



**MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO  
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

**COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ARTESANALES  
ELABORADOS EN LA ZONA DEL SUR OCCIDENTE DE NARIÑO**

**Presentado a  
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

**Ipiates, marzo 1989**

## **TABLA DE CONTENIDO**

- 1. INTRODUCCION**
- 2. ANTECEDENTES**
- 3. OBJETIVO GENERAL**
  - 3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS**
- 4. ESTRATEGIAS**
  - 4.1 TACTICAS**
- 5. METAS**
- 6. FORMULACION DEL PROBLEMA**
- 7. JUSTIFICACIÓN**
- 8. EJECUCION**
  - 8.1 ASPECTOS GENERALES**
  - 8.2 CAPACITACION Y ASESORIA**
  - 8.3 MERCADEO DE PRODUCTOS ARTESANALES**
  - 8.4 COFINANCIACION EN MATERIALES Y ADECUACION TECNOLOGICA**
  - 8.5 COORDINACION, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS Y FINANCIERAS.**
  - 8.6 RECURSOS DE CREDITO**
- 9. PRESUPUESTO**
- 10. CONCLUSIONES**

### **ANEXOS**

- Plan Operativo 1999. (Resumen proyectos recibidos)**
- Presupuesto e Informe Operativo y Financiero (Formatos)**
- Muestra Gráfica**

## INTRODUCCION

Considerando que los artesanos vinculados al programa artesanal, han superado la etapa concerniente a la consolidación organizacional, y su capacidad productiva puede responder al mercado nacional, es conveniente, que las metas y estrategias del Convenio se enfoquen hacia el fortalecimiento de la comercialización de los productos. En razón a ello, se presenta la propuesta indicada en éste documento.

Cabe resaltar que el apoyo al artesano, se traducirá especialmente en los servicios prestados por la Coordinación del Convenio, tanto en capacitación, comercialización y divulgación, etc. Se trata con ello, de pasar a una etapa donde la ayuda al artesano se enmarque bajo el compromiso de autogestión y sostenibilidad a largo plazo, disminuyendo así, la figura paternalista que un momento dado adquirió el Convenio, en razón a la entrega de los recursos de cofinanciación.

La propuesta esta dirigida a consolidar canales de comercialización y entablar contratos de suministro permanente a agentes comerciales o directamente al consumidor, mediante la apertura de locales para la venta directa. Por tanto, se pretende fortalecer la capacidad de gestión empresarial, a través de la inversión en la formación del artesano, en las áreas afines a su que hacer, en un plazo de 18 meses.

Además, la propuesta también posee un contenido referente a la solicitud de recursos financieros destinados al otorgamiento de crédito al artesano, el cual reemplazaría, en el mediano plazo, a los recursos de cofinanciación, obedeciendo así a la política estatal y brindando la posibilidad de continuar con el desarrollo del trabajo artesanal. Esta propuesta se presenta para efectuar un plan piloto, el cual comenzaría con un capital de \$10.000.000 para una población de 10 artesanos y bajo la dirección técnica de Artesanías de Colombia S.A., a través del departamento técnico correspondiente.

El Convenio que se pretende firmar para el período Julio 1999 - Diciembre 2.000, contará con la participación de un nuevo integrante, representado en la universidad de Nariño, con el fin de apoyar el aspecto relacionado con la capacitación al artesano, la cual se estima en 3.350 horas.

Se pretende además un mayor compromiso por parte del resto de integrantes del Convenio, la cual se materializa en una suma correspondiente a \$18.500.000, y se solicita \$174.130.000 a Artesanías de Colombia S.A., para un total de \$192.630.000. Monto que permitirá atender una población beneficiaria potencial de 519 artesanos, ubicados en el sur del Departamento de Nariño.

## **2. ANTECEDENTES**

Artesanías de Colombia, mediante convenio con la Cámara de Comercio de Ipiales, por un valor de \$38.000.000, la coordinación del mismo, cofinanció proyectos por un valor de \$29.560.000 (77.8%), beneficiando una población de 207 artesanos y dedicando 448 horas de capacitación en proyectos, seguimiento y evaluación de resultados; el 12.2% se invirtió en actividades de comercialización, seguimiento y evaluación del convenio, en el término de nueve meses, contados a partir de agosto de 1997 hasta mayo de 1998. Posteriormente, en junio de 1998, se firma un segundo convenio, directamente con la Cámara de Comercio de Pasto, por valor de \$68.000.000, de los cuales se ejecutó el 60%, hasta diciembre del mismo año.

La inversión de los recursos permitió no solo rescatar las tradiciones artesanales indígenas, sino también concientizar del gran valor cultural que representa y la posibilidad de consolidar entes microempresariales capaces de generar fuentes de ingresos.

Para llegar a ésta etapa fue necesario implementar un programa de capacitación en organización comunitaria, desarrollo del autoestima, liderazgo, cálculo de los costos de producción, mercadeo, etc.

Con la participación del Laboratorio Colombiano de Diseño, y la participación de maestros tradicionales, se logró desarrollar nuevos prototipos de productos, los cuales fueron de gran aceptación, en las exposiciones e inclusive en Expoartesanías de 1998, como en el caso de Piedra Machines, Renacer de los Pastos, Micaela Chiles y Pastas. En los cuales, respectivamente, se desarrollaron productos como Cubralechos en lana natural (en guanga y telar horizontal), bolsos con cerámica, tapetes y cobijas tinturadas con especies vegetales. Esta clase de productos, permitió programar una exposición en la ciudad de Ipiales, participar en ferias de carácter nacional, etc.

Conjuntamente, la coordinación asesoró en la formulación de proyectos, presentación de informes, vigiló de cerca la ejecución de los recursos de acuerdo a los proyectos presentados y se dio solución inmediata a los diferentes conflictos presentados dentro de cada uno de los grupos artesanales, llevando a una serie de depuración de los grupos para mantener su nivel de organización alcanzado hasta la fecha.

La solidez de los grupos también se puede manifestar en su capacidad de mantenerse como grupo e incrementar el tiempo de trabajo destinado al oficio artesanal. Es así que asociaciones como Tejicolor, Piedra Machines, Renacer de los Pastos, se encuentran exhibiendo sus productos en el almacén Ley de la ciudad de Ipiales y han extendido su participación en el mercado local y regional.

Ante éste hecho y en la comunidad nariense, Artesanías de Colombia S.A. ha logrado una gran difusión respecto al objeto y a la misión con los artesanos. Es así, como otro segmento de artesanos de la región, han solicitado ampliación de la información, han efectuado sugerencias y algunos están solicitando asesoría para consolidarse como organizaciones sin ánimo de lucro y posteriormente formular el respectivo proyecto, con el ánimo de ampliar su capacidad productiva y sobre todo para buscar apoyo en la parte comercial.

Actualmente, se cuenta con 14 asociaciones debidamente organizadas y legalizadas ante las entidades competentes, bajo la figura de Asociaciones, Empresas Asociativas de Trabajo y una Cooperativa, las cuales, muestran un alto compromiso con el objeto de la organización y se han constituido como ejemplo de trabajo frente a la situación actual del país.

<b>MUNICIPIO</b>	<b>ASOCIACION</b>	<b>PERSONERIA JURIDICA</b>	<b>No. BENEFIC.</b>	<b>OFICIO ARTESANAL</b>
Aldana	Pastas		12	Tejeduría
Aldana	As. Femenina	1775/94	20	Tejeduría y bordados
Carlosama	Guaneña	17-005279-14/95	75	Tejeduría
Cumbal	Renacer del Tejido	234/97	31	Tejeduría
Cumbal	Piedra Machines	17-006201-14/97	12	Tejeduría
Cumbal	Tejicolor	395/98	11	Tejeduría y bordados
Cumbal	Micaela Chiles	17-006630-14/98	16	Tejeduría
Cumbal	Manos Talladoras	236/97	20	Tallado
Guachucal	Mueblearte	17-006732-14/98	4	Taracea
Ipiales	La Sureñas	17-005778-14/97	11	Tejeduría
Ipiales	Pastoral Social	875/94	30	Tejeduría y lencería
Ipiales	Renacer de Pastos	416/98	14	Tejeduría
Ipiales	El Diamante	17-006638-14/98	6	Orfebrería
Pupiales	Cosgroartes	393/98	20	Tejeduría
Pupiales	El Progreso	546/98	13	Tejeduría
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>		<b>295</b>	<b>6</b>

Además existen siete grupos artesanales, los cuales carecen de personería jurídica, pues aún están avalados por los cabildos a los cuales pertenecen para efectos de legalizar los respectivos convenios de cofinanciación. Más sin embargo, mirando las ventajas respecto a la autonomía proporcionada por la persona jurídica, se encuentran preparando los requisitos para constituirse como ente jurídico.

<b>MUNICIPIO</b>	<b>ASOCIACION</b>	<b>FECHA FUNDACION</b>	<b>No. BENEFIC.</b>	<b>OFICIO ARTESANAL</b>
Cumbal	Panam	1996	20	Tejeduría
Cumbal	La Guanga	1996	50	Tejeduría
Cumbal	Sol de los Pastos	1996	41	Tejeduría
Cumbal	Mayasquer	1996	30	Tejeduría y Cestería
Cumbal	Los Telares	1997	16	Tejeduría
Guachucal	Colimba	1996	10	Tejeduría
Ipiales	Yaramal	1996	20	Tejeduría
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>		<b>167</b>	<b>2</b>

### **3. OBJETIVO GENERAL**

**Impulsar, gestionar y consolidar canales de comercialización para los productos artesanales a nivel nacional.**

#### **3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 1. Capacitar en gestión empresarial, con énfasis en el posicionamiento del producto en el mercadeo**
- 2. Capacitar en desarrollo e innovación del producto**
- 3. Implementar puntos de venta en Aldana, Cumbal e Ipiales**
- 4. Promocionar y divulgar el producto artesanal, a nivel nacional**
- 5. Constituir un canal de comercialización entre los artesanos**
- 6. Participación y financiamiento de las actividades de comercialización y participación en ferias**

#### **4. ESTRATEGIAS**

- 1. Contratación de especialistas en el tema de mercadeo, técnicas de ventas, legislación comercial, etc.**
- 2. Contratación de especialistas del diseño, a través del Laboratorio Colombiano de Diseño (LCD)**
- 3. Adecuar los talleres como vitrinas artesanales**
- 4. Contratación de un equipo profesional en mercadeo**
- 5. Concertar a los artesanos bajo una sola organización**
- 6. Elaboración de un plan de participación en ferias nacionales e internacionales**

##### **4.1 TACTICAS**

- 1. Capacitación enfocada hacia las técnicas de ventas y la elaboración de contratos comerciales**
- 2. Capacitación enfocada hacia la reducción de costos y la elaboración de productos de acuerdo a las exigencias del mercado**
- 3. Creación de Stand en cada taller de artesanos y/o un Stand en la ciudad de Ipiales**
- 4. Elaboración de un catálogo promocional**
- 5. Conformer un equipo de artesanos especializados en la comercialización y venta**
- 6. Elaborar productos artesanales de acuerdo al tipo de feria**

## **5. METAS PLANTZADAS**

- 1. Alcanzar 760 horas de capacitación en mercadeo y legislación comercial y 5 contratos comerciales**
- 2. Ejecutar 300 horas de capacitación y asesoramiento en diseño y desarrollo de productos**
- 3. Implementar tres puntos de venta en Aidana, Cumbal e Ipiales**
- 4. Distribuir 500 catálogos promocionales en el país**
- 5. Entablar contratos permanentes de suministro para 3 asociaciones artesanales**
- 6. Participar con los oficios artesanales en diez ferias de carácter nacional e internacional**

## **6. FORMULACION DEL PROBLEMA**

En la práctica artesanal de la elaboración del tejido, se utiliza de forma intensiva la mano de obra, que acompañada de las tradicionales herramientas (telar vertical) conlleva a operar bajo condiciones netamente rudimentarias, generando una baja producción a un alto costo. Razón por la cual, si bien el producto es de óptima calidad, no siempre encuentra realización en el mercado, debido a la carencia de demandantes capaces de adquirir el producto al precio real.

Cabe anotar que el producto no solo se incorpora un valor de uso, útil para quien lo adquiere, sino que para otro círculo de la sociedad, representa un artículo con un gran valor cultural. Sin embargo, la baja utilización de canales de comercialización impide el contacto con los consumidores nacionales y de otros países, y por ende la capacidad de producción permanece constante o se limita a operar en un espacio geográfico cerrado y con tendencia a desaparecer.

Es decir, las dificultades en la comercialización y venta, ha conllevado a opacar los productos sino también las habilidades artesanales y con ello al marginamiento económico del sector artesanal. Bajo éste aspecto se plantea el interrogante: Cuál es la alternativa o los mecanismos que permitan promocionar y divulgar el producto artesanal a nivel nacional o internacional?

## **7. JUSTIFICACION**

Considerando que la etapa de la organización, formación y capacitación del artesano ha dado resultados positivos, logrando hacer conocer el producto en el mercado internacional, es necesario trabajar en la consolidación de canales de comercialización con el objeto de mantener un suministro constante de productos artesanales; por tanto, se debe mantener relaciones directas con el gran intermediario o con el consumidor directo.

Cabe anotar, que en el mercado local, cubierto por las actuales asociaciones artesanales, el producto artesanal representa un alto costo para el mercado potencial, razón por la cual, el producto se realiza a un bajo precio que no permite la recuperación de costos. Por tanto, es necesario buscar un mercado capaz de garantizar al artesano, la retribución a la utilización de los factores de producción. Es por ello, indispensable la promoción, difusión y comercialización a nivel nacional e internacional, con el fin de llegar, estratégicamente, a un determinado sector del mercado, el cual, permitirá la realización óptima del producto; condición necesaria para la sostenibilidad del oficio artesanal.

## **8. EJECUCIÓN**

### **8.1 ASPECTOS GENERALES**

Qué es el Convenio Interinstitucional? Es un ente, cuyo propósito es aunar esfuerzos y recursos que permitan materializar el impulso al desarrollo artesanal y de la pequeña empresa en el sur del departamento de Narifio, mediante la cofinanciación al sector artesanal y otorgamiento de créditos a la pequeña empresa.

Con dicho propósito se aglutinan instituciones cuyas misiones sean afines, y entre ellas están:

Artesanías de Colombia S.A.  
Asuntos Indígenas de Narifio  
Cámara de Comercio de Ipiales  
Universidad de Narifio, regional Obando  
Asociación de Municipio de la Provincia de Obando (Asobando)

Qué se financia? El proyecto pretende financiar el programa de capacitación continuado, con énfasis en mercadeo, paralelo a la innovación y desarrollo de productos. En cuanto a la parte relacionada con el producto; diseño, acabado, perfeccionamiento de la técnica, reducción de costos, y la implementación de herramientas simples que faciliten la reducción del tiempo socialmente necesario, etc. Además la actividades conexas con ella, comenzando con la comercialización, publicidad, divulgación, participación en ferias y exposiciones locales, nacionales e internacionales, la adquisición de material para prototipos, así como la explotación y preservación de materias primas naturales.

#### Rubros:

En relación a lo anterior y de acuerdo al conocimiento directo que se tiene de las asociaciones por parte de la Coordinación, se ha determinado ciertos costos por cada actividad requerida para cada grupo artesanal. Así se han clasificado cuatro actividades, que operan a manera de rubros para efectos de la ejecución presupuestal:

- \* **Adquisición de materiales.** Hace referencia a las materias primas e insumos utilizados en la actividad artesanal como: lana natural, cabuya, lana acrílica, hilo, paja, tamo, fique, madera, cartón, tintas, vinagre, pinturas, etc.
- \* **Adecuación tecnológica.** Dentro de éste rubro están aquellas herramientas o instrumentos de trabajo que ayudan a disminuir el tiempo de producción y dar un mejor terminado al producto; telar de pedal, horizontal, hiladoras, tomos, serrucho, horno, etc.
- \* **Honorarios y desplazamiento.** Son recursos financieros destinados a cancelar honorarios profesionales y gastos de desplazamiento de instructoras, técnicos, maestros o profesionales desde el lugar de residencia hasta el sitio de capacitación.

- \* Comercialización y divulgación. De este rubro se financian las actividades relacionadas con los gastos ocasionados por los artesanos por concepto de traslado a otros sitios geográficos en busca de compra de material y venta o exposición de productos artesanales, costos de fletas o transporte de mercancías. Así mismo la promoción, y divulgación a través de los medios publicitarios, etc.

**Cómo se financia?** Para acceder a la financiación, el grupo de artesanos estará debidamente constituido como una persona jurídica con o sin ánimo de lucro, y presentar un proyecto ante la Coordinación para describir la operatividad y costo del mismo. Una vez aprobado, se procederá a firmar un acto administrativo entre la Coordinación y el grupo artesanal respectivo.

Considerando que el grupo debe aportar recursos que garanticen la continuidad del proyecto y el compromiso con el proyecto y la entidad, se utilizará la figura jurídica del CONVENIO, entre la Asociación y la Coordinación. La ayuda entregada a los grupos artesanales, a través de la Coordinación, serán en especie, servicios y/o en un porcentaje mínimo en efectivo.

**Parámetros.** Cabe destacar que se dará preponderancia a los grupos artesanales dentro del programa, con el fin de consolidar y cumplir con el objeto general planteado por Artesanías de Colombia S.A., así mismo, a aquellos grupos cuyo proyecto garantiza la comercialización de los productos.

La calificación de los proyectos no solo estará basada en la técnica y metodología empleada para su formulación, además se tienen en cuenta aspectos relacionados con:

- \* La participación de la mujer; madres solteras jefes de hogar residentes en zonas marginadas.
- \* El rescate de tradiciones culturales.
- \* La preservación del medio ambiente.
- \* La integralidad y coherencia del proyecto.
- \* La capacidad de autogestión.
- \* La trayectoria, responsabilidad y experiencia del grupo.
- \* La capacidad de mercadeo del producto.
- \* La generación de empleo.

**Contrapartida.** La contrapartida de los grupos artesanales esta representada en:

- \* La valoración total de la mano de obra comprometida en el proyecto.
- \* Los servicios domiciliarios.
- \* Arriendo del locales.
- \* Papelería.
- \* Gastos de alimentación.
- \* Bienes muebles e inmuebles.
- \* Herramientas y equipo, etc.

**Quiénes son los beneficiarios?**

Los beneficiarios directos ascienden a 262 beneficiarios directos, los cuales, en su mayor parte, residen en la zona rural del sur del departamento de Nariño, y tienen como actividad principal el desarrollo de oficios artesanales, como medio de captación de ingresos.

Para el desarrollo de la actividad económica se necesita la colaboración de otros actores económicos; unos proporcionan la materia prima (lana natural), los comerciantes suministran insumos de origen industrial, los ebánistas proporcionan las herramientas de trabajo y los intermediarios (sector formal e informal) ayudan a la comercialización del producto. Se puede concluir que por cada grupo se benefician "cuatro" residentes más. Además es necesario contabilizar los familiares de los miembros de cada grupo, quienes también se benefician en forma indirecta, en razón al incremento de los ingresos captados por el artesano miembro. Se considera que por cada miembro se pueden beneficiar "tres" personas por cada artesano. (786 para el caso que hoy nos ocupa).

En razón a existir un grupo de artesanos contemporáneos, cuyo nivel de productividad es mayor al artesano indígena y tradicional, se presenta como alternativa, la posibilidad de que éste sector forme parte del programa de Artesanal, bajo la financiación de su actividad, a través, del otorgamiento de créditos, especialmente, para la comercialización.

## **8.2 CAPACITACION Y ASESORIA**

Las capacitaciones y asesorías se realizan mediante la contratación de instructores certificados por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), o en su defecto con profesionales de entidades legalmente reconocidas. En el caso de instructores referentes al área del Diseño, el Convento contratará al Laboratorio Colombiano de Diseño, con sede en San Juan de Pasto, o vinculará profesores recomendados por ésta organización.

Los programas de las materias abajo mencionadas, se desarrollan con base en las cartillas pedagógicas de Artesanías de Colombia S.A. (contabilidad y costos), el Laboratorio Colombiano de Diseño, y con el Plan Académico del SENA, (mercadeo, administración de empresas, legislación, etc.). Por tal razón, se ha efectuado un convenio con ésta entidad para emitir una certificación a los participantes en los respectivos cursos de capacitación, garantizando así la idoneidad profesional y por ende del conocimiento.

En cuanto a temas como la organización comunitaria, legalización de entes jurídicos, veeduría sobre el presupuesto y su ejecución, la Cámara de Comercio de Ipiales y Asuntos Indígenas prestarán su colaboración a través de seminarios dictados por su equipo técnico y profesional. Así mismo en lo relacionado con las nociones básicas de contabilidad, administración de empresas, se espera contará con la colaboración del personal estudiantil de la Universidad de Nariffo, con sede en el municipio de Ipiales. Para el efecto, se está diseñando un programa de participación y coordinación, el cual, pretende vincular a los estudiantes del último semestre del área de administración y artes, para efectuar prácticas universitarias bajo la vigilancia del personal docente, administrativo de la Universidad y bajo la coordinación y control de la Coordinación del Convento.

La metodología de enseñanza, se cife a los parámetros de Artesanías de Colombia S.A., considerando el tipo de población objeto de la capacitación. Es decir, aplicando una política de amplia participación, desarrollo de casos prácticos, relacionados con el entorno del artesano, y talleres que permitan experimentar, promover y perfeccionar las habilidades y destrezas.

Fecha inicio: Junio - 1999  
Fecha Terminación: Diciembre - 2000  
Horas a contratar: 3.350 Horas  
Áreas objeto: Contabilidad General y de Costos (I y II)  
Mercadeo (I y II)  
Relaciones Humanas  
Legislación Laboral y Comercial  
Diseño y Desarrollo de Productos  
Gestión Empresarial

No. de grupos artesanales: 14

No. Beneficiarios directos: 279: Mujeres:230 Hombres: 49

Costo Total: \$40.710.000 (Incluido desplazamiento)

### **8.3 MERCADERO DE PRODUCTOS ARTESANALES**

Cabe anotar que la capacitación en el mejoramiento del producto, si bien es uno de los aspectos fundamentales para garantizar la penetración en el mercado, también es necesario que el artesano, adquiera experiencia y consolide propuestas y canales de comercialización. Después de cinco años de apoyo, es urgente formular planes de acción, que nos permitan dar pasos significativos. En razón a ello, es conveniente plantear nuevas estrategias, encaminadas a la realización del producto.

Para apoyar la actividad comercial del artesano, la Coordinación prevé fortalecer y adelantar actividades en éste sentido, como las que a continuación se mencionan:

A) La primera, pretende fortalecer puntos de venta en los municipios de residencia de los artesanos, utilizando los talleres de trabajo, con apoyo de las administraciones municipales y cabildos indígenas. Sin embargo, esta alternativa no redundaría los beneficios esperados, puesto que los lugares de ubicación de los talleres e inclusive los municipios de Cumbal, Aldana, Carlosama, y Contadero, no garantizan una respuesta positiva respecto a la demanda, por tanto, tales talleres no representan la mejor alternativa, más sin embargo, contribuyen a rescatar la identidad en el municipio, convirtiéndose en un punto de visita para turistas que llegan al lugar.

B) De otra parte, se considera factible la apertura de una almacén, si es posible con el logotipo de Artesanías de Colombia S.A., en la zona comercial de Ipiales, pues es una ciudad que garantiza venta de éste tipo de productos, provenientes de todos los oficios artesanales del país. Cabe destacar, que en ésta alternativa se financiaría los gastos relacionados con los gastos de funcionamiento; la adecuación del local y personal. Para los gastos de arrendamiento se buscará la participación de otros entes. Además se podría financiar hasta el 30% de los gastos de arrendamiento, más los de funcionamiento.

Ipiales, es una ciudad fronteriza, de paso obligado para turistas nacionales e internacionales. Posee una infraestructura hotelera y turística, donde se congregan clientes directos o intermediarios capaces de responder a la oferta artesanal de trabajos con base en la tejeduría, el tallado, barníz, fique, lencería, tamo, orfebrería, etc. Las pruebas realizadas a través de las exhibiciones comerciales a nivel local y nacional, nos permiten nombrar en orden de importancia, los oficios que representan mayores respuestas de los consumidores. Además, el artesano tiene la oportunidad

de ofrecer en forma directa sus productos, disminuyendo considerablemente la intermediación.

Los beneficiarios, en primera instancia, estaría conformados por los grupos artesanales de Nariflo. En el último trimestre de 1999, se daría participación a los artesanos de la región occidental, y se espera para el año 2000, la participación del resto del país, de acuerdo a la evaluación y aprobación del respectivo proyecto. Los productos de los artesanos se recibirían en consignación y/o modalidades que permitan la transparencia con los artesanos.

C) Se pretende fortalecer el suministro de productos artesanales a los grandes almacenes comerciales de la localidad y del país. Así por ejemplo, los grupos de Piedra Machines, Tejicolor y Renacer de los Pastos, tendrían preferencia para la asignación de recursos destinados al fondo rotatorio de compra de materiales.

D) La organización de ferias a nivel local y participación en las de carácter nacional e internacional, es otra de las alternativas, pues permite hacer conocer los productos y los grupos artesanales en diferentes regiones del país, permitiendo experimentar en forma directa el contacto con otros segmentos del mercado, para auscultar las preferencias del mismo y practicando las técnicas de mercadeo.

Pretendiendo contribuir con la comercialización de los artesanos, el Convenio dará continuidad a la primera muestra artesanal. La segunda muestra, se realizará en el mes de junio y la tercera en el mes de noviembre de 1999. Así mismo, se participará en Ferias como la de Cenexpo (Armenia), celebrada en mayo de 1999, la Feria del Hogar (Bogotá) en el mes de agosto, en Expoartesañas en diciembre de 1999, y en otras que se realizarían en el país y el Ecuador.

E) Otro de los aspectos es la divulgación, y para ello, se elaborarán catálogos, para promocionar los productos y los grupos artesanales. Los cuales se distribuirán en las principales cadenas de almacenes, hoteles, lugares turísticos, cámaras de comercio del país, etc. En la difusión de los mismos, no solo participará la Coordinación sino, los integrantes del Convenio, el Laboratorio de Diseño y los artesanos, aprovechando salidas a ferias o cuando se realicen contratos comerciales. Además se exigirá a los grupos, la impresión de facturas, tarjetas, empaques con los respectivos logos que los identifica, éstas y otras gestiones se reforzarán para mejorar la imagen corporativa.

#### Items de Inversión:

Stand en Talleres	\$2.000.000 ✓
Funcionamiento Almacén	7.400.000 ✓
Ferias Nacionales	20.000.000 ✓
Ferias Internacionales	10.000.000 ✓
Divulgación	16.400.000 ✓
Desplazamientos	3.420.000
Gestión Comercial	6.000.000 ✓
Compra de Muestras	2.000.000 ✓
<b>Total:</b>	<b>67.220.000</b>

**Beneficiarios:** 14 grupos artesanales del Nariflo para el primer año. Posteriormente se beneficiarían artesanos de la región occidental y así sucesivamente.

## **8.4 COFINANCIACION EN MATERIALES Y ADECUACION TECNOLOGICA**

El Convenio financiará la compra de materiales bajo las siguientes condiciones:

- a) Para financiar la compra de material destinado a la elaboración de prototipos, en razón a la capacitación en diseño e Innovación de productos.
- b) Cuando el grupo, habiendo demostrado su capacidad para el manejo de recursos financieros, no disponga de los suficientes recursos financieros para la compra de materiales necesarios para atender suministros o pedidos, los cuales deben estar confirmados por el Coordinador. Los recursos asignados serán entregados en efectivo al tesorero, para ser manejados a través del Fondo Rotatorio de Materiales. Los mismos no podrán ser superiores al 30% de los recursos solicitados para éste propósito.

En cuanto a la financiación de compra de herramientas y equipos, el comité en pleno evaluará la propuesta, teniendo en cuenta aspectos como:

- Conceptos básicos de producto artesanal e industrial
- La reducción de costos
- Diseños representativos
- Disminución de tiempo socialmente necesario

Las necesidades en estos dos aspectos se estiman en:

Items de Inversión:

Compra de Material	\$ 28.000.000 ✓
Adecuación Tecnológica	10.000.000 ✓
<b>Total:</b>	<b>\$38.000.000</b>

Beneficiarios: 14 grupos artesanales del Narifio para el primer año.  
Período: 18 meses.

## **8.5 COORDINACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS Y FINANCIERAS**

El acompañamiento por parte de la coordinación a los grupos artesanales en la realización de sus actividades, se efectuará durante la duración del proyecto, lo cual permitirá atender de manera directa y solucionar aspectos esenciales en el que hacer del artesano, de igual manera, asignar y coordinar acertadamente las capacitaciones necesarias que cada grupo artesanal requiere, previo diagnóstico y programa de capacitación continuada.

Los recursos destinados a la cofinanciación de actividades artesanales, se administrarán, preferiblemente, por parte del Convenio, con el fin de optimizar sus resultados y ejercer un control directo sobre los mismos. En el evento de asignar en forma directa recursos financieros para determinado grupo artesanal, responderá a la evaluación técnica del coordinador y la capacidad de manejo en la ejecución presupuestal, que haya demostrado el grupo.

La coordinación garantizará no solo el cumplimiento de las metas en el plazo establecido, referente a la comercialización, sino en la formación integral del artesano, la cual le permita desenvolverse por sí mismo e incursione en el campo de la pequeña y mediana empresa.

El reto a afrontar consiste en la constitución de un ente exportador o suministrador permanente de productos artesanales a nivel nacional. Actividad que permita no solo la captación de ingresos para sus integrantes, sino la generación de empleo regional. Una vez cristalizada ésta meta, servirá como ejemplo para los artesanos circunvecinos, conllevando a imitar el proceso.

El trabajo de la coordinación implica, la asesoría en proyectos, control y seguimiento de la ejecución presupuestal bajo las normas legales, evaluación de cada uno de los grupos, recolección de información artesanal y conformación de un banco de datos y proyectos que permita la actualización de la misma para beneficio de la comunidad en general. Se coordinará la gestión comercial, fortaleciendo algunos logros alcanzados hasta el presente. Además se contempla la gestión de macro - proyectos, que busquen la financiación de la producción, comercialización y capacitación de nuevas generaciones de artesanos. Una vez cubiertas estas metas, se habrá logrado el objetivo del proyecto.

El costo estimado, para un período de 18 meses, con el fin de efectuar los puntos antes señalados, las actividades afines y lo asignado por Artesanías de Colombia S.A., se estima en:

Seguimiento y coordinación	\$ 16.200.000 .
Desplazamiento	2.000.000
Total:	\$ 18.200.000 .

## 8.6 RECURSOS DE CREDITO

Considerando que Nariflo, en especial, la zona fronteriza, es catalogada como una plaza rentable por parte de los establecimientos financieros, y teniendo en cuenta la capacidad de pago de los artesanos contemporáneos se determinan 10 artesanos, con los cuales se puede ensayar el programa, previo consentimiento de Artesanías de Colombia S.A.

Los requisitos y procedimientos, para acceder al crédito, corresponderá a las normas implementadas por Artesanías de Colombia S.A. Obviamente, se efectuarán los estudios previos, referentes a la capacidad de endeudamiento, los cuales serán sometidos al análisis del Comité Técnico del Convenio. Los plazos estarán entre uno y cinco años como máximo, con la tasa de interés vigente en el mercado y con preferencias o linamientos fijados por los integrantes del Convenio. Las cuotas y demás requisitos obedecerán al estudio técnico que previamente realice el Coordinador, bajo la supervisión de la sección de crédito de Artesanías de Colombia S.A., a quien se le entregará informes periódicos.

Número de usuarios:	10
Capital Inicial:	\$10.000.000

## 9. PRESUPUESTO

El presupuesto solicitado, se manejará bajo la supervisión y las condiciones de Artesanías de Colombia S.A. Así mismo, la asignación de recursos se efectuará a través de las decisiones del Comité Técnico Interinstitucional, con el aval de Artesanías de Colombia S.A.; siguiendo el procedimiento fijado para la aprobación, modificación o rechazo de proyectos.

El Actual Convenio Interinstitucional cuenta con una serie de formatos en los cuales se registra la ejecución presupuestal de una manera clara y transparente, permitiendo una información puntual, actual y veraz. (Ver anexos).

La eficiencia de la ejecución presupuestal estará en función de la elaboración acertada del Plan Operativo Anual, diseñado en la primera reunión del Comité Técnico Interinstitucional, el cual permitirá establecer no solo las operaciones sino la cuantía de las mismas en cada período.

Esta programación no solo es válida para efectos de evaluar el alcance de metas, en cada período, sino también, para dar el mejor uso a los recursos financieros que estén a disposición en un momento dado. Así por ejemplo, se pretende utilizar los saldos en inversiones que ofrece el sistema financiero (fiducia, depósitos a término, etc.), con el fin de generar rendimientos financieros, destinados a fortalecer los recursos de crédito.

### PRESUPUESTO 1999

DETALLE	REQUEROS ARTECOL	RECURSOS ASOGBANDO CAMARA CIO. — UDENAR — AS.INDIGENAS	TOTAL
CAPACITACION	\$40.710.000	\$ 2.000.000	\$42.710.000
MERCADEO	\$67.220.000		\$67.220.000
MATERIALES	\$28.000.000		\$28.000.000
ADECUACION TECNOLOG.	\$10.000.000		\$10.000.000
COORDINACIÓN	\$18.200.000		\$18.200.000
RECURSOS CREDITO	\$10.000.000		\$10.000.000
FUNCIONAMIENTO OFICINA		\$10.000.000	\$10.000.000
INTERVENTORIA		\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
APOYO LOGISTICO (Vehículo e Instalaciones para foros y exposiciones)		\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
PUBLICIDAD		\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$174.130.000</b>	<b>\$18.500.000</b>	<b>\$192.630.000</b>

## 10. CONCLUSIONES

El proyecto se enmarca dentro de las políticas generales en lo relacionado con el apoyo a las comunidades indígenas y con un alto grado de participación de la mujer, especialmente del sector rural de la zona sur del departamento de Nariño.

Cabe señalar, que Artesanías de Colombia S.A., destinó recursos financieros para consolidar organizaciones autogestionarias para rescatar las tradiciones culturales de las comunidades indígenas en particular, dando como resultado la consolidación de 23 asociaciones, las cuales han sido cubiertas no solo su identidad sino también, la manera de incrementar sus ingresos, contrarrestar el desempleo, elevar su nivel cultural, y ahora, trabajar bajo un esquema empresarial. Sin embargo, es necesario pasar a otra etapa, cuyo costo es de \$ 192,630.000, en donde se da prioridad a los proyectos relacionados con la comercialización del producto, para terminar con el proceso de fortalecimiento al pequeño artesano. Razón por la cual, se necesita invertir en la formación del artesano, con el fin de otorgarle las herramientas conceptuales, a través de la capacitación en mercadeo, rediseño e innovación de productos. Paralelamente, prestar asesoría en la comercialización, participación en ferias, adecuación de Puntos de Venta, etc., de ésta manera se considera que en un espacio de 18 meses, la figura de la "cofinanciación" habrá cumplido su misión con los grupos, pues, estarían en capacidad para marchar por sí mismos.

Además se, se pretende conceder líneas de crédito, por montos no superiores a \$2.000.000 como máximo por grupo, para fortalecer el sector artesanal en grupos de mayor desarrollo, que no ameritan subsidiarse a través de la cofinanciación, pero sí necesitan de un ente, como el Convenio Interinstitucional, que además de transferir liquidez, proporcione asesoría de manera directa en el fortalecimiento de las debilidades, trabaje conjuntamente con los artesanos en la reactivación productiva, comercial, en gestión de proyectos que permitan alcanzar incentivos para promover la participación comunitaria y el trabajo armónico.

Prendemos que con éste perfil, Artesanías de Colombia S.A., en el departamento de Nariño, tendrá otra imagen, actuando bajo los esquemas políticos del actual gobierno.