



CDA

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR ARTESANO DE LA POBLACIÓN DESPLAZADA Y VULNERABLE DEL PAÍS”- GENERACIÓN DE INGRESOS EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA”

Asesoría en el Componente comercial en La Guajira

Informe Final

**Lizzeth Cecilia Lozada Barros
Asesora Comercialización Departamento de La Guajira**

Diciembre 2012



TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	
INTRODUCCIÓN	
PROPÓSITO	
ALCANCE	
ANTECEDENTES	7
CAPITULO I	8
1.1 LOCALIZACIÓN Y BENEFICIARIOS	10
1.2 DIAGNOSTICO	11
1.3 ACTIVIDADES DESARROLLADAS	12
1.4 ACTIVIDADES EJECUTADAS	13
1.5 METODOLOGÍA	15
1.6 OFICIOS ATENDIDOS	16
1.7 RESULTADOS E IMPACTOS	17
1.8 LIMITACIONES Y DIFICULTADES	19
1.9 RECOMENDACIONES	20



CAPITULO II	22
2.1 LOCALIZACIÓN Y BENEFICIARIOS	23
2.2 DIAGNOSTICO	24
2.3 ACTIVIDADES DESARROLLADAS	25
2.4 ACTIVIDADES EJECUTADAS	26
2.5 METODOLOGÍA	29
2.6 OFICIOS ATENDIDOS	30
2.7 RESULTADOS E IMPACTOS	31
2.8 LIMITACIONES Y DIFICULTADES	33
2.9 RECOMENDACIONES	34
CAPITULO III	35
3.1 LOCALIZACIÓN Y BENEFICIARIOS	37
3.2 DIAGNOSTICO	38
3.3 ACTIVIDADES DESARROLLADAS	39
3.4 ACTIVIDADES EJECUTADAS	40
3.5 METODOLOGÍA	43
3.6 OFICIOS ATENDIDOS	44
3.7 RESULTADOS E IMPACTOS	45
3.8 LIMITACIONES Y DIFICULTADES	47



3.9 RECOMENDACIONES	48
4. RESULTADOS	50
5. CONCLUSIÓN	52
6. LIMITACIONES Y DIFICULTADES	53
7. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS	54
Lista de Figuras	59
Lista de Tablas	61



RESUMEN

En el marco del proyecto **“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR ARTESANO DE LA POBLACIÓN DESPLAZADA Y VULNERABLE DEL PAÍS”- GENERACIÓN DE INGRESOS - DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA**”, mediante contrato No. SAF2012-337 de Septiembre 13 de 2012 Artesanías de Colombia S.A pacto servicios profesionales para el desarrollo y ejecución de un Plan Estratégico de promoción y comercialización de los productos diseñados por los artesanos del proyecto, y su divulgación ante entidades públicas y privadas.

Se programó atención a 150 artesanos, lográndose la inscripción de aproximadamente 200, de los cuales se capacitaron y asesoraron a 98 artesanos en lo correspondiente al componente de comercialización. Dichos artesanos se dedican al oficio de la tejeduría y bisutería: artesanos de tejido Wayuu, fique y crochet tradicional, quienes recibieron talleres de Fortalecimiento empresarial, Costos, Motivación y Asociatividad, entre otros beneficios en cuanto a promoción y comercialización de sus productos, ejemplo: El diseño de un catálogo de los productos de cada grupo. A la vez, se realizó la divulgación del proyecto, cuyo resultado se refleja en la manifestación de voluntad de diversas entidades territoriales para realizar alianzas estratégicas con Artesanías de Colombia en aras del mejoramiento de la calidad de vida de la población desplazada y vulnerable.



INTRODUCCIÓN

En el país durante la última década se desato el fenómeno del desplazamiento forzoso por diferentes factores. Esto desato en varios Departamentos una situación de recepción de población desplazada. A lo cual La Guajira no fue ajena, recibiendo un número considerable de familias afectadas. Adicionalmente al interior del territorio, también se registraron eventos que ocasionaron desplazamiento, causando incremento en los indicadores de pobreza extrema. Por tal razón se han venido diseñando diversas estrategias de atención como la estructuración de proyectos que proporcionen a estas familias oportunidades de generación de ingresos que contribuyan al mejoramiento de sus niveles de vida.

PROPÓSITO

Apuntando al propósito de apoyar a este sector de la población, se ejecuta el proyecto **“APD SECTOR ARTESANAL - DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA”**, cuyo objetivo es retomar y cualificar la actividad artesanal, generando alternativas viables y sostenibles de desarrollo socio-económico para la población desplazada y vulnerable. A través de este proyecto se atendió población de artesanos en estas condiciones Con la finalidad de fortalecer su herramienta de trabajo y generación de ingresos, mediante capacitación en mejoramiento de calidad del producto, fortalecimiento empresarial, creación de empresas, contabilidad de costos, y a su vez dotación de kit de herramientas, equipos , materia prima e insumos y participación en ferias y eventos comerciales (EXPOARTESANIAS 2012),ofreciendo al artesano diferentes frentes de apoyo.

ALCANCE



El componente comercial se basa en contribuir con capacitación y asesoría a los artesanos en dichos temas y acciones directas de apoyo para mejoramiento de los canales de promoción y comercialización de sus productos artesanales. Estas acciones se desarrollaron mediante intervención directa con los artesanos, iniciando con la participación en las convocatorias realizadas, para tener un primer acercamiento, posteriormente se inició visitas individualizadas, que se debieron tornar en talleres grupales para estudio de casos puntuales, debido a la dispersión de la población que impedían en parte la movilización a hasta los sitios de domicilio de cada uno. Sin embargo tal situación fue superada con la realización de los talleres grupales. Para tal efecto se contó con la colaboración decidida de los artesanos para destinar horas de sus labores cotidianas a la capacitación y reuniones.



ANTECEDENTES

En los diferentes Municipios, geográficamente ubicados en cinco diferentes puntos del Departamento y algunos con beneficiarios ubicados en zona rural de difícil acceso, se focalizaron grupos de artesanos organizados en asociaciones, Ejemplo: Asomacana y Asoplacer en San Juan y Asociaciones indígenas wayuu, por tanto el tema de la Asociatividad no fue desconocido para estos. Contrario a esto se registran debilidades en el tema de mercadeo, que se concentra en el mercado local. Perdiendo así grandes oportunidades de negocios.

En algunos grupos se denota el apoyo de los entes Municipales y Departamentales en cuanto al tema de participación en Ferias artesanales y capacitación, donde cobra gran importancia entidades como el SENA. Estas han venido realizando una importante labor, no obstante, falta articular las diversas intervenciones públicas y/o privadas en aras de un objetivo común, que se refleje en el fortalecimiento de este sector de la población.



CAPITULO I



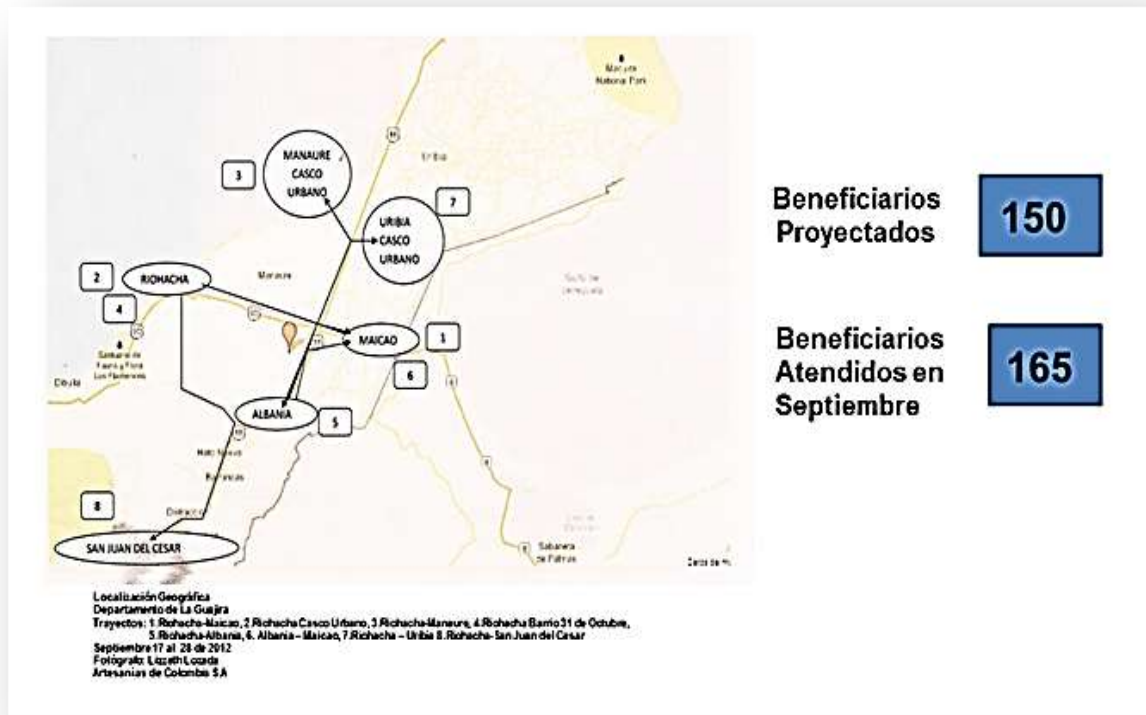
Muestra Artesanal
Uribe, Septiembre 27 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada
Artesanías de Colombia S.A

"Mejoramiento de la Competitividad del sector Artesano de la Población Desplazada y Vulnerable del País" - Generación de Ingresos en el Departamento de La Guajira.



1.1 LOCALIZACIÓN Y BENEFICIARIOS

Figura No. 1 Mapa Rutas Mes >Septiembre 2102



El proyecto en el Departamento de la Guajira fue proyectado para beneficiar ciento cincuenta (150) artesanos pertenecientes a la población desplazada debidamente registrada y población vulnerable registrada en la base de datos de la Red Unidos. Luego de dos semanas de inicio del proyecto se han recorrido seis (6) Municipios y se han registrado ciento sesenta y cinco (165) artesanos. Rutas trabajadas:

Ruta 1: Riohacha – Maicao – Riohacha / Septiembre 17 de 2012

Ruta 2: Riohacha Sena Comercial / Septiembre 18 de 2012

Ruta 3: Riohacha – Manaure – Riohacha / Septiembre 19 y 20 de 2012

Ruta 4: Riohacha barrio 31 de Octubre / Septiembre 23 de 2012

Ruta 5: Riohacha – Albania / septiembre 24 de 2012

Ruta 6: Albania- Maicao – Riohacha / Septiembre 24 de 2012

Ruta 7: Riohacha – Uribía – Riohacha / Septiembre 27 de 2012

Ruta 8. Riohacha- san Juan de Cesar – Riohacha / Septiembre 28 de 2012



1.2 DIAGNOSTICO

El proyecto tiene como finalidad mejorar los niveles de Generación de Ingresos de la población Desplazada y Vulnerable asentada en diferentes zonas del Departamento de La Guajira. Cierta porción de esta población elabora artesanías con excelente calidad, lo cual representa algún dinero para su sustento, pero con ciertas falencias entre las cuales tenemos la falta de una adecuada promoción y comercialización de los productos fabricados por los artesanos. Por tal motivo, a través del proyecto “APD - sector Artesano– Generación de ingresos Departamento de La Guajira”, se pretende la elaboración y ejecución de un Plan de Comercialización para revertir la situación.

Antes de iniciar el proyecto los artesanos carecían de un plan de comercialización concreto que les facilite acceder a nuevos mercados y promocionar sus productos, así mismo la ayuda de las entidades públicas o privadas aunque han estado presentes han sido insuficientes o no han logrado cubrir a la gran mayoría de artesanos e condiciones de vulnerabilidad y desplazamiento.

Con la puesta en marcha de esta iniciativa ciento cincuenta o más artesanos serán beneficiados con materia prima, maquinaria y apoyo con el componente ambiental y de comercialización para que su trabajo se torne más rentable y logren convertirse en su actividad principal de la cual se derive un sustento económico digno para el núcleo familiar.



1.3 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Semana del 17 al 22 de septiembre de 2012

Actividad 1. Participación en convocatoria de Artesanos con el fin de iniciar proceso de recopilación de información sobre los productos que estos elaboran

Semana del 24 al 29 de septiembre de 2012

Actividad 2. Inicio de visitas personalizadas para analizar entorno que rodea la práctica artesanal

Actividad 3. Elaboración de listado de Ferias y Eventos en los que se podría participar

Actividad 4. Inicio de levantamiento del listado de contactos Comerciales.



1.4 ACTIVIDADES EJECUTADAS

Figura No. 2 Evidencia Actividad 1 sept. Participación en convocatoria



Actividad 1 “Convocatoria Artesanos”



Sena Regional Guajira -Riohacha, La Guajira
Septiembre 18 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Casa Cural - Manaure, La Guajira
Septiembre 20 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Actividades desarrolladas

Figura No.3 Evidencia Actividad 2 sept. Entrevistas Artesanos”

Actividad 2 “Contacto Personalizado”



Barrio Alpiamana Uribia, La Guajira – Artesana Josefa Vanegas
Septiembre 27 de 2012
Fotógrafo: Ana Carolina Hernández
Artesanías De Colombia S.A



San Juan del Cesar, La Guajira- Artesana Carmen Rodriguez Pinedo
Septiembre 28 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Actividades desarrolladas

Figura No. 4 Evidencia Actividad 3 sept. Recolección información



Actividad 3 “Levantamiento listado ferias y eventos”



Visita Oficinas de Turismo Departamental Riohacha
Septiembre 25 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Visita Oficinas Cámara de Comercio en Riohacha
Septiembre 25 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Actividades desarrolladas

Figura No. 5 Evidencia Actividad 4 sept. Visitas clientes potenciales

Actividad 4 “Inicio levantamiento listado Contactos Comerciales”



Visita Oficinas Bancoomeva Riohacha
Septiembre 26 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Visita Oficinas Fundación Cerrejón Guajira Indígena en Riohacha
Septiembre 26 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Actividades desarrolladas

1.5 METODOLOGIA



La estrategia desarrollada se basa en el contacto directo con el entorno artesanal de los potenciales beneficiarios. Para tal fin se utilizan mecanismos de observación directa en la producción, entrevistas a artesanos sobre perfiles de sus productose inicio de la etapa de Investigación de determinados factores que tienen injerencia en el macro y micro entorno artesanal. Las actividades desarrolladas se apoyan en registros fotográficos, formatos de datos de contacto, formato de entrevistas, planillas de datos de contactos comerciales, planillas de ferias y eventos a participar, entre otros.

1.6 OFICIOS ATENDIDOS

Figura No. 6Fotografías Oficios Atendidos sept.



Tejeduría en Telar



Municipio de Albania, Resguardo Unnapuchon
Septiembre 24 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Tejeduría



Municipio de Uribí, Casa Indígena, Barrio Aipiama
Septiembre 27 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Bisutería



Municipio de Ríohacha, Reunión SENA Ríohacha
Septiembre 18 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Oficios atendidos



Actividad 4

"Proyecto Mejoramiento de la Competitividad del sector Artesano de la Población Desplazada y Vulnerable del País"- Generación de Ingresos Dpto. de La Guajira. PLANILLA DE CONTACTOS COMERCIALES "								
	NOMBRE	CARGO	ENTIDAD	PUBLICA	PRIVADA	TELEFONO	VISITADA	CORREO ELECTRONICO
1	EMA R. ROYS COTES	JEFE DE EMPRENDIMIENTO	CAMARA DE COMERCIO DE LA GUAJIRA	X		3183545258	SEPT 25/12	
2	ENITH PINTO	FUNCIONARIA	OFICINA DE TURISMO DEPARTAMENTAL	X		7271015	SEPT 25/12	
3	ISACC MARTINEZ	JEFE AFILIACIÓN	BANCOOMEVA		X	7281555	SEPT 26/12	
4	OTTO VERGARA	DIRECTOR	FUNDACIÓN CERREJON GUAJIRA INDIGENA		X	3176451775	SEPT 26/12	
5	RUT DITA	ENCARGADA	CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD PARA LA POBLACIÓN VULNERABLE Y DESPLAZADA DEL DPTO.	X		3185163421		
6	AURYS PEREZ	COORDINADORA ATENCIÓN A POBLACIÓN DESPLAZADA Y VULNERABLE	SENA REGIONAL GUAJIRA-CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA	X		3013719528		
7	TAYDE VALBUENA	DIRECTORA SERVICIO EDUCATIVA	ASOCIACIÓN DE AUTORIDADES TRADICIONALES "WAYUU ARAURAYU"		X	3014675208		
8	CARLOS ROBLES	RECTOR	UNIVERSIDAD DE LA GUAJIRA	X		7271222		
9	ROSA PACHECO	ASESORA	EMPRESA CCX		X	3017554003		
10	JOSE PALACIO	JEFE RELACIONES INTERSTITUCIÓN	ASOCIACIÓN ECOPETROL CHEVRON		X	3158784034		
								H04 1 DE ____

Elaborado por: Lizzeth Lozada- Contratista Artesanías De Colombia S.A

Municipio de Riohacha, Borrador Base Contactos Comerciales

Septiembre 29 de 2012

Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros

Artesanías De Colombia S.A

Logros e Impactos - septiembre:

- ACTIVIDAD 1: Base datos beneficiarios - actualizada.
- ACTIVIDAD 2: Inicio de análisis del entorno artesanal de los beneficiarios del proyecto.
- ACTIVIDAD 3 y 4: Base de Datos de Eventos y ferias en los cuales se puede gestionar participación, base de Datos unificada de Contactos Comerciales a la fecha y vinculación de los artesanos a sistemas de apoyo benéficos como: oficina de emprendimiento de la Cámara de Comercio, oficina de turismo Departamental, entre otros.



1.8 LIMITACIONES Y DIFICULTADES

- Retraso en la programación de visitas personalizadas por parte del asesor de comercialización, debido a que se estimó conveniente realizar dichas visitas únicamente a quienes fuesen elegidos para ser beneficiarios definitivos del proyecto y no a todos aquellos que se presentaron a las convocatorias y se les diligencio el formato FORDES04.
- Los formatos FORDES02A fueron diligenciados por cada uno de los asistentes, lo cual se reflejó en errores al momento de que estos registraran alguno de sus datos: tachones, enmendaduras o escritura ilegible ocasionando dificultades posteriores para ser contactados por el asesor del componente de comercialización.



1.9 RECOMENDACIONES

- Se requiere sea suministrada al asesor de comercialización la base de datos de los artesanos “Elegidos” como beneficiarios del proyecto para poder retomar las visitas personalizadas.
- Se sugiere que en los listados de asistencia futuros se permita que sean diligenciados por el asesor correspondiente y que al artesano solo le corresponda registrar su firma.
- Se recomienda estudiar la posibilidad de apoyar a los artesanos con la realización de una “Feria Artesanal” en el Departamento para el mes de noviembre, donde estos puedan exhibir y vender los productos que ya tienen en su inventario o en su defecto participar con sus productos en algún evento o feria que este programada para realizarse en lo que resta del año 2012.





CAPITULO II

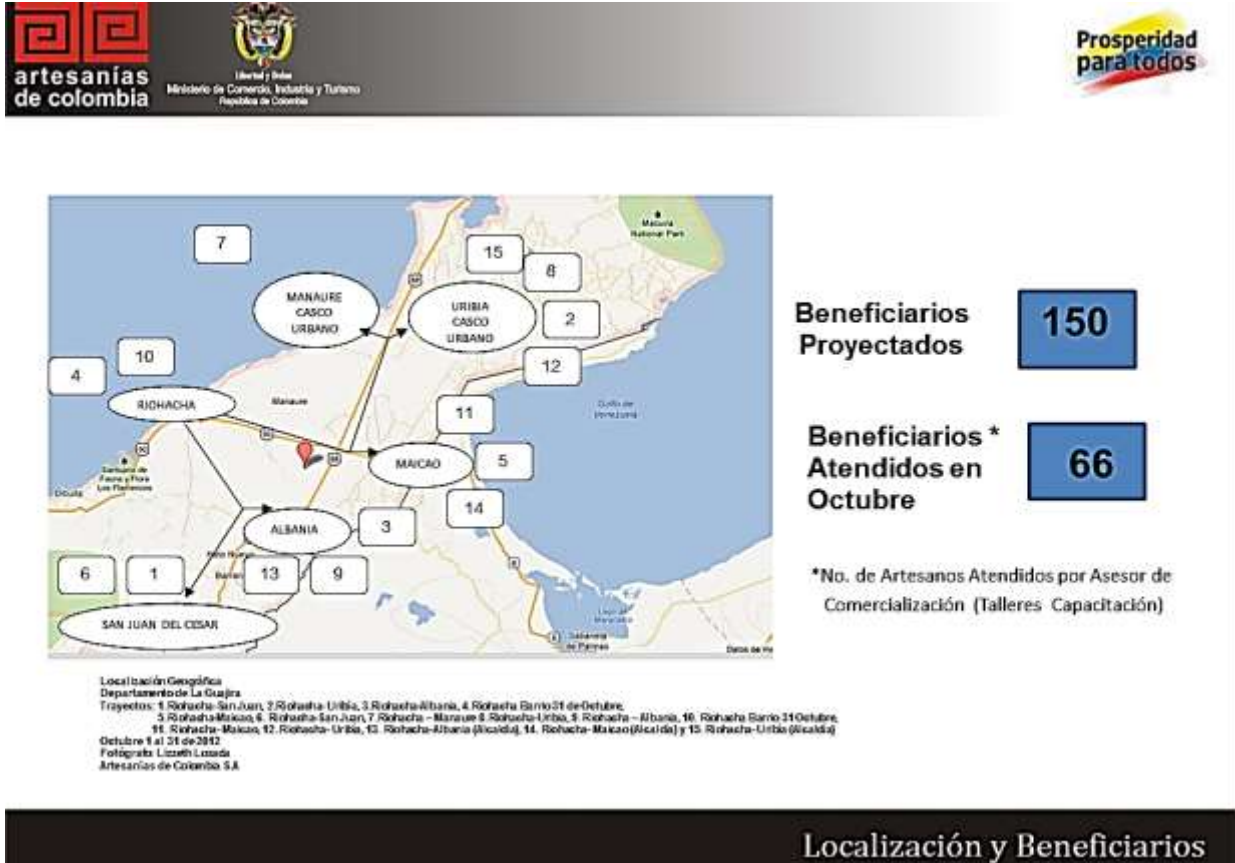


Muestra Artesanal
San Juan de Cesar, La Guajira Octubre 13 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada
Artesanías de Colombia S.A



2.1 LOCALIZACIÓN Y BENEFICIARIOS

Figura No.9 Mapa Rutas Octubre



Durante el mes de Octubre el componente de Comercialización se desarrolló con los diferentes grupos de artesanos prestablecidos dentro de las convocatorias realizadas en el mes de septiembre. No obstante en Noviembre se atenderán a los artesanos registrados en las convocatorias adicionales realizadas por los diseñadores en el mes de octubre en los Municipio de Uribia, Manaburu y San Juan del Cesar, Rutas trabajadas Octubre 2012:

1. Riohacha-San Juan, 2. Riohacha- Uribía,
3. Riohacha-Albania, 4. Riohacha Barrio 31 de Octubre,
5. Riohacha-Maicao, 6. Riohacha-San Juan, 7. Riohacha – Manaburu
8. Riohacha-Uribia, 9. Riohacha – Albania, 10. Riohacha Barrio 31 Octubre,
11. Riohacha- Maicao, 12. Riohacha- Uribía, 13. Riohacha-Albania (Alcaldía),
14. Riohacha- Maicao (Alcaldía) y 15. Riohacha- Uribía (Alcaldía)



2.2 DIAGNOSTICO

Basados en el diagnóstico inicial plasmado en el Capítulo I del presente informe, respecto a la falencia en el tema de comercialización presentada en gran porcentaje de los artesanos desplazados y vulnerables del Departamento de La Guajira, se procede a reforzar este tema, a través de la elaboración y ejecución de un Plan estratégico de Comercialización para los productos artesanales, que incluye realización de talleres de fortalecimiento empresarial, precios y costeo de productos, mercadeo, entre otros temas .



2.3 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Actividad 1. Continuación de la Participación en convocatoria adicional de Artesanos con el fin de seguir proceso de recopilación de información.

Actividad 2. Realización de Talleres de fortalecimiento empresarial que incluyen análisis del entorno artesanal de los potenciales beneficiarios del proyecto.

Actividad 3. Realización de Talleres de manejo de costos en la elaboración de los productos.

Actividad 4. Visitas a potenciales clientes (Entidades Públicas y privadas) para divulgación del proyecto y gestión de posibles compras a los artesanos.

Actividad 5. Continuación de levantamiento del listado de contactos Comerciales

Actividad 6. Inicio de la Construcción del documento consolidado “Plan Estratégico de Comercialización de productos artesanales – Proyecto mejoramiento de la competitividad artesanal, población Desplazada y Vulnerable del Departamento de La Guajira 2012”



2.4 ACTIVIDADES DESARROLLADAS-REGISTRO FOTOGRAFICO

Figura No. 10 Evidencia Actividad 1 oct. Participación en convocatorias
Actividad 1 “convocatoria Adicional de Artesanos”



Convocatoria Grupo No. 2 Municipio de Uribe
Octubre 05 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Convocatoria Grupo No. 2 Municipio de Uribe
Octubre 05 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Figura No. 11 Evidencia Activida 2 oct. Talleres #1

Actividad 2 “Talleres Fortalecimiento - Entorno Artesanal”



Taller “Fortalecimiento Empresarial- Análisis del entorno”, Escuela Albania
Octubre 08 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Taller “Fortalecimiento Empresarial- Análisis del entorno”, Riohacha, Barrio 31 de Oct.
Octubre 09 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Figura No 12 Evidencia Actividad 3 oct. Talleres # 2

Actividad 3 “Talleres - Manejo de los costos”



Taller “Manejo de Precios en los productos”, La Junta- San Juan del Cesar
Octubre 13 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Taller “Manejo de Precios en los productos”, Maicao
Octubre 24 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Figura No.13 Evidencia Actividad 4 oct. Visita clientes potenciales y divulgación del proyecto”

Actividad 4 “Visita Clientes potenciales ”



Visita Alcaldía de Albania, La Guajira
Octubre 26 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Visita Alcaldía de Maicao, la Guajira
Octubre 29 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Figura No. 14 Evidencia Actividad 5 oct. Contactos comerciales
Actividad 5 “Levantamiento listado contactos comerciales - Continuación”



Contacto Virtual con PCS/Promotora de Comercio Social de Medellín
Octubre 17 de 2012, Riohacha – La Guajira
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros (Pantallazo internet)
Artesanías De Colombia S.A

Visita Tienda de Artesanías DayWayu, Municipio de Maicao
Octubre 24 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Figura No. 15 Evidencia Actividad 6 oct. Construcción Plan
Actividad 6 “Inicio de Construcción del Plan Estratégico de Comercialización”



Visita Cámara de Comercio Riohacha- Recolección de Insumos de información
Octubre 18 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Visita Sena ,Centro industrial Maicao–Recolección de información
Octubre 29 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



2.5 METODOLOGÍA

La estrategia metodológica continua siendo desarrollada basándose en el contacto directo con el entorno artesanal de los beneficiarios, utilizando mecanismos como los siguientes:

- * Observación directa en la producción
- * Entrevista a artesanos
- * Investigación del entorno artesanal macro y micro.

Todas las actividades desarrolladas se registran en fotografías, formatos de asistencia, de visitas, entrevistas, datos de contacto, entre otros medios de verificación.



2.6 OFICIOS ATENDIDOS

Figura No. 16 Fotografías Oficios Atendidos oct.

Tejeduría (Bordado Manta)

Tejeduría (Caña Flecha)

Tejeduría (Fique)



Municipio de Albania, Resguardo Unnapuchon
Octubre 22 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Municipio de Riohacha, Barrio 31 de octubre- Caña Flecha
Octubre 09 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Municipio de San Juan, La Junta. Asoc. De Fiqueros
Octubre 03 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Logros e Impactos - Octubre:

- ACTIVIDAD 1: Base datos beneficiarios - actualizada.
- ACTIVIDAD 2 Y3: 63 Artesanos capacitados en Fortalecimiento empresarial y manejo de precios y Costos de los productos. (Taller # 1 y #2).
- ACTIVIDAD 3: 5 Listados de precios de productos de los artesanos de San Juan – La junta, Riohacha, Albania, Uribia Grupo 1 y Maicao.
- ACTIVIDAD 4: Difusión del proyecto ante entidades públicas y privadas.
- ACTIVIDAD 4: Visitas a alcaldías de Uribia y Maicao, quienes manifiestan deseo de alianza estratégica con Artesanías de Colombia.
- ACTIVIDAD 5: Base de Datos unificada de Contactos Comerciales - actualizada.
- ACTIVIDAD 6: Borrador Plan estratégico de promoción y comercialización de los Productos.



2.8 LIMITACIONES Y DIFICULTADES

Factores climáticos (fuertes y constantes lluvias) impidieron la presencia de la totalidad de los artesanos del proyecto en los diferentes talleres de capacitación desarrollados, lo cual en ciertas ocasiones determinó el aplazamiento o retraso de algunas actividades programadas.

Por otra parte, teniendo en ya registrada en el Capítulo I, respecto de errores repetitivos en el diligenciamiento de los formatos de asistencia por parte de los artesanos, se adopta por parte del asesor del componente de comercialización el previo registro de los datos del artesano quien procede a verificar sus datos y registrar la firma.



2.9. RECOMENDACIONES


Figura No. 19 Recomendaciones No. 1 y 2 Octubre



- De acuerdo a las indagaciones y sondeos realizados, se continua recomendando estudiar la posibilidad de apoyar a los artesanos con la realización de una **“Feria y/o Exposición Artesanal”** en el Departamento para finales del mes de noviembre, donde estos puedan exhibir y vender los productos que ya tienen en su inventario.
- Por solicitud expresa de artesanos del proyecto en apoyo a la comercialización de los productos cotidianamente elaborados por ellos y que reposan en sus inventarios, se solicita revisar la posibilidad de la participación de dichos productos dentro del marco de EXPOARTESANIAS 2012. Claro esta, bajo las condiciones que ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A estime conveniente .

Recomendaciones

Figura No 20 Recomendación No.3 Octubre



- Así mismo, Por solicitud expresa de artesanos del proyecto, se solicita revisar la posibilidad de la asistencia de uno o dos representantes de cada una de las organizaciones de artesanos y/o grupos de trabajo al evento a realizarse en diciembre “EXPOARTESANIAS 2012”. Lo anterior, teniendo en cuenta la importancia de brindar a estos la oportunidad de participar directamente en este escenario el cual les permitirá llevar a cabo importantes contactos comerciales que pudiesen ser de provecho para el futuro comercial de su negocio.

Recomendaciones



CAPITULO III

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR ARTESANO DE LA POBLACIÓN DESPLAZADA Y VULNERABLE DEL PAÍS”- GENERACIÓN DE INGRESOS EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA”



Muestra Prototipos Artesanas la Guajira - Expoartesánías 2012
Riohacha, La Guajira Noviembre 21 de 2012
Fotógrafo: Lizzeth Lozada
Artesánías de Colombia S.A



3.1 LOCALIZACIÓN Y BENEFICIARIOS

Rutas trabajadas durante el mes de Noviembre 2012:

1. Rihacha - San Juan (El Placer)
2. Rihacha Casco Urbano (Asesoría artesana)
3. Rihacha - San Juan (La Junta) – San Juan (El Placer)
4. Rihacha - Hatonuevo
5. Rihacha - Manaure
6. Rihacha - Manaure
7. Rihacha Casco Urbano Barrio 31 de Octubre

Figura No.21 Mapa de Localización beneficiarios atendidos Nov.2012





3.2 DIAGNOSTICO

Basándose en el diagnóstico previo presentado desde inicios del proyecto, sobre la falencia en el tema de comercialización en el sector artesanal de la población desplazada y vulnerable del Departamento de La Guajira, se procede a reforzar el tema, con el desarrollo de diversas acciones, entre estas, la realización de talleres de motivación y Asociatividad (Taller # 3), y la continuación de talleres de fortalecimiento empresarial y precios de productos, costos, mercadeo (Tallere#1 y #2), en el marco de la ejecución de un Plan estratégico de Promoción y Comercialización para los productos artesanales de los beneficiarios del proyecto.



3.3 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Actividad 1. Continuación de Realización de Talleres de Fortalecimiento Empresarial, incluyendo análisis de entorno que rodea la práctica artesanal de los potenciales beneficiarios del proyecto.

Actividad 2. Continuación de Realización de Talleres de Manejo de Costos en la elaboración de productos.

Actividad 3. Realización de Talleres de Motivación y Asociatividad

Actividad 4. Visitas a potenciales clientes (Entidades Públicas y privadas) para divulgación del proyecto y gestión de posibles compras a los artesanos.

Actividad 5. Continuación de levantamiento del listado de contactos Comerciales

Actividad 6. Continuación de la elaboración del Documento consolidado “Plan Estratégico de Comercialización de productos artesanales – Proyecto mejoramiento de la competitividad artesanal, población Desplazada y Vulnerable del Departamento de La Guajira 2012”



3.4 ACTIVIDADES EJECUTADAS-REGISTRO FOTOGRAFICO

Figura No.22 Evidencia Talleres #1

Actividad 1 “Talleres Fortalecimiento - Entorno Artesanal”



Taller 1º Fortalecimiento Empresarial- Análisis del entorno, Hato Nuevo,
Noviembre 24 de 2012
Fotógrafo: Lizzeñ Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Taller 1º Fortalecimiento Empresarial- Análisis del entorno, Manare
Noviembre 28 de 2012
Fotógrafo: Lizzeñ Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Figura No. 23 Evidencia Talleres #2

Actividad 2 “Talleres - Manejo de los costos”



Taller 2º Manejo de Precios en los productos, El Placer - San Juan del Cesar
Noviembre 25 de 2012
Fotógrafo: Lizzeñ Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Taller 2º Manejo de Precios en los productos, Manare
Noviembre 28 de 2012
Fotógrafo: Lizzeñ Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Figura No.24 Evidencia Talleres #3

Actividad 3 “Talleres – Motivación y Asociatividad”



Taller 3 “Motivación y Asociatividad”, La Jumbá- San Juan del Cesar
Noviembre 22 de 2012
Fotografía: Lizbeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Taller 3 “Motivación y Asociatividad”, Manaure
Noviembre 29 de 2012
Fotografía: Lizbeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A

Figura No. 25 Evidencia Visitas Clientes Potenciales

Actividad 4 “Visita Clientes potenciales ”



Visita Empresa Guajira Tours, Riohacha, La Guajira
Noviembre 16 de 2012
Fotografía: Lizbeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Visita Empresa Viajes esbca de la Vela Tours, Riohacha, La Guajira
Noviembre 19 de 2012
Fotografía: Lizbeth Lozada Barros
Artesanías De Colombia S.A



Figura No. 26 Evidencia Levantamiento de listado contactos comerciales

Actividad 5 “Levantamiento listado contactos comerciales - Continuación”

Controlo Virtual con Cliente Valledupar Cesar/3181mnc Montaña
 Noviembre 9 de 2012, Richaoha - La Guajira
 Fotografo: Lizeth Lozada Barros (Parabulazo Interne)
 Artesanías De Colombia S.A

Visita Almacén Bawairu, Manare, La Guajira
 Noviembre 28 de 2012
 Fotografo: Lizeth Lozada Barros
 Artesanías De Colombia S.A

Figura No.27 Evidencia recolección insumos construcción Plan Estrateg.

Actividad 6 “Construcción del Plan Estratégico de Comercialización”

Muestra Boñas Mónicas de productos-Insumo para construcción documento suministradas por los diseñadores asignados al Departamento de la Guajira
 Noviembre 19 de 2012
 Fotografo: Lizeth Lozada Barros
 Artesanías De Colombia S.A

Visita Empresa Cabo de La Vela Tours -Richaoha, Estudio de Mercado
 Noviembre 19 de 2012
 Fotografo: Lizeth Lozada Barros
 Artesanías De Colombia S.A



3.5 METODOLOGÍA

Durante todo el proyecto la estrategia metodológica se continúa manejando con los mismos parámetros demarcados desde el inicio. Basándose en el contacto directo con el entorno artesanal de los beneficiarios, utilizando mecanismos como los siguientes:

- * Observación directa en la producción
- * Entrevista a artesanos
- * Investigación del entorno artesanal macro y micro.
- * Visita en terreno – Contactos comerciales

Las actividades desarrolladas siguen siendo registradas en fotografías, formatos de asistencia, de visitas, entrevistas, datos de contacto, entre otras.



3.6 OFICIOS ATENDIDOS

Figura No.28 Fotografías oficios atendidos durante Noviembre 2012

Tejeduría (Mochilas)



Municipio de Mensura, La Guajira
Noviembre 21 de 2012
Fotógrafo: Lizbeth Lozada Barro
Artesanías De Colombia S.A

Tejeduría (Fique Telar)



Municipio de San Juan, El Pájar. Asoclar
Noviembre 21 de 2012
Fotógrafo: Lizbeth Lozada Barro
Artesanías De Colombia S.A

Tejeduría (Fique)




Municipio de San Juan, La Junta. Asoc. De Piqueros
Noviembre 22 de 2012
Fotógrafo: Lizbeth Lozada Barro
Artesanías De Colombia S.A



3.7 RESULTADO E IMPACTOS

Figura No.29 Evidencia resultados actividades No. 1, 2 y 3

Actividad 1



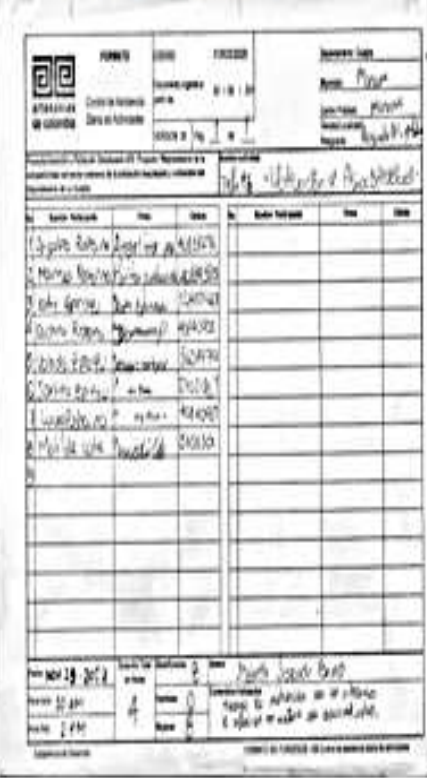
Municipio de Manaure, entrevista Artesanos
 Noviembre 23 de 2012
 Fotógrafo: Luzeth Lozada Barros
 Artesanías De Colombia S.A

Actividad 2

Foto	Nombre	Precio	Precio	Cantidad	Observaciones
	MADEIRA OPORTO FABRILE MOLINA MOLINA MOLINA	1000	1000	1000	1000
	MADEIRA OPORTO FABRILE MOLINA MOLINA MOLINA	1000	1000	1000	1000
	MADEIRA OPORTO FABRILE MOLINA MOLINA MOLINA	1000	1000	1000	1000
	MADEIRA OPORTO FABRILE MOLINA MOLINA MOLINA	1000	1000	1000	1000

Municipio de Riohacha, (Nirma Moxché listado precios
 Noviembre 21 de 2012
 Fotógrafo: Luzeth Lozada Barros
 Artesanías De Colombia S.A

Actividad 3



Municipio de Manaure, listado artesanos
 Noviembre 23 de 2012
 Fotógrafo: Luzeth Lozada Barros
 Artesanías De Colombia S.A

Las anteriores actividades contribuyeron a solucionar las diferentes falencias detectadas a lo largo de la ejecución del proyecto:

- ACTIVIDAD 1, 2 y 3: 30 Artesanos capacitados en “Fortalecimiento Empresarial”, “Manejo de precios y Costos de los productos” y “Motivación y Asociatividad”. (Taller #1, #2 y #3).
- ACTIVIDAD 2: 4 Listados de precios de productos de los artesanos de San Juan – El Placer, Riohacha, Manaure y Hatonuevo.
- ACTIVIDAD 3: 19 Artesanos capacitados en “Motivación y Asociatividad”. (Taller #3).



3.8 LIMITACIONES Y DIFICULTADES

Dentro del desarrollo y ejecución del proyecto APD – Generación de Ingresos Departamento de La Guajira, la mayor limitación y dificultad se registró en el factor “Tiempo” para realización de cualquier tipo de actividad o acción programada y coordinada con las entidades territoriales Municipales y Departamentales. Logrando una correcta articulación que permita llegar a la población ya caracterizada y focalizada por estas entidades, contribuyendo así a la ejecución de los Planes de Desarrollo locales y a su vez aumentando en cierta proporción los aportes y apoyos entregados a los beneficiarios del proyecto (generando mayor impacto), a los cuales se sumarían los apoyos entregados por cada entidades.



3.9 RECOMENDACIONES

Al igual que en el Capítulo II (Informe Avance – Octubre) se recomienda estudiar la posibilidad de apoyar localmente a los artesanos con la realización de una “Feria y/o Exposición Artesanal ” (patrocinada por Artesanías de Colombia S.A), que incluya rueda de negocios en el Departamento, donde estos puedan realizar contactos comerciales, exhibir y vender todos los productos que ya tienen en su inventario y promocionar los que participaron en Expoartesanías 2012, de tal manera ampliar mercados para todos los productos. A sabiendas que ya finaliza la vigencia 2012, la anterior solicitud se pretende pueda ser desarrollada para inicios o mediados del año 2013.

Así mismo, debido al impacto positivo generado, con la realización del proyecto, se recomienda su réplica para el año 2013. En el cual pueda cubrirse otros Municipios que no lograron incluirse en el presente proyecto y a su vez fortalecer el trabajo iniciado con los artesanos inscritos actualmente. Lo anterior se soporta también en la gran demostración de interés por parte de las Entidades territoriales y otras entidades visitadas, para realizar alianzas estratégicas entre estos y Artesanías de Colombia S.A.

Para concluir se deja constancia de los agradecimientos por tener en cuenta la recomendación realizada en informes de avance donde se expresó el deseo de los artesanos para incluir su participación con un representante de ellos en la feria “EXPOARTESANIAS 2012”. Lo cual se logró con la participación de un grupo de artesanos que se desplazó a Bogotá para participar en tan prestigiosa y reconocida Feria artesanal.



4. RESULTADOS

1. Base datos Artesanos capacitados e temas de comercialización.
2. Base de Datos de Eventos y ferias en los cuales se puede gestionar participación.
3. Base de Datos unificada de Contactos Comerciales - actualizada.
4. 98 Artesanos capacitados en Fortalecimiento empresarial y manejo de precios y Costos de los productos. (Taller # 1 y #2).
5. 33 Artesanos capacitados “Motivación y Asociatividad”. (Taller #3).
6. 9 Listados de precios de productos de los artesanos de San Juan – La junta, Riohacha, Albania, Uribia Grupo 1, Maicao, Manaure, Riohacha Nimia, Uribia No.2 y Hatonuevo.
7. 1 catálogo de productos por grupo de artesanos.
8. Difusión del proyecto ante entidades públicas y privadas.
9. Consolidación del documento final del Plan estratégico de comercialización y promoción de los productos artesanales de los beneficiarios del proyecto (herramienta de consulta), que incluye análisis del entorno artesanal del Departamento y cuyo objeto es mejorar las estrategias y mecanismos de comercialización y mercadeo de nuestros artesanos.
10. A través de los contactos personales y telefónicos o virtuales con los potenciales clientes (entidades públicas y privadas) se encontraron ciertas sugerencias o propuestas de estos hacia los artesanos. Ejemplo:



- Agencia de Viajes y turismo – cabo de la Vela Tours, ofrecen recibir los productos en consignación para exhibición y venta en su Local Comercial ubicado en la Avenida la marina en la Ciudad de Riohacha.
- Las alcaldías visitadas manifiestan su deseo de lograr una alianza estratégica con Artesanías de Colombia.
- Posibilidad de vinculación de los artesanos a sistemas de apoyo benéficos como: oficina de emprendimiento de la Cámara de Comercio, oficina de turismo Departamental, entre otros.
- La empresa privada, también manifiestan su deseo de lograr una alianza estratégica con Artesanías de Colombia para beneficiar a población desplazada y vulnerable ubicada en su zona de influencia. Ejemplo: Asociación Chevron Ecopetrol y Fundación Cerrejón Guajira indígena.
- Se obtuvo información de oportunidad de exposición y venta de los productos artesanales en Bogotá, de manera permanente durante un periodo establecido de tiempo y en un sitio de gran concurrencia de compradores locales y turistas nacionales y extranjeros. Esta oportunidad la ofrece la Galería Artesanal de Colombia, mediante el alquiler de un Stand para los productos artesanales. Sin embargo esto es una opción más de promoción y comercialización de los productos artesanales, debido a que requiere recurso económico destinado para el arrendamiento del stand, que podría ser financiado por alguna entidad sea pública o privada.
- Se cubrieron seis solicitudes de cotizaciones por parte de clientes potenciales, los cuales podrían convertirse en futuras ventas, adicionales a las generadas en Expoartesanías 2012.



5. CONCLUSIONES

Al finalizar el proyecto “MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR ARTESANO DE LA POBLACIÓN DESPLAZADA Y VULNERABLE DEL PAÍS”- GENERACIÓN DE INGRESOS EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA”, se concluye que realmente la decisión de Artesanías de Colombia de manejar el componente de Comercialización dentro de sus diferentes proyectos y en este caso específico, es una excelente determinación, debido a que se estableció este como una de las falencias del sector artesanal en el Departamento.

Este proyecto fue enfocado específicamente a desarrollar acciones a favor de la población artesanal en condiciones de desplazamiento y vulnerabilidad, que carecen de estrategias sólidas y permanentes de mercadeo y ventas para sus productos. Conformándose con el mercado local y desperdiciando grandes oportunidades de negocios. Solo un discreto porcentaje de artesanos pertenecientes a este sector de la población han incursionados en diferentes mercados para la promoción, exhibición y venta de sus productos. Lo cual en gran parte se debe a la labor desempeñada por algunos artesanos inquietos que siempre están en búsqueda de nuevas oportunidades que les permitan ayudar a sus compañeros, familias, etc. al mejoramiento de la calidad de vida y a entidades públicas y/o privadas que han aportado a la causa. Por tanto, finalizando este informe se estima de fundamental importancia seguir fortaleciendo este componente dentro de los diferentes proyectos de generación de ingresos destinados a apoyar a poblaciones en condiciones de vulnerabilidad.



6. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

- Retraso en la programación de visitas personalizadas por parte del asesor de comercialización, debido a que se estimó conveniente realizar dichas visitas únicamente a quienes fuesen elegidos para ser beneficiarios definitivos del proyecto y no a todos aquellos que se presentaron a las convocatorias y se les diligencio el formato FORDES04.
- Dificultad con el clima (fuertes y constantes lluvias) impidieron durante el mes de octubre la presencia de la totalidad de los artesanos del proyecto en los diferentes talleres de capacitación desarrollados, lo cual en ciertas ocasiones determino el aplazamiento o retraso de algunas actividades programadas.
- Continuos errores repetitivos en el diligenciamiento de los formatos de asistencia por parte de los artesanos, por lo cual se adopta por parte del asesor del componente de comercialización el previo registro de los datos del artesano quien procede a verificar sus datos y registrar la firma.
- La mayor limitación radicó en el factor “Tiempo” para realización de cualquier tipo de actividad o acción programada y coordinada con las entidades territoriales Municipales y Departamentales. Logrando una correcta articulación que permita llegar a la población ya caracterizada y focalizada por estas entidades, contribuyendo así a la ejecución de los Planes de Desarrollo locales y a su vez aumentando en cierta proporción los aportes y apoyos entregados a los beneficiarios del proyecto (generando mayor impacto), a los cuales se sumarían los apoyos entregados por cada entidades. El proyecto debido contar con un plazo de ejecución más amplio para lograr mejores resultados del mismo.



7. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

La principal recomendación que surge al finalizar este proyecto se enfoca en el estudio de la posibilidad de apoyar localmente a los artesanos del Departamento de La Guajira, con la realización de una “Feria y/o Exposición Artesanal” (patrocinada por Artesanías de Colombia S.A), que incluya rueda de negocios en el Departamento, donde estos puedan realizar contactos comerciales, exhibir y vender todos sus productos. A sabiendas que ya finaliza la vigencia 2012, la anterior solicitud se pretende pueda ser desarrollada para inicios o mediados del año 2013.

Así mismo, debido al impacto positivo generado, con la realización del proyecto, se recomienda su réplica para el año 2013. En el cual pueda cubrirse otros Municipios que no lograron incluirse en el presente proyecto y a su vez fortalecer el trabajo iniciado con los artesanos inscritos actualmente. Lo anterior se soporta también en la gran demostración de interés por parte de las Entidades territoriales y otras entidades visitadas, para realizar alianzas estratégicas entre estos y Artesanías de Colombia S.A.



MATERIALES COMPLEMENTARIOS Y ANEXOS

	Pag.
1. Mapa resumen de rutas a dic – 2012.....	62
2. Base datos consolidada – contactos comerciales.....	63
3. Plan estratégico de comercialización, incluye estudio de mercado futuro...81	
4. Catálogo de Productos.....	86
5. Formato fordes09 (consolidado de trabajo).....	87
6. Tablas “Beneficiarios Proyecto Por Grupos – Depurado” No.1 a 9.....	89
7. Tabla No.10“Beneficiarios Capacitaciones Comercialización”.....	96
8. Tabla No.11 ”Estadísticas Capacitaciones Comercialización”.....	97
9. CD Único #(Septiembre a Diciembre 2012).....	98



LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura No. 1 Mapa rutas mes Septiembre.....	10
Figura No. 2 Evidencia Actividad No.1 Convocatoria Artesanos.....	13
Figura No.3 Evidencia Actividad No. 2 Contactos personalizado con Artesanos..	13
Figura No. 4 Evidencia Actividad No. 3 Levantamiento listado Ferias y eventos...	14
Figura No. 5 Evidencia Actividad No. 4 Levantamiento Contactos Comerciales....	14
Figura No. 6 Oficios atendidos septiembre.....	16
Figura No.7 Evidencias logros actividades Mes Septiembre.....	17
Figura No.8 Evidencia Borrador Plan estratégico de Comercialización.....	18
Figura No. 9 Mapa rutas mes Octubre.....	23
Figura No. 10 Evidencia Actividad No.1 Convocatoria Artesanos.....	26
Figura No. 11 Evidencia Taller No.1.....	26
Figura No.12 Evidencia Taller No.2.....	27
Figura No. 13 Evidencias visitas clientes potenciales.....	27
Figura No. 14 Evidencia levantamiento contactos comerciales.....	28
Figura No. 15 Evidencia Borrador Plan de comercialización.....	28
Figura No. 16 Oficios Atendidos mes octubre.....	30
Figura No. 17 Evidencias logros actividades No. 1,2 y 3 Mes de octubre.....	31
Figura No. 18 Evidencias logros actividades No. 4, 5 y 6 Mes de octubre.....	31
Figura No. 19 Recomendaciones No. 1 y 2 Mes octubre.....	34



Figura No. 20	Recomendación No. 3 Mes octubre.....	34
Figura No. 21	Mapa rutas mes Noviembre.....	37
Figura No. 22	Evidencia Taller No. 1.....	40
Figura No. 23	Evidencia Taller No. 2.....	40
Figura No. 24	Evidencia Taller No.3.....	41
Figura No. 25	Evidencias visitas clientes potenciales.....	42
Figura No. 26	Evidencia levantamiento contactos comerciales.....	42
Figura No. 27	15 Evidencia Preliminar Plan de comercialización.....	42
Figura No. 28	16 Oficios Atendidos mes Noviembre.....	44
Figura No. 29	Evidencias logros actividades No. 1,2 y 3 Mes de Noviembre.....	45
Figura No. 30	Evidencias logros actividades No. 4, 5 y 6 Mes de Noviembre.....	46



LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla No. 1 Base Datos Detallada Uribia No.1.....	89
Tabla No. 2Base Datos Detallada Uribia No.2.....	90
Tabla No. 3Base Datos Detallada Manaure	91
Tabla No. 4Base Datos Detallada Riohacha.....	92
Tabla No. 5 Base Datos Detallada Wunaapuchon –Albania.....	93
Tabla No. 6 Base Datos Detallada Hatonuevo – Lomamoto.....	94
Tabla No. 7 Base Datos Detallada San Juan	95
Tabla No. 8 Total beneficiarios Departamento.....	95
Tabla No. 9 Productos enviados Expoartesaniás.....	95
Tabla No. 10Beneficiarios Talleres Componente de Comercialización.....	96
Tabla No. 11 Estadísticas Capacitaciones Componente de Comercialización.....	97