



Convenio Interadministrativo No. 271 de 2015 suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A.

**Programa de fortalecimiento productivo y empresarial
para los pueblos indígenas en Colombia**

**Informe ejecutivo
Encuentro regional de economías propias
Mitú - Vaupés**

Artesanías de Colombia S.A., Bogotá, D.C. 2015



Artesanías de Colombia S.A.

Ana María Frías Martínez

Gerente General

Diana Pombo Holguín

Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

Diana Marisol Pérez Rozo

Profesional

Coordinadora de Proyecto

Félix Antonio Marroquín Puentes, Asesor Comercial

Revisión y edición

María Gabriela Corradine Mora

Profesional de Gestión - CENDAR



Encuentro regional de economías propias Mitú – Vaupés

Con el liderazgo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en articulación con la Gobernación del Vaupés, la Alcaldía de Mitú, Artesanías de Colombia y la Fundación Panamericana para el Desarrollo – FUPAD Colombia; se hizo extensiva la invitación a participar del segundo Encuentro Regional de Economías Propias de los Pueblos Indígenas de Colombia realizada los días 9 y 10 de octubre en Mitú. Se contó con la participación de diferentes comunidades de la región, instituciones, medios de comunicación y público general disfrutando y compartiendo productos que expresaron parte de la trayectoria de sus orígenes como pueblos ancestrales.

Con el propósito de aunar esfuerzos por recorrer juntos el camino de la pervivencia de sus oficios tradicionales, el segundo encuentro se propuso reunir a los procesos económicos de la región amazónica con la participación de los pueblos indígenas Cubeos, Tucanos, Piratapuyos, Carapanas, Sirianos, Panures, quienes compartieron sus saberes ancestrales y su cultura material.

Los visitantes encontraron accesorios tejidos en cumare y semillas, elementos tallados en madera, cerámica y cestería en fibras naturales, dulces típicos y productos de la yuca brava, como harina de yuca o mañoco.

El evento se llevó a cabo en el marco del Programa de fortalecimiento productivo y empresarial para los pueblos indígenas en Colombia, como cuarta fase correspondiente a la activación de mercados y acceso comercial de las comunidades a eventos feriales.

Durante el tiempo pre, durante y pos feria, los participantes contaron con acompañamiento permanente de los profesionales de Artesanías de Colombia, en cuanto a la presentación del producto, exhibición y montaje, atención al cliente, registro de ventas.

Les fueron entregados elementos publicitarios como tarjetas, volantes, perifoneo, invitación radial, afiches en todo el comercio e instituciones de la zona.

Resultado día 1 – 07 de Octubre Mitú. Reunión de Apertura.

Con el fin de preparar el desarrollo del encuentro regional, se realizó una primera reunión con 28 artesanos de las comunidades cercanas a Mitú que participaron en las actividades programadas, donde se verificaron documentos de inscripción, se dieron pautas comerciales de organización de las actividades y asesorías en diseño. Se hizo claridad en cuanto a compromisos y responsabilidades de cada participante. En general se mostraron muy interesados, entregando documentación y atendiendo las indicaciones dadas.

Resultado día 2 – 08 de Octubre Mitú. Encuentro de saberes ancestrales

Se llevó a cabo una agenda académica en el marco del Encuentro de saberes ancestrales, encuentro en el que participaron 51 artesanos de diferentes zonas del Vaupés y una comunidad de San José del Guaviare. El desarrollo del encuentro dejó ver un nivel importante de participación, de interés de los artesanos por generar reflexiones alrededor del trabajo artesanal, la representación de la actividad artesanal en el departamento, iniciativas de asociación y de fortalecimiento del tejido social y empresarial.

La actividad buscó también fortalecer y proteger su identidad cultural, sus prácticas y saberes ancestrales, por lo que fue un escenario rico en discusiones, narraciones históricas, nuevos propósitos y motivaciones colectivas para avanzar frente a los retos de organización y representación de la actividad artesanal, como una práctica ancestral, de desarrollo humano y social.

Los artesanos expresaron la necesidad de seguir generando acciones para movilizar encuentros de saberes y experiencias, así como escenarios de comercialización; plantearon que se deben promover futuros encuentros con comunidades de diferentes zonas del país y proyectos artesanales con diversos niveles de desarrollo, que puedan contribuir a visualizar y proyectar la actividad artesanal del departamento.

A manera de conclusiones, los participantes manifestaron inquietudes frente a la situación actual de desarticulación que existe entre los artesanos, plantearon su interés en generar alianzas y mejorar los niveles de comunicación, articulación y realización de proyectos de manera colectiva. Se mostraron respetuosos e inclinados hacia la conservación de sus tradiciones y transmisión de saberes y conocimientos en su comunidad.

Expresaron el interés por pensar a futuro, por poder contar con mayores herramientas y conocimientos técnicos frente a sus oficios. Expresaron la importancia de seguir llevando a cabo acciones articuladas con las instituciones. Manifestaron que este primer encuentro en Mitú, fue fundamental para reconocerse, escucharse, generar nuevas ideas y expresar inquietudes; para identificar que existe gusto e interés por el oficio que desempeñan y son un grupo que tiene intereses en común.

Este encuentro, según refirieron los artesanos, permitió darle un lugar y un reconocimiento a la actividad artesanal, con un nivel de importancia dentro de la cultura del departamento.

Se tuvieron en cuenta aspectos comerciales importantes para el fortalecimiento de redes que garanticen la apertura de nuevos mercados, participación en eventos feriales de orden regional y nacional, manejos de técnicas de ventas, atención al cliente y conocimiento de los productos y sus costos.

Al finalizar el encuentro, se brindó orientación sobre aspectos logísticos para el desarrollo de las actividades de los siguientes días.



Actividad de Registro



Apertura e instalación



Palabras Bienvenida Autoridad Cubay



Saludo bienvenida A. de C





Actividad Participativa Encuentro de Saberes

Evento de formación. Charla Corporación de Desarrollo Amazónico

Se contó con un delegado, quien buscó generar reflexiones alrededor del desarrollo sostenible, el manejo responsable de recursos naturales, la protección y defensa de la fauna y la flora amazónica, así como de la normatividad vigente frente a la extracción de recursos y comercialización de los mismos.

Aclaró que para la Corporación es fundamental reconocer que frente a la actividad artesanal se hace uso de recursos de la fauna y la flora y que esta es una actividad propia de la economía local y para la satisfacción de necesidades básicas de las comunidades indígenas. Sin embargo señaló la importancia de reconocer la normatividad y empezar a generar acciones para el cuidado y protección del territorio.

Los participantes señalaron que ellos son comunidades indígenas y que los recursos que usan para sus artesanías y productos son de sus propios territorios, que deben pensarse y desarrollarse procedimientos diferenciales teniendo en cuenta la cosmovisión de los pueblos indígenas, donde uno de sus principios es guardar y conservar. Además de ser una práctica ancestral.



Presentación Funcionario de Corporación Desarrollo Amazónico

Resultado día 3 – 09 de Octubre Mitú. Evento comercial

El primer día del evento comercial los participantes estuvieron puntualmente y atentos a las orientaciones dadas para el desarrollo de la feria; Se mostraron participativos, interesados y motivados en mostrar sus productos. Mostraron un alto nivel de compromiso y responsabilidad, con expectativas positivas para el siguiente día de feria.



Evento Comercial

Para este primer día de actividad comercial, se contó con la asistencia de 49 artesanos. En este primer día se realizaron ventas por un valor de \$ 4'585.500 en 14 stands.

Citas de negocios: Para el primer día de feria, se concertaron y atendieron cuatro clientes, para citas de negocios interesados en el trabajo artesanal de cestería y cerámica.

Resultado día 4 – 10 de Octubre Mitú. Evento Comercial

El segundo día de la actividad comercial los participantes estuvieron muy activos, con disposición para las ventas y la atención al público. Se contó con la asistencia de 44 artesanos con 16 puntos de venta. Se realizaron ventas por un valor de \$ 4'849.000.

Fue interesante ver que los artesanos se sintieron más cercanos unos a otros, compartiendo sus logros frente a la feria; Se mostraron más espontáneos frente a los clientes.

Citas de Negocios: Se atendieron tres clientes para citas de negocio, interesados en la cestería.



Evento Comercial

Resultado día 5 – 11 de Octubre Mitú. Actividad de cierre y retroalimentación

Se realizó como actividad de cierre un encuentro de todos los artesanos participantes compartiendo un desayuno durante el cual se recogieron las impresiones, reflexiones, lecciones aprendidas y recomendaciones después del encuentro regional, tanto de los artesanos como del equipo de Artesanías de Colombia.

Los participantes refirieron la importancia que tuvo el evento para consolidar y pensar en iniciativas que favorezcan el desarrollo de la artesanía en el departamento. Todos lograron ventas en diferente escala lo cual generó motivación y actitudes positivas frente al oficio artesanal.



Desayuno de cierre y retroalimentación

Hospedaje, alimentación y transporte

Los participantes que tuvieron que trasladarse a Mitú por vía fluvial, contaron con apoyo para transportarse ellos y sus productos, hospedaje y alimentación completa, además de refrigerios y un punto de hidratación permanente.



Logística e instalaciones

Apoyo Institucional

Como parte del desarrollo y montaje de la Feria, se generaron acciones articuladas entre Artesanías de Colombia e instituciones de orden local y regional, quienes facilitaron instalaciones, carpas, apoyo logístico y se mostraron atentos durante todo el evento.



Reunion de coordinación con autoridades locales y regionales

El 9 de octubre se realizó asesoría y gestión con el Instituto Sinchi, brindándoles apoyo con publicidad, decoración y acompañamiento en el evento gastronómico que realizó, los productos alimenticios que se ofrecieron en la degustación fueron adquiridos a participantes de la comunidad y los utensilios (ollas, jarras, jarrones, etc.) utilizados en la feria gastronómica, fueron comprados por el Instituto Sinchi a la comunidad Cubay.



Apoyo Organización evento gastronómico comida tradicional Indígena.

Citas de negocios:

Por las características comerciales, culturales y por las actividades que se estaban desarrollando en la ciudad de Mitú, no fue posible tener una mayor cobertura en cuanto a

las citas de negocios para los artesanos. Las empresas en su gran mayoría declararon días cívicos, dispuestos para la feria de las colonias y la elección de la Reina de la feria.

Se enviaron 630 invitaciones digitales a la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio del Meta y posteriormente de reforzaron telefónicamente, al llegar a la ciudad se hicieron once visitas de las cuales una fue efectiva.

Los resultados de la Rueda de negocios fueron los siguientes:

Cantidad de clientes	7
Cantidad de citas	10
Ventas efectivas	1
Valor venta efectiva	\$479.000
Negocios concretos	3 entregas Productos A 15 días 1 entrega productos a 45 días
Valor venta productos por entregar a 30 días	\$ 1.719.000
Valor negocios a futuro	\$ 1.490.000
Compromisos artesanos	Realizar una muestra para el Ejército de un canasto y verificar autorización del cliente para elaboración Manillas para una campaña.

Informe por comunidad participante en el Encuentro

En el desarrollo de las actividades de formación y comerciales, programadas los días, 8,9 y 10 de octubre en Mitú, los participantes estuvieron dispuestos a intervenir animadamente, de manera activa y con disposición para la venta y la atención al público.

Asistieron en total 82 artesanos, algunos de los cuales estuvieron todas las jornadas y otros de manera intermitente, teniendo la oportunidad de participar varias personas de una misma comunidad, lo que aportó mayor confianza, conocimiento de los productos y del proceso de comercialización.

Se encontraron comunidades organizadas, con conocimiento del producto, experiencia y trayectoria comercial, así como otras que en su mayoría estaban en un nivel inferior, cuyos artesanos se mostraban muy tímidos e inseguros. A estos últimos en especial se les brindó asesoría y acompañamiento en el proceso comercial, dándoles herramientas para mejorar la confianza y seguridad ante el cliente que se estaba atendiendo.

La Etnia que tuvo mayor participación fue la Cubea de la zona de influencia de Mitú, seguida por la Tucana que se localizan a lo largo del río Vaupés y la mayoría se encuentran por temporadas o tiene familiares viviendo en el perímetro urbano de Mitú y Sirianos de la zona o que habitan en límites con Brasil. Las ventas totales fueron por un valor de \$9'434.500, con 16 puntos de venta el primer día y 18 puntos de venta el segundo día.

Las Etnias que participaron fueron:

Etnia	Número de participantes
Cubeos	57
El Refugio Panure	2
Tuyuka	1
Sirianos	5
Tucanos	11
Wanano	1
Raizal	2
Kakua	3
Total	82

Los Resultados de los procesos comerciales fueron los siguientes:

Arte Exótico: Tuvo ventas por valor de \$755.000. Al frente del stand se encontró un artesano con habilidades artísticas, artesanales y comerciales. Tiene discapacidad facial que no limita sus capacidades en el área comercial. Recibe el apoyo de los hijos adolescentes quienes tienen conocimiento de la técnica de producción, apoyan el trabajo del taller y la comercialización de los productos.



Representante de Arte Exótico

Cubay: Hace parte del Programa. Tuvo ventas por valor de \$689.000 representado productos de cerámica como platos de diferentes tipos y tamaños, ollas en cerámica, quiñapiras de varios tamaños, pocillos, tazas, tinajas y fruteros. Participaron 8 artesanos en diferentes horarios; se encontró con un equipo que tienen claras sus funciones, no todos tienen habilidades comerciales y numéricas pero de acuerdo a los perfiles definieron los roles. Algunos no asumieron sus responsabilidades y compromisos, generando roces e inconformismo entre los asociados. Fue necesario organizar reuniones adicionales de trabajo para evaluar los resultados del proceso comercial, sus compromisos y redefinir responsables del proceso comercial en las ferias y actividades pendientes por participar.



Artesanos de Cubay

Resguardos Panure y el Refugio: Comunidad invitada de San José del Guaviare que hace parte del programa. Realizaron ventas por valor de \$987.000 representadas en productos de tejeduría como carteras de diferentes tamaños, bolsos pequeños en cumare, manillas, balacas, bolsos en croché, canastos, contenedores, tulas, porta vasos. Participaron dos personas de la comunidad El Refugio con conocimientos comerciales. A nivel comercial contactaron con un mayorista de la zona que se interesó en los productos de cumare presentados y realizo un pedido considerable quedando con los contactos para futuras negociaciones dado que en la región no existe este tipo de tejido o productos.



Representantes Panuré - El Refugio San José del Guaviare

Puerto Tolima: Comunidad con ventas por \$656.000 en productos de tejeduría, como canastos de diferentes tamaños, fruteros, abanicos, balayes y sombreros. Su representante es el señor Luciano Bernal quien posee gran habilidad para negociar y atender adecuadamente a los clientes. Expreso su interés en poder continuar participando en este tipo de actividades.



Artesanos Puerto Tolima

Puerto Vaupés: La comunidad tuvo ventas Totales por valor de \$121.000, representada a por el señor Fabio Martínez, quien llevó muy pocos productos por problemas de escasez de materiales, con muñecas en fibra de cumare, abanicos, sombreros de fibra de cumare, canastos ,utensilios de cocina y aguacatillos.



Artesanos Puerto Vaupés

Puerto Golondrina: Su representante comercial fue la señora Luz Mary Martínez quien tiene grandes cualidades para la presentación de sus productos y la atención al cliente. Se rotaron durante la participación en el evento. Los artesanos de esta comunidad trabajan la alfarera presentando platos y recipientes con diferentes formas como ranas y aves, hornillas, fogones, pitos, jarrones, balayes, tiestos y vasijas, entre ellas matera y ollas sequiñapira, de diferentes tamaños. Sus ventas fueron de \$678.500. Se hace la anotación de que los costos de desplazamiento para esta comunidad son muy elevados por vivir retirados de la zona urbana por el rio.



Artesanos Puerto Golondrina

Biocomercio Sena: Jóvenes emprendedores de la etnia Cubea que elaboran productos artesanales, procesan frutas, preparan alimentos típicos de la región y cuentan con el acompañamiento técnico del SENA, tanto en el proceso productivo como en la comercialización y legalización.

Sus ventas totales fueron de \$1'698.000 representados en ají al natural, tónicos capilares, postres, collares, ají procesado, pan, joyeros, bisutería, abanicos y la línea de alimentos en cabeza de helados, jugos típicos de la selva, tapioca, aceites de coco, muñecos de cumare, matafrios, yucamiel, pan y galletas.



Biocomercio SENA

Villa Victoria: En cabeza de la señora Leticia López, artesana reconocida en la zona, se presentó cestería de buena calidad a precios cómodos, logrando ventas por valor de \$578.000. Lleva control de ventas, tiene manejo de cuentas y atención al cliente.



Artesana Villa Victoria

Villa María: Sus ventas fueron de \$356.000, con productos como balay siriano y canastos Maku. Los artesanos demostraron facilidad para vender y capacidad de negociación. Demostraron habilidades innovadoras al contar con Balay ovalados.



Representantes Villa María

Artesanías Otys: En cabeza de Otilia Yepes obtuvieron ventas por \$848.000. Los productos presentados fueron revisteros, balayes, cerbatanas, bandejas de diferentes tamaños, floreros, pantallas, sombreros y flores de diferentes tipos y tamaños.



Stand Artesanías OTIS

Artesanías Farid: Sus ventas fueron de \$589.000 en cabeza de dos mujeres comerciantes emprendedoras e innovadoras, con disposición para atender adecuadamente a los clientes y comprometidas con la calidad y buena presentación de los productos en bisutería y tejido en chaquira.



Representantes Artesanías Farid

WACARÁ: Representó un sector de Mitú con ventas por valor de \$43.000 en canastos Maku.



Artesanos Wacará

Artesanías Ararakan: En cabeza del artesano Juan Baylón tuvieron ventas por \$ 490.000. Se destacó la talla de madera con productos de buena calidad entre los que se presentaron guacamayas, tucanes, y balayes. Tiene reconocimiento en la ciudad y a los clientes nuevos les gustó la presentación y calidad de los productos; los precios son adecuados ya que cubren los costos de producción y dejan margen de utilidad.



Representante de Artesanías Ararakan

Urania bisutería: En cabeza de Martha Ceneida González, quien contaba con experiencia en comercialización y trato adecuado al cliente, tuvo ventas por \$ 434.000 en productos de tejeduría, manillas aretes y anillos tejidos en chaquira. Se mostraron motivadas por aprender y participar en procesos comerciales en Mitú y fuera de ella a nivel regional y en otras ciudades.



Representantes Urania

Pamiva - Santa Marta: En cabeza de Juan Gutiérrez tuvieron ventas totales por \$185.000 representadas en productos de alfarería y talla en madera; son personas con gran calidez humana pero tímidos a la hora de comercializar.



Representante de Pamiva

Barrio Brisa: Se contó con dos mujeres indígenas cubeas, habitantes del otro lado del río Vaupés, quienes de manera espontánea se ubicaron en una mesa en un descuido, con algunos productos elaborados de bisutería, pegados en un icopor y sostenidos con sus manos, que no hablaban castellano, se comunicaban en cubeo, interesadas en participar, se les dejó el espacio y se integraron a las actividades comerciales con el resultado de la venta de \$21.000.

Logros de feria regional en Mitú.

- El desarrollo del primer encuentro de artesanos indígenas a nivel del departamento, donde se llevaron a cabo reflexiones e iniciativas para favorecer acciones articuladas entre artesanos e instituciones interesadas en el trabajo artesanal.
- Esta es una experiencia significativa, en la medida en que el desarrollo del evento comercial, estuvo en el marco de una feria regional donde tradicionalmente no se había contemplado la participación organizada de los artesanos indígenas, logrando con esto ventas de \$ 9.434.500 y una feria con rescate cultural.
- Se generaron iniciativas por parte de los artesanos para cualificar su trabajo, solicitando el apoyo institucional para el desarrollo de las técnicas pero también contar con mayores recursos para competir en el mercado y ampliar la mirada empresarial.
- Se favoreció el reconocimiento entre artesanos y de los oficios que se desarrollan en la zona, de esta manera los artesanos refirieron llevarse ideas y contactos para favorecer el oficio artesanal y el tejido social entre ellos.
- Se lograron negocios de los artesanos con clientes de la zona, quienes solicitaron artesanías para compras posteriores, dejando pedidos pactados.
- Por parte de los artesanos surgen iniciativas de organización y formalización del oficio artesanal, proyectan contar con una tienda artesanal indígena, donde puedan congregarse y favorecer la comercialización de sus productos.
- Las comunidades consideraron que al ser la primera vez que se realiza un evento de este tipo es importante volverlo a hacer, fue una oportunidad de conocer otros artesanos, generar redes de apoyo comercial que los beneficien a todos, conocer nuevas técnicas y oficios ancestrales, oportunidad de vender y conocer clientes,

- Fue una oportunidad para perder miedos y temores de atender a los clientes y de aumentar los ingresos de los artesanos.
- Se les dio la oportunidad a los participantes de asistir por turno, de acuerdo a la solicitud de la comunidad, se remplazaron para tener mayor participación en casos particulares de distancias largas.
- Interés y compromiso de las autoridades locales y Departamentales para apoyar este tipo de actividades y eventos.
- El resultado de la feria generó expectativas positivas en los artesanos, para la búsqueda de apoyo interinstitucional, que los ayude a institucionalizar el evento y lograr que cada año se pueda hacer el mismo evento.

ANEXOS

MATERIAL DE DIVULGACIÓN

AFICHE Y VOLANTE
INVITACION
PASACALLE



Encuentro Regional de
ECONOMÍAS PROPIAS
de los Pueblos Indígenas de Colombia

MITU

Feria Indígena | Parque Santander
Procesos productivos artesanales
y agroindustriales | **Octubre 9 y 10**

Con el apoyo de:



MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO



**TODOS POR UN
NUEVO PAÍS**
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN



artesanías de colombia



FUPAD
FUNDACIÓN PANAMERICANA PARA EL DESARROLLO



GOBIERNO DEPARTAMENTO DE BOYACÁ
CON PROGRESO SOCIAL



MITU
POR LOS HIJOS DE LA REGIÓN



SENA
SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

TE INVITAMOS

FERIA INDÍGENA EN MITÚ



Encuentro Regional de
ECONOMÍAS PROPIAS
de los Pueblos Indígenas de Colombia

MITÚ

Feria Indígena | Parque Santander
Procesos productivos artesanales
y agroindustriales | **Octubre 9 y 10**

PRODUCTOS EXHIBIDOS:

Accesorios para mujer y hombre: Tejidos en cumare y semillas.
Dulces típicos.
Hogar y decoración: Talla en madera, cerámica y cestería en fibras naturales.

Contacto:

Gladys Valero
Cel: 3124361520
email: ghvalero@yahoo.com

Con el apoyo de:



Programa de fortalecimiento productivo y empresarial para los
PUEBLOS INDÍGENAS EN COLOMBIA

