el tejido coronilla (dibujos) se pasaran tres tramas para que así el tejido de la plantilla nos quede un poco floja (fallo) para cuando se avance en la elaboración de los dibujos del tejido coronilla todos los huecos nos queden de igual tamaño.

Una vez lista la plantilla y ubicada en el plato se da inicio a la copa para la cual se deben tejer unos cuatro centímetros en tejido granizo, el tejido coronilla no se debe trabajar con tejido común normal, este se va a aumentar y los huecos quedarán de diferente tamaño.



#### TEJIDO CORONILLA

El tejido coronilla consiste en cruzar fibras de iraca unas por encima de las otras formando X, este tejido se repite hasta lograr el largo de la copa, finalizando esta medida se trabajan unas vueltas de tejido granizo ubicándole fibras dobladas para evitar que el tejido quede flojo (fallo) además de organizar las fibras y finalizar la copa con una medida de 10 cms, a esta operación se la conoce con el nombre de desenriede.

Una vez terminada la copa la pasamos a la horma, este tejido debe quedar justo sobre ella y para esto pasamos una piola o fibra de algodón muy retorcida para que nos sirva de ayuda y fijar un poco más este tejido sobre la horma.

El tejido una vez hormado se ubica sobre la mesa y se da inicio a la falda donde se insertan fibras de iraca doblada conocida con el nombre de primer crecido de falda, esta operación se hace pasando dos tramas, el largo de la falda depende del tipo de sombrero a trabajar, en cada vuelta se insertan fibras de iraca doblada pasando 5,6,7,8, o 9 tramas para obtener una falda muy bien tejida y sin espacios.



#### TEJIDO MONTAÑITAS

Para este tipo de dibujos el cuadro y la plantilla se trabaja de la misma forma del tejido coronilla; con el tejido granizo, el cuadro, la plantilla y parte de la copa, se da inicio el tejido montañitas de tres vueltas torciendo una por una trama con trama y parada con parada y luego, terminadas las montañitas y para cerrar se trabaja en tejido granizo, se continúa hasta completar la medida de la copa 10 cms, una vez la medida exacta, se ubica este tejido en la horma y se ajusta con la piola para que quede firme sobre esta y no se salga al continuar el proceso de elaboración del producto.

Se ubica la horma con el tejido sobre la mesa y se da inicio al tejido de la falda, comenzando un crecido con la fibra doblada pasando dos tramas; pasado este proceso de continúa tejiendo la falda hasta obtener el tamaño de la falda según el tipo de sombrero que se este trabajando teniendo en cuenta que en cada vuelta se debe insertar fibras dobladas pasando 5, 6, 7, 8 o 9 tramas para obtener una falda.



#### TEJIDO CUADRITOS

Para este tipo de dibujos el cuadro y la plantilla se trabaja de la misma forma de un sombrero de tejido granizo y parte de la copa, el tejido de cuadritos consiste en unir o entretejer urdimbres o paradas con tramas, se tejen 3 cuadros en la copa y se cierran en tejido granizo, hasta completar la medida de la copa 10 cms, una vez la medida exacta se ubica este tejido en la horma y se ajusta con la piola para que quede firme sobre esta y no se salga al continuar el proceso de elaboración del producto.

Se ubica la horma con el tejido sobre la mesa y se da inicio al tejido de la falda comenzando un crecido con la fibra doblada pasando dos tramas, pasado este proceso de continúa tejiendo la falda hasta obtener el tamaño de la falda según el tipo de sombrero que se este trabajando, teniendo en cuenta que en cada vuelta se debe insertar fibras dobladas pasando 5, 6, 7, 8 o 9 tramas para obtener una falda de excelente calidad y tejido.



#### TEJIDO ROSITAS

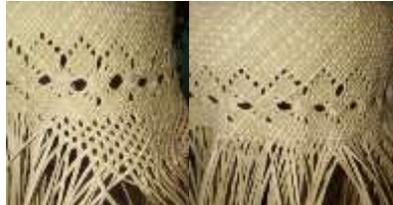
Para el tejido de rositas se trabaja el cuadro y la plantilla de la misma forma que los dibujos anteriores y con el tejido granizo, una vez lista la copa se trabajan las rositas así: tomo 3 fibras de encima (paradas o urdimbre) y 3 fibras de abajo (paradas o urdimbre) y paso la trama entre ellas cruzandolas entre si, ellas se invierten y cambia la posición de las paradas o urdimbre al subirlas y bajarlas y para terminar de formar la rosa se vuelve a pasar la trama y se cruzan de forma individual trama con trama y parada o urdimbre con parada o urdimbre y queda el dibujo. Para terminar la copa se cierra con tejido granizo hasta completar los 10 cms de la copa.

Una vez lista la copa se ubica en la horma y se asegura con una piola para que se ajuste a esta y el tejido no se corra o se mueva al tejer la falda.

Para dar inicio a la falda se insertan fibras dobladas cada dos tramas en la urdimbre para que el tejido crezca de manera ordenada y sea parejo y sin huecos hasta lograr el tamaño deseado, además se debe continuar insertando fibras dobladas pasando 5, 6, 7, 8 o 9 tramas dependiendo del tamaño de la falda.



Generalmete los dibujos se combinan entre si, ejemplos:



**TINTURADO DE FIBRA**

Este proceso es de mucha importancia dentro de la elaboracion de productos en fibra de iraca, ya que es muy dispendioso y de un manejo delicado porque la fibra no presenta buena absorcion de pigmento de color, por lo tanto la fibra debe estar preparada con anterioridad, es aconsejable tinturar la fibra antes de elaborar los productos para lograr un color mas firme y parejo.

Para el proceso de tintura la fibra debe estar muy bien abierta y con la suficiente humedad para que ésta pueda absorver la cantidad de pigmento necesario para lograr el color adecuado y no quede manchada.

Tambien para este proceso se debe tener en cuenta la cantidad de agua necesaria para la cantidad de fibra y el color a obtener, ademas del recipiente de material adecuado y una profundidad generosa que permita que la fibra quede dentro del agua, el tiempo de cocción de la fibra define tambien la calidad del color.

El tinte utilizado para este proceso es de Colombiana de Tintes (COLQUIMICOS) de la ciudad de bogota, este es un tinte 100% quimico elaborado especialmente para tinturar fibra de iraca ya que esta no tiene muy buena absorción, no es porosa es un fibra demasiado lisa y resbalosa por lo cual se mancha con facilidad.

El tinte se consigue en paquetes de 5 gramos con los cuales se tinturan entre 10 y 12 cogollos de fibra en 10 litros de agua, dependiendo del color si es claro u oscuro.



**PROCESO DE TINTURADO**

Un sombrero se trabaja con 9 cogollos para los cuales se necesitan 8 litros de agua y un paquete de tinte (5grs), color nogal es el color mas utilizado para sombrero de caballero.

- Se abren o separan las fibras de iraca



- Se humedece la fibra



- En un recipiente apropiado se hierve la cantidad de agua necesaria para la cantidad de fibra y se agrega el tinte, el cual se debe diluir muy bien en el agua
- Luego se sumerge la fibra



- El material dentro del agua con el tinte se debe mover continuamente durante 45 minutos



- Una vez pasado este tiempo el agua se torna cristalina, quiere decir que ya esta lista la fibra, se retira del fuego y se cuelga en un lugar sombreado y fresco



**9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

#### **DIBUJOS CON FIBRAS DE COLORES EN LOS SOMBREROS**

Con las artesanas de las veredas La Plata, Cimarronas, Las Lajas, El Placer y Villanueva se realizaron capacitaciones técnicas en cuanto al tejido de iraca, realizando dibujos con fibras de colores en los sombreros: cuadros, peine, grano de arroz, ojo de pescado, caracol y dibujos en la copa. Los tejidos se realizan como se describe a continuación.

#### **CUADROS**

Para da inicio a un producto se trabaja en tejido granizo y siguiendo los pasos de un sombrero normal, con la ubicación de las fibras de una plantilla como se ha venido explicando en procesos anteriores, como también la elaboración de la copa, las fibras también son en color natural; una vez finalizada la copa y ubicada sobre la horma con la cuerda para asegurarla se da inicio a la falda en donde se van a ubicar algunas fibras de color de manera estratégica entre las fibras de color natural, se ubican dobladas, se entretejen cada vez que se ubican, posteriormente se trabajan 6 tramas de color natural y se continúa el proceso anterior ubicando las fibras de color formando cuadros, este proceso se realiza hasta finalizar el crecido, después se ubican solo fibras de color natural, y se realiza hasta finalizar el tamaño de la falda deseado.



#### PEINE

Para lograr los dibujos llamados peine se maneja también el tejido granizo y se ubican las fibras de color dobladas y se pasa una trama de color natural, este proceso se realiza por tres veces continuas y se termina con la pasada de 6 iracas de color natural y se repite nuevamente el proceso desde el inicio.



#### GRANO DE ARROZ

En este tejido se ubica una fibra de color doblada y se pasan dos tramas de color natural, se vuelve a ubicar la fibra de color y así sucesivamente hasta terminar el crecido en el cual se va a ver reflejada la textura formada con esta ubicación de fibras.



#### OJO DE PESCADO

Este tejido se inicia tejiendo la plantilla con iraca de color y posteriormente se trabaja los crecidos con las urdimbres con fibras de color y las tramas con fibra de color natural, se realiza pasando una trama hasta finalizar el primer crecido, luego se sacan los sobrantes (puchos) y se los reemplaza con una fibra de color natural para que todas las tramas queden de color natural y las urdimbres de otro color; el segundo crecido debe quedar igual, para conservar la misma textura en toda la copa; una vez listo este proceso damos inicio al tejido ojo de pescado, se cogen 4 fibras de trama y 4 fibras de urdimbre (parados) y con otras 4 tramas pasamos por encima de las urdimbres, en seguida tomamos una fibra de las urdimbres que tenemos y corremos hacia abajo las tres urdimbres, las cuales las levantamos y enseguida bajamos otras cuatro urdimbres nuevas y pasamos una trama por ellas; se repite el proceso, seguimos corriendo 3 urdimbres las cuales levantamos y bajamos una y pasando una trama hasta finalizar, se debe tener en cuenta que las urdimbres que quedaron abajo las debemos subir siempre y bajamos una a una pasando una trama por cada una.



#### CARACOL

Este tejido se inicia de la misma forma que el ojo de pescado con fibras de color y naturales, se continua separando 4 tramas y 4 urdimbres, las 4 urdimbres las bajamos, pasamos una trama y se sube la primera urdimbre del lado derecho, se continua pasando otra trama y se sube otra urdimbre, se pasa una trama de derecha a izquierda hasta finalizar las 4 urdimbres, la ultima urdimbre la bajamos y se suben otras 4 urdimbres para repetir el proceso nuevamente.



#### DIBUJOS EN LA COPA

Con la ubicación de fibras de color se logran diferentes texturas en cualquier parte del sombrero, esto se realiza ubicando fibras de color despues de la elaboracion del cuadro, de tal manera que se formen dibujos los cuales decoran el producto desde la plantilla y la copa hasta la falda, ya que una vez ubicadas las fibras de color desde la plantilla, se llevan hasta el final del producto, como tambien se pueden realizar combinaciones de dibujos.

Para la elaboracion de los diferentes dibujos se deben ubicar las fibras de color mucho antes de empezar el trabajo de dibujos, ya que desde la ubicacion de las fibras estas se deben asegurar con las tramas para darles seguridad y resistencia a estas.



#### Resultados/ logros actividad 1:

- Se logró trabajar con gran entusiasmo e interés en la elaboración de la plantilla, refrescando los conocimientos adquiridos con anterioridad
- Se logra trabajar copas de sombreros con tejidos de muy buena calidad
- Se logró que las artesanas tejieran la falda del sombrero, teniendo en cuenta las indicaciones y observaciones realizadas
- Se logra identificar la diferencia entre el tejido granizo y el tejido común
- Se logró fortalecer el tejido granizo para tejer sombreros más finos y mejor pagados
- Se logra como resultado sombreros más comerciales
- Se logró implementar los dibujos en los sombreros
- Se logra diferenciar los dibujos de montañitas, cuadros, rosas y coronilla
- Se logra innovar en los diseños de los sombreros con diferentes dibujos
- Se fortalece el proceso de tinturado, específicamente en las cantidades de agua, fibra y tinte
- Se logra tinturar fibra en la misma agua para lograr mezclar colores
- Se ubican las fibras de color de manera estratégica logrando realizar diferentes dibujos sobre el sombrero
- Se logra identificar los diferentes nombres de los dibujos que se plasman en un producto como son: caracol, peine, ojo de pescado, cuadros y grano de arroz
- Se logra dar exclusividad a los productos según el dibujo aplicado



**Actividad 2: Fortalecer los conocimientos sobre selección de fibra y tinturado**

**Descripción del progreso:**

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

**SELECCIÓN DE FIBRA**

Con la materia prima que llevaron las artesanas se trabajó fortaleciendo el tema de selección de fibra, seleccionando la iraca de acuerdo a largor, grosor, color.

El ser reiterativos en la selección de la fibra para tejer es muy buena estrategia porque con ello se consigue que las tejedoras se den cuenta que mejora notablemente el tejido y la presentación del producto, de igual manera ayuda mucho separar también las fibras por tono antes de tejer ya que muchas veces se van fibras de color más oscuro afectando la presentación del producto.

Para que el tejido del sombrero sea parejo, o uniforme, se debe tejer con iraca del mismo grosor y color.

**9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

Para dar inicio a un nuevo producto, se repite el proceso de selección y reconocimiento de fibra teniendo en cuenta las siguientes recomendaciones

- Ninguna fibra puede quedar con bordes u orillos. La fibra riplada debe producir varios grosores como:
- De primera, extrafina, Menor de 1 mm
- De segunda, fina de 1 mm a 1,5 mm
- De tercera o corriente de 1,6 mm a 2 mm



Con las anteriores características de la fibra se tejen sombreros extrafinos, finos y corrientes o normales, dependiendo de esta calidad va el tiempo de tejido y el precio del producto. Las artesanas participantes ya se han concientizado en que se debe realizar obligatoriamente este proceso de selección de fibra de una manera muy minuciosa y detallada.

En Génova por la calidad de la fibra que se produce y el proceso que realizan los señores productores se obtiene fibra gruesa y poco suave para tejer, por lo tanto, el tipo de sombrero que se obtiene o se logra es el corriente, además este sombrero es el que se comercializa normalmente en la zona a bajo precio



**9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO**

Al igual que para tejer los sombreros se selecciona, se reconoce e identifica la fibra de iraca, también se hace para el proceso de tinturado ya que según el grosor de esta, la tinta trepa en ella, para el tinturado es muy importante tener en cuenta el grosor de la fibra ya que esta se enrosca y no permite que penetre el tinte, por eso el primer paso para tinturar fibra es abrirla completamente de tal manera que los cogollos queden con fibras parejas.



También se debe tener muy en cuenta los colores a tinturar ya que todos no vienen, por lo tanto se deben combinar unos para lograr otros y se debe hacer de acuerdo al tono que se desee obtener.

Con la puesta de un recipiente adecuado y un poco más de cantidad de agua se pueden lograr varios tonos de un solo color, basta con retirar del agua la primera cantidad de fibra e inmediatamente se sumerge otra cantidad y en seguida otras, se pueden sacar hasta cuatro tonos en una misma agua.



#### **9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

Una vez aprendido el método de tinturado de la fibra de iraca se procede a aplicarla en los sombreros, cabe resaltar que esta fibra no es fácil de tinturar ya que es extremadamente lisa y sin poros, por lo tanto se debe practicar mucho este proceso.

Una vez identificados los diferentes dibujos que se pueden trabajar sobre un producto, estos dan la marca de únicos y exclusivos a los productos, además de que se pueden ubicar estos en cualquier parte del producto.

Las fibras que se utilizan para dibujar en el producto deben ser de la misma calidad que las fibras blancas, todas deben tener el mismo tono del color ya que va a ser muy evidente cuando se ubica una de tono diferente y cambiaría la calidad del producto.



Para dar inicio al proceso de tejeduría de un sombrero, las tejedoras lo que hacen es seleccionar las fibras por color y por grosor, las fibras más amarillas o verdosas son las que generalmente tinturan, se debe tener mucho cuidado con esto ya que si fuera necesario tinturar más fibras y se lo hace con fibras más blancas el tono no será igual, por lo tanto, se deben tinturar cantidades suficientes y necesarias para finalizar la totalidad de los pedidos.

**Resultados/ logros actividad 2:**

- Se logró seleccionar la fibra para trabajar tres tipos de calidad de sombrero
- Se logró seleccionar la fibra por color para que los sombreros no queden con manchas o rayas
- Se logró concientizar a las señoras tejedoras de la importancia de realizar este proceso para lograr productos de mejor calidad y mejor precio
- Se logra con este proceso sombreros mejor trabajados y terminados de calidad
- Se logra fortalecer el tema de tinturado por tonos
- Se fortalece en la combinación y mezcla de colores
- Se logra fortalecer en la selección de fibra, en la separación y en abrirla para que se tinte de la mejor manera para lograr tonos parejos y profundos.
- Se logra seleccionar la fibra para el proceso de dibujos para que los colores sean uniformes sobre el producto, las fibras deben ser uniformes en grosor y en tono de color
- Se logran identificar los productos de acuerdo al dibujo plasmado sobre ellos, nombre según el dibujo
- Se logra innovar en los diseños de los sombreros según el dibujo plasmado y su ubicación en el producto
- Se logra generar gran impacto en la región con los productos tejidos con los diferentes dibujos aprendidos

**Actividad 3: Fortalecer los procesos para lograr mejores terminados**

**Descripción del progreso:**

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

**MEJORAMIENTO TEJIDO GRANIZO**

Se da inicio de un nuevo producto aplicando el tejido granizo teniendo en cuenta el proceso de estandarización de la producción

Los sombreros elaborados en este tejido, el cual las artesanas de la zona denominan chulla paja, son mejor pagados y gustan más a los clientes porque el tejido se ve más fino que el común mejorado, tipos de sombreros tejidos en granizo son el denominado brisa, las pavas de niña y dama.

Este tejido es el que se va a seguir fortaleciendo con las artesanas de Colón.

Para realizar el tejido granizo se siguen los mismos pasos que para el tejido común mejorado, solo que en este caso es en una sola iraca, lo cual lo hace ver más fino. A la copa del sombrero tejido en granizo también se le pueden hacer dibujos, proceso al cual se da inicio para dar mayor exclusividad a los productos.



#### REMATE DEL SOMBRERO:

Se recuerda a las artesanas y fortalece el tejido de remate del sombrero, anteriormente se había trabajado con ellas en este tema, sin embargo, algunas no han practicado por lo cual se han olvidado de realizarlo.

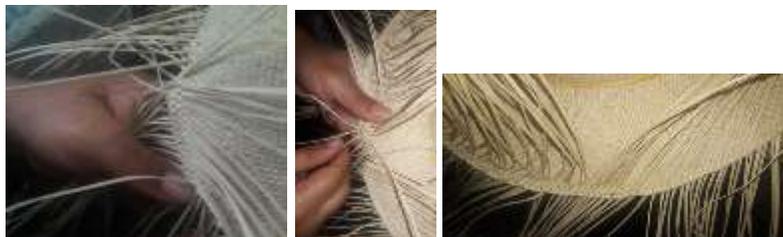
Para que quede bien hecho el remate, la falda del sombrero debe estar bien aumentada, esto es haber colocado bastante paja doblada, si no es así el remate queda torcido y se dañaría el trabajo anteriormente realizado en el tejido y el producto final.

#### 9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:

Con el proceso de fortalecimiento y mejoramiento del tejido granizo y teniendo en cuenta los procesos de estandarización para la producción se trabajaron sombreros de mayor calidad, las artesanas aplicaron el nuevo tejido muy bien en los nuevos productos además de realizar el remate mucho mejor dando al producto mejores terminados y acabados



REMATE: Al perder todas las vueltas doblando hacia adentro las fibras del tejido se obtiene un remate perfecto para dar un muy buen valor agregado al producto. Un remate bien logrado hace que el sombrero se vea muy bien terminado



TERMINADO DE SOMBRERO : Para finalizar el sombrero ya terminado de tejer se lo talla con un recipiente de vidrio para darle mas firmeza al tejido y asentarlo ademas este paso hace que las fibras se ajusten y acomoden mejor en el tejido dando mas suavidad y calidad.



Dentro del proceso de fortalecimiento del tejido granizo con las tejedoras del municipio Genova se ha venido trabajando hace algun tiempo, hasta el momento ellas si han logrado vender sombreros a muy buen precio, el sombrero que ellas trabajaban normamente lo vendian en cinco mil pesos (\$5.000) y ahora con el tejido granizo lo venden desde doce mil pesos (\$12.000) hasta dieciocho mil pesos (\$18.000). de igual manera sombreros con el tejido comun mejorado los venden entre doce y quince mil pesos.

Durante estos dias se trabajo en la elaboracion de 50 sombreros para cumplir con un pedido de un cliente, las tejedoras mostraron gran compromiso con el pedido trabajando arduamente en el y con la calidad requerida por el cliente se cumplio con el pedido.

#### 9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO

Con todo el proceso de fortalecimiento de la técnica de tejido tanto en común mejorado como en granizo, y la implementación y refuerzo de dibujos en los sombreros, se ha logrado un contacto comercial, se ha hecho entrega de pedidos, aunque han sido pocas las cantidades, se ha logrado cumplir muy satisfactoriamente con los estándares de



calidad exigidos.

En estos pedidos los sombreros han sido pagados a muy buen precio, generando en las tejedoras gran impacto y muchas ganas de seguir tejiendo con calidad.

Para realizar la entrega de estos pedidos se recibió uno por uno los sombreros en donde la maestra artesana y la diseñadora del proyecto realizaron una revisión muy exhaustiva de cada uno de los productos, realizando recomendaciones a las artesanas, para que sean tenidas en cuenta para los próximos pedidos y que además les sirva como experiencia a todas en aras de mejorar.



### 9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:

Con el refuerzo en el proceso de tinturado de fibras también se mejora notablemente la elaboración de los diferentes dibujos y texturas en los sombreros además de trabajar sombrero en el tejido granizo tradicional y de color.

La elaboración de figuras según la ubicación de las fibras requiere de mucha habilidad en la ubicación de estas ya que se puede distorsionar o dañar el dibujo a obtener.

Para lograr obtener buenos clientes se debe poner en práctica la elaboración de estos dibujos ya que una fibra mal ubicada cambia el patrón de dibujo sobre un producto y esto afecta notablemente la calidad del mismo.

Al finalizar un patrón de dibujos se debe tener mucho cuidado con el remate del producto ya que este paso define el terminado y acabado de un producto, debe ser parejo y de buen ajuste.

Las tejedoras tienen la gran posibilidad de elegir cual es el diseño del dibujo apropiado para una pava de dama como para un sombrero de caballero. Esto lo define la experiencia en los procesos de elaboración de un producto.



### Resultados/ logros actividad 3:

- Se logra trabajar copas con tejidos en granizo, de muy buena calidad y listas para dar inicio a la falda del sombrero
- Las artesanas recuerdan y practican el tejido de remate del sombrero, lo cual es importante aprender y reforzar porque es fundamental en el terminado del mismo.
- Con la aplicación del tejido granizo se logra un producto de mayor aceptación comercial y mejor pagado
- Se logran sombreros mejor elaborados y mejor terminados
- Se logró fortalecer y concientizar que los sombreros con este tipo de tejido son más resistentes, flexibles y suaves
- Se logró entregar y cumplir con el primer pedido de sombreros
- Se logran cumplir con los estándares de calidad exigidos por el cliente en calidad de tejido
- Se logra implementar dibujos en los sombreros para diversificar en diseños
- Se logra dar cumplimiento a otro pedido de un cliente, al cual se le hace entrega de sombreros de mejor calidad
- Se está logrando evolucionar en calidad y cantidad de productos a entregar



- Se logró mejorar el terminado de las pavas, el remate parejo y apretado, el tejido bien asentado
- Con la utilización de la horma con medidas exactas se logró una copa en la pava adecuada para todo tipo de clientes.
- Se logró una excelente calidad en el tejido de las pavas y diseños exclusivos

**Actividad 4:** Realizar las capacitaciones en las veredas del municipio de colon, donde se focalicen las 80 artesanas

**Descripción del progreso:**

**9 DE MAYO A 8 DE JUNIO:**

Se realizaron capacitaciones técnicas en cuanto al mejoramiento del tejido de los sombreros, a los grupos de artesanas de las veredas La Plata, Las Lajas, Cimarronas, El Placer y Villanueva del municipio de Colón, los días 20, 21, 27, 28 de mayo y, 4 y 5 de junio.

**9 DE JUNIO A 8 DE JULIO:**

Se trabajaron capacitaciones técnicas de fortalecimiento y aplicación de tejido granizo en las veredas de las Lajas, El Placer, La Plata, Cimarronas y Villanueva, los días 10,11,25,26 de junio y 1 y 2 de julio  
En estas fechas se desarrollaron jornadas de trabajo para fortalecer e implementar el tejido granizo y así lograr que las artesanas trabajen mejor sus sombreros y lograr cumplir con los estándares de calidad requeridos para cumplir con las exigencias de los diferentes mercados.



1 de julio, vda Las Lajas Las Lajas



2 de julio, Cgto Villanueva



10 de junio, Vda La Plata



10 de jun, Vda



11 de Junio, Cgto de Villanueva Villanueva



25 de Junio, vda La Plata



25 junio, vda El Placer



26 de junio, Cgto

Los días 1 y 2 de julio se realizó el proceso de verificación de calidad de los sombreros que las artesanas tejieron para cumplir con el pedido de 50 sombreros a un cliente, proceso en el cual se verifico que el tejido este bien logrado tanto en plantilla como en cuadro, copa y falda, que las puntas estén muy bien cortadas, también que el remate este bien tejido y parejo, además que este cumpla con las medidas solicitadas por el cliente. Para lo anterior se aplicó un formato de verificación de todos los aspectos anteriores, los cuales en su mayoría si se cumplen, se anexa formato de verificación.

**9 DE JULIO A 8 DE AGOSTO:**

Se trabajaron capacitaciones técnicas de fortalecimiento y aplicación de 4 tipos de dibujos en los sombreros y en el fortalecimiento del proceso de tinturado en las veredas de las Lajas, El Placer, La Plata, Cimarronas y Villanueva, los días 8, 9, 15, 16, 29, 30 de julio y 6 y 7 de agosto

En estas fechas se desarrollaron jornadas de trabajo para fortalecer e implementar el tejido de dibujos en los sombreros y fortalecer el proceso de tinturado y así lograr que las artesanas apliquen los diferentes dibujos en sus productos además de ponerles color y así lograr cumplir con los estándares de calidad requeridos y exigidos para cumplir con las expectativas del mercado.





8 de julio la Vda la Plata Villanueva



15 de julio Cgto de la Plata Villanueva



29 de julio Cgto de la Plata Villanueva

8 de julio Vda el Placer



15 de julio Vda el Placer



29 de julio Vda Las Lajas

8 de julio Vda Las Lajas



15 de julio Vda Las Lajas



29 de julio Vda Placer

9 de julio Cgto de Villanueva



16 de julio Cgto de Villanueva



30 de julio Cgto de Villanueva



6 de agosto Cgto de la Plata Villanueva



6 de Agosto Vdas El Placer y las Lajas



7 de agosto Cgto de Villanueva

**9 DE AGOSTO A 8 DE SEPTIEMBRE:**

Se trabajaron capacitaciones técnicas de fortalecimiento y aplicación de tinturado y de dibujos en los productos, en las veredas de las Lajas, El Placer, La Plata, Cimarronas y Villanueva, los días 20 y 21 de agosto y 2 y 3 de septiembre.

En estas fechas se desarrollaron jornadas de trabajo para fortalecer e implementar en tejido granizo los diferentes dibujos y texturas sobre sombreros de caballero y pavas para dama y así lograr que las artesanas realicen productos exclusivos e innovadores y cumplir con los estándares de calidad requeridos para cumplir con las exigencias y expectativas de los diferentes tipos de mercados.





Lajas

21 de agosto, Villanueva

20 de agosto El Placer

20 de agosto cimarronas

20 de agosto Las



2 de septiembre Villanueva

2 de septiembre Villanueva

2 de septiembre El Placer

**Resultados/ logros actividad 4:**

- Las artesanas mostraron interés participando activamente en las capacitaciones y asistiendo, a pesar de que en la zona se encuentran en época de cosecha de café.
- Se logró reunir los grupos de las diferentes veredas sin ningún inconveniente donde hasta el momento se ha trabajado en la elaboración de los nuevos productos
- Se ha logrado tejer sombreros de muy buena calidad para cumplir con un pedido, para el cual se las organizo de tal manera que puedan llevar a feliz término el compromiso.
- Las artesanas están demostrando su interés por salir adelante y generar más ingresos para sus hogares
- Se ha logrado mejorar notablemente en la calidad de los productos
- Se logró cumplir con los estándares de calidad exigidos por el cliente
- Se logró aplicar en los nuevos productos dibujos haciendo de estos diseños únicos y exclusivos
- Se generó gran impacto en la aplicación de color, colores de tendencia 2019

**LOGROS GENERALES DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS:**

- Fortalecimiento de la técnica: tejido común mejorado y tejido granizo, para la elaboración de sombreros.
- Implementación de los procesos de selección de fibra tanto por color, por grosor, como también para el proceso de tinturado
- Fortalecimiento del proceso de tinturado, trabajando por cantidades tanto de fibra como de agua y de tinte
- Tejido con diferentes texturas y dibujos con fibra de color y natural
- Trabajo de dibujos con fibras de color, para sombrero de caballero
- Utilización de las herramientas adecuadas
- Tejidos de mayor calidad y productos más comerciales.
- Venta de productos a otros clientes, actualmente las artesanas cuentan con un aliado comercial quien ya les ha realizado cuatro pedidos de sombreros, tanto en tejido común como en tejido granizo
- Incremento del precio de venta de los productos: actualmente están recibiendo \$15.000 por un sombrero en tejido común mejorado y \$20.000 por un sombrero en tejido granizo. Anteriormente elaboraban sombreros en tejido común por los cuales les pagaban \$5.800 aproximadamente.

Las artesanas beneficiarias del proyecto actualmente elaboran sombreros de muy buena calidad, en tejido común mejorado y granizo, realizando la respectiva selección de la fibra de iraca tanto por color como por grosor; así mismo pueden realizar el proceso de tinturado de la fibra para posteriormente tejer los sombreros en color, con dibujos como: cuadros, peine, grano de arroz, ojo de pescado, caracol y dibujos en la copa.



Los sombreros que ahora tejen las artesanas, tienen acabados superiores a los sombreros que hacían al inicio del proyecto; esto muestra la importancia de la capacitación y acompañamiento a las artesanas y también de la práctica continua de los nuevos conocimientos adquiridos en la técnica. Este mejoramiento en la calidad ha hecho que los productos tengan mayor valor percibido por parte de los clientes y por lo tanto sean mejor pagados, obteniendo mayores ingresos para las artesanas y sus familias.

## 5. PROGRESO REALIZADO HACIA LA CONSECUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS

Liste cada uno de los productos y establezca el porcentaje de avance del periodo reportado, así como la justificación de este porcentaje.

Nombre del producto <small>Liste cada uno de los productos establecidos en el numeral 1.2</small>	Porcentaje de avance durante el periodo reportado	Porcentaje de avance acumulado	Justificación del porcentaje de avance durante el periodo reportado
1. Fortalecer las capacidades de 80 mujeres artesanas para mejorar la calidad en el tejido de los sombreros (tejido bien logrado y parejo)	25%	100%	Las artesanas están en capacidad de tejer productos de muy buena calidad para cumplir con pedidos de sombreros con las exigencias de los diferentes mercados tanto locales, regionales como nacionales.
2. Fortalecer los conocimientos sobre selección de fibra	25%	100%	Las tejedoras del Municipio de Colon Génova participantes de este proyecto están en capacidad de realizar una excelente y apropiada selección de fibra en cuanto a color y grosor para así lograr productos con tejidos muy parejos y de diferentes calidades según el grosor de la fibra a utilizar como también para el proceso de tinturado.
3. Fortalecer los procesos para lograr mejores terminados	25%	100%	Con el fortalecimiento del proceso de tejido, se logró que este sea más parejo y apretado donde no se ven fallas de ningún tipo en los productos, también se ha mejorado en el sacado de puntas o puchos como lo llaman las tejedoras, además se fortaleció el tejido del remate el cual es parejo y apretado para que no afecte el proceso de terminado y este quede uniforme. Con el fortalecimiento e implementación en el tejido de diferentes texturas sobre los productos, se evidencian diseños nuevos y exclusivos de productos, de igual manera con el tinturado implementando el proceso de dibujos con fibras de color.
4. Realizar las capacitaciones en las veredas del municipio de Colón, donde se focalicen las 80 artesanas	25%	100%	La maestra artesana se desplazó a cada una de las veredas, donde asistieron las tejedoras más cumplidas e interesadas, demostrando su afán de mejorar su calidad de vida por medio del fortalecimiento de la técnica del tejido de su producto habitual y con la gran expectativa de mejorar y lograr ingresar a nuevos mercados.

## 6. DIFICULTADES Y MEDIDAS ADOPTADAS

[Max. 300 palabras]. Describa brevemente **las dificultades** que tuvieron que sortearse durante el periodo reportado y las **medidas adoptadas** para superarlas

Dificultades	Medidas Adoptadas
La única dificultad es la no asistencia de algunas de las artesanas llamadas a participar en el proceso, unas pocas han manifestado que no les interesa otras simplemente no han asistido	Las medidas adoptadas han sido reemplazarlas por artesanas no llamadas inicialmente, con las cuales se han reasignando los cupos disponibles

### 7. DETALLE PARTICIPANTES ATENDIDOS

Detalle la población beneficiaria de la contratación atendida durante el período reportado, cuando aplique. Adjunte los listados de beneficiarios atendidos en los anexos.

Tipo de participantes (Señale tipo de participantes – Si Aplica)	Total Por cada tipo de beneficiario	Meta – Cobertura durante el período												
		Mujeres			Indígenas			Afrocolombianos			Jóvenes			
		Meta	Avance Período	Acumulado	Meta	Avance Período	Acumulado	Meta	Avance Período	Acumulado	Meta	Avance Período	Acumulado	
Funcionarios														
Pequeños productores		80	72	80										
Otro														
Organizaciones		NA												
Familias		NA												



## Mesa regional

La mesa regional se realizó el 20 de noviembre en las instalaciones del centro integrado de servicios Micitio, a la reunión asistieron 60 personas de todas las técnicas, durante la reunión se aplicó un formato para identificar los temas en los cuales los artesanos quieren mejorar en el 2020; los resultados se presentan mas adelante en un cuadro de resumen, durante la reunión también se presentaron los resultados de la gestión realizada durante el año 2019.

En lo que se trabajó fue en cualificar a las artesanas desde la parte técnica de la producción de sombreros durante 6 meses, se mejoró la productividad, el último pedido fue de 200 sombreros. Y Procolombia trabajo en conseguir un cliente con unas características específicas (un año atrás), con lo cual se logró cambiar de segmento de mercado, ahora el precio de un sombrero paso de \$5.500 a \$20.000.

Se espera que el próximo año exista un apalancamiento con Procolombia y se haga el proceso con las comunidades, inicialmente en Pasto, con los artesanos que trabajan la madera (un año de trabajo). Buscando mercados en Centro América y El Caribe.

Así mismo informó que se elaboró una edición limitada de Whisky con Diageo, se hizo el trabajo en Pasto con los artesanos del Tamo, aplicando el enchape de tamo en botellas de Whisky.





Se presentaron los siguientes resultados del Laboratorio Nariño del año 2019



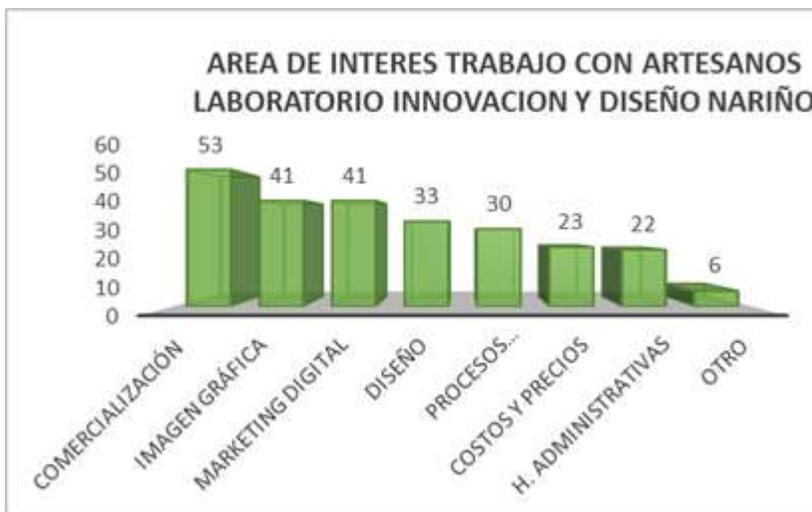
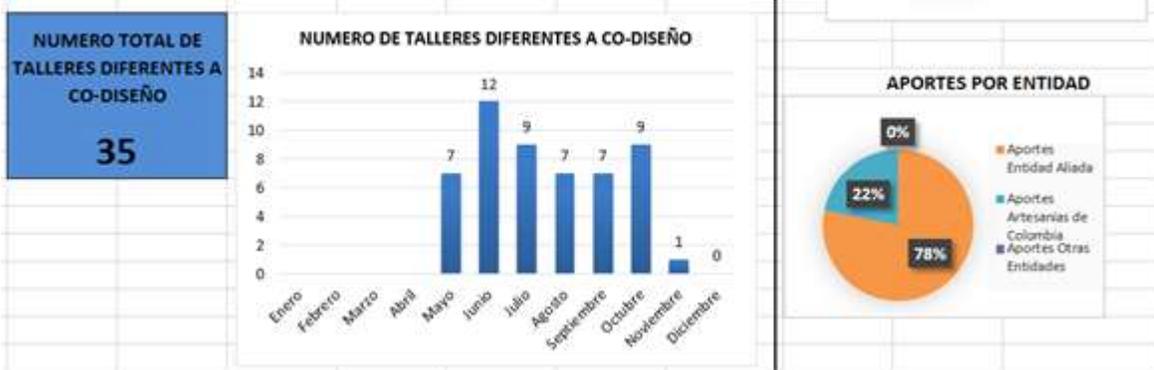
Los Laboratorios deben concentrarse en toda la gestión comercial, el trabajo de este año fue una prueba que se espera se consolide.

En el año 2020 hay que seguir fortaleciendo así mismo la Feria de Carnaval.

También se realizó una presentación general del portafolio de Artesanías de Colombia:



- Registro de Marca
- 20 Comunidades
- Atención a la Población Desplazada
- Talleres de Diseño
- Asesorías Puntuales
- Etnias





## 6 Logros e impactos

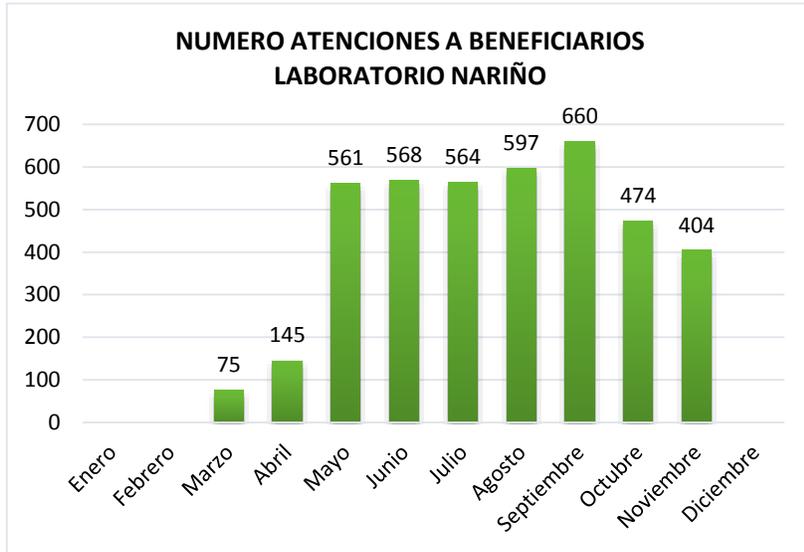
A continuación se presenta un resumen de los logros mas destacados del 2019

**NUMERO TOTAL DE ATENCIONES A BENEFICIARIOS - LABORATORIO**

**4048**

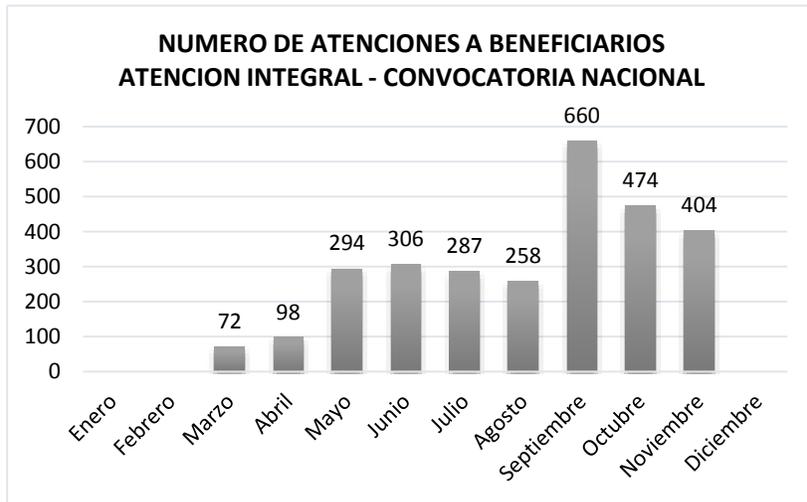
**NUMERO TOTAL DE BENEFICIARIOS ATENDIDOS - LABORATORIO**

**1114**



**NUMERO DE TOTAL DE ATENCIONES A BENEFICIARIOS - ATENCION INTEGRAL**

**2853**



**NUMERO TOTAL DE**





**TALLERES DIFERENTES A CO-DISEÑO**

**35**

**11**

**NEGOCIOS FACILITADOS**



PIEZAS O PRODUCTOS	OFICIO ARTESANAL	VALOR DE LA VENTA
Exportación de 650 sombreros finos y corrientes, 12 bolsos, 6 juegos de individuales	Tejido en Iraca	La exportación tuvo un costo 2941,70 dólares y fue enviada a Panamá.
50 Sombreros tejido común	Tejido en Iraca	\$ 600.000
60 Sombreros tejido granizo	Tejido en Iraca	\$ 1.200.000
50 Sombreros tejido común	Tejido en Iraca	\$ 1.000.000
50 pares de aretes	Barniz de Pasto	\$ 2.000.000
25 Piezas	Barniz de Pasto	\$ 600.000
77 Sombreros tejido granizo	Tejido en Iraca	\$ 1.540.000
20 Sombreros tejidocomun	Tejido en Iraca	\$ 300.000
61 Sombreros tejido granizo	tejido en Iraca	\$ 1.220.000
200 Sombreros tejido granizo	tejido en Iraca	\$ 3.000.000
300 Sombreros tejido granizo	tejido en Iraca	\$ 6.000.000



El progreso  
es de todos

Mincomercio



## 7 Conclusiones y Recomendaciones

El entorno macro económico para el sector de las artesanías, en el año 2018, cuenta con ventajas, en tasas de interés, en IVA, y en comercialización hacia el exterior, a nivel nacional, el entorno microeconómico, favorece el sector de las artesanías, gracias a los constantes apoyos de las entidades gubernamentales para impulsar el desarrollo del sector de las artesanías.

Según las entidades promotoras del sector de artesanías, este producto es una fuente importante de empleo en Colombia, y especialmente en el departamento de Nariño, el cual destaca por la participación de 14% del sector a nivel nacional, con categorización internacional gracias al reconocimiento de los artesanos nariñenses. Por lo anterior, es clave concluir que Colombia como un país mega diverso, tiene riqueza en materias primas, que se definen como autóctonas en ciertos departamentos de la nación, por ende, parte de la cultura Colombia, está en respetar las tradiciones, las mismas que permiten que las labores artesanales se mantengan y generen renombre alrededor del mundo. Ahora bien, cabe destacar que las oportunidades que se generan a nivel social, económico y cultural en las regiones artesanales de Colombia, cada vez se incrementan, gracias a la calidad, el reconocimiento mundial y la representación de las costumbres indígenas que nos caracterizan.

Para el departamento de Nariño, sector artesanal junto al sector agropecuario reflejan la esencia de sus habitantes, a nivel económico, el crecimiento del departamento es relativamente bajo en comparación al crecimiento nacional, sin embargo en la balanza comercial el aporte por la exportación en las artesanías, es significativo ratificando que el talento de la región sobrepasa las fronteras, además, artesanías como el barniz de Pasto, el Mopa Mopa, el tejido en fique, el tamo, los artesanos del Carnaval de Blancos y Negros, entre otros, permiten que la cultura nariñense se mantenga y pase de generación en generación, y estas representaciones artesanales permiten surgir el turismo en la región, que evidentemente permite crecer económicamente.

Teniendo en cuenta lo anterior, y considerando que el sector artesanal se conserva por su carácter informal y costumbrista, resulta más que necesario, hablar de que la globalización, insiste en que el sector se



formalice y por ende se tecnifique. Para tal fin, entidades como Artesanías de Colombia, Pro Colombia y otras interesadas en el crecimiento del sector, promueven constantemente la expansión de las artesanías regionales a través de Internet y medios electrónicos de modo que se conozcan y reconozcan en todo el mundo, es de resaltar que la labor artesanal generalmente se pasa de generación a generación, es una labor de herencia, por ende resulta importante que esta labor se tecnifique de modo que cualquiera que le apasione dicha labor pueda acceder a ella, además de que es el entorno en el que nos desenvolvemos actualmente, era tecnología, quien exige que labores tan autóctonas como las que conocemos sean más sostenibles y perduren en el tiempo.

El acuerdo de paz propone intervenir los territorios de forma integral en los próximos 10 años con un enfoque territorial identificando las particularidades económicas, culturales y sociales, esta estrategia identificada en los acuerdos de paz contribuiría a mejorar la sostenibilidad de los proyectos ejecutados con comunidades artesanales del departamento trayendo el desarrollo del sector en los siguientes años.

El acuerdo de paz también plantea el desarrollo de la economía solidaria y cooperativa estrategia importante para el desarrollo de las comunidades artesanales que podrían aumentar su productividad con esta iniciativa.

El comercio justo se presenta como una oportunidad en el contexto del postconflicto y el ministerio de industria y comercio impulsara la creación de un sello como estrategia de posicionamiento de los productos desarrollados como resultado del fortalecimiento de las unidades productivas en el marco del pos conflicto.

Para el trimestre (enero– marzo 2016) la tasa de desempleo fue 10,7%, la tasa de participación 64,1% y la de ocupación 57,2%.

En el trimestre (enero – marzo 2017) las ramas que jalonaron la generación de empleo en el total nacional fueron: industria manufacturera que completa siete periodos consecutivos con variación positiva; agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca y actividades inmobiliarias.

La generación de empleo en las 13 ciudades y áreas metropolitanas estuvo asociada a la creación de empleo asalariado (formal) cuya contribución es 2,3 veces la del empleo por cuenta propia (informal).

Para las 23 ciudades las tasas de desempleo más bajas se registraron en Santa Marta (7,9%), Barranquilla y su área metropolitana (8,0%) y



Cartagena (9,6%). Las ciudades con tasas de desempleo más altas en el trimestre fueron Cúcuta y su área metropolitana (18,3%), Quibdó (17,9%) y Riohacha (16,7%). Tres de las 23 ciudades registraron tasa de desempleo de un dígito. Once de las 23 ciudades presentaron variación negativa de la tasa de desempleo. (<http://www.portafolio.co/economia/empleo/tasa-de-desempleo-en-colombia-en-marzo-de-2017-505361> , s.f.)

En la información analizada en lo correspondiente a los ingresos que dependen de la actividad artesanal es importante resaltar que en los núcleos donde hay una intermediación comercial como es el caso de Sandoná, Colón y Pasto los ingresos van aumentando cada año, convirtiendo a la actividad artesanal en un negocio rentable, mientras que en Cumbal esta estructura no existe y los ingresos principales de los hogares provienen del desarrollo de otras actividades.

Teniendo en cuenta que la actividad artesanal compite con la actividad agrícola. En Municipios como: Sandoná, Pasto y Belén, los artesanos dedicados 100% al desarrollo de esta labor reciben un jornal más alto y debido a esto no emigran en temporadas de cosecha a actividades agropecuarias, mientras que en el caso de Colón el jornal de trabajo es más alto que el pago resultado de la mano de obra por la elaboración de sombreros trayendo como consecuencia la migración de las artesanas a otras actividades.

En municipios donde no hay una estructura de intermediación comercial es muy probable que los oficios desaparezcan debido a que representan un porcentaje muy bajo de los ingresos de los hogares y están siendo desplazados por actividades agropecuarias como es el caso del Municipio de Cumbal.

Respecto al género de la población artesanal se puede decir que las mujeres son quienes se dedican al desarrollo del trabajo y se han incluido los hombres en algunas labores que implican el uso de fuerza, dejando actividades de tejido relegadas para el desarrollo exclusivo de las mujeres.

Los hogares de los Municipios que integran a los miembros masculinos de su hogar en la actividad artesanal, mejoran sus ingresos ya que sus esfuerzos conjuntos se encaminan a la mejora continua de los procesos productivos y comerciales proyectados a mejorar los ingresos de los hogares.



El estado civil de los artesanos influye en el desarrollo de sus actividades ya que deben alternarse los tiempos entre el cuidado del hogar, los hijos, actividades en el campo y el desarrollo de actividades artesanales. Si se logra vincular a los hombres en alguno de los procesos productivos o de comercialización relacionados con las actividades de tejido, mejoran la productividad y la calidad de la producción, ya que se amplían los tiempos de producción y se puede hacer comercialización directa que mejora los ingresos de los hogares.

Cuando una actividad económica es rentable, por lo general los padres heredan el desarrollo de la misma a sus hijos, mientras que si no es rentable sucede lo contrario; en el pasado el problema eran los ingresos obtenidos por el desarrollo artesanal, mientras que en el momento de los cinco núcleos artesanales, tres se están reportando ingresos artesanales de dos a cuatro SMLV, lo que indica que en el futuro se tendrán artesanos con buenos ingresos, garantizando la renovación generacional.

Los artesanos están reportando unos ingresos menores de los obtenidos por temor a pagar impuestos ante la DIAN, no obstante sus ventas están mejorando y el mercado no es el problema, porque está respondiendo a nivel de la oferta en el caso de los cinco núcleos artesanales es la organización de los talleres la que impide que el taller se desarrolle.

En la mayoría de hogares artesanales se tienen familias estables lo que garantiza el mejoramiento de la productividad.

La frecuencia del ingreso permite concluir que para los hogares no es representativo el ingreso diario en ninguno de los municipios y solamente en el municipio de Pasto se tiene a un 9% de la población encuestada percibe ingresos diarios, lo que significa que mantiene mayor solvencia y debe ser más organizada en sus gastos, inversiones y ahorro y evitar convertir esos dineros en dinero de bolsillo, quedando descapitalizado su negocio.

En el Municipio de Colón Génova se encuentra una particularidad en la que se perciben ingresos semanalmente en un 45% y mensualmente en un 34%, esta forma de percepción de los ingresos se debe principalmente a la entrega de sus productos artesanales a los intermediarios, quienes pasan por las veredas cada 15 o 30 días recepcionando los productos elaborados por las artesanas y realizando los pagos respectivos por su labor, los ingresos dependen de la agilidad y el tiempo dedicado por cada artesano;



Por lo general son ingresos de subsistencia que ayudan a la economía familiar y se desarrolla por las mujeres de éste Municipio.

En Cumbal se tiene una preocupación más latente respecto a la economía de los hogares porque su ingreso es ocasional lo que significa que no se tiene organizada la comercialización de sus productos y no se han iniciado con procesos de intermediación de estos productos, esto debido a que los productos elaborados no tiene acogida en el mercado, lo cual está afectando los ingresos de los hogares y desestimulando el desarrollo de las actividades artesanales.

En Belén se tiene unos ingresos mensuales de 36% lo cual permite contar con ingresos más regulares, para solventar pagos y obligaciones, estos pagos se dan por la forma de negociación de los almacenes y distribuidores de productos de la marroquinería a nivel nacional, en la que su pago se hace 30 días después de la entrega. Respecto a los pagos ocasionales que representan un 36% se debe a que muchos artesanos comercializan sus productos directamente aprovechando que su vivienda queda en la zona urbana y muchos más se enfocan en el desarrollo de productos que llevaran a ferias de cueros y artesanales desarrolladas a nivel local o nacional.

Sandoná cuenta con mejores vías intermunicipales que Colón –Génova, además de un sistema de intermediación en el que participan varios talleres y comerciantes, esto permite que los ingresos sean semanales, aunque no es muy bueno este tipo de ingreso porque si bien da solvencia, esta no es aprovechada para el ahorro y la reinversión, por cultura las artesanas consumen todas sus ingresos y generando dependencia de este esquema productivo, que por lo general les facilita la materia prima.

A nivel de las instituciones, es necesario plantear una solución frente a los tiempos administrativos que retardan los proyectos de manera significativa, buscando aportar soluciones, y minimizando el daño que causa este aspecto a nivel de los beneficiarios reflejado en su pérdida de confianza en los procesos.

Sería conveniente tener en cuenta dentro de la planificación general de los proyectos, los tiempos administrativos de las entidades (públicas y privadas) para evitar vacíos que retrasen los procesos y se cumpla con las actividades.



Uno de los aspectos más frágiles dentro de los proyectos evaluados está relacionado con los procesos de sostenibilidad de los mismos. En todos los casos se ha manifestado la solicitud de extender el tiempo y los apoyos para lograr un mejor afianzamiento de las iniciativas emprendidas en los territorios. En este sentido, y observando los distintos procesos, sería pertinente pensar en la posibilidad de ampliar los tiempos de los proyectos en un promedio de 3 a 5 años, buscando que sean estructurados a largo plazo, en donde los componentes referentes a apoyo técnico, financiero, asociativo, de género, entre otros, puedan tomar su lugar en la medida que se va consolidando resultados desde la fase inicial de los proyectos.

En esta coyuntura, con las iniciativas presentadas en el contexto económico referentes al Acuerdo de Paz, y las propuestas estructuradas en éste concernientes a la productividad del campo, hay ahí una posibilidad muy importante vinculada con la Economía Solidaria que podría generar un alto impacto en la sostenibilidad de las distintas experiencias que se han desarrollado, apalancando procesos y apoyándolos en otros esfuerzos institucionales, que representarían en el mediano y largo plazo resultados importantes.

Los enfoques de Desarrollo Rural con Enfoque Territorial son muy importantes para mejorar las intervenciones generales que se buscan con los proyectos, vinculando a distintos entes territoriales, las poblaciones beneficiarias, y las instituciones en un ejercicio participativo que promueve valores democráticos relevantes en este periodo de reconstitución del tejido social, lo mismo que aspectos de planificación en donde se genera una actuación amplia que vincula a las partes y le aporta a los procesos generando pertenencia en los mismos. La participación de los beneficiarios aporta considerablemente en la buena formulación de los proyectos, en el diagnóstico, y en la construcción de reglas claras de participación.

El personal idóneo y su calificación, como el conocimiento y apropiación de los contenidos del mismo son fundamentales a todo nivel.

Es indispensable contar con línea base previa y posterior para una mejor evaluación general de los procesos, para ajustar las intervenciones y multiplicar esfuerzos sin repetirlos, como para obtener una mirada más clara de los impactos generados con las iniciativas de los proyectos.

Es fundamental proseguir con los apoyos a nivel técnico, organizativo, asociativo, con los componentes gerencial, administrativo y comercial con miras a su crecimiento y ubicación en otros mercados.



En gran medida el impacto general de los proyectos está vinculado con la posibilidad de ampliar el tiempo de las intervenciones con miras a asegurar su despegue en mejores condiciones, posibilitando afianzar los aspectos antes mencionados, que garanticen su fortalecimiento y ubicación dentro del mercado en mejores condiciones para competir.

Es importante respecto a la pertinencia contar con el contexto que abre el Acuerdo de Paz, lo que posibilitaría en gran medida pensar y diseñar proyectos a largo plazo que afiancen y fortalezcan las experiencias expuestas en cada uno de los proyectos analizados.

En gran medida, las posibilidades que se abren para el sector de la artesanía, ubicado principalmente en sectores agrarios del país de manera general, y en el caso de Nariño específicamente, en donde una amplia proporción de oficios artesanales es llevado a cabo en sus comunidades rurales, no puede pasar de largo la oportunidad que representa el Acuerdo de Paz, y con él lo referente a la Economía Solidaria como herramienta de transformación social de las condiciones de vida de muchos pobladores rurales que contarán con una alternativa viable de mejoramiento de sus condiciones de vida generales.



El 11 de abril se organizó con el apoyo de PROCOLOMBIA el Futurexpo Pasto evento que capacitó a 40 artesanos en cuanto a las oportunidades de la economía naranja en los mercados internacionales, durante el evento se explicó los beneficios de la marca País Colombia y las oportunidades de exportación que hay para el sector artesanal nariñense, durante el evento también se instaló una mesa de asesoría para los artesanos que lo solicitaran



