



**MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO  
ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

**CONTRATO: SUC - 96- 01  
CONTRATO SUSCRITO ENTRE ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A. Y LA  
FUNDACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO DE SUCRE  
“FIDES”**

**APOYO A LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE DIFERENTES GRUPOS  
ARTESANALES DEL DEPARTAMENTO DE SUCRE Y CÓRDOBA.**

**Sincelejo, 16 de marzo de 1998**

## **CONTENIDO**

**INTRODUCCIÓN**

**ANTECEDENTES**

**1. OBJETIVOS**

**1.1. OBJETIVOS GENERALES**

**1.1.1. OBJETIVOS PLANTEADOS EN EL PROYECTO**

**1.1.2. OBJETIVOS REALIZADOS**

**1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

**1.2.1 OBJETIVOS PLANTEADOS**

**1.2.2 OBJETIVOS REALIZADOS.**

**2. METODOLOGÍA**

**3. CONTENIDOS**

**4. ACTIVIDADES**

**4.1. CAPACITACIÓN EMPRESARIAL**

**4.2. VISITAS DE ASESORÍA**

**5. PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS EN CADA GRUPO**

**6. LIMITACIONES ENCONTRADAS EN CADA GRUPO**

**7. SUGERENCIAS Y PROYECCIONES**

**8. CUADRO RESUMEN SEGUN EL CONTRATO**

**8.1. EJECUCIÓN PRESUPUESTAL**

**8.2. RELACIÓN DE PAGOS**

**ANEXOS**

**CUADROS**

**MAPAS**

**FOTOS**

## INTRODUCCIÓN

Para todos es ampliamente conocida la situación de marginidad en que se encuentra el subsector artesanal del departamento de Sucre, colocándose dentro de las llamadas “Economías del rebusque”, dada su fragilidad y a los escasos mercados que logra captar y mantener.

El departamento de Sucre, es eminentemente agrícola, lo que limita el trabajo de la mujer en el mercado laboral, dedicándose por ello con más asiduidad a la elaboración de productos artesanales, lo cual le permite generar algunos ingresos a su familia, sin descuidar el hogar y los hijos.

El 49,5% de la población sucreña pertenece al género femenino (273.123 mujeres) y de éstas el 52% (142.261) están ubicadas dentro de la población económicamente activa (15 a 54 años) lo que nos da un gran potencial de mano de obra femenina, para la transformación de productos del sector primario. Por otro lado, los altos índices de desempleo, los desplazamientos de los campesinos huyendo de la violencia social y/o política y la inseguridad general, nos han ofrecido un panorama poco esperanzador para el subsector artesanal, obligando a muchos artesanos a abandonar su oficio por otro más rentable.

Por eso en aras de preservar ese legado cultural de nuestro pueblo, hemos implementado una serie de talleres dirigidos al fortalecimiento empresarial, con el objetivo de que

nuestros artesanos aprendan una serie de herramientas que les permitan llevar a cabo sus actividades de una manera organizada, rentable y sin pérdidas.

Esperamos haber hecho conciencia en estos artesanos, para que valoren su trabajo y esa herencia sea transmitida a sus hijos como un regalo precioso del cual también ellos lleguen a sentirse orgullosos.

## ANTECEDENTES

Desde hace aproximadamente unos 12 años la Fundación para la Investigación y el Desarrollo de Sucre FIDES, inició sus actividades con grupos de microempresarios y de trabajadores independientes de la ciudad de Sincelejo, con recursos propios, los cuales se beneficiaron con crédito individual o solidario.

Pero es sólo a partir de 1990, cuando se logra concretar un proyecto para mujeres artesanales del departamento de Sucre; el cual contempla tanto el componente de crédito como el de capacitación. La financiación se obtuvo de la Agencia holandesa NOVIB, (1990-1992), quien todavía sigue vinculada a FIDES. Desafortunadamente, no fue posible la financiación de una segunda base, por parte de las agencias internacionales, no porque los resultados de la primera fase hubiesen sido negativos, sino por falta de recursos económicos.

Aunque se continuó atendiendo a los grupos artesanales, el acceso al crédito estuvo restringido, dadas las propias limitaciones financieras de FIDES.

Sin embargo, conocedores de las crisis internas que presentaban todos los grupos, se pensó en fortalecerlos organizativamente, mediante un paquete educativo que los afianzará como pequeñas empresas y los consolidara.

Es así como se consideró la posibilidad de presentar la presente propuesta, a Artesanías de Colombia, teniendo como eje central la misma metodología que se emplea en la capacitación a los microempresarios de la ciudad de Sincelejo, la cual fue apropiada por FIDES, a partir de 1993, contando con la tutoría de la Fundación Carvajal de Cali y perteneciendo al Plan Nacional de la Microempresa, en el componente de Formación Empresarial (1996).

# **1. OBJETIVOS**

## **1.1. OBJETIVOS GENERALES**

### **1.1.1. OBJETIVOS PLANTEADOS EN EL PROYECTO**

- Capacitar a los artesanos en el manejo de sus talleres, en el aspecto empresarial, administrativo y de mercadeo.
- Propender porque los artesanos mejoren sus condiciones de vida.

### **1.1.2. OBJETIVOS REALIZADOS**

Los contenidos de los ocho talleres ejecutados se trabajaron en 5 módulos con un total de 190 artesanos participantes. (Ver al respecto anexos 1, 2). Se trataron temas relacionados con:

- a. Administración
- b. Costos y Gastos

- c. Contabilidad
- d. Mercadeo y Ventas
- e. Proyectos de Inversión

Estamos convencidos de que estos temas estuvieron acordes con las expectativas y necesidades del artesano, ayudándolo a calcular y controlar sus costos, satisfacer las necesidades de su clientela y registrar su información contable. Todo esto le permitirá una mayor y mejor organización, lo cual hará que su negocio crezca y mejore sus ventas.

## **1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

### **1.2.1. OBJETIVOS PLANTEADOS**

- Clasificar, calcular y controlar los costos de producción de los productos artesanales.
- Resumir la información contable y elaborar el balance general del grupo.
- Satisfacer de una manera adecuada las necesidades de sus clientes.
- Analizar y definir los proyectos de inversión que pueda realizar el grupo.



- Utilizar los conocimientos adquiridos para conseguir cuando sea necesario, financiamiento externo y manejarlo adecuadamente.
- Identificar diferentes proyectos de inversión.

### **1.2.2. OBJETIVOS REALIZADOS**

Los seis objetivos específicos planteados se cumplieron, pues fueron ampliamente tratados en los módulos correspondientes. Para el número seis, detectamos algunos problemas dado el bajo nivel educativo de nuestros artesanos.

## 2. METODOLOGÍA

Se trabajó con base a la metodología que utiliza la Fundación Carvajal de Cali, para los microempresarios. Consiste en la implementación de cinco módulos, equivalentes a igual número de cartillas, las cuales ya se consignaron en el numeral 1.2. El equipo capacitador estuvo integrado por profesionales del proyecto de microempresas de FIDES, para el componente de capacitación.

Se tuvo en cuenta los diferentes oficios artesanales para la elaboración del material didáctico de apoyo, así como el nivel educativo de los y las participantes.

En estos talleres se trabajaron con personas adultas, de niveles académicos medios y bajos y de una gran experiencia en sus oficios. Casi en su totalidad son personas que<sup>n</sup> tenían tiempo de ~~no~~ asumir este tipo de labores de capacitación y de estudio, por lo que hubo que adaptar los contenidos y se escogió trabajar con la metodología de taller-seminario, utilizando métodos como el de “Recuperación crítica”, “el método circular” o “de diálogo de saberes”, complementando con la aplicación de algunas técnicas lúdicas especiales para trabajar con adultos. Sin embargo, es necesario puntualizar que no en todos los grupos se aplica esta metodología, por los siguientes motivos:

a. Porque no todos los capacitadores manejan y conocen estas técnicas.

b. Por falta de interés de los participantes.

Se trató en todo momento de partir de los saberes del artesano, para confrontarlos, potenciarlos, decantarlos y retroalimentarlos con nuevos criterios, fórmulas y formas.

Esto permitió mejorar la participación de los artesanos y artesanas y una mayor potenciación sinérgica del personal capacitador apto para el manejo de estas estrategias, métodos y técnicas de trabajo.

### **3. CONTENIDOS**

Cinco grandes ejes temáticos caracterizaron los cursos de capacitación, todos ellos orientados a llenar los vacíos que en materia administrativa tienen nuestros artesanos (as).

#### **3.1. MODULO DE ADMINISTRACIÓN.**

Las cartillas se adaptan al sector artesanal, en la manera de tomar modelos de comportamiento, en cuanto a la administración de sus pequeños negocios. La mayoría respondió de manera participativa, de acuerdo a sus experiencias personales.

En cuánto a este primer eje temático se busco iniciar un proceso de sensibilización de los participantes, a través de elevar la autoestima y el aprecio que sienten hacia su oficio, identificándolo como una empresa, ya que posee las características básicas de éstas.

Lo anterior como base fundamental para iniciar un proceso de reorganización de la empresa, en el área administrativa, brindándoles el acceso a unos principios básicos más decantados en esta materia.

### **3.2. MODULO DE COSTOS, GASTOS Y PRECIOS.**

En este segundo eje temático, nos propusimos continuar elevando la autoestima de los artesanos; así como su espíritu empresarial, a través de confrontar la forma como, en la práctica, calcula y maneja sus costos, sus gastos y sus precios, con una forma más técnica y más acabada.

En este módulo, a grandes rasgos, se trabajaron temas como:

- Los costos y los gastos
- Los Gastos fijos
- Los costos variables
- El margen de contribución
- El punto de equilibrio
- El costo unitario
- Los precios
- La Cotización.

Un aspecto a destacar es que, los artesanos enfrentan grandes dificultades en estas materias al verse enfrentados a una situación en la que muchas veces pierden por no saber costear sus productos y al no fijar los precios adecuadamente. Así, el 100% de los participantes no sabían fijar precios, técnicamente, a sus productos, por lo que siempre lo hacían con base en el método del “OJIMETRO” (concepto utilizado por ellos mismos, para indicar que lo

hacen de manera empírica). Obviamente, para salvar estos vacíos, se compartieron criterios y formas mas elaboradas pero de fácil acceso para todos.

### **3.3. MODULO DE CONTABILIDAD.**

El tercer eje giró en torno al manejo de los recursos financieros de la empresa. Cuestión, por demás, fundamental para el artesano (a) toda vez que es cotidiano para ellos (as) vivir en estreches de tipo financiero.

Se trabajaron temas como:

- El Balance General.
- Método simple de cuentas
- Estado de pérdidas y ganancias.

Se destaca el hecho de que, ninguno (a) de los participantes jamás había realizado un balance de su empresa, lo que evidencia el hecho que no conocían su patrimonio real; ninguno llevaba el control de sus ingresos y egresos con algún nivel de organización, y más aún ninguno sabía cuanto perdían a cuanto ganaban en un período determinado.

### **3.4. MODULO DE MERCADEO Y VENTAS.**

Básicamente se confrontaron, la estrategia de ventas tradicional y la empírica usada por los artesanos, con nuevas técnicas, más depuradas.

El propósito fundamental fue hacerle comprender al artesano (a) que el secreto de la venta es tratar siempre al cliente como una reina a como un rey. Se trabajaron conceptos como:

- Mercadeo
- El cliente
- La Venta
- Los Canales de Distribución

### **3.5. MODULO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.**

Finalmente, con el tema de proyectos de inversión, buscamos ganar una mejor gestión de los recursos internos y externos, en aras de un aprovechamiento mas racional de las fortalezas y oportunidades de las empresas, propiedad de los usuarios de esta capacitación.

Se trabajaron aspectos como:

- Qué es un proyecto de inversión?

- Cómo escoger nuestros mejores proyectos de inversión?
- Cómo elaborar un proyecto de inversión.
- Cómo evaluar los proyectos de inversión (indicadores de tipo económico y social).



## **4. ACTIVIDADES**

### **4.1. CAPACITACIÓN EMPRESARIAL**

Evaluado el proceso de capacitación por los propios usuarios, se expresa satisfacción, pues se lograron los objetivos planteados en los cursos y módulos. Los capacitadores mostraron eficiencia no solo manejan el conocimiento y la técnica, sino también por su gran calidad humana.

Se plantearon algunas inquietudes en torno al tiempo y se solicitaron más y nuevos cursos de capacitación.

Siendo una temática nueva para los artesanos (as) el tiempo resulto corto, teniendo en cuenta la amplitud de los contenidos. Es conveniente entonces, sin prolongar el tiempo de capacitación, analizar qué temas son los más relevantes para los artesanos, partiendo de un diagnóstico más profundo. Ello implica, trabajar con un material didáctico más sencillo y ceñido a los temas del nuevo contenido.

## 4.2. VISITAS DE ASESORÍA:

Se programaron un total de (64) visitas y se realizaron (45) visitas que equivalen a (53), sin incluir los desplazamientos físicos que en muchos sitios fue de dos y tres horas. La diferencia se debe a que se programaron asesorías individuales y se realizaron grupales. Se presentaron mayores dificultades que en la capacitación, debido al incumplimiento y falta de disciplina de los participantes, lo cual originó retrasos en el proceso.

Para un futuro la asesoría puede brindar resultados más impactantes dadas las nuevas condiciones de capacitación que se proponen.

La asesoría no sólo debe ser técnica sino que debe acompañarse, con una educación dirigida al cambio.

Se desarrolló una asesoría tipo taller en los municipios siguientes:

a) Galeras (Sucre) se dividió el grupo en tres subgrupos (incluidos los artesanos del corregimiento de San Andrés de Palomo), dedicándosele a cada uno 3 y 2 ½ horas: Total Tiempo: 8.5 horas, sin incluir el tiempo para el desplazamiento físico.

b) Corozal (Sucre), corregimiento de Don Alonso. Se hizo una sola asesoría grupal total tiempo 3 ½ horas.

c) Colosó (Sucre). Como se realizaron dos cursos por separado, las asesorías se hicieron por parte, teniendo en cuenta los diferentes oficios artesanales. Total tiempo: 6 horas.

d) San Onofre (Sucre) corregimiento de Palo Alto. Se dividió el grupo en tres subgrupos, de acuerdo a los oficios artesanales presentes. Total tiempo: 12 horas.

e) Sampués (Sucre). Se hizo un solo grupo para la asesoría. Total tiempo: 2 ½ horas.

f) Morroa (Sucre). Se dividió el equipo en tres subgrupos, de acuerdo a los oficios artesanales de los participantes. Total Tiempo: 3 horas.

Es importante recalcar que en cada asesoría grupal se realizaron varios ejercicios de asesoría individual o por oficio artesanal.

En el departamento de Córdoba, para el municipio de Chinú, las asesorías fueron por taller (cada una tenía en promedio de dos o más miembros capacitados). Se elaboraron 13 visitas en diferentes días y por diferentes asesores, en cada una de las cuales se utilizó un promedio de 1 ½ hora. Total tiempo: 19,5 horas.

## **5. PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS EN CADA GRUPO**

Podemos señalar de manera general los siguientes logros:

1. FIDES, logró un mayor acercamiento y conocimiento del sector artesanal de Sucre y del municipio de Chinú, en el departamento de Córdoba.
2. Nos permitió esta capacitación reflexionar sobre los problemas específicos del sector artesanal.
3. Sensibilizar a los asesores y tutores del programa de microempresa (Sincelejo) hacia los problemas de los artesanos.

En el anexo N° 3 y N° 4 se señalan las fortalezas y debilidades (en el interior de la empresa) y las amenazas y oportunidades (en el exterior de la empresa) de cada uno de los grupos capacitados

## 6. LIMITACIONES ENCONTRADAS EN CADA GRUPO.

En los anexos N° 3 y N° 4, se señalan las limitaciones de cada grupo.

De manera general podemos señalar las siguientes:

- a) Los diferentes grupos asociativos o independientes, no cuentan con funciones definidas.
- b) Carecen de la infraestructura requerida para trabajar holgada y cómodamente.
- c) Carecen de suficiente y oportuno capital de trabajo y/o inversión.
- d) Trabajan en forma precaria.
- e) No cumplen con los requisitos normales de patrono - empleado.
- f) Carecen de seguridad social.
- g) Los costos de producción se sacan empíricamente.
- h) No llevan ningún control de costos y gastos
- i) Tienen poco interés para asociarse y para capacitarse.

## **7. SUGERENCIAS Y PROYECCIONES**

### **7.1. SUGERENCIAS:**

- a) En la ejecución de esta capacitación se detectó, la necesidad de incluir un refrigerio reforzado para los participantes, dada su extrema pobreza y las inclemencias del clima y el desplazamiento físico de algunos participantes y capacitadores.
  
- b) Se requiere un rubro específico de la **PROMOCIÓN** de estos eventos, pues aunque los grupos existen están desmotivados y desorganizados.
  
- c) Para las futuras capacitaciones se deberá continuar con los grupos que se capacitaron.

### **7.2. PROYECCIONES**

- a) Consolidar organizativa y empresarialmente los grupos artesanales que se capacitaron.
  
- b) Fortalecer con nuevos talleres, lo referente a la parte organizativa.
  
- c) Realizar talleres específicos y puntuales en el área de mercadeo y ventas.
  
- d) Montar a nivel departamental un ente de carácter privado a mixto, que se encargue de la promoción y comercialización de los productos artesanales.

**FUNDACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO DE SUCRE, FIDES  
ANEXO UNO**

**BENEFICIARIOS Y VISITAS DE ASESORÍA  
DEPARTAMENTO DE SUCRE**

MUNICIPIO	BENEFICIARIOS			VISITAS DE ASESORIA		
	P	E	%	P	E	%
Colosó	30	35	117	8	10	125
Morroa	30	38	127	4	2	50
Sampués	15	15	100	4	2	50
San Onofre	30	21	70	8	13	162.5
Majagual	-	-	-	-	-	-
Galeras	20	30	150	4	4	100
Don Alonso	16	16	100	1	1	100
<b>TOTALES</b>	<b>141</b>	<b>155</b>	<b>110</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>110</b>

P= Programado    E= Ejecutado

OBSERVACIÓN: 1. En el municipio de Majagual no se pudo realizar la capacitación por falta de interés de la Alcaldía municipal y por conflictos de orden público. Este taller se traslado para el corregimiento de Don Alonso (Corozal), según oficio de ustedes de 1 de diciembre de 1997.

2. La cobertura atendida en el municipio de San Onofre, es baja debido a que no asistieron los artesanos de Sabanas de Mucacal.

**FUNDACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO DE SUCRE “FIDES”  
ANEXO DOS**

**BENEFICIARIOS Y VISITAS DE ASESORÍA**

**DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA**

MUNICIPIO	BENEFICIARIOS			VISITAS DE ASESORIA		
	P	E	%	P	E	%
Chinú	80	35	44	28	13	46
TOTALES	80	35	44	28	13	46

OBSERVACIÓN: Se programaron dos talleres y solo se ejecutó uno. No hubo interés de parte de la comunidad para desarrollar el otro. (alfareras).



**FUNDACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO DE SUCRE “FIDES”**  
**ANEXO TRES**  
**DEPARTAMENTO SUCRE**

GRUPOS	AL INTERIOR DE LA EMPRESA		AL EXTERIOR DE LA EMPRESA	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
PALO ALTO - SAN ONOFRE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Los clientes</li> <li>2. La buena calidad de los productos</li> <li>3. Buena atención del cliente</li> <li>4. Disponibilidad de mano de obra</li> <li>5. Bajos costos de materia prima</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La competencia desleal.</li> <li>2. Falta de capital de trabajo y/o inversión.</li> <li>3. Alta Cartera morosa</li> <li>4. Ventas bajas</li> <li>5. Falta de mercados fijos.</li> <li>6. Equipo de trabajo obsoleto</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zona ubicada en territorio de violencia.</li> <li>2. Falta de organización y conciencia de espíritu grupal.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Consecución y tramitación de créditos ante el Fondo Mixto de la Cultura de Sucre.</li> </ol>
ARTESANAS CASA DE LA CULTURA – MAURICIA WAGNER Colosó	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La directora de la Casa de la Cultura, se interesa por el artesano y los apoya en la promoción y comercialización de sus productos.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La competencia desleal.</li> <li>2. Dificultad para la consecución de la materia prima (zona de violencia)</li> <li>3- Extrema pobreza del artesano</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Municipio ubicado en zona de conflictos.</li> <li>2. Pérdidas de mercados fijos.</li> <li>3. Poco interés a nivel municipal por este sector.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apoyo de entidades públicas y privadas para capacitarlos (as)</li> </ol>
CARPINTERÍA Y EBANISTAS CASA DE LA CULTURA MAURICIA WAGNER COLOSO	<ol style="list-style-type: none"> <li>El taller pertenece a una institución de liderazgo dentro de la comunidad.</li> <li>2. Excelente oferta de mano de obra.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poco capital de trabajo</li> <li>2. Poco porcentaje de utilidades a los socios</li> <li>3. El artesano es muy in</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fuerte competencia en la zona.</li> <li>2. Municipio ubicado en zona de violencia</li> <li>3. Escasez de materia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apoyo de entidades públicas y privadas.</li> </ol>

<p>- Empresa Comunitaria Sampuit - Sampués. - Empresa asociativa el Sombrero Sampués-</p>	<p>1. Mano de obra calificada . 2. El municipio esta ubicado estratégicamente en los departamentos de Sucre y Córdoba lo que facilita el transporte y la afluencia de clientes. 3. Disponibilidad de mano de obra calificada. 4. Buena diversificación de los productos.</p>	<p>1. Exagerado individualismo. 2. Dificultad para asociarse. 3. Poco interés para capacitarse. 4. Alta competencia desleal. 5. Los grupos constituidos presentan índices de endeudamiento muy altos. 6. Dificultad para controlar los precios del mercado.</p>	<p>1. Falta de políticas que favorezcan el sector artesanal a nivel municipal y departamental. 2. Líderes grupales que se aprovechan del artesano raso. 3. La parte rural presenta problemas de violencia y una extrema pobreza.</p>	<p>1. Diseño de políticas estatales que favorezcan el sector artesanal y que estén acorde con las necesidades regionales.</p>
<p>Asociación Regional de artesanías comunitarias ASOARTEGO. Correg. De Don Alonso (Corozal)</p>	<p>1. Mano de obra calificada. 2. Interés por capacitarse y superarse.</p>	<p>1. Pocos mercados fijos. 2. Falta de promoción de los productos elaborados a nivel departamental y nacional.</p>	<p>1. Vías de acceso en regular estado. 2. El corregimiento ha presentado brotes de violencia. 3. Poco apoyo municipal y departamental.</p>	<p>1. Consolidar empresarialmente al grupo con más capacitaciones. 2. Gestionar créditos para actividades productivas, alternas a la actividad artesanal.</p>

	<p>3. La Directora de la casa de la cultura Mauricio Wagner, hermana María Hilda Monge, es una persona dinámica</p>	<p>dividualista e inmediatista. 4. Los jóvenes tienen pocas oportunidades para continuar perfeccionando su oficio.</p>	<p>prima por conflictos sociales.</p>	
<p>Asociación de artesanas independientes Galeras</p>	<p>1. Mano de obra calificada 2. Excelente oferta de mano de obra. 3. Bajos costos de materias primas.</p>	<p>1. Exagerado individualismo del artesano. 2. Poco interés por asociarse y capacitarse. 3. Capital de trabajo insuficiente. 4. Un buen porcentaje de los artesanos están en pobreza absoluta.</p>	<p>1. Dificultad en el transporte de acceso. 2. Poco interés a nivel municipal (alcaldía) por el sector artesanal. 3. Dificultad para controlar los precios en el mercado.</p>	<p>1. Tramitación de crédito para capital de trabajo con el Fondo Mixto de Cultura de Sucre.</p>
<p>Grupo precooperativo-casa de la hamaca Morroa</p>	<p>1. Excelente calidad de los productos elaborados 2. Mano de obra calificada y con experiencia. 3. Poseen un punto de venta ubicado en la carretera troncal. 4. El municipio está localizado cerca a la capital de Sucre y con buenas vías de acceso.</p>	<p>1. Poca diversificación de los productos. 2. Competencia desleal entre ellos mismos. 3. Necesidad económica apremiante, lo que obliga al artesano a solicitar anticipos. 4. Poco interés por asistir a capacitaciones. 5. Poco interés por asociarse.</p>	<p>1. Acaparamiento de la materia prima por parte de los distribuidores locales. 2. Falta de mercados y clientes fijos. 3. Falta de políticas a nivel municipal y departamental que mejoren este sector. 4. La materia prima no se produce en el municipio, ni en el departamento de Sucre.</p>	<p>1. Diseño de políticas estatales que favorezcan el sector artesanal y que estén acorde con las necesidades regionales.</p>

**FUNDACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO DE SUCRE “FIDES”**  
**ANEXO CUATRO**  
**DEPARTAMENTO CÓRDOBA**

GRUPOS	AL INTERIOR DE LA EMPRESA		AL EXTERIOR DE LA EMPRESA	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Artisanos Independientes Chinú	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buena calidad de los productos.</li> <li>2. Diversidad en la fabricación de los productos.</li> <li>3. Buen servicio al cliente</li> <li>4. Mano de obra calificada y con experiencia.</li> <li>5. Buenos clientes</li> <li>6. Creatividad en la elaboración de diseños.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Falta de capital de trabajo y/o inversión</li> <li>2. Perdida de clientes fijos por competencia desleal.</li> <li>3. Maquinaria obsoleta.</li> <li>4. Mano de obra insuficiente para la demanda existente.</li> <li>5. Poco interés para asociarse.</li> <li>6. Desconfianza entre ellos mismos.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alta competencia desleal.</li> <li>2. Poco interés del nivel municipal por este sector.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ubicación geográfica estratégica.</li> <li>2. Excelentes vías de acceso y transporte.</li> <li>3. Consecución de créditos para capital de trabajo</li> <li>4. Acceso a nuevos mercados</li> <li>5. Capacitación adecuada</li> <li>6. Aprovechamiento de remate de materia prima.</li> </ol>

# MUNICIPIOS ARTESANALES EN EL DEPARTAMENTO DE SUCRE.



**CONVENCIONES:**

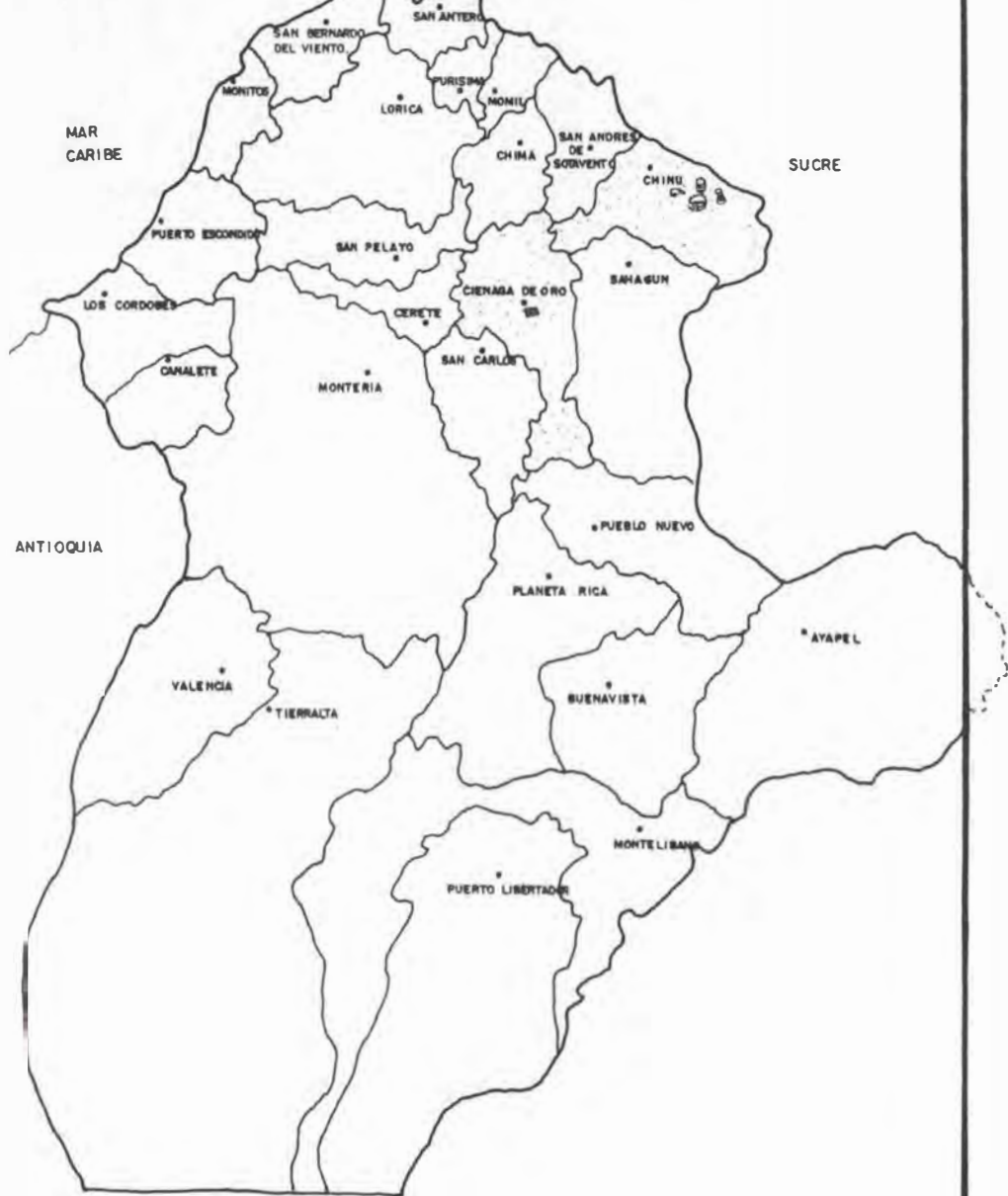
-  Hammaca
-  Bolso
-  Ollas
-  Materas
-  Estero.
-  Mochila.
-  Escoba
-  Pulceras
-  Sombrero

## F I D E S





PROYECTO : FONDO ROTATORIO PARA LA PROMOCION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ARTESANALES EN LOS DEPARTAMENTOS DE CORDOBA Y SUCRE

DIBUJO: DELCY VIERA TUIRAN.

# MUNICIPIOS ARTESANALES EN EL DEPARTAMENTO DE CORDOBA.



**CONVENCIONES:**

-  Zapatos
-  Bolsas
-  Ollas de Barro.
-  Materas
-  Estera

## F I D E S

PROYECTO: FONDO ROTATORIO PARA LA PROMOCION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ARTESANALES EN LOS DEPARTAMENTOS DE CORDOBA Y SUCRE

DIBUJO: DELCY VIERA TUIRAN.











