

D1-2000.14

**INFORME ARTESANAL OPERATIVO Y FINANCIERO  
PERIODO - JULIO 1998 A JULIO 2000 -**

**Ec. OMAR ESCOBAR  
Coordinador Convenio Interinstitucional**

**CONVENIO INTERINSTITUCIONAL:  
Artecol - Convenio Marco Departamental -  
Cámara de Comercio de Ipiales - Asoobando  
Ipiales, 2000**

**INFORME ARTESANAL OPERATIVO Y FINANCIERO**

**PERIODO - JULIO 1998 A JULIO 2000 -**

**Ec. OMAR ESCOBAR**  
**Coordinador Convenio Interinstitucional**

**Informe Final Presentado**  
**Al Convenio Marco Departamental de Nariño**

**CONVENIO INTERINSTITUCIONAL:**  
**Artecol - Convenio Marco Departamental -**  
**Cámara de Comercio de Ipiales - Asoobando**  
**Ipiales, 2000**

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCION	1
2. ANTECEDENTES	2
3. METODOLOGIA	3
4. ANALISIS DEL OBJETIVO GENERAL	5
5. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES	7
5.1 SEGUIMIENTO, EVALUACION Y COORDINACION	7
5.2 INVERSION DIRECTA	7
5.2.1 ACTIVIDADES DE APOYO	8
5.2.2 COFINANCIACION DE PROYECTOS ARTESANALES	8
5.2.3 CAPACITACION EN GESTION EMPRESARIAL Y DESARROLLO DE PRODUCTOS	10
5.2.3.1 Capacitación en Gestión Empresarial	10
5.2.3.2 Diagnóstico y Capacitación en Desarrollo de Productos	12
6. LOGROS	16
6.1 NIVEL CULTURAL Y ASPECTO PRODUCTIVO	16
6.2 ASPECTO COMERCIAL	17
7. LIMITACIONES ENCONTRADAS	25
7.1 VARIABLES EXOGENAS	25
7.2 VARIABLES ENDOGENAS	25
8. CONCLUSIONES Y PROYECCIONES	28
9. INFORME FINANCIERO	30
10. INVENTARIO	34

ANEXOS :

Anexo 1 : INFORME DE ACTIVIDADES (Julio 1998 - Agosto 2000)

Anexo 2 : POBLACION TOTAL DE ARTESANOS

Anexo 3 : POBLACION ARTESANAL ATENDIDA POR EL CONVENIO

Anexo 4 : RELACION GRUPOS ARTESANALES INTEGRANTES DE ARTESUR

Anexo 5 : RESUMEN DE PROYECTOS RECEPCIONADOS (2000)

Anexo 6 : RELACION DE ARTESANOS POR MUNICIPIO Y GRUPO

Anexo 7 : LOCALIZACION GEOGRAFICA

## INDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO 1 COFINANCIACION POR ASOCIACION ARTESANAL	9
CUADRO 2 CAPACITACION POR AREAS ACADEMICAS	14
CUADRO 2.1 RESUMEN CAPACITACION	15
CUADRO 3 EVENTOS COMERCIALES	19
CUADRO 4 RELACION DE LOGROS	20
CUADRO 5 CLASIFICACION DE LOS GRUPOS ARTESANALES	21
CUADRO 6 LIMITACIONES DE TIPO ENDOGENO Y EXOGENO	27
CUADRO 7 PRESUPUESTO GENERAL : 1997 - 2000	30
CUADRO 8 EJECUCION BIMENSUAL	31
CUADRO 10 INVENTARIO	34
GRAFICAS :	
GRAFICA 1 EJECUCION BIMENSUAL	32
GRAFICA 2 EJECUCION ANUAL	33

## INTRODUCCION

En virtud del Convenio Interinstitucional, suscrito entre Cámaras de Comercio de Ipiales y Pasto, corresponde al Coordinador, presentar el informe de las actividades realizadas durante el período comprendido entre agosto de 1998 y agosto del 2000.

El convenio, con recursos que ascienden a 82 millones de pesos, se orientó al desarrollo artesanal, mediante la cofinanciación de proyectos de capacitación, producción y comercialización de productos artesanales, logrando beneficiar al 56% de la población artesanal del sur de Nariño.

Se financiaron proyectos con base en las políticas de Artesanías de Colombia, como es la aplicación del Programa de Formación Integral del Artesano, orientado a la organización comunitaria, gestión para el desarrollo empresarial y comercial, logrando consolidar grupos autogestionarios en torno a una identidad, la cual, actualmente, se refleja en la constitución de la empresa asociativa para la comercialización de productos de los artesanos del sur de Nariño: ARTESUR, como mecanismo para posicionar el producto en el mercado.

El informe presenta una comparación entre las metas programadas y las efectivamente ejecutadas, posteriormente, se describen las actividades, los logros alcanzados, los limitantes encontrados. Se presenta como recomendación la necesidad asesorar en fortalecimiento de canales de comercialización, como instrumento que permitirá desarrollar la actividad artesanal como una fuente potencial para la generación de valor agregado.

## 2. ANTECEDENTES

Teniendo en cuenta que el Departamento de Nariño, posee una alta población artesanal, la más alta a nivel nacional (8.438 artesanos), y considerando necesario atender el sector para potencializar su productividad, Artesanías de Colombia S.A, suscribió un convenio, con la Cámara de Comercio de Ipiales, en 1997, por un valor de \$38.000.000, Posteriormente, en junio de 1998, se firma un segundo convenio, directamente con el Convenio Marco Departamental - Nariño, por un valor de \$68.000.000, con base en un proyecto que permitió no solo rescatar las tradiciones artesanales indígenas, sino preparar académicamente al artesano para consolidar entes microempresariales capaces de contribuir al Producto Nacional. Para ello, fue necesario implementar un programa de formación integral, el cual abarca dos aspectos: Gestión Empresarial y, Diagnóstico y desarrollo de Productos.

En la zona cubierta por el Convenio Interinstitucional, se ha logrado identificar a 359 artesanos, agrupados en 28 organizaciones, de las cuales, nueve no poseen personería jurídica y el resto (15) están registradas ante la Cámara de Comercio de Ipiales. El Plan aprobado por el Comité Técnico Interinstitucional, permitió atender solamente al 56% de la población artesanal (19 grupos), logrando su consolidación, incrementar los inventarios, mejorar la capacidad de producción con calidad, el tiempo de trabajo y la participación en eventos feriales. Igualmente con el fin de aprovechar las ventajas respecto a la organización, la calidad del producto y la ubicación de la ciudad de Ipiales, como puerto fronterizo con sitios turísticos, como el *Santuario de las Lajas*, los representantes de 14 grupos artesanales constituyen legalmente la Empresa Asociativa de Trabajo Artesanos del Sur "ARTESUR", y abren un punto de venta en dicha ciudad.

### 3. METODOLOGIA

Las actividades realizadas obedecen a un proceso, el cual busca la eficiencia en el gasto, la productividad de la inversión y la preparación del artesano frente al mercado actual. Por tanto, el Comité Técnico Interinstitucional, establece un proceso cuidadoso para la aprobación de proyectos y asignación de recursos a los artesanos. La coordinación diseña mecanismos contables periódicos que permiten un seguimiento no solo a la inversión financiera sino también a las metas del proyecto. La confrontación de los informes mediante el contacto directo y permanente entre artesano y coordinador, ha contribuido para garantizar el cumplimiento de los objetivos suscritos en el convenio respectivo que se firma con cada asociación artesanal.

Para ejecutar el Programa de Formación Artesanal, el Comité Técnico Interinstitucional, aprobó el presupuesto respectivo y la forma de contratación; las capacitaciones y asesorías se realizaron mediante la contratación de instructores certificados por el SENA, o en su defecto con profesionales recomendados por los entes miembros del CONVENIO INTERINSTITUCIONAL o de otras entidades legalmente reconocidas. En el caso de instructores referentes al área de Diseño, el Convenio contrata con el Laboratorio Colombiano de Diseño o profesionales recomendados por éste organismo, pues tiene el reconocimiento y la autorización de Artesanías de Colombia S.A.

La metodología de aprendizaje responde a una política de amplia participación, desarrollo de casos prácticos relacionados con el entorno del artesano, talleres que permiten experimentar, promover y perfeccionar las habilidades y destrezas. Cada instructor presenta el contenido, el cual se basa en la programación de cursos específicos del SENA, ARTECOL o Laboratorio de Diseño, quien además



lleva un registro de asistencia y programación ejecutada con las respectivas horas ejecutadas en las fechas respectivas. La información es reportada al coordinador del Convenio, a través de informes parciales y final. Los artesanos capacitados han sido certificados por el SENA y el Convenio Interinstitucional.

Los mecanismos contables de control, las metodologías utilizadas por los capacitadores, se han constituido en herramientas necesarias en el proceso aprendizaje de las diferentes temáticas de tipo técnico, económico, cultural y de organización comunitaria.

Con el propósito de ejecutar el programa de formación, se tiene como base tres modalidades, las cuales se aplican de acuerdo al área a desarrollar y la fase de desarrollo de la organización artesanal.

**ASESORIA:** Consiste en dar pautas, guías y orientaciones específicas sobre aspectos inherentes al producto, tales como: diseño, organización, producción y comercialización.

**CURSO TALLER:** Es una modalidad de capacitación que permite el intercambio creativo de conocimientos con el fin de ampliar y mejorar la calidad del proceso productivo en todas sus fases, perfecciona las técnicas, los diseños y cualifica la gestión administrativa.

**ASISTENCIA TECNICA:** Permite brindar conocimientos especializados a los artesanos, en todas y/o cada unas de las fases; sean del proceso productivo o del desarrollo empresarial, con el fin de lograr resultados óptimos.

#### 4. ANALISIS DEL OBJETIVO GENERAL PLANTEADO

Impulsar el desarrollo artesanal en la región del sur occidente de Nariño, mediante la cofinanciación de actividades de capacitación, productivas y comerciales.

OBJETIVOS ESPECIFICOS PLANTEADOS	OBJETIVOS ALCANZADOS
<p>1. Destinar 1.760 horas para capacitar a 681 artesanos. (2.6H/artesano).</p>	<p>1. Se destinaron 2.034 horas para capacitar a 823 artesanos.</p> <p>INDICADORES:</p> <p>Incremento % Población Captda: = 20,85%</p> <p>Incremento % Horas ejecutadas: = 15,56%</p> <p>Capacitación/artesano: = 2,4 Horas/artesano</p>
<p>2. Capacitar y asesorar, a 427 artesanos, en Gestión Empresarial: 1040 horas. (2.43H/artesano)</p>	<p>2. Se capacitó a 645 artesanos, en Gestión Empresarial, y se ejecutaron 1.113 horas.</p> <p>INDICADORES:</p> <p>Incremento % Población Captda: = 51,05%</p> <p>Incremento % Horas ejecutadas: = 7,02%</p> <p>Capacitación/artesano: = 1,7 Horas/artesano</p>

<p>3. Capacitar en diseño, a 254 artesanos, con una intensidad mínima de 720 horas. (2.83H/artesano)</p>	<p>3. Se capacitó a 178 artesanos, en Diagnóstico y Desarrollo de Productos y se ejecutaron 921 horas.</p> <p>INDICADORES:</p> <p>Incremento % Población Captada: = -29,92%</p> <p>Incremento % Horas ejecutadas: = 27,9%</p> <p>Capacitación/artesano: = 5.17</p> <p>Horas/artesano</p>
<p>4. Lograr la venta del 60% de la producción</p>	<p>4. Se cuenta con un suministro permanente a locales comerciales y se participa en ferias, lo que ha permitido vender al totalidad de la producción. Ventas 1999: \$60.000.000</p>
<p>5. Lograr utilidades del 30% en la producción</p>	<p>5. Las utilidades sobre los costos de producción fueron del 26% en 1997 y del 28% en 1999.</p>
<p>6. Participar con tres oficios artesanales en Expoartesanías 1998</p>	<p>6. Se participo con cinco oficios artesanales en cuatro ferias de tipo departamental y nacional.</p> <p>7. Organización y constitución formal de las asociaciones artesanales y la conformación de un ente comercializador de productos artesanales: La Empresa Asociativa de Trabajo "ARTESUR".</p> <p>8. Apertura de dos puntos de venta en la ciudad de Ipiales y San Juan de Pasto.</p>

## **5. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES**

Para el desarrollo de las actividades, el Comité Interinstitucional Artesanal, considero conveniente desarrollar el proyecto teniendo en cuenta dos áreas fundamentales; El Seguimiento, Evaluación, Coordinación y, la Inversión Directa, a través, de la cofinanciación de proyectos y la contratación de un equipo profesional para llevar a acabo el programa de formación integral del artesano.

Las actividades se financiaron con un presupuesto que ascienden a OCHENTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS DOS MIL QUINIENTOS VEINTISEIS PESOS (\$82.802.526 M.L), de los cuales, el 82% (\$68.000.00) corresponden a recursos financieros provenientes del Convenio Marco Departamental - Pasto - y, el 18% (\$14.802.526) a rendimientos financieros, los cuales permitieron financiar todo el rubro de contratación para capacitación a los artesanos.

A continuación se describen las principales actividades que se financiaron:

### **5.1 SEGUIMIENTO, EVALUACION Y COORDINACION**

Con el propósito de garantizar el cumplimiento del objetivo del convenio, se invirtió el 37% (\$30.705.226) de los recursos financieros en la contratación del coordinador del convenio interinstitucional para efectuar el seguimiento, asesoría y evaluación, igualmente se cubrieron los servicios de telecomunicaciones y equipo de oficina.

### **5.2 INVERSION DIRECTA**

En éste rubro se contempla el apoyo directo a los artesanos, el cual se traduce a través de la financiación de un conjunto de actividades consideradas como de

apoyo, cofinanciación y contratación para capacitación. Se destino el 63% (\$52.097.300) de los recursos financieros, los cuales se ejecutaron así :

### **5.2.1 ACTIVIDADES DE APOYO**

Contempla actividades necesarias para impulsar la gestión comercial del artesano (promoción y divulgación), y afianzar los conocimientos en mercadeo mediante seminarios, pasantías y eventos feriales nacionales. Igualmente contempla, los desplazamientos (para seguimiento y ferias), material didáctico, embalaje y correo. Se invirtieron \$9.946.800 (19% del total de los recursos de inversión directa): \$3.805.100 se invirtieron en promoción y divulgación.

### **5.2.2 COFINANCIACIÓN DE PROYECTOS ARTESANALES.**

Este rubro, responde a los proyectos presentados por los grupos asociativos, los cuales tienen como base la solicitud de cofinanciación para la organización comunitaria, capacitación en el oficio y comercialización. El Comité Técnico aprobó una cofinanciación por \$26.577.000, para diez grupos artesanales, (245 beneficiarios), los cuales fueron entregados a los grupos previa suscripción de un convenio, para cofinanciar los siguientes rubros:

- Materiales para capacitación.
- Comercialización (instrumentos de promoción y divulgación).
- Herramientas y utensilios para optimizar la producción.
- Desplazamiento zonal de instructores y de artesanos en función de la comercialización y compra de materia prima.

(Ver Cuadro 1)

**Cuadro 1 COFINANCIACION POR ASOCIACION ARTESANAL**

MUNICIPIOS	ASOCIACIONES	No. Arte	COFINANCIACION ASIGNADA	INVERSION CAPACITACION	RECURSOS PROPIOS	TOTAL \$
ALDANA	Artepas	9	\$2,560,000	\$1,124,416	\$4,140,000	\$7,824,416
	<b>Sub total</b>	<b>9</b>	<b>\$2,560,000</b>	<b>\$1,124,416</b>	<b>\$4,140,000</b>	<b>\$7,824,416</b>
CARLOSAMA	Nueva Esperanza	44	\$-	\$558,899	\$-	\$558,899
	<b>Sub total</b>	<b>44</b>	<b>\$-</b>	<b>\$558,899</b>	<b>\$-</b>	<b>\$558,899</b>
CUMBAL	Micaela Chiles	16	\$1,000,000	\$997,947	\$-	\$1,997,947
	Tejicolor	11	\$3,200,000	\$1,391,329	\$4,600,000	\$9,191,329
	Manos Talladoras	10	\$-	\$2,859,749	\$-	\$2,859,749
	Piedra Machines	12	\$-	\$1,651,996	\$2,301,345	\$3,953,341
	Arte Cumbe	14	\$-	\$114,286	\$-	\$114,286
	<b>Sub total</b>	<b>63</b>	<b>\$4,200,000</b>	<b>\$7,015,307</b>	<b>\$6,901,345</b>	<b>\$18,116,652</b>
GUACHUCAL	Mueblearte	3	\$4,050,000	\$130,088	\$4,139,984	\$8,320,072
	<b>Sub total</b>	<b>3</b>	<b>\$4,050,000</b>	<b>\$130,088</b>	<b>\$4,139,984</b>	<b>\$8,320,072</b>
IPIALES	Las Palmas	7	\$1,750,000	\$1,024,497	\$1,792,000	\$4,566,497
	Renacer Pastos	10	\$2,250,000	\$1,616,696	\$2,968,000	\$6,834,696
	El Diamante	6	\$2,750,000	\$15,802	\$1,073,407	\$3,839,209
	<b>Sub total</b>	<b>23</b>	<b>\$6,750,000</b>	<b>\$2,656,996</b>	<b>\$5,833,407</b>	<b>\$15,240,403</b>
PUPIALES	Coagroartes	21	\$2,225,000	\$1,564,675	\$-	\$3,789,675
	El Progreso	13	\$1,900,000	\$1,149,286	\$2,437,800	\$5,487,086
	Nueva Amanecer	10	\$-	\$541,333	\$-	\$541,333
	<b>Sub total</b>	<b>44</b>	<b>\$4,125,000</b>	<b>\$3,255,294</b>	<b>\$2,437,800</b>	<b>\$9,818,094</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>186</b>	<b>\$21,685,000</b>	<b>\$14,741,000</b>	<b>\$23,452,536</b>	<b>\$59,878,536</b>
	E. A. T. ARTESUR	151	\$4,892,000	192,500	\$-	5,084,500
<b>GRAN TOTAL</b>		<b>337</b>	<b>\$26,577,000</b>	<b>\$14,933,500</b>	<b>\$23,452,536</b>	<b>\$64,963,036</b>
	Artesanos cofinanciados	247	41%	23%	36%	100%

Los diez grupos que recibieron recursos del convenio, contribuyeron con recursos propios, representados en mano de obra, herramientas, materia prima y capital de trabajo, los cuales ascienden a \$23.452.536 (36%)

El resto de los grupos que no recibieron recursos financieros de manera directa, fueron beneficiados con el Programa de Formación Integral al Artesano, el cual, tuvo un costo de \$15.573.500 (24%).

El costo total de los proyectos atendidos asciende a \$65.603.036, de los cuales, el 36% corresponden a recursos aportados por los artesanos, el resto (64%) a:

Cofinanciación Directa: 41%

Cofinanciación Indirecta: 24%

### **5.2.3 CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y ASESORAMIENTO TÉCNICO EN PROCESOS Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ARTESANALES**

En el segundo semestre de 1998, primer ciclo del Convenio, se contrató profesionales a través del SENA y del Laboratorio Colombiano de Diseño, para capacitar en las áreas de: Gestión Empresarial, la cual comenzó en el mes de junio, y en Diagnóstico y Desarrollo del Producto, la cual, inició en el mes de septiembre de 1998, con una duración aproximada de un año y medio.

#### **5.2.3.1 Capacitación en Gestión Empresarial**

CONTABILIDAD.- (Instructor: Carmen Yépez) En ésta área se tomo como base los módulos de "Promoviendo y Vendiendo, Calculando Costos, Administrando Mi trabajo artesanal". Participaron todos los grupos pertenecientes al programa. De

acuerdo a los módulos, la Coordinación, diseño un formato para la presentación del informe financiero y operativo, con el fin de que el artesano ponga en práctica los conocimientos adquiridos y de otra parte, hacer un seguimiento a la inversión realizada por el grupo asociativo. El trabajo estuvo a cargo de un Contador Público, quien capacitó y asesoró a la comunidad en su propio sitio de trabajo y posteriormente, se reunieron tres representantes por cada grupo, en la ciudad de Ipiales para afianzar el conocimiento y certificar a los mismos como divulgadores entre sus compañeros.

MERCADEO.- (Instructores: Diana Jaramillo y Pedro Acosta) Capacitación con el objeto de dar a conocer las bases conceptuales del mercadeo, las técnicas en ventas, el empaque y el manejo de la imagen. Dirigido a todos los grupos que forman parte del programa. La capacitación se hizo con base en el módulo de "Fundamentos de Mercadotecnia" reglamentado por el Servicio Nacional de Aprendizaje "SENA", entidad que tiene sede en el municipio de Ipiales y suministró el material didáctico. La capacitación permitió al artesano mejorar la atención al cliente, la presentación de sus productos, el empaque, las etiquetas.

GESTION COMERCIAL.- (Instructor: Pedro Acosta) Asesoría contratada con un economista especializado en Mercadotecnia, cuyo objeto fue la estructuración y conformación de un ente comercial, que represente a todos los artesanos del sur de Nariño, y la apertura de un punto de venta en la ciudad de Ipiales. Tal trabajo, se adelantó en un periodo de tres meses, al fin del cual, el artesano maneja el concepto de la imagen corporativa y destaca las ventajas a través del trabajo asociado.

ORGANIZACION COMUNITARIA.- (Instructores: T.S. Mery Guerrero, Colombia Chingal). Capacitación contratada para atender en forma específica problemas relacionados con la organización productiva, conflictos internos y liderazgo, presentados en los grupos Nueva Esperanza, Unificación Indígena, Manos Talladoras, Piedra Machines y Tejicolor. El trabajo adelantado detectó



debilidades, en razón al bajo nivel de escolaridad y recomendó un acompañamiento prolongado mientras se constituye la empresa comercializadora. De otra parte, se asesoró en la solución de conflictos internos, en la reglamentación del tipo de asociaciones, se efectuó la reestructuración de juntas directivas, la creación y aplicación de reglamentos.

### **5.2.3.2 Diagnóstico y Capacitación en Desarrollo del Producto**

**CAPACITACION EN TECNICA IKAT Y TINTES.**- (Instructores: Teresa Guarama, Guillermo Tupas, Ofelia Palacios). Contratación realizada con artesanos a nombre de las asociaciones a la cuales representan, en razón a que dominan perfectamente las técnicas del oficio y con el fin de socializar el conocimiento entre un mayor número de artesanos para incrementar el potencial de producción y lograr una mayor integración entre ellos. Esto permitió que ciertos grupos con deficiencias en la calidad y diseño (Unificación Indígena, Coagroartes y el Progreso) se nivelen, facilitando la asesoría a los diseñadores del Laboratorio de Diseño, quienes contribuyeron a coordinar y a estructurar el plan académico de la capacitación.

**LENCERIA Y MANUALIDADES.**- (Instructor: Adriana Montenegro). Capacitación solicitada a través de los proyectos de los grupos Renacer de los Pastos y El Progreso; la cual permitió perfeccionar técnicas y crear nuevos productos en lencería y manualidades, con gran acogida en la región. Actualmente, estos dos grupos trabajan desarrollan productos de lencería a pedido y productos en lana natural destinados a exposiciones, ferias y suministro al punto de venta.

**RETOQUE Y PULIMENTO.**- (Instructor: Pedro Rosero). Capacitación solicitada por el grupo: Manos Talladoras, de Cumbal. Tuvo como objetivo el mejoramiento en el terminado del producto. Actualmente los artesanos han logrado aumentar las ventas. La capacitación respondió al módulo "Retoque, Pulimento y Acabado del Producto", del Servicio Nacional de Aprendizaje "SENA".

**DIAGNOSTICO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS.-** (Responsable: Laboratorio Colombiano de Diseño). Capacitación llevada a cabo con los grupos: Piedra Machines, Tejicolor, Micaela Chiles, Artepas, Renacer los Pastos, Unificación Indígena y Coagroartes. La capacitación logró la diversificación en diseños, la disminución en costos (8%), se implementó para cada grupo un logotipo, el cual se difunde en etiquetas, marquillas, pendones y tarjetas de presentación.

El Laboratorio de Diseño, después de un diagnóstico respecto al diseño, las habilidades y la organización productiva, determina una línea de producto a desarrollar con el fin de evitar la competencia entre los grupos y a la vez generar una gran variedad de productos, lo cual garantiza la penetración en el mercado.

Actualmente se cuenta con la líneas generales:

- Sala: Tapetes: camino, centro de sala y de pared
- Alcoba: Cobija, pía de cama, edredón, cojín
- Indumentaria: Suéter, Chaleco, guantes, bufanda, ruana
- Accesorios personales: Mochilas, boinas

**Cuadro 2 CAPACITACION POR AREAS ACADEMICAS**

AREAS	No. Beneficiarios	No. Horas	EJECUTOR	COSTO/AREA	COSTO MATERIALES	TOTAL \$
<b>GESTION EMPRESARIAL</b>						
Contabilidad	131	243	Contratista Convenio	\$ 960.000		\$ 960.000
Mercadeo	133	580	Contratista Convenio	\$ 2.737.000		\$ 2.737.000
Gestión Comercial	147	140	Contratista Convenio	\$ 1.600.000		\$ 1.600.000
Organización Comunitaria	234	150	Contratista Convenio	\$ 1.160.000		\$ 1.160.000
Asesoría en Imágen y publicidad			Contratista Convenio	\$ 192.500		\$ 192.500
<b>Sub Total</b>	<b>645</b>	<b>1113</b>		<b>\$ 6.649.500</b>		<b>\$ 6.649.500</b>
<b>DESARROLLO DE PRODUCTOS</b>						
Técnicas en proceso y tinturado	27	91	Contratista Convenio	\$ 635.000		\$ 635.000
Lencería, decoración y manualidades	25	165	Contratista Convenio	\$ 825.000		\$ 825.000
Nivelación en desarrollo productos	13	40	Contratista Convenio	\$ 280.000	\$ 320.000	\$ 600.000
Diagnóstico y desarrollo de productos	93	360	Laboratorio de Diseño	\$ 3.984.000	\$ 150.000	\$ 4.134.000
Retoque, pulimento y terminado de muebles	20	265	Contratista Convenio	\$ 1.590.000	\$ 500.000	\$ 2.090.000
<b>Sub Total</b>	<b>178</b>	<b>921</b>		<b>\$ 7.314.000</b>	<b>\$ 970.000</b>	<b>\$ 8.284.000</b>
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>823</b>	<b>2034</b>		<b>\$ 13.963.500</b>	<b>\$ 970.000</b>	<b>\$ 14.933.500</b>

**Cuadro 2.1 RESUMEN CAPACITACION**

<b>AREAS</b>	<b>BENEFICIARIOS</b>	<b>HORAS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>GESTION EMPRESARIAL</b>	<b>645</b>	<b>1113</b>	<b>\$6.649.500</b>
<b>DESARROLLO DE PRODUCTOS</b>	<b>178</b>	<b>921</b>	<b>\$8.284.000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>823</b>	<b>2.034</b>	<b>\$14.933.500</b>

## 6. LOGROS

Con el objeto de evaluar el proceso relacionado con el apoyo al sector artesanal, se aplicó una encuesta, la cual compara dos períodos: 1997 y 1999, permitiendo describir las metas alcanzadas dentro de la organización social y productiva, fruto de la aplicación del programa de formación integral al artesano.

Los resultados fueron positivos, con mayor énfasis en la fase de la producción, como también en la organización social, logrado demostrar las ventajas del trabajo cooperativo, lo que ha facilitado una mayor integración entre los artesanos; pues se ha incrementado en un 14% la legalización de los grupos artesanales atendidos por el Convenio Interinstitucional. Por tanto, hoy se cuenta con el 79% de los artesanos, constituidos como asociaciones con personería jurídica, inscritos ante la Cámara de Comercio de Ipiales.

### 6.1 NIVEL CULTURAL Y ASPECTO PRODUCTIVO

- El 58% de los artesanos consideran haber mejorado en calidad, diseño para desarrollar nuevos productos; el 42% mejoró en las transacciones contables, las relaciones públicas y en mercadeo de productos artesanales.
- Los grupos artesanales, se encuentran en capacidad para autogestionar recursos financieros; el 10% de los artesanos han logrado vincularse con otras entidades para la ejecución de proyectos sociales en favor del oficio artesanal.
- En cuanto al lugar en donde practican la actividad artesanal, cabe señalar que antes de 1997, el 80% de los artesanos ejercían su labor entre el hogar y el taller particular, hoy, el 50% ejercen el trabajo entre el hogar y un taller asociativo, lo que antes de 1997, solo lo hacía el 20%. (Cuadro 4)

- Para la compra de los materiales, antes de 1997, el 55% lo hacía personalmente, hoy en día se ha reducido al 21%, y el 79% lo hace a través de una organización artesanal, a diferencia del 45% de 1997. (Cuadro 4)
- Para la preparación de materiales, el 41% de los artesanos, en 1997, utilizaban leña, en el presente año, sólo el 3% lo hace, contribuyendo a la preservación del medio ambiente. (Cuadro 4)
- Cabe destacar el objeto de la producción, el cual en 1997, en un 85% obedecía a pedidos particulares o por iniciativa del artesanos, y el 2% para almacenes. En el 2000, los pedidos de particulares se han reducido al 47%, mientras que las ventas para almacenes se elevaron al 25%. (Cuadro 4)
- Lo anterior explica el incremento del 53% en el tiempo de trabajo mensual por artesano, al pasar de 53 a 81 horas. Igualmente se presentó un incremento del 95% en el número de productos promedio por artesano en un mes, al pasar de 4 a 7. (Cuadro 4).
- Se observa un incremento considerable en los inventarios de 1997 y 1999; se registró un incremento del 854% al pasar, en dichos años, de \$7.540.000 a \$71.897.400. (Cuadro 4).
- Tomando en cuenta el crecimiento de la Producción Bruta Nominal, en 1997 fue de \$22.180.000 y en 1999 llegó a \$60.177.978. (Cuadro 4).

## 6.2 ASPECTO COMERCIAL

- En cuanto a la comercialización de los productos, los instrumentos de divulgación juegan un papel importante, es así como en 1997, solo el 2% de

los artesanos contaba con publicidad gráfica. Actualmente, el 81% cuenta con dicho instrumento y el 19% con publicidad radial. (Cuadro 4).

- En cuanto a los canales de venta, los artesanos consideran haber mejorado sustancialmente en la venta a través de almacenes y participación en ferias; es así como en 1997, el 21% de los artesanos utilizaban éstos medios, y en el 2000, el 51%. (Cuadro 4). Los artesanos utilizan en un 35% el sistema de consignación, mecanismo que no se había utilizado hasta antes de 1997, para atender periódicamente pedidos de cuatro almacenes locales.
- Con el objeto de posicionarse en el mercado y en virtud de la calidad del producto, la organización e identidad, se conformó la Empresa Asociativa de Trabajo para la Comercialización de productos artesanales "Artesur". La cual abre dos puntos de venta. El primer punto de venta en Pasto, duró seis meses (Junio- Diciembre /1999); el segundo en la ciudad de Ipiales, (Octubre 1999 - Octubre 2000). El Convenio aportó \$4.892.000, que representan el 35% del costo total del proyecto. Se cofinanció para promoción y divulgación, gastos en ventas, compra de materiales y adecuación del stand.
- Los artesanos elevaron las utilidades, las cuales pasaron del 20 al 28% en los años descritos, en razón a la disminución del 8% de los costos. (Cuadro 4)
- Se organizó la primera muestra artesanal en la ciudad de Ipiales, con el apoyo de la Cámara de Comercio de Ipiales durante 8 días, la cual tuvo un gran éxito, pues participaron 15 grupos asociativos, con 5 oficios artesanales y se vendió el 40% de los productos. El costo de la exhibición fue de \$580.550.
- A continuación se relacionan algunos de los eventos feriales en los cuales participaron los artesanos.

**Cuadro 3 EVENTOS COMERCIALES**

<b>EVENTOS COMERCIALES</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>FECHA</b>
Primera Muestra Artesanal	Ipiales	Diciembre 1998.
Expoartesanías	Bogotá	Diciembre 1998, 1999.
Feria Artesanal 50 años	Manizales	Enero 1999.
Primera Muestra Artesanal	Pasto	Abril 1999.
Agroexpo	Bogotá	Julio 1999.
Feria Artesanal Indígena	Bogotá	Septiembre 1999.
Concurso para Proexport	Pasto	Junio 2000.
Feria Expofacto 2000	Pasto	Agosto 2000.
V Feria Agropecuaria, Artesanal y Agroindustrial de Nariño	Pasto	Agosto 2000.

- Los artesanos participaron en el evento comercial, organizado por la Cámara de Comercio de Pasto y Proexport, calificando positivamente para integrar el programa de asesoramiento al pequeño empresario para la exportación de productos artesanales.
- Para sintetizar los resultados, la totalidad de los artesanos (359), fueron clasificados en cuatro grupos, tomando como base, la organización productiva, la calidad e innovación y la capacidad de autogestión. Se destacan Micaela Chiles, Artepas y Renacer los Pastos como capaces de mantenerse en el mercado. (Cuadro 5)



**Cuadro 4 RELACION DE LOGROS**

<b>VARIABLES</b>	<b>1997</b>	<b>2000</b>	<b>Incremento %</b>
<b>Asociaciones constituidas</b>			
Asociaciones sin PJ	12	4	-50%
Asociaciones con PJ	7	15	14%
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>0%</b>
<b>Lugar en donde se practica el oficio artesanal</b>			
Hogar y taller particular	80%	50%	-30%
Hogar y taller asociativo	20%	50%	30%
<b>Compra de materiales</b>			
Personalmente	55%	21%	-34%
A través de una organización	45%	79%	34%
<b>Fuente de Energía utilizada en el proceso productivo</b>			
Leña	41%	3%	-38%
Energía eléctrica y gas	59%	97%	38%
<b>Objeto de la producción</b>			
Pedidos o iniciativa del oferente	85%	47%	-38%
Eventos Feriales	13%	25%	12%
Almacenes	2%	28%	26%
<b>Instrumentos de divulgación</b>			
Publicidad gráfica	2%	81%	79%
Publicidad radial	0%	19%	19%
Ninguna	98%	0%	-98%
<b>Canales de Comercialización</b>			
Almacenes y participación en ferias	21%	51%	30%
Plaza de Mercado	9%	4%	5%
Hogar y taller	70%	45%	25%
<b>Horas mensuales por artesano en el oficio</b>	53 h.	81 h.	53%
<b>Productos mensuales por artesano</b>	4 p.	7 p.	95%
<b>Inventario Total (18 asociaciones artesanales)</b>	\$7.540.000	\$71.897.400	854%
<b>Producto Nominal</b>	\$22.180.000	\$60.177.978	171%
<b>Porcentaje de los costos respecto a la producción</b>	79.6%	71.3%	8.3%
<b>Utilidades/Costos</b>	20.4%	28.6%	8.2%

Fuente : Encuesta Zonal Artesanal - Convenio Interinstitucional (2000).

**Cuadro 5 CLASIFICACION DE LOS GRUPOS**

<b>NIVEL UNO</b>	<b>MUPIO.</b>	<b>ASOCIACION</b>	<b>No. B.</b>	<b>OFICIO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La actividad artesanal es fuente importante de ingresos</li> <li>• Cumplen con las metas propuestas</li> <li>• Capacidad para adaptarse e Innovar en diseño</li> <li>• La infraestructura responde a un gran volúmen de producción y el inventario es bueno.</li> <li>• Capacidad para la autogestión y la administración del negocio</li> <li>• Requieren asesoría en:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Legislación Comercial y laboral</li> <li>• Comercio Internacional</li> <li>• Asesoría en producción y ventas al por mayor</li> </ul> </li> </ul>	Aldana	Artepas	9	Tejeduría
	Cumbal	Tejicolor	11	Tejeduría
	Cumbal	Micaela Chiles	16	Tejeduría
	Guachuca	Mueblearte	3	Taracea
	Ipiiales	Renacer	10	Tejeduría
	Ipiiales	Pastos Diamante	6	Orfebrería
<b>TOTAL</b>			<b>55</b>	

<b>NIVEL DOS</b>	<b>MUPIO.</b>	<b>ASOCIACION</b>	<b>No. BEN</b>	<b>OFICIO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La actividad artesanal es fuente secundaria de ingresos</li> <li>• Las metas del proyecto se han cumplido bajo algunas observaciones de la coordinación.</li> <li>• Capacidad para adaptarse e Innovar en diseño</li> <li>• La infraestructura no es adecuada respecto a la producción local, y el inventario es aceptable.</li> <li>• Capacidad para la administración del negocio</li> <li>• Requieren asesoría en :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización productiva</li> <li>• Legislación Comercial y laboral</li> <li>• Comercio Internacional</li> <li>• Exhibición comercial y ventas al por mayor</li> <li>• Desarrollo de productos</li> </ul> </li> </ul>	Carlosama	La Guaneña	15	Tejeduría
	Cumbal	Piedra	12	Tejeduría
	Cumbal	Manos Tall.	10	Talla
	Ipiiales	Unificación	7	Lencería
	Pupiales	El Progreso	13	Tejeduría
	Pupiales	Coagroartes	21	Tejeduría
	Pupiales	Nuevo Amanecer	10	Tejeduría
<b>TOTAL</b>			<b>88</b>	

<b>NIVEL TRES</b>	<b>MUPIO.</b>	<b>ASOCIACIÓ</b>	<b>No. BE.</b>	<b>OFICIO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La actividad artesanal es fuente secundaria de ingresos</li> <li>• No hay compromiso frente al objetivo</li> <li>• Debilidad en el dominio de la técnica y no tienen capacidad para innovar</li> <li>• Carecen de la infraestructura adecuada y el inventario es incipiente a excepción de alguna de ellas (Pastoral)</li> <li>• No hay organización sólida, y no demuestran autogestion comercial.</li> <li>• Requieren asesoría en :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización social y productiva</li> <li>• Desarrollo de productos</li> </ul> </li> </ul>	Aldana	As. Femenina	14	Tejeduría
	Carlosama	San Nicolas	9	Tejeduría
	Carlosama	El Rosal	6	Tejeduría
	Carlosama	Nueva		
	Cumbal	Esperan	7	Tejeduría
	Cumbal	Arte Cumbe	14	Tejeduría
	Ipiales	Panam	20	Tejeduría
	Ipiales	Las sureñas	11	Tejeduría
		Pastoral		
		Social	15	Lencería
<b>TOTAL</b>			<b>96</b>	

NIVEL CUATRO	MUPIO.	ASOCIACION	No. B.	OFICIO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La actividad artesanal es fuente opcional de ingresos, por tanto, los proyectos no obedecen estrictamente a un compromiso o identidad con el oficio.</li> <li>• No hay cumplimiento de las metas del proyecto, los grupos se mantienen al margen del programa artesanal, y de manera ocasional atienden su trabajo, para cumplir con los requisitos exigidos, con el afán de captar recursos financieros.</li> <li>• Debilidad en el dominio de la técnica y no tienen capacidad para innovar</li> <li>• Carecen de inventario y/o recursos propios.</li> <li>• No hay capacidad para la organización productiva y la autogestión comercial, por tanto, el grupo tiende a desaparecer</li> </ul>	Carlosama	Progreso	7	Tejeduría
	Cumbal	Renacer	21	Tejeduría
	Cumbal	Mayasquer	15	Tejeduría
	Cumbal	Sol Pastos	41	Tejeduría
	Cumbal	Los telares	16	Tejeduría
	Guachuca	Colimba	10	Tejeduría
	Ipiates	Yaramal	10	Tejeduría
<b>TOTAL</b>			<b>120</b>	

## **7. LIMITACIONES ENCONTRADAS**

Las limitaciones, las podemos clasificar bajo dos tipos de variables; aquellas relacionadas con la idiosincracia y el entorno geosocial (variables exógenas), y aquellas que actúan dentro del proceso de formación y consolidación de las unidades económicas (variables endógenas). Ver Cuadro 6.

### **7.2 VARIABLES EXOGENAS**

- La idiosincracia repercute en el comportamiento socio-afectivo de los artesanos e influye en la actividad económica como tal; algunos artesanos se reservan, de manera exclusiva, ciertos conocimientos y experiencias, repercutiendo en una débil propagación de los mismos y retardando los resultados del trabajo cooperativo.
- En las comunidades indígenas, el bajo nivel de escolaridad, ha obstaculizado la labor de los profesionales en gestión empresarial y desarrollo del producto. El 43% de los artesanos no tienen la primaria completa y el 6% no ha cursado ningún grado de escolaridad.
- La participación de los entes territoriales, a través del presupuesto municipal es débil. El municipio de Ipiales, contempla un rubro para atender el sector artesanal y la Asociación de Municipios, ha colaborado en el apoyo logístico para el funcionamiento del Convenio. Solo en casos muy excepcionales se cuenta con un apoyo a los artesanos, como en el municipio de Guachucal y los Cabildos Indígenas de Ipiales, Cumbal y Carlosama.

### **7.2 LIMITACIONES ENDOGENAS**

- En la comercialización se encuentra el principal obstáculo para la realización del producto a un precio razonable. El 20% de los artesanos consideran que es necesario hacer contactos con comerciantes mayoristas, el 19% considera hacer mayor despliegue publicitario, 16% bajar el precio, el 14% mayor arrendar locales comerciales y el 8% mejorar la presentación del producto.
- Si bien se tiene un avance en la organización, es necesario utilizar tal instrumento para la compra de materiales al por mayor. El 32% de los artesanos adquieren los materiales al por menor.
- Considerando que para mantenerse en el mercado, es indispensable la innovación del producto, es preocupante que del 33% de los que no diversifican el producto, el 40% es a causa de la falta de iniciativa, el 14% por falta de capacitación
- Si bien, los artesanos han valorado los instrumentos de divulgación, aún no cuentan con catálogos, videos y empaques.
- Una de las explicaciones de las ventas bajas, se puede observar en la frecuencia de venta de los productos; el 65% de los artesanos venden cada tres meses, el 31% cada mes, claramente se refleja una debilidad en la comercialización.
- Los consumidores extranjeros o los residentes en el interior del país, son los únicos capaces de demandar el producto al precio real. Sin embargo, se observa que sólo el 20% de la oferta se dirige a dicho segmento del mercado, el 80% es demandada a nivel local.

**Cuadro 6 LIMITANTES DE TIPO ENDOGENO Y EXOGENO**

<b>VARIABLES</b>	<b>Indice</b>	<b>Porcenta je %</b>
<b>VARIABLES EXOGENAS</b>		
<b>NIVEL DE ESCOLARIDAD</b>	Ninguno	6%
	Primaria Incompleta	43%
	Primaria Completa	31%
	Secundaria Incompleta	8%
	Secundaria Completa	9%
	Formación Técnica	2%
	Universidad	1%
	Total	100%
<b>VARIABLES ENDOGENAS</b>		
<b>COMPRA DE MATERIALES</b>	Al por mayor	68%
	AL por menor	32%
	Total	100%
<b>DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION</b>	NO	33%
	SI	63%
	Total	100%
<b>CAUSAS</b>	Falta innovación	40%
	Inseguridad	8%
	Capactación	14%
	Total	100%
<b>PROBLEMAS FRENTE AL MERCADO</b>	Falta contactos	20%
	Promoción y divulgación	19%
	Precio	16%
	Locales comerciales	14%
	Presentación producto y Diseño	13%
	Volúmen, participación en ferias	18%
	Total	100%
<b>INSTRUMENTOS DE PROMOCION</b>	Etiquetas, facturas, tarjetas presentación	59%
	Publicidad radial y vallas	34%
	Empaques	7%
	Catálogos y videos	0%
	Total	100%
<b>FRECUENCIA DE VENTA</b>	Cada mes	31%
	Cada dos mese	4%
	Cada tres meses	65%
	Total	100%
<b>ORIGEN DE LA DEMANDA</b>	Local	80%
	Interior	14%
	Exterior	6%
	Total	100%

Fuente : Encuesta Zonal Artesanal - Convenio Interinstitucional (2000).



## **8. CONCLUSIONES Y PROYECCIONES**

La presencia del Convenio ha contribuido no solo a velar por los intereses de Artesanías de Colombia S.A. sino también a difundir los objetivos y promocionar la imagen de las entidades participantes del Convenio Interinstitucional (Cámaras de Comercio Pasto e Ipiales, Asoobando y Asuntos Indígenas). Se ha demostrado que el trabajo conjunto de las entidades o instituciones, es un mecanismo para apoyar e impulsar las aspiraciones de una comunidad en desarrollo.

En cuanto a la ejecución presupuestal, si bien ésta no es acorde al tiempo de ejecución programado, razón que ha llevado a prorrogar el convenio, ha permitido coordinar y asignar el tiempo necesario para cada grupo, en lo referente al programa de capacitación en organización comunitaria, gestión empresarial, comercial y desarrollo de nuevos productos, contribuyendo a cualificar la producción, y a elevar el nivel de organización productiva.

El resultado de la gestión del Convenio Interinstitucional, ha impactado en instituciones como: El Programa para el Desarrollo de la Microempresa Rural – Pademer-, el SENA, Las Cámaras de Comercio -Pasto e Ipiales-, Asoobando, y últimamente por Proexport, a través del programa Expopyme, las cuales se encuentran apoyando el proceso de consolidación microempresarial, vía comercialización. Es así como se pretende consolidar, la Red Departamental para la Comercialización de Productos artesanales, con el apoyo del Pademer y el Ministerio del Desarrollo Económico.

En virtud de complementar la primera fase del convenio, se han formulado propuestas a nivel regional y departamental, con el objetivo de crear y consolidar los canales de comercialización para los productos artesanales, las cuales han sido remitidas a la Corporación para el Desarrollo de la Microempresa, la Red

Nacional de Solidaridad, la Fundación Swissaid y la Empresa Colombiana de Petróleos - Ecopetrol- Regional Sur.

El proyecto relacionado anteriormente, tienen como principal objeto, la población de la Comercializadora "Artesur", y se pretende en el mediano plazo lograr el posicionamiento del producto en el mercado nacional y posteriormente en un segmento geográfico del mercado internacional.

En pro de dicho objetivo, actualmente, los artesanos mantienen un local en la ciudad de Ipiales, el cual requiere asesoría:

- Mercadeo y Comercialización
- Formulación y gestión de proyectos

Con el propósito de aprovechar las ventajas competitivas del producto, la integración de los artesanos, el perfil de los proyectos de los artesanos (Ver anexo 5), se recomienda continuar con la consolidación del proceso productivo de la comunidad artesanal, a través del impulso a la comercializadora de los artesanos "ARTESUR".

## 9. INFORME FINANCIERO

**Cuadro 7 PRESUPUESTO GENERAL Período: Julio/1997 - Agosto/2000**

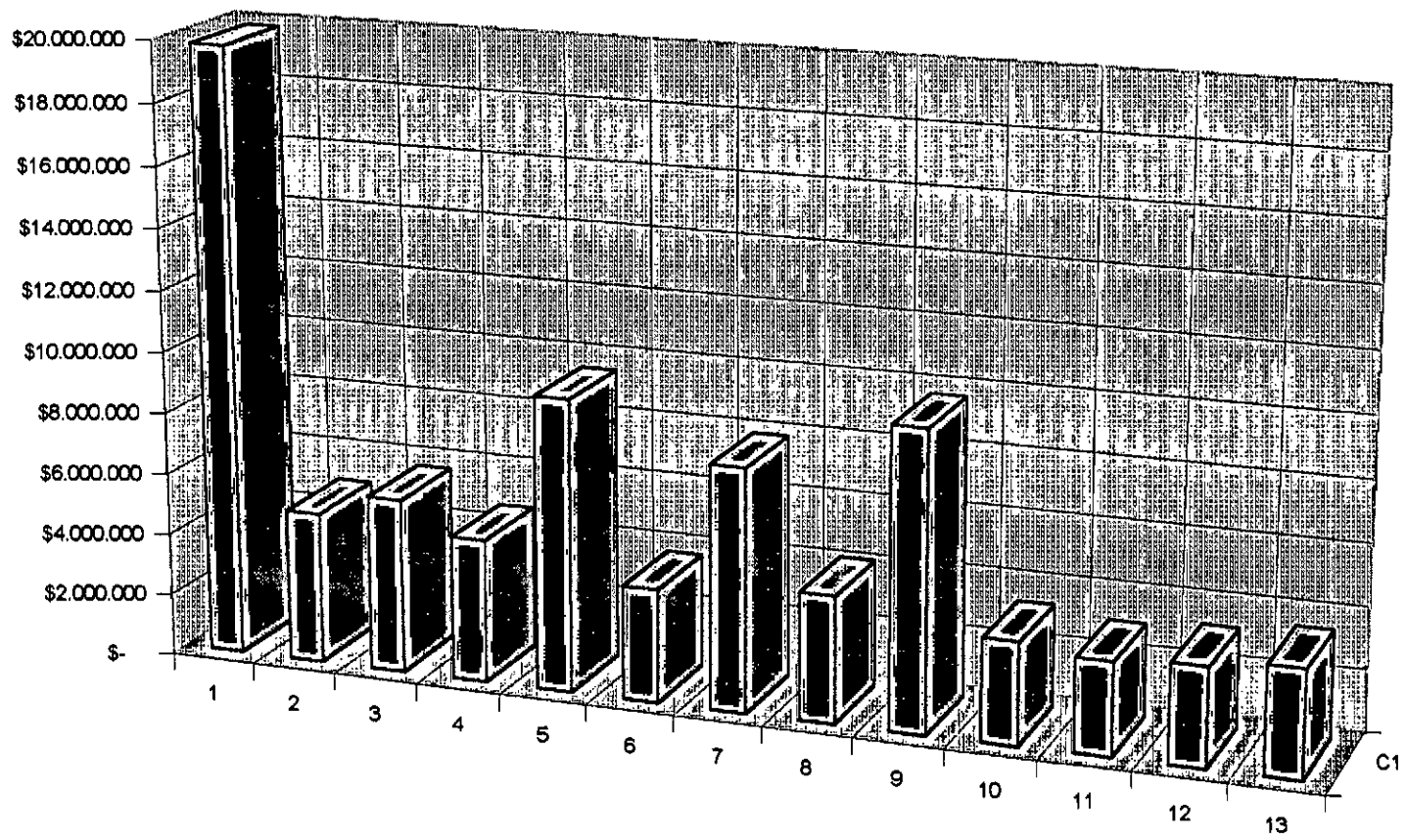
FUENTE DE INGRESOS					
CONCEPTO	Fecha	PARCIALES	%	INGRESOS	%
Aportes Convenio Marco - Artecol	Jul.-98	\$68,000,000	82.1%	\$82,802,526	100%
Rendimientos Financieros	Ag/98-Ag/00	\$14,802,526	17.9%		

EJECUCION PRESUPUESTAL				
ACTIVIDADES	PARCIALES		TOTALES	
	\$	%	\$	%
<b>1. FUNCIONAMIENTO</b>	\$30,705,226		\$30,705,226	37.1%
1.1 Seguimiento y evaluación	\$24,300,000			
1.2 Servicios oficina (teléfono)	\$1,371,678			
1.3 Equipos, actualización y manto.	\$4,302,820			
1.4 Gastos varios: Polizas	\$730,728			
<b>2. INVERSION</b>			\$52,097,300	62.9%
<b>2.1 ACTIVIDADES/APOYO</b>	\$10,586,800	20.3%		
2.1.1 Promoción, divulgación	\$4,445,100			
2.1.2 Pasantías, seminarios, recepción.	\$728,500			
2.1.3 Desplazamientos	\$4,504,200			
2.1.4 Mat.didáctico/impresos/embalaje/	\$909,000			
<b>2.2 COFINANCIACION</b>	\$26,577,000	51.0%		
2.2.1 As. Pastas -Aldana	\$2,560,000			
2.2.2 E.A. Mueblearte -Guachucal	\$4,050,000			
2.2.3 As. Chiles -Cumbal	\$1,000,000			
2.2.4 As. Unificación -Ipiales	\$1,750,000			
2.2.5 As. Renacer-Ipiales	\$2,250,000			
2.2.6 As. El Diamante-Ipiales	\$2,750,000			
2.2.7 Coop. Coagroartes	\$2,225,000			
2.2.8 As. Mujeres Progreso Pupialeño	\$1,900,000			
2.2.9 As. Tejicolor	\$3,200,000			
2.2.10 Empresa Asociativa Artesur	\$4,892,000			
<b>2.3 CONTRATACION</b>	\$14,933,500	28.7%		
2.3.1 Capacitación L.C.D.	\$3,984,000			
2.3.2 Capacitación Lencería	\$825,000			
2.3.3 Gestión Emp. Contabilidad	\$960,000			
2.3.4 Gestión Emp. Mercadeo	\$2,737,000			
2.3.5 Capacitación Maestra tradicional	\$385,000			
2.3.6 Capacitación Retoque/Pulimento	\$2,090,000			
2.3.7 Capacitación Tintes - Unificación	\$250,000			
2.3.8 Asesoría Imagen, publicidad radial	\$192,500			
2.3.9 Ases. en organización comunitaria	\$1,160,000			
2.3.10 Asesoría en Comercialización	\$1,600,000			
2.3.11 Asesoría en desarrollo productos	\$600,000			
2.3.12 Capacitación LCD/Piedra Machin	\$150,000			
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>100.%</b>	<b>\$82,802,526</b>	<b>100.%</b>

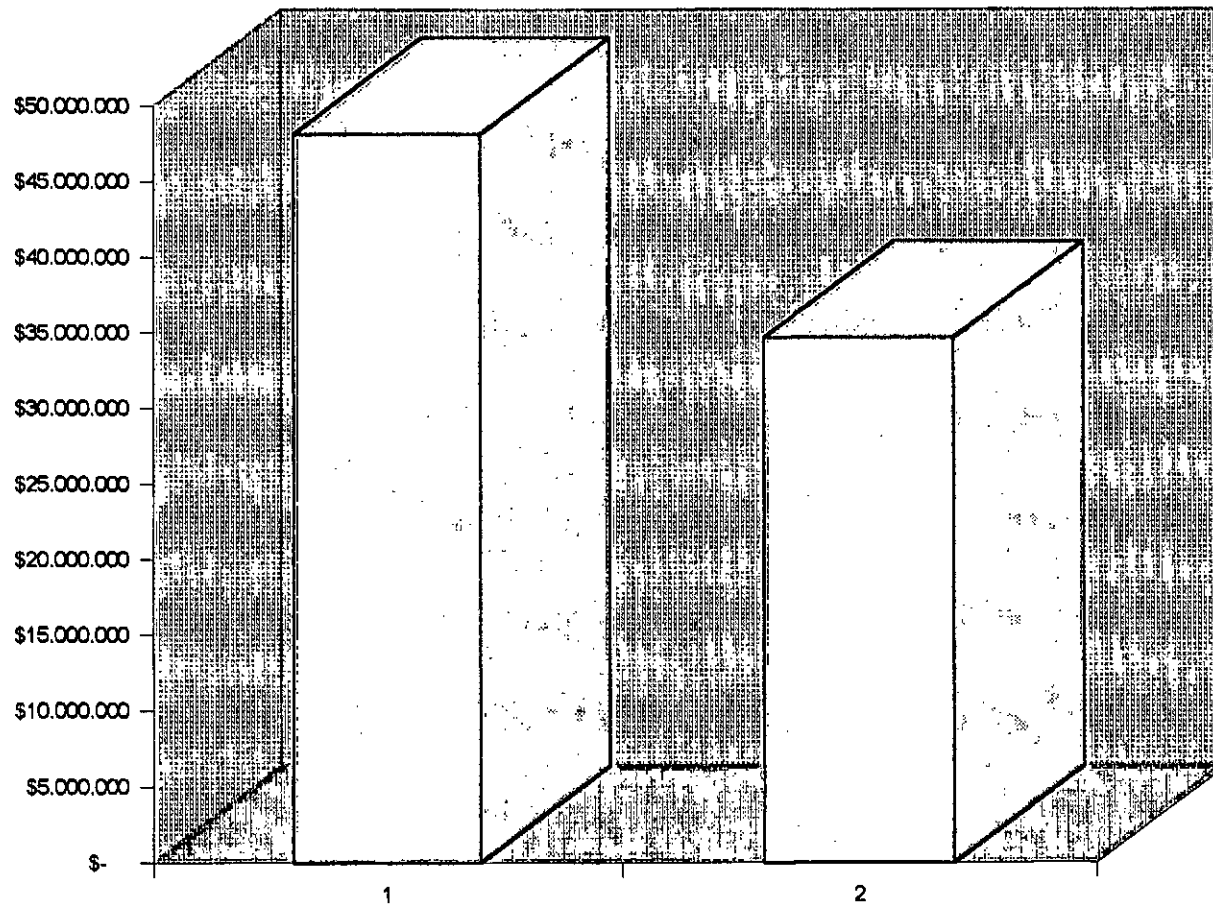
**Cuadro 8 CONVENIO INTERINSTITUCIONAL  
EJECUCION BIMENSUAL**

AÑO	BIMESTRE	EJECUCION			TOTAL
		BIMENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL	
1988	JUL-AGOSTO	\$ 19.788.900			
	SEP-OCTUB.	\$ 4.908.700			
	NOV.-DICIEM.	\$ 5.662.900	\$ 30.360.500		
1999	ENERO-FEB.	\$ 4.632.700			
	MARZO-ABRIL	\$ 9.481.970			
	MAYO -JUNIO	\$ 3.670.220	\$ 17.784.890	\$ 48.145.390	
	JUL-AGOSTO	\$ 7.864.046			
2000	SEP-OCTUB.	\$ 4.105.677			
	NOV.-DICIEM.	\$ 9.677.940	\$ 21.647.663		
	ENERO-FEB.	\$ 3.314.950			
	MARZO-ABRIL	\$ 3.016.653			
	MAYO -JUNIO	\$ 3.206.120			
	JUL-AGOSTO	\$ 3.471.750	\$ 13.009.473	\$ 34.657.136	\$ 82.802.526

Gráfica 1  
EJECUCION BIMENSUAL



Gráfica 2  
EJECUCION ANUAL



## 10. INVENTARIO

Ago-00

DESCRIPCION	No.	Vr. Unit.	(- Deprec.)	Vr. Total
<b>1. EQUIPOS</b>				
Computador Dtk 220	1	\$ 3,034,000	\$ 455,100	\$ 2,578,900
Impresora HP. DeskJet 340	1	\$ 525,000	\$ 78,750	\$ 446,250
Télefono celular: Philips	1	\$ 114,840	\$ 17,226	\$ 97,614
Cámara fotográfica: Kidak advantix F300	1	\$ 109,000		\$ 109,000
<b>Sub total</b>	<b>4</b>			<b>\$ 3,231,764</b>
<b>2. ACCESORIOS</b>				
Cortinas	2	\$ 40,000		\$ 40,000
Silleteros	2	\$ 20,000		\$ 20,000
Regla	1	\$ 1,000		\$ 1,000
Perforadora	1	\$ 2,000		\$ 2,000
Fotografías	57	\$ 100,000		\$ 100,000
Enmarcaciones fotográficas	4	\$ 84,000		\$ 84,000
<b>Sub total</b>	<b>67</b>			<b>\$ 247,000</b>
<b>3. MATERIAL DIDACTICO</b>				
<b>3.1 AUDIO</b>				
Casette Módulo Calculando Costos	3	\$ 10,000		\$ 30,000
Casette Módulo Produciendo	4	\$ 10,000		\$ 40,000
Casette Módulo Llevando Cuentas	5	\$ 10,000		\$ 50,000
Casette Módulo Promoviendo y Vendiendo	4	\$ 10,000		\$ 40,000
<b>Subtotal</b>	<b>16</b>			<b>\$ 160,000</b>
<b>3.2 VIDEOS VH</b>				
Video Módulo Calculando Costos	3	\$ 20,000		\$ 60,000
Video Módulo Produciendo	3	\$ 20,000		\$ 60,000
Video Módulo Llevando Cuentas	3	\$ 20,000		\$ 60,000
Video Módulo Promoviendo y Vendiendo	3	\$ 20,000		\$ 60,000
<b>Subtotal</b>	<b>12</b>			<b>\$ 240,000</b>
<b>3.3 MATERIAL BIBLIOGRAFICO</b>				
<b>LIBROS</b>				
Comportamiento de las Exportaciones Artesanales	20			
Catálogo bibliográfico de la cultura artesanal	11			
Catálogo de videos de la cultura artesanal	15			
Organización Social de la Producción Artesanal	15			
La Iraca	16			
Productos artesanales y materias primas	1			
Taller de tintes naturales para la lana	2			
Encuentro de Diseñadores europeos....	1			
Experiencia Transformadora (Catálogo de expositores)	3			
<b>Subtotal</b>	<b>84</b>			<b>\$ -</b>

<b>CARTILLAS</b>				
La Mujer Artesana en el Desarrollo	8			
Tecnología, Dpto. productos y Diseño en Artesanía	25			
Normas Técnicas: Tejido de Paja o Toquilla	34			
Listado General de Oficios Artesanales	21			
Wace Keku (Primera y Segunda Parte)	2			
Gotas de Antaño ( Introducción a la Cerámica)	2			
La Artesanía en la decoración de interiores	1			
Cartilla de Mimbre y Diseño	3			
La Ley del Artesano	1			
Estatutos	1			
Cartilla Encuesta Nacional Artesanal	1			
<b>Subtotal</b>	<b>99</b>			<b>\$ -</b>
<b>CARTILLAS CAPACITACION: Administrando mi trabajo</b>				
Calculando Costos	12			
Produciendo	10			
Llevando cuentas	13			
Promoviendo y vendiendo	12			
Abriendo camino al liderazgo artesanal	10			
Contabilidad para Todos	10			
Mercadeo	14			
Procesos Productivos	8			
Elementos de Economía	10			
<b>Subtotal</b>	<b>99</b>			<b>\$ -</b>
<b>DOCUMENTOS SEMINARIOS</b>				
Cartilla Taller Nacional de Evaluación y Seguimiento	1			
Lineamientos de Trabajo del Sector Artesanal	1			
Manual para la Presentación de Proyectos	1			
Metodología activa para capacitación a facilitadores	1			
<b>Subtotal</b>	<b>4</b>			<b>\$ -</b>
<b>CARPETAS</b>				
<b>INFORMES</b>				
Informe Resguardos Indígenas 1995	1			
Informe Sandona, 1997	1			
Informe General: Asesoría en Tejeduría - LCD, 1997	1			
Informe Asesoría Proyecto lana - LCD, 1998	1			
Informe Asesoría Diseño - LCD, 1998	1			
Informe Capacitación Organización Comunitaria, 1999	1			
Informe Capacitación Comercialización, 1999	1			
Informe Artesur, 2000	1			
<b>Subtotal</b>	<b>8</b>			<b>\$ -</b>
<b>GRUPOS ARTESANALES</b>				
Artepas	1			
As. Femenina del Sur	1			
Carlosama	1			
Piedra Machines	1			
Renacer del Tejido	1			
Tejicolor	1			



Manos Talladoras	1			
La Guanga	1			
Sol de los Pastos	1			
Mayasquer	1			
Micaela Chiles	1			
Mueblearte	1			
Las Palmas o Unificación	1			
El Diamante	1			
Las Sureñas	1			
Pastoral Social	1			
Renacer los Pastos	1			
<b>Subtotal</b>	<b>17</b>			<b>\$ -</b>
<b>VARIOS</b>				
Convenios 1995-1997	1			
Propuestas 1997 - 1999	1			
Encuestas	1			
Contratos 1998-2000	1			
Actas del Convenio 1998 -2000	1			
Proyectos, 1999	1			
Correspondencia enviada y recibida	1			
<b>Subtotal</b>	<b>7</b>			<b>\$ -</b>
<b>Subtotal Carpetas</b>	<b>32</b>			<b>\$ -</b>
<b>Subtotal Material Bibliográfico</b>	<b>318</b>			<b>\$ -</b>
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>417</b>			<b>\$3,878,764</b>

**Anexo 1**  
**INFORME DE ACTIVIDADES**  
**Julio 1998 - Agosto 2000**

MUNICIPIOS	GRUPOS	Oficio Tec.	TIPO PBL.	TIPO ACT.	ACT. EJEC.	H	M	Ttal. Benf.	Ttal. Ho.	DESCRIPCIÓN ACTIVIDADES	OPERADOR	Fecha	COFINANCIACION			LOGROS OBSERVACIONES
													C. Directa	Capacitación	Total	
ALDANA	As. Pastas	Tejd.	Indig.			1	11	12		Financiación Pcc. y Comercial.	Convenio		\$ 2.560.000		\$ 2.560.000	El grupo se ha constituido como E.A.T., capaz de realizar productos de alta calidad. Se recomienda asesorar en comercio internacional de productos
				AS	5				4	Contabilidad	Contratista	Jul.98		\$ 15.802	\$ 15.802	
				CT	18				70	Mercadeo	Contratista	Sep.98		\$ 330.328	\$ 330.328	
				CT	5				10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286	
				CT	10				60	Dianóstico y Dilo. Productos Participación Ferias	LCD	Sep.98		\$ 664.000	\$ 664.000	
<b>SUB TOTAL</b>					<b>38</b>	<b>1</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>144</b>			<b>\$ 2.560.000</b>	<b>\$ 1.124.418</b>	<b>\$ 3.684.418</b>		
CUMBAL	E.A.T Machines	Tejed.	Indig.			5	7	12		Financiación Pcc. y Comerc.	Convenio	Octubr				Han logrado ampliar su cobertura y línea de productos Es necesario apoyar y fortalecer los canales de comercialización
				AS	20				60	Contabilidad	Contratista	Jul.98		\$ 316.049	\$ 316.049	
				CT	18				70	Mercadeo	Contratista	Sep.98		\$ 330.328	\$ 330.328	
				CT	5				10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286	
				CT	5				10	Organización Comunitaria	Contratista	Sep.99		\$ 77.333	\$ 77.333	
CT	10				60	Dianóstico y Dilo. Productos	LCD	Sep.98		\$ 664.000	\$ 664.000					
<b>SUB TOTAL</b>					<b>58</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	<b>230</b>			<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.651.998</b>	<b>\$ 1.651.998</b>		
	As. Chiles	Tejd.	Indg.			0	12	12		Financiación Adec. Tecnológica	Convenio	Agosto	\$ 1.000.000		\$ 1.000.000	Al igual que los dos anteriores, es un grupo autogestionario, capaz de enfrentar el mercado internacional. Actual, es creador de fuentes de empleo en la región. Poseen un alto nivel de logros.
				AS	5				70	Mercadeo	Contratista	Sep.98		\$ 330.328	\$ 330.328	
				CT	18				10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286	
				CT	5				50	Dianóstico y Dilo. Productos Participación Ferias	LCD	Sep.98		\$ 553.333	\$ 553.333	
				CT	10									\$ -	\$ -	
<b>SUB TOTAL</b>					<b>38</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>130</b>			<b>\$ 1.000.000</b>	<b>\$ 997.947</b>	<b>\$ 1.997.947</b>		
	Asoc. Tejicolor	Borda do	Indlg.			6	10	16		Financiación Cclo.-Adec/Tecn.	Convenio	Octubr	\$ 3.200.000		\$ 3.200.000	Su organización administrativa y financiera al igual que la capacidad para el mercadeo, lo colocan como un grupo líder en la región. Poseen un alto nivel de logros.
				AS	20				80	Contabilidad	Contratista	Jul.98		\$ 316.049	\$ 316.049	
				CT	18				70	Mercadeo	Contratista	Sep.98		\$ 330.328	\$ 330.328	
				CT	5				10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286	
				CT	5				10	Organización Comunitaria	Contratista	Sep.99		\$ 77.333	\$ 77.333	
CT	10				50	Dianóstico y Dilo. Productos Participación Ferias	LCD	Sep.98		\$ 553.333	\$ 553.333					
<b>SUB TOTAL</b>					<b>58</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>220</b>			<b>\$ 3.200.000</b>	<b>\$ 1.391.329</b>	<b>\$ 4.591.329</b>		
	As. Manos Talladoras	Tallado	Indlg.			20	0	20		Financiación Capacitación	Convenio					Su trabajo ha mejorado, logrando llamar la atención de la comunidad en general y participando en eventos comerciales locales con apoyo del Cabildo y el Municipio de Cumbal
				AS	5				4	Contabilidad	Contratista	Jul.98		\$ 15.802	\$ 15.802	
				CT	18				70	Mercadeo	Contratista	Sep.98		\$ 330.328	\$ 330.328	
				CT	5				10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286	
				CT	8				40	Organización Comunitaria	Contratista	Sep.99		\$ 309.333	\$ 309.333	
CT	30				265	Retoque y pulimento	Contratista	Myo.99		\$ 2.090.000	\$ 2.090.000					
<b>SUB TOTAL</b>					<b>68</b>	<b>20</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>389</b>			<b>\$ -</b>	<b>\$ 2.859.749</b>	<b>\$ 2.859.749</b>		

	Arte Cumbre	Tejido	Indíg.	CT	5	0	7	7	10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286	
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>6</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>10</b>				\$ -	\$ 114.286	\$ 114.286	
	Mayasquer	Tejido	Rural	AS	3	10	0	10		Reorganización Junta Directiva Verificación Actividades	Convenio	Nov.98		\$ -	\$ -	Reorganización de Junta Directiva, No cumplieron los objetivos del convenio y el grupo se desorganizó ante las con- diciones del mercado.
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>3</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>0</b>				\$ -	\$ -	\$ -	
	Nueva Esperanza	Tejido	Urban	CT	18	0	10	10	70	Mercadeo	Contratista	Sep.99		\$ 330.328	\$ 330.328	Tienen gran capacidad de trabajo, sin embargo falta un mayor compromiso con el oficio artesanal
				CT	10				20	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 228.571	\$ 228.571	
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>28</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>90</b>				\$ -	\$ 558.899	\$ 558.899	
	<b>TOTAL CUMBAL</b>				<b>258</b>	<b>41</b>	<b>46</b>	<b>87</b>	<b>1069</b>				\$ 4.200.000	\$ 7.674.206	\$ 11.774.206	
GUACHUCAL	Asoc. Mueblearte	Taracéa	Urban	AS	5	2	2	4	4	Financiación Pcc. Cclo. Adec/Tec Contabilidad	Convenio Contratista	Julio Jul.98	\$ 4.050.000	\$ 15.802	\$ 15.802	El mercado para los productos elabo- rados debe ser muy selecto, por tanto requiere impulso en el área del merca- deo e innovación en el producto
				CT					10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99	\$ 114.286	\$ 114.286		
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>6</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>14</b>				\$ 4.050.000	\$ 130.088	\$ 4.180.088	
IPIALES	Unificación Indígena	Tejido	Indíg.	AS	20	0	7	7	15	Financiación Pcc. Cclo. Adec/Tec. Contabilidad	Convenio Contratista	Julio Jul.98	\$ 1.750.000	\$ 59.259	\$ 59.259	El progreso del grupo depende del interés y la entrega total al oficio. Se encuentra en proceso de organización e identificación con el oficio correspon- diente. Necesitan innovar producto
				CT	5				20	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99	\$ 228.571	\$ 228.571		
				CT	4				20	Organización Comunitaria	Contratista	Sep.99	\$ 154.667	\$ 154.667		
				CT	3				21	Técnicas y tintes naturales	Contratista	Sep.99	\$ 250.000	\$ 250.000		
				CT	5				30	Dianóstico y Dilo. Productos	LCD	Sep.98	\$ 332.000	\$ 332.000		
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>37</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>108</b>				\$ 1.750.000	\$ 1.024.497	\$ 2.774.497	
	As. Renacer Sol Pastos	Tejido	Rural	AS	5	0	14	14	6	Financiación Pcc. Cclo. Capacitac. Contabilidad	Convenio Contratista	Julio Jul.98	\$ 2.250.000	\$ 23.704	\$ 23.704	El grupo adquirió sentido de perte- nencia y esta elaborando objetos de aceptación en la región, lo cual abre la posibilidad para incursionar en el mercado.
				CT	20				90	Mercadeo	Contratista	Sep.98	\$ 424.707	\$ 424.707		
				CT	5				10	Gestión Comercial	Contratista	Sep.99	\$ 114.286	\$ 114.286		
				CT	20				78	Lencería y manualidades	Contratista	Ago.98	\$ 390.000	\$ 390.000		
				CT	10				60	Dianóstico y Dilo. Productos Participación feria	LCD	Sep.98	\$ 664.000	\$ 664.000		
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>60</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>244</b>				\$ 2.250.000	\$ 1.616.896	\$ 3.866.896	
	E.A.T. El Diamante	Orfebr.	Urban	AS		2	2	4	4	Financiación Pcc. Cclo. Adec/Tec. Contabilidad	Convenio Contratista	Julio Jul.98	\$ 2.750.000	\$ 15.802	\$ 15.802	El trabajo es de calidad, sin embargo, debe proyectarse mediante la divulga- ción y adecuación de Stand.
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>4</b>				\$ 2.750.000	\$ 15.802	\$ 2.765.802	
	<b>TOTAL IPIALES</b>				<b>97</b>	<b>2</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>354</b>				\$ 6.750.000	\$ 2.856.896	\$ 9.406.896	

PUPIALES	Cooperat.	Tejido	Rural	AS	20	2	18	20	Finan. Pcc. Clo. Adec.Tec. Ovinos.	Convenio	Julio	\$ 2.225.000		\$ 2.225.000	Los resultados en cuanto a capacitación y trabajo, han sido los esperados, y han consolidado una línea de productos, para lo que requiere una gran participación en eventos comerciales y feriales.
	Coagroartes			CT	18			48 Contabilidad	Contratista	Jul.98		\$ 181.728	\$ 181.728		
				CT	5			70 Mercadeo	Contratista	Sep.98		\$ 330.328	\$ 330.328		
				CT	10			10 Gestión Comercial	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286		
				CT	10			70 Técnica Ikat	Contratista	Ago.98		\$ 385.000	\$ 385.000		
							50 Diagnóstico y Dilo. Productos	LCD		Sep.98		\$ 553.333	\$ 553.333		
							Participación ferias								
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>63</b>	<b>2</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>248</b>			<b>\$ 2.225.000</b>	<b>\$ 1.564.676</b>	<b>\$ 3.789.676</b>	
As. Progres	Lencer.	Urban		CT	25	0	13	13	10 Gestión Comercial	Contratista	Ago.98	\$ 1.900.000		\$ 1.900.000	Sus resultados, son excelentes y sus productos tienen acogida en el mercado local. Deben desarrollar una línea de productos que permita rescatar la identidad perdida.
	Manual			CT	5			87 Lencería y manualidades	Contratista	Sep.99		\$ 114.286	\$ 114.286		
	Tejido							40 Desarrollo nuevos productos	Contratista	Sep.99		\$ 435.000	\$ 435.000		
								Participación ferias	Contratista	Oc.99		\$ 600.000	\$ 600.000		
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>30</b>	<b>0</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>137</b>			<b>\$ 1.900.000</b>	<b>\$ 1.149.286</b>	<b>\$ 3.049.286</b>	
Nuevo Amanecer	Tejido	Urban		CT	18	0	15	15	Financiación Pcc. Clo. Adec/Tec.	Convenio	Sep.99		\$ 541.333	\$ 541.333	Reorganización de Junta Directiva. Se adoptó un Reglamento Interno para garantizar el cumplimiento de metas.
								70 Organización comunitaria	Contratista	Sep.99		\$ 541.333	\$ 541.333		
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>18</b>	<b>0</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>70</b>			<b>\$ -</b>	<b>\$ 541.333</b>	<b>\$ 541.333</b>	
<b>TOTAL PUIPALES</b>					<b>111</b>	<b>2</b>	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>453</b>			<b>\$ 4.125.000</b>	<b>\$ 3.255.294</b>	<b>\$ 7.380.284</b>	
OTRAS	E.A.T.								Financiación, adecuación local, comercialización	Convenio	Nov.99	\$ 4.892.000		\$ 4.892.000	Es uno de los primeros pasos en el fortalecimiento de la comercialización. Requiere: asesoría en mercadeo, gestión de proyectos.
	Artesur								Asesoría imagen y publicidad	Contratista	Dic.99	\$ 192.500	\$ 192.500		
	<b>SUB TOTAL</b>				<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>			<b>\$ 4.892.000</b>	<b>\$ 192.500</b>	<b>\$ 6.084.600</b>	

<b>GRAN TOTAL</b>	<b>Cofinanciación/Contratación</b>	<b>607</b>	<b>48</b>	<b>128</b>	<b>176</b>	<b>2034</b>				<b>\$ 26.877.000</b>	<b>\$ 14.933.500</b>	<b>\$ 41.510.500</b>
-------------------	------------------------------------	------------	-----------	------------	------------	-------------	--	--	--	----------------------	----------------------	----------------------

ACTIVIDADES DE APOYO	E.A.T.								Promoción y divulgación	Contratista		\$ 4.445.100		\$ 4.445.100	Inversión orientada a fortalecer el proceso organizativo mediante el apoyo a la comercialización y la aplicación de las técnicas de mercadeo.
	Artesur								Pasantías, seminarios	Convenio		\$ 728.500	\$ 728.500		
									Desplazamientos	Convenio		\$ 4.504.200	\$ 4.504.200		
									Material didáctico, embalaje	Convenio		\$ 909.000	\$ 909.000		
		<b>SUB TOTAL</b>				<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>			<b>\$ 10.586.800</b>	<b>\$ -</b>	

<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>607</b>	<b>48</b>	<b>128</b>	<b>176</b>	<b>2034</b>				<b>\$ 37.163.800</b>	<b>\$ 14.933.500</b>	<b>\$ 52.097.300</b>
------------------------	--	------------	-----------	------------	------------	-------------	--	--	--	----------------------	----------------------	----------------------

Anexo 2  
**POBLACION TOTAL DE ARTESANOS**  
**EX - PROVINCIA DE OBANDO**

LOCALIDAD	GRUPOS ARTESANAL	No. Artes	No. Grps	FECHA FUNDACION	No. PERSONERIA JURIDICA	OFICIO
Aldana	E.A. Artepas	9	1	Jul-97	17-008006-14/Nov.98	Tejeduría
Aldana	Aso. Femenina del Sur	14	1	Sep-94	1775/Sep.94	Tejeduría
<b>Sub total</b>		<b>23</b>	<b>2</b>			
Carlosama	E.A. El Rosal	6	1	Dic. 1995	17-005276-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. Nueva Esperanza	7	1	Dic. 1995	17-005277-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. La Guaneña	15	1	Dic. 1995	17-005278-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. San Nicolas	9	1	Dic. 1995	17-005279-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. El Progreso	7	1	Dic. 1995	17-005280-14/Mzo.96	Tejeduría
<b>Sub total</b>		<b>44</b>	<b>5</b>			
Cumbal	Renacer del Tejido	21	1	Jul-97	234/Jul.97	Tejeduría
Cumbal	E.A. Piedra Machines	12	1	Mar-96	17-006201-14/Ago.97	Tejeduría
Cumbal	Aso. Tejicolor	11	1	Oct-97	395/May.98	Tejeduría
Cumbal	Aso. Manos Talladoras	10	1	Jul-97	236/Jul.97	Tallado
Cumbal	E.A. Micaela Chiles	16	1	1996	17-006630-14/Abr.98	Tejeduría
Cumbal	Aso. Panamá	20	1	1996		Tejeduría
Cumbal	As. Arte Cumbe	14	1	1996		Tejeduría
Cumbal	Aso. Sol de los Pastos	41	1	1996	722/93	Tejeduría
Cumbal	Aso. Mayasquer	15	1	1996		Tejeduría
Cumbal	Aso. Los Telares	16	1	Nov-97		Tejeduría
<b>Sub total</b>		<b>176</b>	<b>10</b>			
Guachucal	E.A. Mueblearte	3	1	1997	17-006732-14/Jun.98	Taracea
Guachucal	Aso. de Colimba	10	1	1996		Tejeduría
<b>Sub total</b>		<b>13</b>	<b>2</b>			
Ipiiales	Aso. Indígena Yaramal	10	1	1996		Tejeduría
Ipiiales	Aso. Las Sureñas	11	1	Ene-94	17-005778-14/Mar.97	Tej./Mod.
Ipiiales	Unificación Indígena	7	1	1997		Tejeduría
Ipiiales	Pastoral Social	15	1	Abr-88	875/May.94	Lencería
Ipiiales	Aso. Renacer los Pastos	10	1	Abr-98	416/Abr.98	Tejeduría
Ipiiales	E.A. El Diamante	6	1	1998	17-006638-14/Abr.98	Orfebrería
<b>Sub total</b>		<b>59</b>	<b>6</b>			
Pupiales	Coop. Coagroartes	21	1	Feb-97	393/Mar.98	Tejeduría
Pupiales	Aso. Progreso	13	1	May-98	546/Oct.98	Tejeduría
Pupiales	As. Nuevo Amanecer	10	1	1996		
<b>Sub total</b>		<b>44</b>	<b>3</b>			

<b>TOTAL</b>	Beneficiarios	359			
	No. Total de Asociaciones		28		100%
	No. Asociaciones sin PJ			8	29%
	No. Asociaciones con PJ			20	71%

Anexo 3  
**POBLACION ARTESANAL**  
**ATENDIDA POR EL CONVENIO INTERINSTITUCIONAL 1998-2000**

LOCALIDAD	GRUPOS ARTESANAL	No. Artes	No. Grps	FECHA FUNDACION	No. PERSONERIA JURIDICA	OFICIO
Aldana	E.A. Artepas	9	1	Jul-97	17-008006-14/Nov.98	Tejeduría
<b>Sub total</b>		<b>9</b>	<b>1</b>			
Carlosama	E.A. El Rosal	6	1	Dic. 1995	17-005276-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. Nueva Esperanza	7	1	Dic. 1995	17-005277-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. La Guaneña	15	1	Dic. 1995	17-005278-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. San Nicolas	9	1	Dic. 1995	17-005279-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	E.A. El Progreso	7	1	Dic. 1995	17-005280-14/Mzo.96	Tejeduría
<b>Sub total</b>		<b>44</b>	<b>5</b>			
Cumbal	E.A. Piedra Machines	12	1	Mar-96	17-006201-14/Ago.97	Tejeduría
Cumbal	Aso. Tejicolor	11	1	Oct-97	395/May.98	Tejeduría
Cumbal	Aso. Manos Talladoras	10	1	Jul-97	236/Jul.97	Tallado
Cumbal	E.A. Micaela Chiles	16	1	1996	17-006630-14/Abr.98	Tejeduría
Cumbal	As. Arte Cumbe	14	1	1996	En trámite	Tejeduría
Cumbal	Aso. Mayasquer	15	1	1996		Tejeduría
<b>Sub total</b>		<b>78</b>	<b>6</b>			
Guachucal	E.A. Mueblearte	3	1	1997	17-006732-14/Jun.98	Taracea
<b>Sub total</b>		<b>3</b>	<b>1</b>			
Ipiales	Unificación Indígena	7	1	1997		Tejeduría
Ipiales	Aso. Renacer los Pastos	10	1	Abr-98	416/Abr.98	Tejeduría
Ipiales	E.A. El Diamante	6	1	1998	17-006638-14/Abr.98	Orfebrería
<b>Sub total</b>		<b>23</b>	<b>3</b>			
Pupiales	Coop. Coagroartes	21	1	Feb-97	393/Mar.98	Tejeduría
Pupiales	Aso. Progreso	13	1	May-98	546/Oct.98	Tejeduría
Pupiales	As. Nuevo Amanecer	10	1	1996		
<b>Sub total</b>		<b>44</b>	<b>3</b>			

<b>TOTAL</b>	Beneficiarios	201			
	No. Total de Asociaciones		19		100%
	No. Asociaciones sin PJ			4	21%
	No. Asociaciones con PJ			15	79%

Anexo 4  
**RELACION DE GRUPOS ARTESANALES  
 INTEGRANTES DE LA ASOCIACION ARTESANAL "ARTESUR"**

LOCALIDAD	GRUPO ARTESANAL	No. BENE- FIGIARIOS	FECHA FUNDACION	No. Person. Jurfdica	OFICIO
Aldana	1. E.A. Artepas	9	Jul-97	17-008006-14/Nov.98	Tejeduría
Carlosama	2. San Nicolas	6	Sep-94	17-005279-14/Dic.95	Tejeduría
Carlosama	3. El Rosal	7	Dic. 1995	17-005276-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	4. La Guaneña	15	Dic. 1995	17-005278-14/Mzo.96	Tejeduría
Carlosama	5. Nueva Esperanza	7	Dic. 1995	17-005277-14/Mzo.96	Tejeduría
Cumbal	6. E.A. Piedra Machines	12	Mar-96	17-006201-14/Ago.97	Tejeduría
Cumbal	7. Aso. Tejicolor	11	Oct-97	395/May.98	Tejeduría
Cumbal	8. E.A. Micaela Chiles	16	1996	17-006630-14/Abr.98	Tejeduría
Cumbal	9. Arte cumbe	14	1998	En Trámite	Tejeduría
Guachucal	10. E.A. Mueblearte	3	1998	17-006732-14/Jun.98	Taracea
Ipiales	11. Unificación Indígena	7	1997	-	Tejeduría
Ipiales	12. Aso. Renacer los Pastos	10	Abr-98	416/Abr.98	Tejeduría
Pupiales	13. Coop. Coagroartes	21	Feb-97	393/Mar.98	Tejeduría
Pupiales	14. Aso. Progreso	13	May-98	546/Oct.98	Tejeduría
	<b>14</b>	<b>151</b>			

Anexo 5  
RESUMEN DE PROYECTOS RECEPCIONADOS (2000)

MUNICIPIO	GRUPO	No. B	PROYECTO	Artecol	R/Propios	Cabildos	TOTAL
Guachucal	Mueblearte	4	Asesoría en desarrollo productos y comercialización	\$ 2,000,000	\$ 5,020,000		\$ 7,020,000
Carlosama	Guanefia	44	Rediseño de productos artesanales elaborados en lana	\$ 4,500,000	\$ 3,000,000		\$ 7,500,000
Cumbal	Tejicolor	11	Mejoramiento del proceso productivo y dño. Empresarial	\$ 7,980,000	\$ 11,179,200		\$ 19,159,200
Cumbal	Arte Cumbe	14	Generación de empleo a través de el trabajo artesanal	\$ 6,316,000	\$ 5,649,999		\$ 11,965,999
Cumbal	Micaela	16	Mejoramiento sistema productivo, diseño y comercio	\$ 3,500,000	\$ 1,500,000	\$ 2,000,000	\$ 7,000,000
Cumbal	Piedra Machines	12	Mejoramiento del proceso productivo y dño. Empresarial	\$ 5,620,000	\$ 9,806,000		\$ 15,426,000
Cumbal	Los Telares	16	Mejoramiento sistema productivo y formación empresa.	\$ 3,410,000	\$ 15,080,000		\$ 18,490,000
Ipiiales	Renacer Pastos	10	Producción y Comercialización dee artesanías	\$ 4,771,200	\$ 38,790,400		\$ 43,561,600
Ipiiales	Pastoral Social	30	Capacitación y fortalecimiento comercial	\$ 2,000,000	\$ 4,500,000		\$ 6,500,000
Pupiales	Manos Creativas	27	Capacitación para el desarrollo de productos	\$ 4,950,000	\$ 7,160,000	\$ 1,300,000	\$ 13,410,000
	<b>TOTAL</b>	<b>184</b>		<b>\$ 45,047,200</b>	<b>\$ 101,885,599</b>	<b>\$ 3,300,000</b>	<b>\$ 150,032,799</b>



**Anexo 6**  
**RELACION DE ARTESANOS POR MUNICIPIO Y GRUPO**

**MUNICIPIO DE ALDANA**

**Empresa Asociativa: ARTEPAS**

<b>NOMBRE</b>	<b>C.C.No.</b>	<b>Años en el oficio</b>
1. SHARA VICTORIA ORTIZ	27.104.044 de Aldana	41
2. MARIA DEL PILAR ERIRA	27.104.384 de Aldana	31
3. LUCILA QUITIAQUEZ	27.104.385 de Aldana	31
4. GLORIA CUASQUER	27.104.386 de Aldana	15
5. ANGELICA RIVERA	27.104.387 de Aldana	49
6. CRUZ CUASMAYAN	27.104.388 de Aldana	25
7. GUILLERMO TUPAZ	5.212.69 de Aldana	5
8. BLANCA DE ERAZO	27.103.652 de Aldana	62
9. DELFINA TUMBAQUI	27.105.018 de Aldana	30

**ASOCIACION FEMENINA DEL SUR**

<b>NOMBRE</b>	<b>C.C.No.</b>	<b>Años en el oficio</b>
1. ESPERANZA UNIGARRO	27.104.656 de Aldana	30
2. BEATRIZ TUPAZ	27.246.892 de Ipiales	40
3. CARMEN TUPAZ	36.993.106 de Ipiales	30
4. CECILIA TUPAZ	27.104.648 de Aldana	15
5. LUZ ANGELICA CHALAPUD	2.714.094 de Aldana	40
6. DORIS MARCILLO	27.533.756 de Túquerres	4
7. SOCORRO CULTID	27.104.330 de Aldana	30
8. ESTER QUITIAQUEZ	27.104.745 de Aldana	5
9. MARIANA QUITIAQUEZ	27.104.565 de Aldana	30
10. CARMEN CEBALLOS	27.204.781 de Aldana	15
11. MARGARITA ERIRA	27.104.308 de Aldana	30
12. CRUZ AMALIA CHALCUALAN	27.104.720 de Aldana	23
13. PASTORA CHALCUALAN	27.104.558 de Aldana	20
14. ELENA CHALCUALAN	27.104.834 de Aldana	18

## MUNICIPIO DE CARLOSAMA

### Empresa Asociativa: LA GUANEÑA

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. MARIA CECILIA ANRANGO	27.226.808 de Cuaspud	40
2. CRUZ CUAYAL		40
3. LILIANA SARCHI	27.227.517 de Cuaspud	5
4. RUBIELA COLIMBA	34.536.280 de Cuaspud	5
5. MARUJA MORAN		5
6. ROSARIO REVELO	27.226.597 de Cuaspud	6
7. MERCEDES ZUÑIGA	27.226.791 de Cuaspud	15
8. HERMINDA ANRANGO		30
9. ISABEL CUAICAL	27.225.597 de Cuaspud	40
10. DORIS PALACIOS	27.227.432 de Cuaspud	5
11. ROSA CUASTUMAL	27.226.756 de Cuaspud	30
12. NUBIA REINA	27.229.105 de Cuaspud	5
13. GILMA NAZATE	27.227.189 de Cuapud	5
14. MARIANA REVELO		5
15. MIRIAM SOTELO		5

### Empresa Asociativa: SAN NICOLAS

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. ROSA GLORIA CUMBAL	27.227.675 de Cuaspud	20
2. MARIA ELENA LUCERO	27.226.998 de Cuaspud	5
3. ADELAIDA PALACIOS	27.226.749 de Cuaspud	28
4. ELVIA MARIA ANRANGO	27.226.749 de Cuaspud	20
5. BERNARDA DE JESUS PALACIOS	27.227.158 de Cuaspud	14
6. MARIA EVANGELINA CANACUAN	27.174.859 de Cuaspud	12
7. ROSENDA FUELPAZ	27.225.285 de Cuaspud	63
8. LUZ MARIA CUMBAL C	27.227.160 de Cuaspud	28
9. BEATRIZ CHINGAL	27.225.667 de Cuaspud	53

### Empresa Asociativa: EL ROSAL

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. MARIA ELVIA IMBACUAN	27.226.562 de Cuaspud	6
2. LEONOR TELPIZ	59.160.006 de Cuaspud	6
3. ANA MARIA COLIMBA	37.124.807 de Ipiales	6
4. SOCORRO IMBACUAN		6
5. BLANCA NUBIA CUMBAL	T.I. 85051 - 51471	6
6. JESUS A. CUMBAL	98.352.937	6

## MUNICIPIO DE CUMBAL

### Asociación: EL MUNDO DEL TEJIDO "TEJICOLOR"

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. CLEMENCIA LUCILA CORAL	27.172.663	3
2. FLOR ELVIRA TAPIE	27.175.910	3
3. AURA AZA	59.178.665	2
4. PASTORA TAPIE	27.173.429	3
5. ADRIANA OJEDA	59.179.000	3
6. NELLY TAPIE	59.178.510	3
7. CARMEN TAPIE	27.171.105	3
8. NOHEMY TAPIE	59.585.769	3
9. JUAN GHINGUAD	87.512.136	3
10. JOSE CUAICAL	87.511.760	3
11. JOSE ANTONIO TAPIE	5.239.222	3

### Empresa Asociativa: PIEDRA MACHINES

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. BLANCA ALICIA TARAPUEZ	59.178.538 de Cumbal	13
2. MARIA DEL CARMEN TARAMUEL	27.172.451 de Cumbal	20
3. EMA FABOLA TARAPUES	36.990.458 de Cumbal	12
4. JULIO DAVID MIMALCHI	27.175.522 de Cumbal	12
5. BENJAMIN MIMALCHI	2.273.124 de Cumbal	25
6. JOSE HUMBERTO CUMBALAZA	2.273.121 de Cumbal	30
7. CAMPO ELIAS ROSERO	5.239.079 de Cumbal	5
8. NELSON TAIMAL	87.512.336 de Cumbal	7
9. SEGUNDO NILLO TARAPUES	57.512.336 de Cumbal	5
10. FLORALBA STELLA PAGUAY	13.004.631 de Ipiales	5
11. CRUZ MARIA ALTALA	59.585.813 de Cumbal	5

### Asociación: MANOS TALLADORAS

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. NELSON ARTURO GUADIR	87.512.282 de Cumbal	5
2. HENRY CAICEDO	87.513.643 de Cumbal	9
3. FRANCO WILLIAM AGUILAR	87.513.644 de Cumbal	5
4. HECTOR JULIO CUASPA	13.011.960 de Ipiales	10
5. SEGUNDO JUVENCIO MITIS	87.511.572 de Cumbal	6
6. SELSO OLEGORIO VALENZUELA	87.510.682 de Cumbal	7
7. MARIO VICENTE CHIRAN	98.341.001 de Cumbal	8
8. LUIS GILBERTO TARAMUEL	87.513.321 de Cumbal	5
9. GASPAR TAIMAL	87.512.631 de Cumbal	5
10. NICANOR ALPALA	87.513.325 de Cumbal	6

### Asociación: ARTE CUMBE

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. ROSA CUAICAL	27.174.721 de Cumbal	15
2. OSWALDO ERAZO	87.511.101 de Cumbal	3
3. MARIA LOPEZ	27.172.840 de Cumbal	20
4. ALBERTO CUAICAL	87.590.612 de Cumbal	4
5. ELISA ALPALA	27.172.513 de Cumbal	25
6. FLORINDA CORAL	27.172.172 de Cumbal	35
7. JOSE CUAICAL	87.512.943 de Cumbal	4
8. ELVIA ALPALA	27.172.550 de Cumbal	20
9. LAURA CUAICAL	59.173.013 de Cumbal	10
10. MARIA TARAPUES	59.586.107 de Cumbal	5
11. FIDEL CUAICAL	5.238.688 de Cumbal	30
12. ARIELA ENRIQUEZ	27.173.466 de Cumbal	15
13. FABIOLA ROSERO	27.173.598 de Cumbal	10
14. ISABEL PANTOJA	27.173.013 de Cumbal	18

### Empresa Asociativa: MICAELA CHILES

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. MERY CASTILLO VILLARREAL	27.176.933 de Chiles	6
2. GLORIA CADENA	27.176.783 de Cumbal	20
3. CRUZ MALTE	27.176.587 de Cumbal	40
4. MARIA DEL ROSARIO YAASCUAL	27.176.620 de Cumbal	32
5. MARINA ARTEAGA	27.176.685 de Cumbal	35
6. BLACINA VILLARREAL	27.176.342 de Cumbal	50
7. ISMENIA YANASCUAL	27.176.619 de Chiles	30
8. DOLORES RUANO	27.176.831 de Cumbal	7
9. EVA PASPUEZAN	27.176.661 de Cumbal	10
10. ROSA EMERITA CHENAS	37.004.932 de Ipiales	6
11. ROSARIO CHUQUIZAN	27.176.622 de Cumbal	20
12. FABIOLA CHUQUIZAN	27.176.928 de Cumbal	4
13. ELINA PASPUEZAN	27.176.694 de Cumbal	18
14. VERENICE ARTEAGA	27.249.843 de Cumbal	10
15. MAGDALENA CHENAS	27.176.632 de Cumbal	25
16. UDELIA TATAMUEZ	27.176.321 de Cumbal	40

### Asociación: SOL DE LOS PASTOS

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. VIRGINIA COLIMBA	27.174.467 de Cumbal	30
2. FLOR COLIMBA	59.178.031 de Cumbal	12
3. ISABEL CANACUAN	27.173.784 de Cumbal	25
4. MARIA TUPE	59.178.687 de Cumbal	7
5. AMANDA TUPUE	No	3
6. ROSA TUPUE	No	2
7. ROSARIO CANACUAN	27.173.022 de Cumbal	28
8. DORIS TAPIE	59.586.296 de Cumbal	7
9. GLADIS TAPIE	No	5
10. ROSA TAPIE	No	2

11. LUCILA CANACUAN	27.172.528 de Cumbal	36
12. ISABEL ALPALA	27.175.904 de Cumbal	11
13. MIRIAM ALPALA	5.178.519 de Cumbal	9
14. CLARA VALENZUELA	27.174.265 de Cumbal	20
15. MARIBEL COLIMBA	No	3
16. RUBY E. COLIMBA	No	2
17. BLANCA CANACUAN	27.172.146 de Cumbal	44
18. ROSA TARAPUES		8
19. NANCY TARAPUES	No	1
20. FLORINDA COLIMBA	27.173.180 de Cumbal	30
21. SONIA CANACUAN	59.585.937 de Cumbal	10
22. MARLENY CANACUAN	59.586.453 de Cumbal	3
23. ELVIA TARAPUES	27.174.366 de Cumbal	23
24. NEILA CUASPUD	No	1
25. PASTORA TARAPUES	27.174.754 de Cumbal	20
26. PATRICIA PEREGUEZA	No	1
27. LIBARDO CANACUAN	5.239.787 de Cumbal	7
28. OMAR TARAPUES	87.511.527 de Cumbal	3
29. HUMBERTO TUPUE	5.239.654 de Cumbal	25
30. LUIS TUPUE	87.514.015 de Cumbal	7
31. ELVER TUPUE	T.I. 840406 - 54487	7
32. FERNANDO TAPIE	87.510.025 de Cumbal	30
33. IVAN JAVIER TAPIE	No	7
34. ARAMANDO TAPIE	No	6
35. CELSO ALPALA	5.239.104 de Cumbal	36
36. ROBERTO ALPALA	87.513.289 de Cumbal	7
37. JUAN COLIMBA	87.510.814 de Cumbal	7
38. CARLOS TARAPUES	5.238.659 de Cumbal	30
39. MOISES TARAPUES		7
40. FABIO TARAPUES		7
41. JOSE CANACUAN	5.239.734 de Cumbal	25

**MUNICIPIO DE GUACHUCAL**

**Empresa Asociativa "MUEBLEARTE"**

<b>NOMBRE</b>	<b>C.C.No.</b>	<b>Años en el oficio</b>
1. RICARDO ALBERTO AGUIRRE VERA	13.039.321 de Guachucal	3
2. MANUEL VALLEJO ISACAZ	1.304 048 de Ipiales	20
3. PABLO ALFREDO AZA CEBALLOS	820701- 04004 de Guachucal	1

## MUNICIPIO DE IPIALES

### Asociación: RENACER DE LOS PASTOS

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. NIDIA BAEZ	37.013.460	16
2. RAQUEL BAEZ	37.122.398	10
3. MARTHA CEBALLOS	27.249.671	2
4. ROSA MISNAZA	27.132.125	30
5. CARMEN MIPAZ	27.395.973	22
6. OFELIA PALACIOS	27.394.580	36
7. ELENA REINA	27.396.529	21
8. ROSA ROSERO	37.014.608	24
9. JANETH PINCHAO		2
10. LUZ DARY YANDUN	27.249.701	2

### Asociación: UNIFICACION INDIGENA O RECUPERACION ARTESANAL "LA PALMA"

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. NELLY ISAURA CUASPUD	37.008.386 de Ipiales	17
2. MARIA ELVIA INAGAN	36.996.414 de Ipiales	27
3. MARIA REGINA GUEPUD	36.993.061 de Ipiales	35
4. ROSA LIA CHACUA	37.010.819 de Ipiales	2
5. ROSA ALBINA GUEPUD	37.005.991 de Ipiales	10
6. MARIA ROSALBA CUASTUMAL	36.998.750 de Ipiales	3
7. SIMON REIMUNDO CUASPUD	87.714.725 de Ipiales	17

### Empresa Asociativa: ORFEBRERIA EL DIAMANTE

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. NANCY DEL HIERRO	30.725.565 de Pasto	3
2. MAYRA VALLEJO C	37.001.998 de Ipiales	3
3. WILLIAM VALLEJO C	13.010.656 de Ipiales	4
4. JAVIER VALLEJO C	13.017.104 de Ipiales	4
5. LIBARDO VALLEJO R	5.266.712 de Ipiales	25
6. OSCAR VALLEJO E	13.014.626 de Ipiales	4

## MUNICIPIO DE PUPIALES

### Asociación: MUJERES PROGRESO PUPIALEÑO

NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. FANNY ACOSTA HUERTAS	27.395.541 de Pupiales	2
2. AMPARO JIMENEZ	27.394.348 de Pupiales	2
3. GLADIS AMPARO ROSERO	27.395.797 de Pupiales	2
4. ROSA INES MORAN H.	27.396.425 de Pupiales	2
5. MARGARITA TAPIA	27.394.772 de Pupiales	2
6. NELLY CECILIA USAMAG	27.393.686 de Pupiales	2
7. MARIA CRISTINA RTIZ	27.395.202 de Pupiales	2
8. AURA LIGIA REVELO	27.395.235 de Pupiales	2
9. MARGARITA REVELO	27.394.859 de Pupiales	2
10. GLORIA AMPARO GONZALES	37.004.713 de Ipiales	2
11. ANA MARLY JIMENEZ	27.395.542 de Pupiales	2

### Cooperativa: COAGROARTES

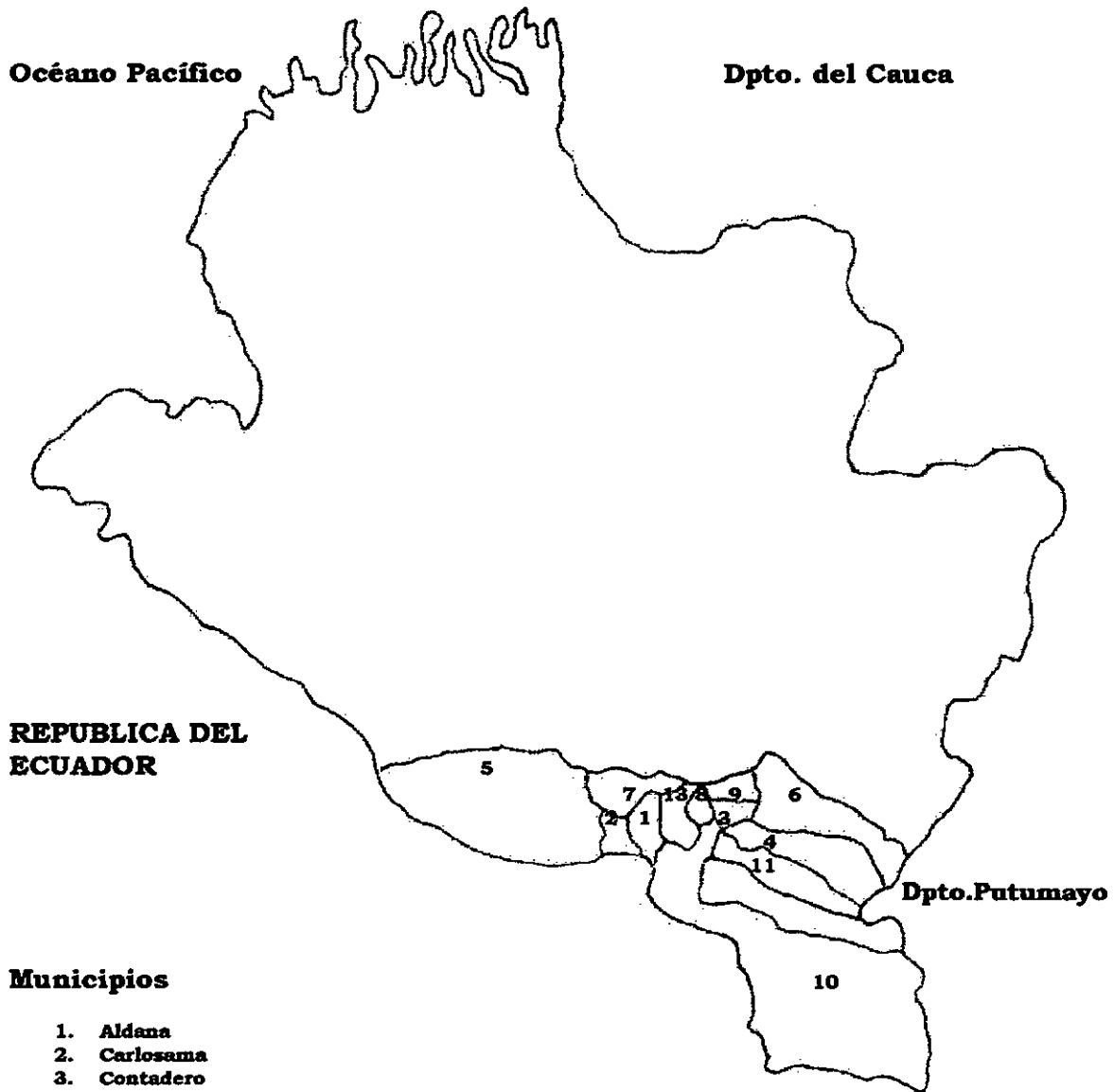
NOMBRE	C.C.No.	Años en el oficio
1. MARTHA NELLY REVELO	27.395.498 de Pupiales	2
2. BLANCA GOYES	27.391.892 de Pupiales	30
3. CARMELA GUERRA	27.395.183 de Pupiales	15
4. LILIAN TERESITA REVELO	27.396.080 de Pupiales	5
5. BERNARDA ROSERO	21.393.159 de Pupiales	30
6. ROSA ANA TAIMBUD	27.393.259 de Pupiales	30
7. BERTHA RIASCOS	27.393.268 de Pupiales	30
8. ROBERTINA PINCHAO		30
9. GRACIELA TAIMBUD	27.395.998 de Pupiales	20
10. BEATRIZ REVELO	27.396.339 de Pupiales	3
11. LIDIA SALAZAR	27.396.711 de Pupiales	3
12. ADRIANA YOLANDA SALAZAR	27.397.195 de Pupiales	1
13. ILBA INES CASTRO	27.396.801 de Pupiales	1
14. JANETH SALAZAR	27.397.417 de Pupiales	2
15. HILDA CEPEDA	27.396.006 de Pupiales	10
16. OLGA BELTRAN		3
17. MARTHA HERNANDEZ	27.395.712 de Pupiales	3
18. LIDIA CEPEDA	27.309.005 de Pupiales	10
19. SILVIA CEPEDA	27.396.941 de Pupiales	10
20. CARLOS CASANOVA	5.312.856 de Pupiales	3
21. LUIS ANTONIO CORDOBA	12.971.629 de Pasto	3



**Asociación: NUEVO AMANECER**

<b>NOMBRE</b>	<b>C.C.No.</b>	<b>Años en el oficio</b>
1. CARMEN CHAMORRO	27.394.084 de Pupiales	40
2. ALEXANDRA CHAMORRO		3
3. BLANCA HUERTAS	27.393.754 de Pupiales	30
4. YOLANDA QUIROZ	59.305.050 de Pupiales	17
5. HERMENCIA HERNANDEZ	27.398.052 de Pupiales	40
6. ELVIA CASTRO	27.398.163 de Pupiales	40
7. FLOR VIVAS	27.398.227 de Pupiales	25
8. CARMEN CORAL	27.393.623 de Pupiales	49
9. OLGA VASQUEZ	27.394.084 de Pupiales	37
10. FABIAN ZAMBRANO	87.700.012 de Gualmatan	3

**Anexo 7**  
**LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA**  
**DEPARTAMENTO DE NARIÑO**  
**(Ex - Provincia de Obando)**



**Municipios**

1. Aldana
2. Carlosama
3. Contadero
4. Córdoba
5. Cumbal
6. Funes
7. Guachucal
8. Gualmatámn
9. Iles
10. Ipiales
11. Potosí
12. Puerres
13. Pupiales