



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a.



Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal

Convenio 195M – 2 FIDUIFI – Artesanías de Colombia S.A.

INFORME FINAL DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO



Bogotá D.C., marzo de 2005



TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

ESTRUCTURACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO

1. PERSONAL CIENTIFICO Y TECNICO.

PC – 01 Definición de propuestas para el aprovechamiento de recursos naturales como materia prima.

PC – 02 Actualización de las condiciones económicas y sociales de proveedores, productores y comercializadores.

PC – 03 Elaborar diagnóstico del grado de asociatividad a lo largo de la cadena.

PC – 04 Desarrollo y fortalecimiento de la capacidad asociativa solidaria.

PC – 05 Establecer planes de fortalecimiento empresarial.

PC – 06 Investigación y determinación de las propiedades de las materias primas artesanales.

PC – 07 Talleres de creatividad.

PC – 08 Asesorías de diseño para el mejoramiento de la calidad, rescate de productos y técnicas tradicionales.

PC – 09 Asesoría en diseño para productos artesanales.

PC - 10 Asesoría para el rescate y mejoramiento del producto tradicional.

PC – 11 Adecuación de equipos y herramientas.

PC – 12 Desarrollo de líneas de producto.

PC – 13 Talleres de seguimiento y evaluación de resultados de impacto

PC – 14 Planes de manejo y aprovechamiento sostenible de especies vegetales



como materia prima artesanal.

PC – 15 Proyectos pilotos para el redoblamiento de especies.

PC – 16 Preparación de muestras comerciales como producto de las asesorías puntuales en diseño.

PC – 17 Proyectos productivos para la mujer.

PC - 18 Talleres de tintes.

PC – 19 Asesorías puntuales en el Laboratorio de Diseño de Armenia.

PC – 20 Asesorías para diseño y desarrollo de empaque, embalaje e identidad gráfica para el producto y su exhibición.

2. DISEÑO DE EQUIPOS DE PRODUCCION, PRODUCTOS Y DE PROCESOS QUE INCLUYEN INNOVACION TECNOLOGICA

DI - 01 Innovación Tecnológica para el mejoramiento de los procesos productivos artesanales.

DI - 02 Elaboración de prototipos fabricados y talleres participativos.

3. ST CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TECNOLOGICOS

ST – 01 Asistencia técnica para la adecuación de equipos y herramientas.

4. IM INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE MERCADO COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING.

IM – 01 Diseño y estructuración de planes de mercadeo y comercialización.

IM – 02 Capacitación en tendencias de diseño y del mercado.

5. FI CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN PARA BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA

FI – 01 Capacitación en administración organizacional y empresarial.

FI – 02 Capacitación en términos de negociación en el mercado.

6. CA CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL TALENTO HUMANO

CA – 01 Cursos de capacitación y actualización para profesionales en diseño.

7. PI GASTOS DE PATENTAMIENTO O REGISTRO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL.

PI - 01 Desarrollo del sistema e instrumentos de registro para protección de los productos artesanales de las cadenas productivas.



8. GE GASTOS DE PARTICIPACION EN FERIAS Y EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES.

GE – 01 Capacitación especializada en aspectos de comercialización y mercadeo.

GE – 02 Participación en eventos, ferias comerciales, ruedas de negocios y showrooms

GE – 03 Talleres participativos de tendencias y benchmarking.

GE – 04 Publicaciones relacionadas en medio impreso o mediante tecnologías de la información.

FORMATO No.4 DE AVANCE FISICO



INTRODUCCION

El presente documento contiene la información de los resultados de las actividades realizadas en el Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca, en el marco del Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal, Contrato 195M – FIDUAGRARIA – Artesanías de Colombia.

El trabajo en equipo, la vinculación de las instituciones, sumado al conocimiento de especialistas en las áreas empresariales, tecnológicas, de diseño y el conocimiento y experiencia de actores, ha permitido avanzar usando las herramientas metodológicas que Artesanías de Colombia desarrolló para la Estructuración de la Cadena Productiva de la Iraca y la metodología de diseño para la innovación y desarrollo de productos, generando los resultados que se reportan en el presente informe.



Cadena Productiva de la Iraca

Nariño



1. Personal Científico y Técnico

1.1. PC-01 Definición de propuestas para el aprovechamiento de recursos naturales como materia prima

En el marco del Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca se estructuró el documento sobre El Plan de Manejo del Cultivo de Iraca en el Departamento de Nariño, que tiene por objetivo general estructurar un plan de manejo para la producción sostenible de fibra natural de iraca de alta calidad, que involucre el fomento, siembra y mantenimiento del cultivo, de tal forma que se garantice en los próximos años la cantidad y calidad suficientes de insumo para satisfacer el aprovechamiento y correcta utilización de la materia prima en el componente artesanal de Nariño. El documento dispone también de información respecto a la Tecnología Local de Producción y Manejo Técnico del Cultivo de Iraca en Nariño, lo cual presenta un paralelo entre la tecnología local de producción y tecnología de producción recomendada para mejorar el rendimiento en los cultivos de iraca de los municipios de Linares, Colón Génova, Los Andes, San Pablo y La Unión, analizando temas como selección y desinfección de semillas, distancias de siembra, manejo de fertilización orgánica, manejo de plagas, enfermedades y malezas, manejo poscosecha y arreglos agroforestales con iraca.

Dentro del componente de capacitación tecnológica, se trabajó en la orientación de un Taller Tecnológico sobre Agricultura Orgánica, con el cual se logró que el agricultor atendiera técnicamente el cultivo en la labor de fertilización orgánica, haciendo uso de los recursos propios de la finca y preparando en su terreno el abono necesario tanto para este cultivo como para el resto de cultivos de la finca.

Igualmente se trabajó en el establecimiento de núcleos demostrativos de iraca en los municipios de Linares y Colón Génova buscando que el agricultor observe el proceso de desarrollo técnico de manejo del cultivo en las variables de distancias de siembra, fertilización y manejo de sistemas agroforestales.

Desde el establecimiento de los núcleos se ha realizado un seguimiento al proceso y asesoría a los cultivadores involucrados en el desarrollo de los núcleos demostrativos.



El proyecto de recuperación de la producción de la materia prima ha permitido motivar a las autoridades municipales, al Departamento y a la Autoridad Ambiental en la región a través de CORPONARIÑO. Artesanías de Colombia gestionó y llevó a cabo la celebración de convenios con los cinco (5) municipios cultivadores, en los cuales se unen recursos humanos, técnicos y financieros para sacar adelante la meta de ampliación del área cultivada.

Dentro del componente de capacitación, fue abordado también el tema sobre la temática ambiental en torno al cultivo de iraca, rescatando la bondad de la planta en los espacios de manejo y protección de los recursos naturales: suelo, bosque y agua.

En el proceso de ripiado se adelantaron acciones dirigidas a mejorar la calidad de la materia prima y fortalecer los pequeños talleres que realizan este proceso en los municipios de Linares y Colón Génova. Se han desarrollado actividades de cooperación entre las comunidades de los dos municipios y con el apoyo del proyecto los cultivadores y rpiadores de Colón Génova han recibido capacitación, entrenamiento y por ende transferencia de tecnología, utilizada en este proceso de manera adecuada por la comunidad del municipio de Linares. El apoyo de los técnicos de las UMATAS y algunas experiencias logradas con estudios y asesorías de estudiantes tesistas de la Universidad de Nariño han sido muy bien aprovechados.

En un taller el 11 de diciembre de 2003, en la sede de la UMATA en el municipio de Linares y con la participación de representantes de los diferentes eslabones, técnicos de Artesanías de Colombia y el equipo de profesionales de la UMATA, se trabajó en la Estructuración de un Proyecto que permitió el montaje del Centro de Acopio de Iraca procesada y el montaje de una planta de tinturado de fibra de Iraca. Este proyecto logró acopiar toda la producción de iraca rpiada del municipio, tinturando las cantidades necesarias que demanda la región y comercializarla por todo el departamento.

1.2. PC-02 Actualización de las condiciones económicas y sociales de proveedores, productores y comercializadores

El proyecto de la Cadena Productiva de la Iraca en el Departamento de Nariño, cuenta con



una caracterización de la situación social y económica de los eslabones que hacen parte de esta actividad productiva. El documento permite conocer las condiciones sociales de los artesanos, así como las condiciones y el proceso del cultivo, producción y comercialización de la Iraca. Este ejercicio de diagnóstico fue realizado entre Artesanías de Colombia, la Secretaría de Agricultura Departamental y la Cámara de Comercio de Pasto.

Con el propósito de alimentar permanentemente la información de la Cadena Productiva a medida que avanzó el proyecto, se realizaron talleres con los artesanos de cada municipio para que ellos mismos manejen y conozcan la información respecto a su trabajo y las condiciones que se generan alrededor del mismo. Un ejemplo de esta dinámica se muestra en el Municipio de Linares, donde con la colaboración de la UMATA y los representantes de los eslabones se realizó un censo de cultivadores y ripiadores. El equipo ejecutor del Proyecto promovió estas acciones con otros municipios y eslabones.

1.3. PC-03 Elaborar diagnóstico de grado de asociatividad a lo largo de la cadena

Realización de talleres de evaluación de los grupos asociativos a través de la asesoría en fortalecimiento institucional a cinco grupos organizados.

En cada uno de los municipios que intervienen en el Proyecto existen organizaciones comunitarias y asociativas de artesanos (as) que tienen como misión principal el apoyar a sus asociados. Estas organizaciones demuestran tener muchas debilidades y restricciones para alcanzar y mejorar la gestión con sus asociados. Por lo general el número de asociados es bajo, sus recursos de capital son mínimos, el nivel de preparación de sus dignatarios es bajo, no manejan proyectos productivos importantes que les permitan generar sus propios recursos, en algunos casos han sido apoyados por las autoridades locales, se observa bastante improvisación en sus procesos y sus miembros aún no tienen una cultura de trabajo en equipo, además de otros factores que no permiten el fortalecimiento de las organizaciones.

Grupos organizados existentes en los diferentes municipios de la Cadena Productiva de Iraca:



Municipio	Organización
Sandona	Cooperativa Femenina Artesanal Sandona Ltda – Coofa Ltda. Asociación Artesandona Asociación de Artesanas por un Futuro Mejor Asociación Teje Esperanza Asociación Artesanas Unidas por Sandona Asociación a Mi Galeras Asociación Flor del Campo Asociación Jipijapa Asociación Tejeiraca Asociación Artesanas del Ingenio Asociación Nuestra Señora del Rosario
Ancuya	Asociación de Mujeres Artesanas del municipio de Ancuya – Ama
Consacá	Asociación de Artesanas Nuestro Amanecer del municipio de Consaca.
La Florida	- Asociación de Artesanas del municipio de la Florida - Renacer- - Asociación de Artesanas el Rodeo - la Florida
Colón Génova	Asociación de Artesanos de Sombreros de Paja Toquilla de Colón Génova
San Pablo	- Asociación Productiva de Iraca de San Pablo
La Unión	Grupo Asociativo Asproiraca
La Cruz	- Asociación de Artesanas Cruceñas
Ospina	- Asociación de Artesanas del municipio de Ospina - Asaro.
Sapuyes	- Asociación de Artesanas del municipio de Sapuyes
Los Andes Sotomayor	- Asociación de Artesanas de los Andes.
Pupiales	- Asociación de Artesanas del municipio de Pupiales

1.4. PC-04 Desarrollo y fortalecimiento de la capacidad asociativa solidaria

Para dar respuesta a las necesidades de organización de los artesanos que trabajan la Iraca en el departamento de Nariño, a través de la Cadena Productiva se han desarrollado una



serie de talleres de fortalecimiento organizacional y cooperativismo, de los cuales algunas organizaciones lograron reactivar su trabajo como institución y otras que lograron conformarse legalmente.

Los temas que se trabajan en los talleres con los grupos asociativos son los siguientes:

- Diagnóstico participativo con los grupos, para conocer la forma de trabajo y la organización que están utilizando.
- Evaluación de estatutos.
- Marco jurídico de Asociaciones bajo el comportamiento de la Economía Solidaria.
- Gestiones que se deben realizar ante las Cámaras de Comercio – Tramites para constituir una empresa.
- Organización para la producción y la comercialización.
- Formas asociativas.
- Organización empresarial para la producción y la comercialización.
- Modelo de estatutos para aplicar.
- Modelo de Cadena Productiva.

Como resultado de las asesorías de fortalecimiento y de constitución de las organizaciones, en el presente informe se registran los documentos de estatutos y certificaciones de representación legal de la cámara de comercio, informes de situación de algunas organizaciones e informes de reuniones informales donde se dio asesoría de fortalecimiento organizativo. Las organizaciones aquí registradas son:

- Asociación de Artesanas Nuevo Amanecer, en el municipio de Consacá
- Asociación de Artesanas ASARO, en el municipio de Ospina
- Asociación de Artesanas del Municipio de Sapuyes
- Asociación de Comerciantes Artesanales Nuestra Señora del Rosario, en le municipio de Sandoná
- Asociación Teje Esperanza, Tejedoras de la Paja Toquilla Iraca en el municipio de Sandoná
- Asociación Flor del Campo, Artesanas de Paja de Toquilla de la Vereda Alto Ingenio del Municipio de Sandoná
- Cooperativa Femenina Artesanal Sandoná Ltda., en el municipio de Sandoná



- Asociación Nueva Vida, Artesanas de Paja Toquilla del Rodeo en el municipio de la Florida
- Asociación de Artesanos de Sombreros de Paja Toquilla, en el municipio de Colón Génova
- Asociación de Artesanías de Ospina
- Grupo Asociativo Asproiraca, en el municipio de la Unión
- Asociación Productiva de Iraca de San Pablo, en el municipio de San Pablo
- Asociación de Mujeres Artesanas de Ancuya – Ama, en el municipio de Ancuyá.

En Linares se creó una organización de cultivadores que viene trabajando con los técnicos el tema del cultivo y el mejoramiento del ripiado. Después del censo realizado por los mismos agentes, se está elevando el interés de resembrar o ampliar el área del cultivo con participación de los mismos cultivadores. Cada uno expresa su interés y voluntad de sembrar y con esta información se adelanta un proyecto de siembra.

1.5. PC-05 Establecer planes de fortalecimiento empresarial

A través del paquete de Gestión Empresarial, “Administrando mi trabajo Artesanal”, formulado y diseñado por Artesanías de Colombia y que consta de cinco módulos básicos que permiten agotar una temática dirigida a fortalecer las unidades productivas, el sentido de asociación, el liderazgo empresarial, los costos, las cuentas del negocio y el mercadeo, se ha realizado capacitación en las áreas financieras administrativas y de mercado en los municipios de Linares, Sandoná, Ancuya, Consacá, La Florida, San Pablo, Colón Génova, Ospina, Sapuyes, la Unión. Han sido capacitadas más de 800 personas en temas de gestión empresarial en 10 municipios. La capacitación del municipio de San Pablo se realizó el 27 de agosto de 2003, con participación de 60 artesanas.

Capacitación para el fortalecimiento de pequeños talleres de artesanos que realizan el proceso de ripiado en los municipios de Linares y Colón Génova.

En los talleres de priorización de acciones y fortalecimiento institucional realizados en Linares los rypiadores mostraron su interés en mejorar los procesos de cosido, blanqueado y tinturado. Inicialmente se está probando con nuevos combustibles o por lo menos la



construcción de cocinas que permitan optimizar el consumo de leña, a la fecha ya se incorporaron las estufas a gas. En Colón Génova el proyecto apoyó un entrenamiento de ripiado con el señor Laureano Otero.

En los municipios de Sandoná y Colón Génova con participación del 100% de los artesanos, se ha trabajado un proceso de fortalecimiento de los talleres de terminado y acabado de sombreros en treinta (30) unidades productivas. Esta propuesta logró enlazar los eslabones de la cadena a partir de estos talleres artesanales, ya que son ellos quienes conocen el mercado nacional, acopian el 90% de la producción regional y facilitan el proceso de comunicación entre el cliente y los artesanos que elaboran el producto. El resultado de este trabajo de fortalecimiento permite contar con 30 planes de acción dirigidos a reforzar los aspectos técnicos, tecnológicos, de talento humano y de mercado.

Además de las asesorías anteriores, se realizó un acompañamiento contable - financiero, donde se capacitó para elevar las condiciones productivas y financieras existentes en los talleres o grupos asociativos. Se espera que los resultados de este trabajo permitan generar la formulación de proyectos alternativos de mayor magnitud, que puedan garantizar calidad, volumen, precio, cumplimiento y redistribución más equitativa de los márgenes de valor agregado entre los diferentes eslabones.

En el Municipio de Colón Génova se adelantó un proyecto de centro de acopio de sombrero en rama y de sombrero terminado, el cual tiene como objetivo adquirir la producción de sombrero corriente de todos los municipios del Norte de Nariño.

En el Municipio de Sandoná se trabajó en la formulación de un Centro de acopio de sombreros y el montaje de una planta de tinturado.

- Hasta la fecha se han fortalecido los siguientes talleres:
 - Taller de Evelio Fabio Rosero, en el municipio de Sandoná
 - Taller de Diógenes Parra, en el municipio de Sandoná
 - Taller de Carmen Portilla, en el municipio de Sandoná
 - Taller de Lola Palomino, en el municipio de Sandoná



- Taller de Juan Fajardo
- Taller de Jorge Caicedo
- Taller de Iván Montezuma, en el municipio de Sandoná
- Taller de Héctor Hugo Ruiz, en el municipio de Sandoná
- Grupos de Artesanas de las Veredas Sandoná, Santa Bárbara y el Ingenio
- Grupo de Artesanas del municipio de San Pablo y del corregimiento de Briceño
- Grupo de Artesanas del municipio de la Unión y del corregimiento de Santander
- Grupo de Artesanas del municipio de Colón Génova
- Grupo de Artesanas del municipio de Linares

1.6. PC-06 Investigación y determinación de las propiedades de las materias primas artesanales

Capacitación en manejo técnico del cultivo de la iraca y agricultura orgánica a cuarenta cultivadores, en los municipios de Linares, Colón Génova y San Pablo.

Aprovechando el conocimiento y la experiencia sobre cultivo y ripiado existente en el Municipio de Linares y en respuesta a las restricciones y limitantes de estos procesos en el Municipio de Colón Génova y otros municipios cultivadores, se realizaron intercambios de saberes en Colón, para lo cual se desarrollaron una serie de talleres con la comunidad interesada. Este trabajo se desarrolló con una persona de Linares que estuvo por varios días enseñando y entrenando a cultivadores y rypiadores de la zona.

Desarrollo de proyectos de investigación que permiten mejorar los procesos tecnológicos en los eslabones, uno de ellos busca conocer los principales aspectos fitopatológicos de la planta. Estas investigaciones se realizaron en coordinación con la Universidad de Nariño y Corpoica.



En el proceso de ripiado se adelantaron acciones dirigidas a mejorar la calidad de la materia prima, a través de estudios realizados por estudiantes tesistas de la Universidad de Nariño.

Durante el mes de Noviembre de 2.002 y con apoyo de Artesanías de Colombia – FOMYPIME, se desarrolló en el municipio de Linares, departamento de Nariño el montaje de un ensayo sobre el manejo técnico del cultivo de Iraca.

Con la vinculación de la UMATA, Alcaldía municipal y colaboración del señor Laureano Otero, agricultor del municipio, se definieron los sectores rurales de La Mina, Tambillo de Acostas, La Ensellada – San Antonio y Vendeauja para el establecimiento de 4 núcleos productivos, con el fin de observar desde la siembra hasta la cosecha, todo el proceso técnico en el manejo del cultivo de Iraca.

En la programación de actividades del Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca, se realizaron actividades de seguimiento y atención a los núcleos productivos así:

Labores de seguimiento y atención al núcleo productivo: La mina.

Actividad	Observación	Insumo
Recorrido lotes		Visita
Selección lote		Visita
Visita al lote, capacitación tecnológica sobre cultivo de iraca		Visita, taller
Preparación del terreno		
Capacitación tecnológica sobre abonos orgánicos		Taller
Trazada, Ahoyada	Firmas de actas de compromiso	Actas
Entrega de abono orgánico y siembra de iraca	Siembra de 420 plantas de iraca	Abono, palas.
Consulta sobre el estado del cultivo	Existe novedad respecto al % de enraizamiento y/o prendimiento	Falta de agua
Entrevista con el agricultor en Linares	Explicación sobre la necesidad de agua al cultivo	Continúa el verano



Nota: A diciembre cuando ocurrió la siembra se preveían condiciones favorables climáticas para el cultivo, sin embargo las lluvias previstas en ese tiempo no llegaron, limitando el enraizamiento de los colinos en su sitio de siembra. El agricultor se comprometió a resiembra del material perdido. No se han realizado acciones de manejo agroforestal, en espera de condiciones climáticas más apropiadas, las cuales se presentaron a mayo de 2003, beneficiando el proceso de prendimiento de los hijuelos.

Labores de seguimiento y atención al núcleo productivo: Tambillo de Acostas

Actividad	Observación	Insumo
Recorrido lotes		Visita
Selección lote		Visita
Visita al lote, capacitación tecnológica sobre cultivo de iraca		Visita, taller
Preparación del terreno		
Capacitación tecnológica sobre abonos orgánicos		Taller
Trazada, Ahoyada	Firmas de actas de compromiso	Actas
Entrega de abono orgánico y siembra de iraca	Siembra de 420 plantas de iraca	Abono, palas.
Consulta al agricultor sobre el estado del cultivo.	Un bajo porcentaje de plántulas tuvieron que resembrarse.	Falta de agua
Visita al lote para observación y estado del cultivo	Buen estado del cultivo	Fotografía

Nota: A diciembre cuando ocurrió la siembra se preveían condiciones favorables climáticas para el cultivo, sin embargo las lluvias previstas en ese tiempo no llegaron, limitando el enraizamiento de los colinos en su sitio de siembra. El agricultor hizo la resiembra y se observa el cultivo en mejor forma, merced a que las condiciones climáticas han mejorado. Está en proceso de realizar las acciones de siembra en sistemas agroforestales con nogal cafetero y café. Se observan también algunos forestales productivos como tomate y el trazo señalado para la siembra de plátano en cantidad de 100 colinos.



Labores de seguimiento y atención al núcleo productivo: Vendeauja

Actividad	Observación	Insumo
Recorrido lotes		Visita
Selección lote		Visita
Visita al lote, capacitación tecnológica sobre cultivo de iraca		Visita, taller
Preparación del terreno		
Capacitación tecnológica sobre abonos orgánicos		Taller
Trazada, Ahoyada	Firmas de actas de compromiso	Actas
Entrega de abono orgánico y siembra de iraca	Siembra de 420 plantas de iraca	Abono, palas.
Averiguación del estado del cultivo en Linares	Estado de verano perjudica siembra	Falta de agua
Visita al lote para observación del cultivo		Fotografía

Nota: A diciembre cuando ocurrió la siembra se preveían condiciones favorables climáticas para el cultivo, sin embargo las lluvias previstas en ese tiempo no llegaron, limitando el enraizamiento de los colinos en su sitio de siembra. Sin embargo en este lugar donde menos problemas causó el verano observándose un prendimiento bueno de un alto porcentaje del material. El agricultor realizó la resiembra correspondiente pudiendo mantener un cultivo en buenas condiciones.

El manejo agroforestal del cultivo está observándose en los cultivos de café, plátano y en los surcos o linderos con especies forestales de nogal cafetero, matarratón que están siendo sembradas. Además y para hacer aprovechamiento eficiente del terreno se dio lugar al establecimiento de maíz como alternativa.



Labores de seguimiento y atención al núcleo productivo: San Antonio – la Enhillada

Fecha	Actividad	Observación	Insumo
14-11-02	Recorrido lotes		Visita
14-11-02	Selección lote		Visita
21-11-02	Visita al lote, capacitación tecnológica sobre cultivo de iraca		Visita, taller
29-11-02	Preparación del terreno		
05-12-02	Capacitación tecnológica sobre abonos orgánicos		Taller
10-12-02	Trazada, Ahoyada	Firmas de actas de compromiso	Actas
Fecha	Actividad	Observación	Insumo
18-01-03	Vía telefónica averiguar el estado del cultivo	Porcentaje bajo de pérdida por verano	Verano
31-01-03	Entrevista con el agricultor para averiguación del cultivo	Se observan rebrotes nuevos en el cultivo	Verano
11-05-03	Visita al lote de siembra para observación	Aplicar riego	Verano

Nota: A diciembre cuando ocurrió la siembra se preveían condiciones favorables climáticas para el cultivo, sin embargo las lluvias previstas en ese tiempo no llegaron, limitando el enraizamiento de los colinos en su sitio de siembra. El agricultor realizó la resiembra necesaria y el cultivo continúa bien.

El cultivo en sistema agroforestal se observa en buen estado y con presencia de café, maíz y especies forestales como guabillo.

Desarrollo de una parcela demostrativa en Colón Génova



En el año 2.002 y con apoyo de Artesanías de Colombia – FOMYPIME, se desarrolló en el municipio de Colón Génova el montaje de un ensayo sobre el manejo técnico del cultivo de Iraca.

Se han realizado dos visitas adicionales para hacer el seguimiento al proyecto y se han establecido algunas recomendaciones puntuales para mejorar. En este municipio se desarrolló un proyecto de ampliación de área del cultivo.

El Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca ha realizado un documento sobre Información y Determinación de las Propiedades de la Iraca como Fibra Natural en el Proceso Artesanal, este material se estructura basado en el trabajo que se ha desarrollado en el proyecto.

Entre los meses de septiembre, octubre y noviembre se realizaron auditorias a núcleos demostrativos en las Lajas, visitas a las veredas Jardín, Boquerón y la Cumbre del municipio de la Unión para el establecimiento de núcleos demostrativos y visitas a los núcleos demostrativos en las veredas de la Mina, Vendeauja, San Vicente y Tambillos en el municipio de Linares.

Talleres de labores de cultivo de iraca, sobre sistemas agroforestales y educación ambiental

Municipio	Actividad	Asistentes	Duración	Fecha
Linares	Capacitación técnica en labores de cultivo de Iraca, gestión financiera y manejo de crédito.	13 personas	8 horas	Octubre 6
	Capacitación en educación ambiental, sistemas agroforestales, socialización de costos de producción cultivo de Iraca.	17 personas	6 horas	Diciembre 15
La Unión	Capacitación técnica en labores de cultivo de Iraca, socialización de costos de producción cultivo de Iraca.	40 personas	8 horas	Septiembre 30
	Capacitación en educación ambiental, sistemas agroforestales y manejo de crédito.	20 personas	4 horas	Noviembre 7
Colón Génova	Capacitación técnica en labores de cultivo de Iraca, socialización de costos de producción cultivo de Iraca.	11 personas	8 horas	Septiembre 25



	Capacitación en educación ambiental, sistemas agroforestales y manejo de crédito.	11 personas	6 horas	Octubre 15
San Pablo	Capacitación técnica en labores de cultivo de Iraca	9 personas	8 horas	Noviembre 6
	Capacitación en educación ambiental, sistemas agroforestales, socialización de costos de producción cultivo de Iraca.	2 personas	4 Horas	Octubre 11
Subtotal	8 Talleres	123 personas	52 horas	
Municipio	Actividad	Asistentes	Duración	Fecha
Linares	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Octubre 7
	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Noviembre 19
	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Noviembre 20
La Unión	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Octubre 22
	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Octubre 23
	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Noviembre 11
Colón Génova	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Septiembre 24
	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	Octubre 14
San Pablo	Asistencia técnica para el establecimiento de sistemas agroforestales con Iraca.	4 personas	8 horas	
Subtotal	20 visitas de asistencia técnicas	40	80 horas	
Gran Total Jornadas de Capacitación	8 Talleres de Educación Ambiental, Cultivo de Iraca y Sistemas Agroforestales 20 visitas de Asistencia Técnica	163 personas participantes	132 horas de capacitación y asesoría.	



Las jornadas de capacitación y asesoría registradas en el cuadro anterior, fueron realizadas bajo la asesoría de Jesús Evelio Portilla, asesor de la Cadena Productiva de Iraca para el eslabón de materias primas.

1.7. PC-07 Talleres de creatividad

Mediante el desarrollo de los talleres de creatividad se busca propiciar y fomentar en los artesanos el hábito de planificar y diseñar sus nuevos productos basados en conceptos de identidad cultural Colombiana, que se desarrollan en las comunidades con el apoyo de metodologías en las que se encamina y orienta la imaginación y creatividad de los artesanos para crear nuevas líneas de productos que atiendan las necesidades reales de los mercados.

Objetivos de los talleres

Desarrollar talleres de creatividad para el diseño de nuevas propuestas de líneas de productos con alto contenido de diseño y adaptadas a las necesidades del mercado

Actividades

Para abordar el taller creativo con las comunidades artesanales de tejido en iraca, se realizó primero una inducción que hace énfasis en descubrir las fortalezas de cada grupo, la importancia de competir en el mercado con diferenciación, calidad y diseño.

Un segundo paso hace referencia a las exigencias del mercado diferente al local y las preferencias, presentando Tendencias tanto en la moda (Iindexmoda 2004) como en productos para el hogar (PJ Arañador),

Un tercer paso orientado a la accesorios personales, y con ayuda de imágenes específicas a cada tendencia en moda (retrospección años 20, 40, 60 y 80), se deja libertad de proponer sombreros, bolsos y accesorios de acuerdo a los trajes de cada imagen, encontrando gran creatividad y entusiasmo por parte de las artesanas. Aquí debían tener en cuenta color, forma, textura y diseño.

Para los grupos en los que se quiere trabajar productos para el hogar, se realizó un taller creativo de texturas, en el que las artesanas experimentaron con la fibra de iraca,



componiendo nuevos tejidos, gruesos, finos, calados, etc en el que el concepto es la combinación y la resaltación de la textura tanto al tacto como visualmente.

Estilos De Vida. (Referencia: PJ Arañador)

Tendencia Otoño – Verano. 2004-2005.

Color: La paleta de color para esta temporada puede estar dentro de la gama de colores pasteles, y mucho más hacia lo conocido como Reflexión, de reflejo. (Más blanco con muy poco tinte de otro color), Blanco tinturado con Rosa pálido, con verde, lila, amarillo y terracota. Tonos Celestiales, se les puede denominar. El color como el reflejo de una hoja en el agua. Estos colores son como “Decolorados” con una imagen como rústica.

La paleta opuesta es la de colores Brillantes como son el Rosa, Fucsia Y Rojos, entre estos también está el vibrante pero no luminoso Naranja Persimón. Estos colores pueden ir combinados con el sombreado Burgundy.

Otra tendencia fuerte en esta temporada es el del color Gris Helado – Azulado, más claro que turbio.

El Verde Pistacho.

El Blanco, tinturado hacia el camel, perla, la cascara de huevo - colores algo rústicos.

Juego de Texturas: Texturas sobre texturas, en cuanto a las texturas estas se tornaran definidas y suaves, como cuando el agua del mar dibuja la arena. Resaltar la belleza del material. Si el material es madera la imagen debe ser de madera. Puede verse los productos como usados pero no antiguos.

El glaseado (brillante – satinado) y el mate pueden combinar mezclarse formando un juego de imagen, como arte gráfico. Esta tendencia se denomina Tonos Contrastantes.

La tendencia más arriesgada está en la apariencia de un detalle. Por ejemplo: Textiles basados en la confección de una película o aplique superficial esto se puede aplicar en las texturas duras.

Texturas creadas con una nueva imagen de arte a la forma.

Formas Poly Morficas (orgánico, anatómico, físico, corporal): Son formas comúnmente simples en una configuración fluida, libre,. Retomadas de la naturaleza, (huesos, ramas, formas de la naturaleza). La esencia es el carácter que suman las piezas del todo (



producto). Desnuda lo básico, La función es más inesperada que práctica. Son formas espontáneas o parecidas a lo natural. Una única inspiración en el pasado.

Otra tendencia es el de productos con una imagen aireada y ventilado, para clima caliente.

El volumen de las formas es caprichoso, especialmente grandes en mobiliario, en general la orientación debe ser Confortable.

Productos bien hechos: con mucha fuerza llegan los SPA: (sitios de relajación y descanso), gustan los aromas, incienso, la naturaleza, calidad de vida es lo que busca la gente, el escape del mundo de cemento de las ciudades. Productos curativos y de cuidado personal toman fuerza.

Gustan los productos primitivos, barro, rocas volcánicas, el fuego, el agua, etc.

Las formas de los productos y sus funciones están entre lo decorativo e inusual.

Productos para el baño.

Inspiración en las enredaderas, el punto está en el equilibrio. Debemos captar la búsqueda del hombre para sus sensaciones en regresar a los elementos de la vida.

Simplicidad de lo complejo:

Textiles que tienen una apariencia usada, robusta, de fabricación áspera.

Con diferentes texturas. Por ejemplo una sola textura torcida entre el tejido.

Tendencia de lo fino y lo grueso.

Grueso o tosco realizado.

Técnicas mezcladas en calidades diferentes. Como un juego travieso e incompleto.

Efecto de tijerear, arte y folklore.

Materiales transparentes son mezclados con materiales industriales sobre diferentes niveles de texturas que resaltan detalles.

Naturaleza y medio ambiente:

Lo amigable al ecosistema tiene revolucionado al mundo.

Los hogares se están decorando inspiradas y apoyadas en lo natural. En arcilla y madera. Gusto por los manantiales = Agua.



O por plantaciones selváticas en las casas.

Detalles inspirados en el aire, viento, calor : ventilado – aireado. Liviano. Flotante.
Delgado, etéreo.

Detalles inspirados en los elementos de la vida: fuego, aire, agua, tierra.

Simplicidad de Lo Complejo.

Los talleres se realizaron en:

Ancuya: El taller de creatividad destacó las habilidades de los artesanos en el tejido de diseños en cuadros, el manejo de color en diferentes combinaciones y la aplicación del diseño en el producto artesanal como factor competitivo, acorde a tendencias de moda y accesorios 2004. Participación de 28 artesanos.

Sandoná: El taller de creatividad se desarrolló a partir de los temas de la aplicación del diseño en el producto artesanal como factor competitivo, acorde a tendencias de moda y accesorios 2004 y temporada navideña. Participación de 37 artesanos.

Sapuyes. Se desarrolló un proceso de capacitación y asistencia técnica alrededor del diseño, el color, el mercado conjuntamente con talleres de creatividad.

Colón Génova. Se desarrolló un proceso de capacitación y asistencia técnica alrededor del diseño, el color, el mercado conjuntamente con talleres de creatividad.

La Unión. Se desarrolló un proceso de capacitación y asistencia técnica alrededor del diseño, el color, el mercado conjuntamente con talleres de creatividad.

Consacá. Se desarrolló un proceso de capacitación y asistencia técnica alrededor del diseño, el color, el mercado conjuntamente con talleres de creatividad.



1.8. PC-08 Asesorías de diseño para el mejoramiento de la calidad, rescate de productos y técnicas tradicionales

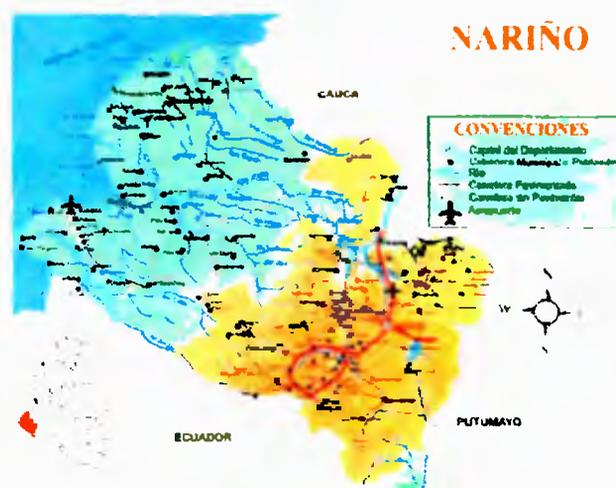
ASESORIA EN RESCATE DE TECNICA Y DISEÑO DE PRODUCTO EN SANTADER- LA UNIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO

Santander - La Unión es una comunidad artesanal de gran tradición que no ha recibido asistencia, ni apoyo de ninguna entidad orientada al fortalecimiento artesanal. Conservan su esencia en la producción de sombreros corrientes elaborados en iraca. Con grandes desventajas frente a grupos más avanzados en técnica como en la preparación y tinturado de la fibra, en calidad, habilidad y en diseño.

Social y culturalmente al igual que otros grupos del Norte de Nariño han sido afectados por problemas de orden público, con grandes dificultades y necesidades básicas insatisfechas. Han sido sometidas y explotadas por intermediarios quienes con su sistema de economía ha escala, pagan a precios muy bajos. En la mayoría de los casos la artesanía se convierte en un sustento diario .

Por la misma situación se requiere de un gran esfuerzo de concientización y de proyección para ellas, que les motive ha desarrollar productos de excelente calidad que representen un buen precio y una utilidad por su trabajo. Esto oacompañado de una evolución en su organización, en su gestión y visión empresarial y abrir sus expectativas comerciales más allá del monopolio local.

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA



Santander – La Unión



PROPUESTA DE DISEÑO

Para esta comunidad la asesoría está orientada al aprovechamiento de sus fortalezas en el tejido corriente en las técnicas de común y granizo con el uso de iraca riplada natural - sin tinturar. Por lo tanto la intervención es de rescate / de técnica y diseño de producto.

TEJEDURÍA EN IRACA /PAJA TOQUILLA

SUSTENTACIÓN DE LA PROPUESTA

(SOMBREROS TEXTURA: Líneas de sombrero Cafetero, sombrero Cosecha, sombrero Venteño, sombrero Verano)

Durante muchos años esta comunidad ha trabajado como único producto en iraca el sombrero, de ahí que para esta intervención se continuará con el desarrollo y diseño del mismo y algunas propuestas que sin salirse del esquema tradicional de elaboración puedan ser apropiadas por las artesanas.

Se busca entonces encontrar elementos de diferenciación en este producto (sombrero) que identifique a esta comunidad respecto a los numerosos grupos que desarrollan lo mismo.

Se parte entonces de un taller de creatividad que evidencia las posibilidades de encontrar mercados diferentes al local y las ventajas como fortalezas de sus habilidades artesanales.

Se hace énfasis en algunos conceptos de diseño como texturas y formas, La moda se tiene en cuenta pero no es relevante para esta propuesta buscando más que un producto pasajero, un producto representativo de este grupo.

Se hicieron muestras experimentales orientadas a resaltar la textura del tejido en donde cada artesana aportó un nuevo tejido. A partir de esto se desarrollaron cuatro líneas de sombreros de copa plana (la tradicional) con variaciones en dimensiones y composición.

Se experimentó el apretado del remate, logrando dobleces sin necesidad de prensas industriales. (Este grupo vendían sus sombreros en rama, para ser terminados por los talleres de acabado. Sin embargo con esta intervención los productos pueden venderse en nuevos espacios).



SUSTENTACIÓN DE LA PROPUESTA (INDIVIDUALES REDONDOS. Líneas de mesa granizo y cordón)

Esta propuesta busca generar otra alternativa de productos que al igual que el sombrero conserve su lógica de construcción o elaboración y que además resalte la textura del material en dos niveles en un plano, resaltando las fortalezas de las artesanas en este tipo de tejido y presentando al comprador un producto con carácter e identidad.

PRODUCCIÓN

PRODUCCIÓN SOMBREROS TÉXTURA , INDIVIDUALES.

Para el desarrollo de estas líneas de productos se inicia por una buena selección de la materia prima. Se implementó un descruce de la fibra así:

- Descruce de la fibra : lavar en caliente y con jabon industrial o comercial (Pantene) a 70° C por 20 minutos. No dejar hervir.
- Retirar de la fibra de la olla y lavar muy bien con agua limpia.
- Secar al aire libre.

Se puede utilizar un shampoo con suavizante para lograr una iraca más suave.

PROCESO DE PRODUCCIÓN SOMBREROS TEXTURA:

- Una vez descruada la fibra y seleccionada
- Iniciar el tejido de acuerdo a la propuesta de diseño.
- Montar el inicio en la Horma correspondiente, y continuar el tejido de la copa.
- Tener muy en cuenta las medidas de cada cambio de tejido. Utilizar metro o una regla que permita exactitud.
- Continuar con el tejido del ala.
- Elaborar el remate.
- Desmontar de la horma. Y apretar el remate de forma pareja y homogénea, logrando una pequeña curva en el ala.
- No debe apretarse demasiado pues esto no permite el efecto que se le quiere dar.
- Recortar las iracas sobrantes. Despuchar.
- Planchar con trapo húmedo. Y dar la forma deseada.



PROCESO DE PRODUCCIÓN INDIVIDUALES TEXTURA:

- Una vez descrudada la fibra y seleccionada
- Iniciar el tejido de acuerdo a la propuesta de diseño.
- El cuadro de inicio debe ser lo más pequeño posible.
- Los crecidos deben ser dobles para lograr que el individual no tenga revers.
- Tener muy en cuenta las medidas de cada cambio de tejido. Utilizar metro o una regla que permita exactitud.
- Elaborar el remate.
- Recortar las iracas sobrantes.
- Planchar con trapo humedo.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:

PRODUCTO	CAPACIDAD PROD. MES
Sombreros Verano granizo	100
Sombrero Cafetero tejido cordón	60
Sombrero Cosecha granizo	120
Sombrero Venteño granizo	100
Juego de individuales granizo	60
Juego de individuales cordón	30
Juego de individuales corrientes	60

CONTROL DE CALIDAD:

- Materia prima seleccionada, bien lavada: color natural homogéneo, sin imperfecciones o manchas.
- Tejido homogéneo, parejo, horizontal y verticalmente paralelo.
- No se acepta para estas propuestas un tejido ralo o flojo.
- Remate parejo. Homogéneo.
- Apretado constante, que logre un **círculo perfecto**. Y la concavidad deseada en el ala.
- Recorte y despuchado con cuidado. No cortar el tejido. Y no dejar fibras largas.
- Utilizar hormas indicadas.



PROVEEDORES DE LOS INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS:

- Iraca en la zona o traída de Linares – Nariño.
- Shampoo industrial: en el Laboratorio Colombiano de diseño – Pasto.
- Shampoo comercial en tiendas locales.

ANALISIS DE COSTOS (SOMBREROS TEXTURA)

Sombrero Cafetero copa 10 ala 4cm.

Plantilla y copa cordón	6,516
Copa Cordón	6,516
Copa Granizo	6,516

sombrero cafetero copa 10 ala 7

Copa Cordón	10,183
Copa Granizo	10,183
Ala cordón	10,183

sombrero venteño Copa 11 ala 10cm

Copa Granizo	10,375
Ala cordón	10,375
Copa cordón	10,375
Ala granizo	10,375

sombrero verano Copa 8 ala 12cm

Copa cordón	10,347
Ala granizo	10,347
Todo granizo	10,347
Copa granizo	10,347



Juego de individuales 36/38cm diámetro

granizo	25,000
Cordón	25,000

COMERCIALIZACIÓN

COMERCIALIZACIÓN SOMBREROS E INDIVIDUALES

Este grupo maneja la venta de su producto en forma directa a intermediarios locales. La relación es productor – intermediario – comercializador – consumidor final. El grupo de artesanas no participan en ferias o eventos comerciales, dejando todo en manos del intermediario.

MERCADOS SUGERIDOS

Estas propuestas tienen su demanda a nivel regional y nacional, personas jóvenes- adultas que tiene un estilo de vida contemporáneo, y gustan de lo natural , rustico y de la cultura implícita en los objetos.

Este tipo de personas encuentran sus productos en :

Almacenes especializados en artesanía

En Ferias artesanales regionales y nacionales

Se recomienda la feria de :

Manufacto

Expoartesanías

Expohogar

Y algunas regionales en Cali, Bucaramanga y Popayan.



ASESORIA EN RESCATE DE TÉCNICA Y DISEÑO DE PRODUCTO EN COLÓN- GENOVA EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO.

Colón – Genova aunque es una comunidad artesanal de tradición, tiene mayor importancia los talleres de terminado de sombrero que se convierten en los compradores de sombrero de toda la región Norte. Este grupo de artesanas es pequeño y absorbido por los talleres de terminado. No ha recibido asistencia en diseño, ni apoyo de ninguna entidad orientada al fortalecimiento artesanal. Presenta grandes desventajas frente a grupos más avanzados en técnica como en la preparación y tinturado de la fibra, en calidad, habilidad y en diseño.

Social y culturalmente al igual que otros grupos del Norte de Nariño han sido afectados por problemas de orden público, con grandes dificultades y necesidades básicas insatisfechas. Han sido sometidas y explotadas por intermediarios quienes con su sistema de economía ha escala, pagan precios muy bajos. En la mayoría de los casos la artesanía se convierte en un sustento diario .

Por la misma situación se requiere de un gran esfuerzo de concientización y de proyección para ellas, que les motive a desarrollar productos de excelente calidad que representen un buen precio y una utilidad por su trabajo. Esto acompañado de una evolución en su organización, en su gestión y visión empresarial y abrir sus expectativas comerciales más allá del monopolio local.

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA



Colón - Génova



PROPUESTA DE DISEÑO

La asesoría está orientada al aprovechamiento de las fortalezas en el tejido corriente en las técnicas de común y pendalino con el uso de iraca riplada natural - sin tinturar y tinturada con Nogal. Por lo tanto la intervención es de rescate de técnica y diseño de producto.

TEJEDURÍA EN IRACA /PAJA TOQUILLA

SUSTENTACIÓN DE LA PROPUESTA (SOMBREROS COLON)

Este grupo tradicionalmente ha trabajado como único producto en iraca el sombrero, cuenta con algunas ventajas como la cercanía a la comunidad de Belén que trabaja el cuero y con talleres de confección de sombreros en cuero en Colón, esto hace posible crear como elemento diferenciador para esta comunidad "la combinación de iraca y cuero" en el sombrero.

Se hace énfasis en algunos conceptos de diseño como texturas y formas, conservando las de manejo de la zona como la copa redonda y el tejido pendalino. A partir de esto se proponen una línea de cinco sombreros con variaciones en dimensiones y composición.

Para su producción se pretende involucrar a los talleres de acabado, que requieran de implementar hormas en metal iguales a las hormas de madera que utilizaran las artesanas para garantizar un excelente acabado y una ventaja más a grupos de otras comunidades.

PRODUCCIÓN

PRODUCCIÓN SOMBREROS COLÓN

Para el desarrollo de estas líneas de productos se inicia por una buena selección de la materia prima. Se implementó un descrude de la fibra así:

- Descrude de la fibra : lavar en caliente y con jabón industrial o comercial (Pantene) a 70° C por 20 minutos. No dejar hervir.
- Retirar de la fibra de la olla y lavar muy bien con agua limpia.
- Secar al aire libre.
- Para el tinturado se recomienda premordentar con alumbre, o mordentar con limón y fijar el tinte natural con sal.



PROCESO DE PRODUCCIÓN SOMBREROS COLÓN:

- Una vez descrudada. Tinturada y seleccionada la fibra.
- Iniciar el tejido de acuerdo a la propuesta de diseño.
- Montar el inicio en la Horma correspondiente, y continuar el tejido de la copa.
- Tener muy en cuenta las medidas de cada cambio de tejido. Utilizar metro o una regla que permita exactitud.
- Continuar con el tejido del ala.
- Elaborar el remate.
- Desmontar de la horma. Y apretar el remate de forma pareja y homogénea, logrando una pequeña curva en el ala.
- No debe apretarse demasiado pues esto no permite el efecto que se le quiere dar.
- Recortar las iracas sobrantes. Despuchar.
- Planchar con trapo húmedo. Y dar la forma deseada.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:

PRODUCTO	CAPACIDAD PROD.MES
Sombrero Colón	30
Sombrero Colón 2	30
Sombrero Colón 3	30
Sombrero Colón 4	30
Sombrero Colón 5	30

CONTROL DE CALIDAD:

- Materia prima seleccionada, bien lavada: color homogéneo, sin imperfecciones o manchas.
- Tejido homogéneo, parejo, horizontal y verticalmente paralelo.
- No se acepta para estas propuestas un tejido ralo o flojo.
- Remate parejo. Homogéneo.
- Apretado constante, que logre un **circulo perfecto**. Y la concavidad deseada en el ala.
- Recorte y despuchado con cuidado. No cortar el tejido. Y no dejar fibras largas.



- Utilizar hormas indicadas.
- El cuero debe ser de muy buena calidad, sin manchas y del color indicado. No utilizar cuerinas o sintéticos.

PROVEEDORES DE LOS INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS:

- Iraca en la zona o traída de Linares – Nariño.
- Shampoo industrial: en el Laboratorio Colombiano de diseño – Pasto.
- Shampoo comercial en tiendas locales.
- Cuero: Comunidad de Belén.

ANALISIS DE COSTOS (SOMBREROS PENDALINOS)

Pava pendalina	10.300
Sombrero Colón	15.000
Sombrero Colón 2	15.000
Sombrero Colón 3	6.500
Sombrero Colón 4	10.300

COMERCIALIZACIÓN

COMERCIALIZACIÓN SOMBREROS

Este grupo maneja la venta de su producto en forma directa a intermediarios locales. La relación es productor – intermediario – comercializador – consumidor final. El grupo de artesanas no participan en ferias o eventos comerciales, dejando todo en manos del intermediario.



PRODUCCIÓN

PRODUCCIÓN COJINES

Para el desarrollo de estas líneas de productos se inicia por una buena selección de la materia prima. Se implementó un descruce de la fibra así:

- Descruce de la fibra : lavar en caliente y con jabon industrial o comercial (Pantene) a 70° C por 20 minutos. No dejar hervir.
- Retirar de la fibra de la olla y lavar muy bien con agua limpia.
- Secar al aire libre.
- Para el tinturado se recomienda premordentar con alumbre, o mordentar con limón y fijar el tinte natural con sal.
- Aplicar los conocimientos adquiridos con la diseñadora Margarita Espanguer.

PROCESO DE PRODUCCIÓN COJINES:

- Una vez descruceada. Tinturada y seleccionada la fibra.
- Iniciar el tejido de acuerdo a la propuesta de diseño.
- Montar el inicio en la Horma correspondiente, y continuar el tejido.
- Tener muy en cuenta las medidas de cada cambio de tejido. Utilizar metro o una regla que permita exactitud.
- Una vez se termine la longitud deseada, tejer 8cm más para asegurar al final el cojin dejando unos ojales cada 6cm.
- Tejer una tapa o plantilla de diametro indicado para cerrar el cojin, igualmente dejando ojales cada 6cm.
- Elaborar un lazo o trensa de iraca para asegurar.
- Recortar las iracas sobrantes. Despuchar.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:

PRODUCTO	CAPACIDAD PROD.MES
Cojin cilindro	30
Cojin mediano	60
Cojin pequeño	120



MERCADOS SUGERIDOS:

Estas propuestas tienen su demanda a nivel regional y nacional, personas jóvenes- adultas y niños que tiene un estilo de vida contemporáneo, y gustan de lo natural , rustico y de la cultura implícita en los objetos.

Este tipo de personas encuentran sus productos en :

Almacenes especializados en artesanía

En Ferias artesanales regionales y nacionales. Se recomienda la feria de :

Manofacto

Expoartesanías

Expohogar

Y algunas regionales en Cali, Bucaramanga y Popayan.

ASESORIA EN DISEÑO DE PRODUCTO EN SAPUYES EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO

Sapuyes es una comunidad artesanal del sur de Nariño, ha recibido asesoría de diseño del Laboratorio Colombiano de diseño en tintes, esta muy cercana al vecino país Ecuador, por lo que sus ventas se hacen a comerciantes de ese país y a intermediarios de Sandoná quienes les compran mensualmente su producción a precios muy bajos. Sus productos tradicionales son el sombrero calado , carpetas y muñequería en iraca natural.

Como grupo, su organización es débil y con poco liderazgo lo que hace difícil el trabajo de campo.

Este grupo experimenta con la materia prima elaborando productos diferentes al sombrero tradicional, facilitando orientar la asesoría a la diversificación de productos que puedan ser competitivos en mercados diferentes al local.



Sapuyes - Nariño



PROPUESTA DE DISEÑO

La asesoría está orientada al rescate de técnica y al diseño de productos, buscando fortalezas para el grupo y nuevas alternativas competitivas. Los tejidos de tejemaneje y anudado son los de mayor habilidad de las artesanas, los cuales se tendrán en cuenta para la asesoría.

TEJEDURÍA EN IRACA /PAJA TOQUILLA

SUSTENTACIÓN DE LA PROPUESTA (Tarros)

La especialidad de este grupo está en el tejido de calado y/o anudado que se representa en sombreros, pavas para dama, en carpetas y cajas. Aunque su producción está orientada al sombrero, hay un gusto por elaborar otro tipo de productos como cajas y contenedores. Se propone una línea de tarros cilindros en tres medidas con la combinación de técnicas como el granizo de 4 pajas y el anudado, logrando un producto liviano, aireado y con mezcla de texturas que juega con las actuales tendencias para ubicarlo en el ambiente de baño.

De igual manera se propone un juego de canastos para cocina, buscando referentes oníricos, como la canasta para papa de la región, canasto para huevos, y un contenedor de verduras. En tejidos un poco más resistentes que la anterior propuesta.

SUSTENTACIÓN DE LA PROPUESTA (Canastos)

Siendo este municipio de gran riqueza agrícola y ganadera, en la producción de papa, hortalizas, vegetales, y en producción de ganado vacuno, avícola, etc, se toma como referencia esta fortaleza y se propone un juego de canastas, que contendrán huevos, papas y verduras. Elaboradas en iraca, con un juego de texturas que darán firmeza y carácter a la propuesta.

PRODUCCIÓN

PRODUCCIÓN TARROS

Para el desarrollo de estas líneas de productos se inicia por una buena selección de la materia prima. Debe realizarse un descruce de la fibra así:

- Descruce de la fibra : lavar en caliente y con jabón industrial o comercial (Pantene) a 70° C por 20 minutos. No dejar hervir.



- Retirar de la fibra de la olla y lavar muy bien con agua limpia.
- Secar al aire libre.
- Para el tinturado se recomienda premordentar con alumbre, o mordentar con limón y fijar el tinte natural con sal. (color verde claro)

PROCESO DE PRODUCCIÓN TARROS:

- Una vez descrudada. Tinturada y seleccionada la fibra.
- Iniciar el tejido de acuerdo a la propuesta de diseño.
- Montar el inicio en la Horma correspondiente, y continuar el tejido.
- Tener muy en cuenta las medidas de cada cambio de tejido. Utilizar metro o una regla que permita exactitud.
- Una vez se termine la longitud deseada, rematar hacia adentro.
- Tejer una tapa para cada tarro, con una altura de 6cm.
- Recortar las iracas sobrantes. Despuchar.

PROCESO DE PRODUCCIÓN CANASTOS:

- Iniciar el tejido de acuerdo a la propuesta de diseño.
- Granizo la base y anudado en algunas áreas para dar una composición formal a la propuesta.
- Montar el inicio en la Horma correspondiente, y continuar el tejido.
- Tener muy en cuenta las medidas de cada cambio de tejido. Utilizar metro o una regla que permita exactitud.
- Rematar y dejar iraca en los lados para seguir tejiedo el asa de las canastas.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:

PRODUCTO	CAPACIDAD PROD.MES
Juegos de Tarros	60
Canasta papas	30
Canasto para huevos	30
Canasto verduras	30



CONTROL DE CALIDAD:

- Materia prima seleccionada, bien lavada: color homogéneo, sin imperfecciones o manchas.
- Tejido homogéneo, parejo, horizontal y verticalmente paralelo.
- El tinturado debe ser homogéneo, debe estar debidamente mordentado y fijado.
- No se acepta para estas propuestas un tejido ralo o flojo.
- Remate parejo. Homogéneo.
- Apretado en los remates constante, que logre un **circulo perfecto**.
- Recorte y despuchado con cuidado. No cortar el tejido. Y no dejar fibras largas.
- Utilizar hormas indicadas.

PROVEEDORES DE LOS INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS:

- Iraca en la zona o traída de Linares – Nariño.
- Shampoo industrial: en el Laboratorio Colombiano de diseño – Pasto.
- Tintes Cecolor Cúrbacet, se consiguen en Sandoná, Ivan Montezuma. En el Laboratorio de diseño de Pasto, o en los Almacenes de Químicos Colquímicos o Cecolor en Bogotá
- Shampoo comercial en tiendas locales.
- Hormas de madera: Artesano Dario Malte o Diego de la Cruz (Laboratorio de diseño de Pasto).

ANÁLISIS DE COSTOS (tarros)

Tarro grande	25000
Tarro mediano	20000
Tarro pequeño	15000

COMERCIALIZACIÓN

COMERCIALIZACIÓN TARROS Y CANASTOS

Este grupo maneja la venta de sus productos en forma directa a intermediarios locales de Sandoná. La relación es productor – intermediario – comercializador – consumidor final. El



grupo de artesanas no participan en ferias o eventos comerciales, dejando todo en manos del intermediario.

MERCADOS SUGERIDOS:

Estas propuestas tienen su demanda a nivel regional y nacional, personas jóvenes- adultas que tiene un estilo de vida contemporáneo, y gustan de lo natural , rustico y de la cultura implícita en los objetos.

Este tipo de personas encuentran sus productos en :

Almacenes especializados en artesanía

En Ferias artesanales regionales y nacionales

Se recomienda la feria de :

Manofacto

Expoartesanías

Expohogar

Y algunas regionales en Cali, Bucaramanga y Popayan.

Se realizaron asesorías en otros municipios como:

Sandoná: Asesoría en Diseño para la organización de la producción de sombreros, para Colombia moda 2003, taller Artesandoná. Participación de 37 artesanos.

La Florida: Asesoría en Diseño para la organización de la producción de sombreros, para Colombiamoda 2003, grupo Renacer y taller de Carmen Portillo.

Ancuya: Asesoría en Diseño para la organización de la producción de 1 línea de cojines y 1 de paneras, para Artesanías de Colombia. El 11 de noviembre se realizó seguimiento a la asesoría. Participación de 28 artesanos.

1.10. PC-10 Asesoría para el rescate y mejoramiento del producto tradicional

Con la diseñadora María Antonia Martínez se realizaron talleres con grupos de artesanas de los municipios de Ancuya, Sandoná, la Florida, Santa Barbara para la valoración de productos tradicionales, charlas sobre diseño aplicado a la artesanía y charlas de



competitividad del producto artesanal. En Ancuya participaron 28 artesanos, en Sandoná 21 maestras artesanas y en la Florida y Santa Barbara 16 artesanas.

(Esta actividad se reporta en el numeral PC-08)

1.11. PC-11 Adecuación de equipos y herramientas

Se trabajó un prototipo de máquina para reemplazar el majado con un mazo de madera. Este equipo fortalece el trabajo de terminado de sombreros y permite que esta operación la realicen ambos sexos.

La Diseñadora Industrial Luz Dary Rosero Alvarez presentó la siguiente propuesta:

Propuestas de innovación tecnológica en los procesos de transformación, elaboración y acabado del sombrero en palma de iraca.

Propuesta de mejoramiento del Martillo Eléctrico y presentación de prototipo para el Tejido

Objetivos

- Mejorar la parte técnica del martillo eléctrico
- Motivar a los artesanos para la implementación de nuevas tecnologías adecuadas a su cultura y tradición.
- Realizar pruebas prácticas del funcionamiento del martillo eléctrico en los municipios de La Florida, Colón Génova, Ancuya y Linares.

Actividades

- Rediseño del mecanismo del martillo eléctrico.
- Realización de pruebas con artesanas de los municipios que faltan por conocer la máquina.

1.- PUESTO DE TRABAJO, PROTOTIPO PARA EL TEJIDO DEL SOMBRERO

Damos a conocer el proyecto presentado como tesis de grado de Ana Dilia Enriquez y Carol Portilla, Diseñadoras industriales, para el diseño de este puesto de trabajo se tuvo en



cuenta los riesgos a que están expuestas las artesanas, mediante la evaluación del panorama de riesgos.

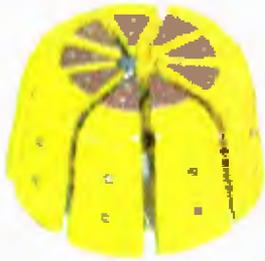
Puesto de trabajo	factor de riesgo	agente de riesgo	consecuencia	no. de trab. expuestos.	tiempo de exposi.	val. del riesgo
Tejido (empiece, y copa y ala).	Condiciones de seguridad Carga de trabajo estática, dinámica y de manipulación Ambiente físico	Instalaciones locativas, pisos deficientes. Esfuerzo físico y postural. Condiciones termohigrométricas (humedad)	Reumas resfriados. Lumbalgias, dolor de brazos y manos, calambres, pérdida de la vista, isquemia (interferencia en el riego sanguíneo) y deformación de la columna vertebral.	Artesanas de cada municipio.	4 a 6 horas diarias.	Carga postural severa.



Postura adoptada por las artesanas para el tejido.



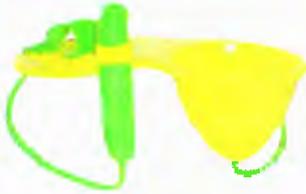
Puesto de trabajo para el tejido del sombrero



**Horma
Mecánica**



**Imán para
presionar
el tejido**



**Contenedor de
agua y fibra**



**Mecanismo para
graduar las tallas**



**Ensamble del brazo al
asiento**



**Ubicación de la
horma al sistema**



Plato para graduar altura
de la horma



Aplicación del agua y
dispensador de fibra

RECOMENDACIONES PARA EL PUESTO DE TRABAJO DEL TEJIDO

- Es necesario estructurar la base de la horma para que no genere inestabilidad, se debe pensar en un sistema de seguro o freno para evitar que gire con los movimientos del tejedor sobre el tejido.
- Buscar alternativas de materiales y procesos para reducir el costo de la horma.
- Es necesario conceptualizar el funcionamiento de la horma para que se adapte a diferentes estilos de sombreros.
- Sugieren las artesanas colocar un forro elástico en la horma porque las aberturas que tienen pueden quedar marcadas al momento de tejer el sombrero.
- Es necesario fijar la horma con un pasador para evitar el movimiento al momento de tejer el sombrero.

2.- PROCESO DE MAJADO

Para alisar y emparejar el tejido se majan los sombreros sobre una piedra. La herramienta utilizada por el artesano es el mazo, el cual está compuesto por tres partes: catiporra, manilla y piso. El manipular esta herramienta le genera al artesano dolor de espalda, hombros y cuello; la carga postural es elevada debido a que el artesano levanta un peso de 5 a 6kg aproximadamente durante un periodo de 4 horas diarias.



Se desarrolló una maquina de majado diseñada y construida con el apoyo de La Universidad de Nariño, Artesanías de Colombia y los profesionales que en ella intervinieron. Esta propuesta reduce el tiempo de producción, mejora las condiciones de salud del artesano y tiene la ventaja de ser utilizada por las artesanas puesto que no requiere ningún esfuerzo físico.

Prototipo para el majado del sombrero diseñado por: Luz Dary Rosero Alvarez y Omar Martínez.



Despiece de la maquina majadora.

PROCESOS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO EN LA MINICADENA DE LA IRACA

AJUSTES MAQUINA MAJADORA



El sistema de rosca se cambia teniendo en cuenta que se requiere de un acero más resistente grado 8, además se adapta una pieza en plástico en la parte inferior con base convexa para realizar el impacto, que no marque ni quiebre la fibra y que disminuya el ruido



Sistema de rosca



Base en
plástico





Émbolo interno que
realiza el movimiento
y contiene el sistema
de rosca

El sistema interno que realiza el impacto se elabora en acero más resistente siendo éste el que recibe la presión.
Al sistema de rosca se le adapta una pieza intercambiable en plástico teniendo en cuenta que la continua presión la desgasta.



Zona de impacto

se hace pruebas con diferentes materiales

madera
metal
plástico



Para la base donde se realiza el impacto se hace la prueba con diferentes materiales:

Madera: aquí la fibra queda marca en la base y ocurre un desgaste frecuente de la pieza, ésta alternativa no es la adecuada aún utilizando una madera dura porque tiene que estar cambiando continuamente ésta pieza.

Metal: la base en metal es adecuada pero genera un poco de ruido y al operario le produce fatiga al exponerse 4 horas diarias.

Plástico: Esta base es la adecuada, le proporciona al sombrero un buen acabado, no genera ruido y el periodo de desgaste es menor



3.- PROCESO DE RIPIADO Y DESVENADO:

Utilizando un compás o tarja se rasgan las hojas del cogollo, el grosor de la fibra lo da el compás. No está estandarizada y carece de un mecanismo para graduar el grosor de la fibra, lo que genera la no uniformidad de la misma. Es una herramienta práctica y de fácil elaboración;



Para empezar el proceso del ripiado se abre el cogollo y se procede a retirar las 3 ó 4 hojas interiores y exteriores. Trabajo realizado con las manos, no utiliza ningún tipo de herramienta.



Los artesanos buscan alternativas de aprovechamiento del material sobrante en el proceso de ripiado porque sólo se aprovecha en un 40%. La mayoría de artesanos utilizan la materia prima sobrante para la elaboración de escobas.



TECNOLOGÍA RECOMENDADA PARA PROTOTIPO DEL RIPIADO

En el proceso de desarrollo tecnológico también se ha intervenido en el proceso del rpiado siendo necesario el desarrollo de una herramienta ergonómica y que mejore la calidad de la fibra. Se han elaborado modelos que han sido evaluadas por los propios artesanos.

(Prototipos Diseñados por Manuel Abella)

Herramientas con puntas intercambiables de diferentes medidas para diferentes calidades de fibra en acero no mas largas de tres centímetros.

Herramientas con puntas graduables que permitan ajustarlas a la calidad de fibra deseada. Se recomendó un mango anatómico para mayor comodidad en el agarre y manipulación en la herramienta y con una manija para mayor sujeción.

RESULTADOS DE IMPACTO

Herramienta para el rpiado con la que se mejora la calidad de la fibra, el rendimiento y la manipulación del artesano.

Herramienta, con puntas intercambiables que le permiten obtener diferentes grosores de fibra, punzones de corte en acero inoxidable tiene un mejor comportamiento con las fibras naturales.

Además de esta herramienta, la cual garantiza estandarizar la calidad de la fibra, por cuanto garantiza homogeneidad, el proyecto transfirió el proceso de elaboración de escobas utilizado en Linares a los Municipios del Norte del Departamento garantizando un incremento del 40%, sobre el ingreso obtenido hasta antes de la intervención.



Prototipo con puntas intercambiables



4.- PROCESO DE TEÑIDO:

Es dar color a la fibra etapa generalmente realizada por las tejedoras. La herramienta utilizada es una estufa o fogón de leña, una olla metálica y un garabato en madera. El recipiente no permite obtener un tinturado óptimo ya que la fibra tiene que estar en continuo movimiento lo que conlleva a que ésta se rompa y que el tinturado no sea uniforme. Además la dosificación de los tintes no tenía una medida exacta.



TECNOLOGÍA RECOMENDADA PARA EL PROCESO DEL TEÑIDO

- Las ollas más comunes usadas para el tinturado, se obtienen fácilmente en el mercado (tamaleras) y por lo general son en acero o aluminio, se recomienda fabricar canastillas para fibras en malla de acero inoxidable ó aluminio con agarraderas y soportes.
- Se recomienda diseñar contenedores para tinturado de fibras de forma alargada o rectangular para extender la fibra en toda su longitud y lograr un teñido parejo, las aristas del contenedor deben ser redondeadas para evitar acumulación de material, y debe contener un tubo de desagüe en la parte inferior, y un soporte para mantener la fibra sumergida, el contenedor debe ir preferiblemente con tapa y agarraderas.
- Más de 300 artesanas se capacitaron en tinturado, aprovechando tintas naturales y artificiales, logrando calidad y homogeneidad en el color.

RESULTADOS DE IMPACTO

Con la implementación de ollas a presión de uso industrial se mejora la calidad del tinturado y reduce tiempos en los procesos de teñidos. Con el nuevo proceso de tinturado se ha mejorado la calidad del teñido y en especial su homogeneización, beneficiando a



300 artesanas. Conociendo los beneficios y las técnicas de color se accede a los colores de moda. La comunidad se ha interesado por preservar los árboles tintóreos.

5.- PROCESO DE AZUFRADO, BLANQUEADO

Los sombreros húmedos se doblan y apilan en la parte superior de un horno de madera, y se los somete al vapor de azufre durante toda una noche. El artesano para realizar esta actividad utiliza un cajón; este está elaborado en madera y triplex, cuyas medidas aproximadas son: 100 cm de ancho por 160 cms de alto. El artesano al realizar esta actividad corre el riesgo de sufrir quemaduras al encender el fuego, además el azufre al entrar en combustión emana gases tóxicos para la salud del operario, el cual entra en contacto directo al momento de sacar los sombreros.



PROPUESTAS TECNICAS PARA EL PROCESO DEL ESTUFADO

Cámara de azufrado:, se propone rediseñar la actual cámara simplificándola al máximo; la estructura general se recomienda elaborarla en fibra de vidrio o material plástico.

El sistema de quemado debe ser semi- independiente dependiendo de la infraestructura con que cuente el artesano.

Para la quema de azufre se recomienda una bandeja removible en acero inoxidable o material cerámico resistente a la corrosión del azufre.

Sistema de puertas para carga de material y cámara de quemado (deslizable o abatible) de cierre hermético.

Se necesita la chimenea con sistema de trampa para salida de gases.



RESULTADOS DE IMPACTO

Con la cámara para estufar propuesta se disminuye la exposición del artesano al vapor de azufre, reduce la contaminación ambiental con el sistema de trampas para salida de gases y se mejora la calidad en el blanqueado del sombrero porque no hay fuga de gases, además la fibra de vidrio es un material resistente que se recomienda por la frecuencia con que se realiza ésta actividad y el gran volumen de sombreros que se maneja. La vida útil de la propuesta de cámara ,supera los 5 años recuperando fácilmente su inversión.

6.- PROCESO DE BLANQUEADO CON PEROXIDO

Este químico denominado Peróxido de Hidrógeno al entrar en contacto con el sol blanquea la fibra del sombrero. El artesano en esta actividad utiliza el peróxido como blanqueador, químico altamente corrosivo; para la manipulación de este utiliza un tanque de aluminio y unos guantes de caucho que no le brindan la protección necesaria, debido a esto los artesanos sufren constantes quemaduras.

La utilización adecuada del peróxido permite garantizar la calidad del producto, pero este proceso no se maneja adecuadamente, por que el artesano busca acelerar el blanqueado, sin importarle el producto ni su salud. Por esta razón se aconseja la optimización del proceso de beneficio de materia prima, (secado y blanqueado al sol), por que esto garantizaría la disminución del uso del químico e inclusive su sustitución. También se recomienda hacer pruebas con cera de Laurel, jabón para reducir el uso del peróxido.

RESULTADOS DE IMPACTO

Análisis químico funcional pruebas con hipoclorito de sodio y cera de laurel para blanquear ya que con este se necesitan porcentajes menores de insumo y reducen la contaminación ambiental.



Sombreros quemados por el uso excesivo de peróxido



7.- PROCESO DE HORMADO

Se procede a prensar los sombreros para darles la forma deseada. En este proceso la máquina utilizada es la hormadora, dicho artefacto carece de condiciones de seguridad y ergonomía. Al manipular esta máquina los artesanos presentan lumbalgias por la palanca que tienen que levantar, problemas respiratorios por el vapor que arroja la máquina al prensar el sombrero, y ardor en los ojos debido a la elevada concentración de peróxido de hidrógeno presente en el sombrero.



MAQUINA PLANCHADORA NEUMÁTICA

Prototipo diseñado por el ingeniero Carlos Mario Hidalgo.

La maquina presenta dos sistemas de funcionamiento (neumático e hidráulico), que mueven un pistón vertical de 40 CMS de recorrido para el desplazamiento del soporte de la horma.



Cuenta con un tablero de control para la configuración inicial de la horma, control de presión y desfogue de la misma, resistencias eléctricas de la horma y movimientos de la prensa. Esta primera versión tiene la misma capacidad de producción o prensado que la máquina tradicional, pero ya la pueden manipular mujeres y hombre.



RECOMENDACIONES TECNICAS PARA LA MAQUINA HORMADORA

- El concepto inicial por el cual nació la idea de fabricar la maquina (facilitarles a las mujeres el proceso de planchado) es valido; aunque hay que reducir su complejo funcionamiento.
- Esta máquina en una parte del proceso genera ruido y molestia.
- El soporte de la horma no tiene ninguna clase de aislante térmico lo que produce perdida de calor, y mal funcionamiento, por lo cual se recomienda poner espuma térmica, corcho, o material refractario que aisle y retenga el calor.
- El área de trabajo del sombrero es estrecho y susceptible a ensuciarse con la grasa que necesitan las guías para su óptimo desplazamiento, esto genera errores en la manipulación y retarda el proceso productivo.
- En realidad la maquina reduce esfuerzos pero aumenta, levemente los costos. Se recomienda hacer un segundo prototipo con notorias simplificaciones para hacerla más económica y funcional.



RESULTADOS IMPACTO

Esta maquina tiene como prioridad inicial facilitar la actividad de planchado a las mujeres porque no requiere ningún esfuerzo físico y le proporciona un hormado uniforme al sombrero. Se recomienda apoyar una segunda versión que permita ajustar algunos mecanismos, reduzca los costos de fabricación y mejore la productividad del aplanchado. La primera versión la vienen operando las artesanas del Municipio de Ancuya - Asociación AMA.

1.12. PC-12 Desarrollo de líneas de producto

En este documento se estructura como producto intermedio en el desarrollo de las 32 líneas de producto, para la cadena productiva de la Iraca, en donde están consolidadas las asesorías presentadas durante todo el proyecto, incluyendo asesorías puntuales.

Objetivos

Desarrollar nuevas líneas de productos en cestería en paja de Iraca, basados en talleres de creatividad y desarrollos conceptuales de artesanos y diseñadores alrededor del tema central de “producto Artesanal con identidad cultural Colombiana”, para ser producidos por las comunidades de artesanos del departamento de Nariño en el marco del Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas convenio Artesanías de Colombia – Fomipyme - Fiduifi.

Actividades

Desarrollo de líneas de producto en Ancuya departamento de Nariño

Sustentación De La Propuesta: Cojines Rústicos Y Finos A Cuadros

Analizando las técnicas tradicionales de esta comunidad en el oficio de tejeduría y sombrerería en iraca, se encontró que principalmente elaboran el sombrero corriente y fino con algunas dificultades en el remate y terminado del mismo. Como fortaleza una gran habilidad en el tejido de muestras a cuadros y calados que en esta propuesta se resaltan y



Linares: Desarrollo de 3 líneas de productos, 1 línea de contenedores (3 contenedores) 1 línea de bolsos (2 diseños) y línea de accesorios para navidad (bolas y cadenas en 3 presentaciones diferentes). Participación de 30 artesanos

Asesoría En Diseño De Producto En Consaca En El Departamento De Nariño.

Consacá es una comunidad del occidente de Nariño, esta muy cercana al municipio de Sandoná, por lo que hay gran influencia de los productos y asesorías que se han brindado en esta zona. Sin embargo no han recibido asesoría directa en diseño por parte de entidades que apoyan el sector artesanal. Presentan una variedad de productos como sombreros, pavas, individuales, canastos, miniaturas entre otro.

Aunque tienen grandes debilidades en el proceso de tinturado de la fibra, el manejo de color las caracteriza, y el manejo de diferentes técnicas y tejidos. Como grupo, manejan una buena organización y liderazgo apoyadas por profesionales del Colegio Agroindustrial, con mayor proyección que grupos un poco más atrasados.

Es muy importante la diversificación de productos con este grupo, puesto que la competencia con las comunidades de la región occidente es bastante alta, Sandoná, La Florida, Ancuya y Linares cuentan con gran habilidad, destreza y calidad en productos tradicionales como sombreros y muñequería.

La asesoría está orientada a la experimentación de la fibra de iraca y de tejidos, buscando fortalezas para el grupo y nuevas alternativas en productos competitivos, Por lo tanto la intervención es diversificación y diseño de producto.

Sustentación De La Propuesta en Consacá (cojines)

Una vez analizados los elementos de diferenciación de este grupo, se realizó un taller creativo en el que se hizo énfasis en las diferentes texturas que puede lograr el material y la destreza de las artesanas en el tejido.

Cada artesana logró un aporte de tejido, seleccionando uno de aspecto rústico, acolchonado para utilizarlo en mobiliario y objetos de decoración. Por tal motivo se diseñó



una línea de cojines para niños, cuyo atractivo no solo es la textura sino la aplicación de colores vivos, siguiendo la composición formal de las guacamayas.

Las formas universales, atienden y corresponden a la forma tradicional de elaboración a partir de una plantilla circular, como cilindro y tipo puff, que pretende llegar a un mercado infantil.

Producción Cojines

Para el desarrollo de estas líneas de productos se inicia por una buena selección de la materia prima. Se implementó un descruce de la fibra así:

Descruce de la fibra: lavar en caliente y con jabón industrial o comercial (Pantene) a 70° C por 20 minutos. No dejar hervir. Retirar de la fibra de la olla y lavar muy bien con agua limpia. Secar al aire libre. Para el tinturado se recomienda premordentar con alumbre, o mordentar con limón y fijar el tinte natural con sal.

Proceso de Producción Cojines:

Una vez descruceada tinturada y seleccionada la fibra se inicia el tejido de acuerdo a la propuesta de diseño. Montar el inicio en la Horma correspondiente y continuar el tejido. Tener muy en cuenta las medidas de cada cambio de tejido. Utilizar metro o una regla que permita exactitud. Una vez se termine la longitud deseada, tejer 8cm más para asegurar al final el cojín dejando unos ojales cada 6cm. Tejer una tapa o plantilla de diámetro indicado para cerrar el cojín, igualmente dejando ojales cada 6cm. Elaborar un lazo o trenza de iraca para asegurar. Recortar las iracas sobrantes. Despuchar.

Capacidad De Producción:

Producto	CAPACIDAD PROD.MES
Cojín cilindro	30
Cojín mediano	60
Cojín pequeño	120



Control De Calidad:

Materia prima seleccionada, bien lavada: color homogéneo, sin imperfecciones o manchas.

Tejido homogéneo, parejo, horizontal y verticalmente paralelo.

El tinturado debe ser homogéneo, debe estar debidamente mordentado y fijado.

No se acepta para estas propuestas un tejido ralo o flojo.

Remate parejo y homogéneo.

Apretado constante, que logre un círculo perfecto.

Recorte y despuchado con cuidado. No cortar el tejido y no dejar fibras largas.

Utilizar hormas indicadas.

Proveedores de los insumos y materias primas:

Iraca en la zona o traída de Linares – Nariño.

Shampoo industrial: en el Laboratorio Colombiano de diseño – Pasto.

Tintes Cecolor o Cibacet, se consiguen en Sandoná, Ivan Montezuma, en el Laboratorio de diseño de Pasto, o en los Almacenes de Químicos Colquímicos o Cecolor en Bogotá.

Shampoo comercial en tiendas locales.

Análisis De Costos (Cojines)

Cojín cilindro	60.000
Cojín mediano	30.000
Cojín pequeño	15.000

Asesoría En Diseño De Producto En Sapuyes En El Departamento De Nariño.

Sapuyes es una comunidad artesanal del sur de Nariño, ha recibido asesoría de diseño del Laboratorio Colombiano de diseño en tintes, esta muy cercana al vecino país Ecuador, por lo que sus ventas se hacen a comerciantes de ese país y a intermediarios de Sandoná



quienes les compran mensualmente su producción a precios muy bajos. Sus productos tradicionales son el sombrero calado, carpetas y muñequería en iraca natural.

Como grupo, su organización es débil y con poco liderazgo lo que hace difícil el trabajo de campo.

Este grupo experimenta con la materia prima elaborando productos diferentes al sombrero tradicional, facilitando orientar la asesoría a la diversificación de productos que puedan ser competitivos en mercados diferentes al local.

Propuesta De Diseño

La asesoría esta orientada al rescate de técnica y al diseño de productos, buscando fortalezas para el grupo y nuevas alternativas competitivas. Los tejidos de tejemaneje y anudado son los de mayor habilidad de las artesanas, los cuales se tendrán en cuenta para la asesoría.

Sustentación De La Propuesta (Tarros)

La especialidad de este grupo esta en el tejido de calado y/o anudado que se representa en sombreros, pavas para dama, en carpetas y cajas. Aunque su producción esta orientada al sombrero, hay un gusto por elaborar otro tipo de productos como cajas y contenedores. Se propone una línea de tarros cilindros en tres medidas con la combinación de técnicas como el granizo de 4 pajas y el anudado, logrando un producto liviano, aireado y con mezcla de texturas que juega con las actuales tendencias para ubicarlo en el ambiente de baño.

De igual manera se propone un juego de canastos para cocina, buscando referentes oníricos, como la canasta para papa de la región, canasto para huevos, y un contenedor de verduras. En tejidos un poco más resistentes que la anterior propuesta.

Sustentación De La Propuesta (Canastos)

Siendo este municipio de gran riqueza agrícola y ganadera, en la producción de papa, hortalizas, vegetales, y en producción de ganado vacuno, avícola, etc, se toma como referencia esta fortaleza y se propone un juego de canastas, que contendrán huevos, papas y verduras. Elaboradas en iraca, con un juego de texturas que darán firmeza y carácter a la propuesta.



Control De Calidad:

Materia prima seleccionada, bien lavada: color homogéneo, sin imperfecciones o manchas.

Tejido homogéneo, parejo, horizontal y verticalmente paralelo.

El tinturado debe ser homogéneo, debe estar debidamente mordentado y fijado.

No se acepta para estas propuestas un tejido ralo o flojo.

Remate parejo y homogéneo.

Apretado en los remates constante, que logre un círculo perfecto.

Recorte y despuchado con cuidado. No cortar el tejido. Y no dejar fibras largas.

Utilizar hormas indicadas.

Proveedores De Los Insumos Y Materias Primas:

Iraca en la zona o traída de Linares – Nariño.

Shampoo industrial: en el Laboratorio Colombiano de diseño – Pasto.

Tintes Cecolor o Cibacet, se consiguen en Sandoná, Ivan Montezuma. En el Laboratorio de diseño de Pasto, o en los Almacenes de Químicos Colquímicos o Cecolor en Bogotá

Shampoo comercial en tiendas locales.

Hormas de madera: Artesano Dario Malte o Diego de la Cruz (Laboratorio de diseño de Pasto.

Análisis de Costos (tarros)

Tarro grande	25000
Tarro mediano	20000
Tarro pequeño	15000

En este informe se anexa el documento que presenta las líneas de producto desarrolladas con las artesanas que participan del proyecto de cadena productiva de Iraca, desarrollada en los municipios de La Florida, Ancuyá, Pupiales, Linares, Consacá, Colón Génova, La Unión, San Pablo, La Cruz, Andes Sotomayor, Ospina y Sapuyes.





1.13. PC-13 Talleres de seguimiento y evaluación de resultados de impactos de los proyectos productivos, con organización de veedurías ciudadanas

Taller de Veedurías Ciudadanas en la ciudad de Pasto.

Lugar: Salón de Conferencias del Laboratorio de Diseño

Fecha: 30 de Septiembre de 2004

Participantes: Líderes y representantes de los eslabones de la Cadena de la Iraca de los 13 Municipios Iraqueros.

Con la participación de más de 65 personas que representaban a los artesanos de los 13 municipios de la Cadena de la Iraca y de la Cadena del Mopa – Mopa, en el Departamento de Nariño se realizó con mucho éxito el taller sobre Participación y Veedurías Ciudadanas,



realizado por el Delegado de la Defensoría del Pueblo para Nariño, Doctor **ARMANDO BENAVIDES CARDENAS**.

Al evento se hicieron presentes artesanos del Municipio de Pasto, La Florida, Sandoná, Consacá, Ancuya, Linares, Ospina, Sapuyes, Pupiales, Colón Génova, La Unión, San Pablo y la Cruz.

En el taller se desarrollaron tres temas fundamentales para conocer en detalle los procesos de participación y veedurías. El primero tiene que ver con la concepción sobre lo que significa democracia. Para ello se partió del concepto etimológico que significa gobierno del Pueblo, pasando a un concepto sobre lo que significa una democracia directa o indirecta. En otras palabras significando una democracia representativa y una democracia participativa. Para aclarar este concepto se analizó los pro y los contra de la Constitución Política de 1886, y se la comparó con la Constitución Política de 1991. En esta última se subrayan todos aquellos aspectos que permiten una participación más activa de la comunidad. Se resalta que en la Carta de 1991 se institucionalizan los derechos fundamentales lo que permite avanzar al País en el respaldo constitucional para evitar la violación de los derechos humanos.

Para mostrar los mecanismos de participación que tiene establecido legalmente el País, se subraya las posibilidades que tiene el Constituyente primario para participar en la vida política del País, es decir en el manejo del Poder. El primero es el voto directo, y a través de él la utilización del Plebiscito, Referéndum, las acciones populares. Como herramientas para defender los derechos fundamentales se mencionaron la tutela, el Habeas Corpus, el Derecho de Petición. Para hacer respetar estos derechos y para proteger al ciudadano y a los recursos públicos se cuenta con sistemas de control Político, donde se encuentran el Senado, La Cámara de Representantes, El Congreso de la República, las Asambleas Departamentales y los Concejos Municipales. El control Judicial, realizado por la rama jurisdiccional, La Fiscalía, El Control Fiscal realizado por Las Contralorías y el Control Social que se establece a partir de todos los instrumentos que tiene el ciudadano para hacer respetar sus derechos como ciudadano.

El control Social está respaldado por el Ministerio Público donde se encuentra la Procuraduría, La Defensoría del Pueblo y las Personerías Municipales. Pero el Verdadero control social es el que realizan los mismos ciudadanos que están atentos para controlar la



vida jurídica, social y política del País. Para promover esta última se viene promoviendo institucionalmente la creación de Veedurías Ciudadanas las cuales están respaldadas por la Constitución y la Ley. Estas Veedurías las pueden constituir los vecinos del Barrio con su Junta de acción Comunal o un grupo de personas que estén interesadas en controlar el buen manejo y destinación de los recursos públicos en las inversiones y servicios sociales que debe prestar el Estado. Un ejemplo de este sistema ya se encuentra en los Comités de Vigilancia de los Servicios Públicos, las ligas de los Consumidores, y los Comités de Veedores que se han constituido en la mayoría de los Municipios de Colombia.

En los Municipios Iraqueros es conveniente promover y fortalecer los comités existentes no solo para los proyectos que se desarrollen con los eslabones de la cadena, en donde se manejen recursos públicos sino también para otras inversiones y servicios que presten las entidades territoriales y las entidades oficiales. Esta última gestión será tarea de los agentes productivos que intervienen en el Proyecto, los cuales fortalecerán los procesos de veeduría para integrarse con mayor dinamismo a los procesos de participación y control ciudadano.

Taller de Participación y Veedurías Ciudadanas – Municipio de Colón Génova

Con la Participación de las Asociados y Asociadas de la organización de cultivadores y artesanos de la paja toquilla del Municipio de Colón Génova, se realizó un taller de capacitación y promoción de la organización de Veedurías Ciudadanas en el Municipio sede del evento.

El taller contó con la colaboración de la Personería Municipal, en cabeza del Doctor Oscar Bolaños, del Dinamizador de la Cadena de la Iraca en el Departamento de Nariño, Doctor Jaime Mora Ramos, el Presidente de la Asociación, Señor Omar Gómez, de los representantes de los Eslabones de la Cadena en el Municipio y de todos los asociados. Los objetivos y actividades fueron los siguientes:

OBJETIVO GENERAL

Promover en el Municipio de Colón Génova una experiencia demostrativa alrededor de la participación, seguimiento y control de las iniciativas y proyectos que se vienen adelantando en la localidad y en el Departamento y en los cuales se manejan recursos de origen público.



OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Mostrar los instrumentos legales de participación ciudadana que ofrece la Constitución Política de 1991 en Colombia.
- Realizar un proceso de evaluación a los resultados alcanzados hasta la fecha en el Proyecto de Fortalecimiento de la Cadena Productiva de la Iraca en el Departamento de Nariño.
- Fortalecer y/o generar la organización del Comité de Veeduría del Municipio de Colón Génova.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR

- Evento de Capacitación en procesos de Participación y Veeduría Ciudadana.
- Evento de Evaluación y Seguimiento de Resultados al Proyecto de Fortalecimiento de la Cadena Productiva de la Iraca.
- Programación para que los Artesanos constituyan o fortalezcan el Comité de Veeduría.

Todos los participantes en el evento recibieron con mucho agrado el interés de Artesanías de Colombia y de las autoridades locales en promover los procesos de participación y Veedurías, en especial por tratar de buscar mayor participación y control sobre las actividades y proyectos que se tienen que adelantar en el proyecto de fortalecimiento de la cadena de la iraca en Nariño y en la localidad.

En el taller participaron un total de 30 personas que quedaron convencidas y comprometidas con el objetivo institucional tanto de la empresa como de la Personería Municipal.

El taller permitió motivar a los cultivadores, a las tejedoras y a los propietarios de los talleres de Terminado, quienes en el mismo evento realizaron un proceso de elección de un Comité de Veeduría, específica para el Proyecto de la Cadena en el Municipio y en especial con el proyecto del cultivo con parcelas demostrativas que se inicia por estos días. En el Comité de Veeduría del Municipio se nombraron al señor Servio Tulio Burbano Martínez en nombre de los cultivadores, a la Señoras Raquel Bolaños y María Ligia Cerón en nombre de las Tejedoras y al señor Luis Burbano en nombre de los Talleres de Terminados.



1.14. PC-14 Planes de manejo y aprovechamiento sostenible de especies vegetales como materia prima artesanal

En el desarrollo del Proyecto de Fomipyme en el 2002 se realizó la asesoría y asistencia técnica en la estructuración del Plan de Manejo del Cultivo de Iraca en los municipios de Linares, Colón Génova, Sandoná, La Unión, San Pablo y los Andes Sotomayor, adicionalmente en el municipio de Florencia Cauca.

Se desarrolló el estudio del Plan de Manejo del cultivo de la iraca en el Departamento de Nariño, con el cual se orienta la producción planificada de la fibra natural que permitirá mantener equilibrio entre la oferta y la demanda.

El Plan de Manejo del Cultivo de Iraca se validó y evaluó por los grupos de artesanos y por el Programa de Mercados Verdes del Ministerio de Medio Ambiente, con el objetivo de estructurar un documento que al ser aprobado se pueda publicar y se convierta en una herramienta para el manejo adecuado de los cultivos de Iraca.

En el marco del Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca han realizado acciones para la implementación del Plan de Manejo en la zona de influencia desarrollando actividades de acompañamiento para la siembra de nueva área, acompañamiento para el manejo en los cultivos establecidos, asistencia técnica en el componente ambiental y se fortalecerá los procesos de reposición y enriquecimiento de áreas deprimidas de iraca en los municipios de cultivo.

Se realizaron actividades como cultivar unas 160 hectáreas de palma de iraca en los municipios de Linares, Colón Génova, Los Andes Sotomayor, San Pablo y la Unión.

Entre los meses de septiembre, octubre y noviembre de 2003 se realizaron charlas técnicas sobre promoción de manejo ambiental del cultivo, manejo sostenible y protección de microcuencas, así como actividades de extracción y enriquecimiento de la especie en las veredas Tambillos y la Mina en el municipio de Linares, en las veredas del municipio de Colón Génova, corregimiento de Santander en el municipio de la Unión y la vereda Lindero en el municipio de San Pablo.



1.15. PC-15 Proyectos pilotos para el repoblamiento de especies

En los meses de septiembre, octubre y noviembre de 2003 se realizaron visitas a algunos sitios para selección de lotes para la siembra de Iraca. Los sitios visitados son: corregimiento de Villa Nueva en el municipio de Colón Génova vinculándose 30 cultivadores, veredas de Jardín y la Cumbre en el municipio de la Unión vinculando 25 cultivadores, vereda Lindero sector Guayabal del municipio de San Pablo vinculando 10 cultivadores.

Con la Alcaldía del Municipio de la Unión se realizó un convenio con Artesanías de Colombia para la cofinanciación de proyectos sostenibles de diversificación de sistemas productivos. En el convenio además de las entidades antes mencionadas, se involucran los artesanos beneficiarios del Proyecto. De igual manera, la Corporación Autónoma Regional de Nariño - CORPONARIÑO también ha ofrecido cofinanciar proyectos para invertir en fomento y establecimiento de plantaciones de Iraca. Estos convenios se estructuraron en la oficina jurídica de Artesanías de Colombia.

La formulación y estructuración del plan de manejo del cultivo de iraca ha permitido promover el cultivo de la palma en los cinco municipios productores que son: Municipios de Linares, Colón Génova, La Unión, San Pablo y los Andes Sotomayor. Se espera que en los próximos 4 años se recupere el déficit de producción que equivales a unas 320 hectáreas para cubrir el mercado regional.

En la primera etapa del proyecto de Cadena se establecieron 5 núcleos demostrativos de palma de iraca en los municipios de Linares y Colón Génova. Este mismo ejercicio se realizó en los Municipios de La Unión, San Pablo y Los Andes Sotomayor.

En el corto y mediano plazo se implementó el Plan en la zona de influencia desarrollando actividades de acompañamiento para la siembra de nueva área, acompañamiento para el manejo en los cultivos establecidos, asistencia técnica en el componente ambiental y también se fortalecerá los procesos de reposición y enriquecimiento de áreas deprimidas de iraca. Con las actividades adelantadas se espera ampliar el área cultivada en cada uno de los municipios cultivadores. Para el año 2004, se desarrolló un convenio de apoyo que permite promover parcelas demostrativas manejadas con sistemas de agricultura sostenible en proyectos agroforestales. En este proyecto intervienen Artesanías de Colombia, Laboratorio



Colombiano de Diseño, La Gobernación de Nariño – Secretaria de Agricultura, CORPONARIÑO y los municipios de Linares, Colón Génova, Los Andes Sotomayor, San Pablo y La Unión. La Comunidad también aporta una parte importante en lotes y mano de obra no calificada. La Cofinanciación para este proyecto involucro a las siguientes entidades:

1. Artesanías de Colombia
2. Gobernación de Nariño
3. CORPONARIÑO
4. Municipio de Colón Génova
5. Municipio de San Pablo
6. Municipio de la Unión
7. Municipio de Linares
8. Municipio Los Andes Sotomayor
9. Laboratorio Colombiano de Diseño
10. Comunidad Mano de Obra No Calificada

Con este proyecto se deja un gran efecto de mejoramiento del cultivo y se espera que el Ministerio de Agricultura le apruebe una propuesta a la empresa para apoyar el cultivo de 100 hectáreas adicionales. Además los cultivadores tramitan unos créditos con el Banco Agrario para cultivo de iraca con productos de pan coger.

1.16. PC-16 Preparación de muestras comerciales como producto de las asesorías puntuales en diseño

Se realizaron asesorías puntuales con grupos artesanales de Sandoná para el trabajo desarrollado con Aid To Artisans, en la elaboración de prototipos de una colección de 10 propuestas del diseñador Patti Carperter con proyección comercial en Norteamérica. Además se realizaron las muestras comerciales para la participación en las ferias de Expoartesánías y las diferentes ferias regionales que se citan en los productos relacionados con el tema.



1.17. PC-17 Proyectos productivos para la mujer

Con el objetivo de fortalecer la competitividad de la producción artesanal de la Iraca y de la organización de mujeres en el municipio de Sandoná, se realizó entre el 27 y 31 de noviembre de 2003, un taller donde se trabajaron temas como Procesos Pedagógicos de Educación para Adultos, Planeación y Práctica Educativa con Artesanos, Liderazgo, Desarrollo Humano, Crecimiento Personal y Cultura Empresarial, así como temas de diseño, color y tintes para la Iraca. El evento contó con la participación de 21 maestras artesanas. Las mujeres que asistieron al evento son las que muestran mayor destreza en la producción y por lo tanto se convierten en las facilitadoras para generar procesos de comercialización, adecuando la oferta a la demanda sobre la producción existente y sobre los nuevos productos que salgan al mercado.

Las mujeres artesanas del sector rural y urbano de este municipio vienen liderando el montaje de la comercializadora de sombrero y de la planta de tinturado. Este proyecto está formulado a nivel de perfil.

Teniendo en cuenta que la gran mayoría de las organizaciones existentes en la Cadena Productiva de la Iraca están integradas por mujeres de las zonas rurales, y como estrategia de fortalecimiento se viene apoyando y asistiendo técnicamente las iniciativas que se han generando en los diferentes Municipios Así:

Centro de Acopio de Materia Prima en el Municipio de Linares.

Lo esta promoviendo la Asociación de Artesanas del Municipio de Linares – ASMARPAL- con la Asociación de Cultivadores del Municipio. En la primera etapa el proyecto estará buscando capitalizar y concentrar la iraca en sus diferentes calidades adquiridas a los talleres de rpiadores, que por lo general son los mismos cultivadores. El equipo técnico elaboró un perfil empresarial del proyecto que se anexa en el documento que recoge el cumplimiento del producto o resultado.

Los grupos asociados en el proyecto han programado en una primera etapa en donde se está capitalizando unos aportes de los asociados, sumados a una actividad que permiten recoger algunos recursos para crecer en el negocio. Esta etapa es importante agotarla por cuanto es necesario pasar previamente por una etapa de aprendizaje y de compromisos para el



funcionamiento y operatividad del nuevo negocio. Después de agotar una etapa de organización del negocio se entrará previa aprobación y autorización a conseguir un crédito. Este crédito sale como capital de trabajo y se espera que sea de las líneas de FINAGRO, a un plazo de dos años. Para este proyecto se cuenta con el apoyo de la Alcaldía de Linares. Beneficia a más de 300 cultivadores de la localidad y por tanto a toda la cadena de la iraca. Se espera comercializar con las asociaciones de los municipios que hacen parte de la cadena.

En una segunda etapa se estará evaluando la viabilidad de montar un Centro de Beneficio que incluya ripiado y tinturado de iraca.

La Asociación de Artesanas de Paja toquilla de Linares - ASMARPAL esta gestionando con el apoyo de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia poner a funcionar el taller de terminado y acabado de sombreros, para lo cual ya cuenta con el equipo básico.

Estos proyectos benefician a 50 artesanas de ASMARPAL Y 100 cultivadores y ripiadores.

Fortalecimiento de la Comercializadora de Sombreros y Artesanías de la Cooperativa Femenina Artesanal de Sandoná – Ltda.

Con esta Cooperativa se realizó un Plan de desarrollo empresarial y de negocios, el cual compromete la realización de una serie de actividades dirigidas a fortalecer la empresa cooperativa. Una de las primeras acciones se dirige a fortalecer la Comercializadora de Sombreros y Artesanías, para lo cual se han comprometido recursos propios y se está gestionando un crédito para ampliar la producción y la cobertura de comercialización. La Cooperativa cuenta con su sede que consta de almacén, Bodega, Sala de reuniones, cocina. En el almacén del Grupo se venderá desde materia prima tinturada y sin tinturar, tintes, y productos terminados. Beneficia a 42 mujeres cabeza de familia en forma directa y a más de 100 en forma indirecta.

Punto de Venta, taller de terminados de sombreros y construcción de sede para los grupos RENACER Y NUEVA VIDA – del Municipio de la Florida – Nariño.

Las señoras artesanas del Municipio de la Florida de los dos Grupos existentes en la Localidad con el apoyo de la Alcaldía Municipal iniciaron a construir la Casa del Artesano, la cual será la sede oficial de estas organizaciones. Paralelamente a este proyecto se viene



fortaleciendo el punto de venta de artesanías de iraca que se instaló en un salón facilitado por el Municipio. Estos grupos también están montando su taller de terminado y acabado de sombreros, para lo cual cuentan con el equipo básico. Ya recibieron un primer entrenamiento para el manejo técnico y mecánico de la prensa y se espera continuar con el esfuerzo. Este proyecto beneficia a 54 mujeres artesanas.

Fortalecimiento de la Asociación de Artesanas del Municipio de Sapuyes.

Al iniciar la administración del nuevo Alcalde, Dr. Jesús Mora, se realizó una reunión entre artesanas, los técnicos del Municipio y el Dinamizador de la Cadena de la iraca para concertar algunas acciones que permitan fortalecer empresarialmente la organización y con ella entrar a ejecutar varios proyectos productivos.

El dinamizador de la Cadena se comprometió y ejecutó un ejercicio de planeación para formular las acciones de fortalecimiento del grupo. Este taller se realizó con el apoyo de Artesanías de Colombia, los técnicos del Municipio y las asociadas del grupo. Con este ejercicio se identificaron varios negocios entre los cuales se enumeran los siguientes:

Negocio 1: Compra venta de iraca o materia prima. Se intentará establecer un contacto directo con el municipio de Linares, para que haya una proveeduría permanente y el grupo establezca un punto de venta de materia prima.

Negocio 2: Compra venta de sombrero en rama. Las artesanas realizarán su trabajo en sus respectivas casas y lo venderán a la asociación. Este producto lo venden en rama por cuanto el terminado de sombreros implica el uso de unos niveles de tecnología y conocimiento que no existen ni en el grupo ni en el municipio de Sapuyes. En una primera etapa se comercializará el sombrero en rama con agentes comercializadores regionales, especialmente aquellos que son conocidos por su seriedad y cumplimiento. Se realizarán contactos con los grupos asociativos del Municipio de Sandoná.

Negocio 3: Taller de terminado y acabado de sombreros. La Asociación cuenta con un equipo básico para blanqueado, terminado y acabado de sombreros. Para poner a marchar este proyecto se requiere que una persona experta en este proceso prepare a unos jóvenes para que puedan realizar este trabajo en el mismo municipio. Se realizarán las gestiones necesarias para que con recursos del Municipio o de otra institución se contrate al experto



y se inicie en el menor tiempo posible esta actividad. El dinamizador de la Cadena se compromete a identificar que persona puede ser la más idónea para contratarla cuando se tenga certeza de los recursos de financiación.

Negocio 4. Servicio de tinturado. La Asociación monta un taller de tinturado de iraca en fibra para venderla a las asociadas. Esta pequeña planta la operarían las asociadas y la venderían a las artesanas del municipio. Mientras este proyecto se cristaliza las artesanas recibirán una capacitación en tinturado para que esta operación la realicen individualmente en sus casas y vendan el sombrero en diferentes colores a la Asociación.

Negocio 5. Compra venta de anilinas garantizadas. La Asociación comprará al por mayor tintas especiales para tinturar la iraca y la venderá en pequeñas porciones a las socias.

Negocio 6. Compra venta de sombrereta para dama terminada manualmente. Las Artesanas recibirán una preparación de una artesana experta en el proceso de terminado de sombrero en forma manual y tendrá la posibilidad de venderla a la Asociación totalmente terminada. La Asociación promoverá la venta de estos productos con agentes comercializadores regionales y presentará los mismos en eventos feriales para consecución de nuevos clientes y mercados.

Para financiar este proyecto se cuenta con recursos que aportan las asociadas mensualmente y un apoyo de la Alcaldía, la cual se comprometió a colaborar. La propuesta ya se formuló y se entregó al señor Alcalde.

Centro de acopio de materia prima, sombreros en rama y sombreros terminados en el Municipio de Colón Génova

Los artesanos de los talleres de terminados se han asociado para iniciar en una primera etapa con la comercialización de sombreros terminados. Este proyecto esta iniciando sus primeras operaciones y para ello se ha establecido unas reglas de juego que permite cubrir los pedidos en época de demanda y acopiar en épocas en donde el sombrero es escaso por que las tejedoras se dedican a cosechar café. Para financiar este proyecto los socios y socias han acordado unos aportes a capital en forma gradual y además están en proceso de adquirir un crédito de capital de trabajo.

Al lado del anterior negocio las tejedoras de la Asociación de Artesanos estarán implementando una compra venta de iraca y de sombrero en rama. El Municipio de Colón



ha entregado a los artesanos de la localidad una casa donde funcionarán estos negocios. El acopio de sombrero terminado ya está utilizando las instalaciones de la casa.

El equipo del proyecto elaboró un perfil del proyecto que permitió orientar a los artesanos en sus acciones y gestiones para sacar adelante esta iniciativa. El Proyecto beneficia a 74 artesanas y artesanos.

Fortalecimiento del taller de terminados y acabados de la Asociación de Artesanas Nuestro Amanecer del Municipio de Consacá

La Asociación de Artesanas Nuestro Amanecer de Consacá con el apoyo de la Alcaldía adquirió el equipo necesario para realizar los procesos de terminado, aplanchado y acabado de los sombreros. Estos equipos se encuentran instalados en la Concentración de Desarrollo Rural del Municipio. Los directivos del Plantel vienen brindando su apoyo para que este proyecto se ponga en marcha. Conjuntamente con el coordinador de la UMATA del Municipio se ha programado la capacitación y entrenamiento de las personas que estarán operando los equipos. Los costos de la capacitación y asesoría estarán siendo financiados por la Alcaldía, por Artesanías de Colombia, y las asociadas.

Punto de Compra venta materia prima y tintes para la Asociación de Artesanas Cruceñas.

Con el apoyo de la Alcaldía del Municipio de la Cruz, la Asociación de Artesanas Cruceñas está montando los servicios de compra - venta de materia prima y tintes. La materia prima se la pretende adquirir en los municipios de Florencia (Cauca), La Unión, San Pablo y Colón Génova. Los tintes artificiales se estarán comprando en CECOLOR, COLQUIMICOS y el Laboratorio Colombiano de Diseño. Los recursos serán aportados por el Municipio de la Cruz y aportes de las artesanas asociadas.

En una segunda etapa estarán acopiando el sombrero para llegar a un acuerdo comercial con los artesanos de los talleres de terminados y acabados del Municipio de Colón Génova.

Todas las asociaciones de artesanas de los municipios estarán montando sus proyectos de comercialización que les permita operar en red y mejorar las condiciones de los agentes de los eslabones de los municipios que hacen parte de la Cadena Productiva de la Iraca.



1.18. PC-18 Talleres de tintes naturales

Asistencia Técnica En Tinturado De La Fibra Y Asesorías Puntuales En Santa Barbara – La Florida.

Se realizó una visita a esta vereda de la Florida con el propósito de preparar unas telas para Casa Colombiana, desafortunadamente, el tiempo estaba muy limitado para obtener buenos resultados. Sin embargo se aprovecho la visita para dar las bases de tinturado con tintes químicos, tinturando iraca en color negro. Se dan las pautas para estandarizar y mejorar el proceso.

500grms de iraca – 20 litros de Agua – 60 grms de Azulit, 100 gramos de humectante, 100 grms de carrier.

Tiempos: 10 minutos agua y químicos (azulit, carrier y humectante)

10 minutos el tinte (químico Cecolor)

10 minutos se agregar la fibra

de 30 a 45 minutos se deja la fibra después de hervir.

Sacar y lavar.

Se recomienda pesar la iraca seca en manojos de 250grs y tenerla lista para su preparación (aproximadamente un 25 equivale a 250grms). El proceso de descruce es muy importante bien sea para tinturar la fibra o para trabajarla al natural.

Se hace una valoración de productos, encontrando habilidad en la elaboración de cajas en tejido riñón. Se sugiere hacer juegos x 3 o x5 empezando en el tamaño pequeño a grande, igual en los tarros.

Hacen flores y jarrones, se recomienda ampliar los formatos, tomar como referencia las flores silvestres y de la zona, mirar los colores de la naturaleza. La técnica de los jarrones pueden aprovecharse para contenedores de mesa o cocina.

Observar muy bien los estilos de vida diferentes al local, pueden mirar revistas, ambientes en los programas de televisión. Que puedo hacer con mi técnica y habilidad para esos ambientes? Mejorar la calidad de sus productos, en cuanto a selección de materias primas, color, función.

A través del Proyecto Fomypime en el año 2002, se llevo a cabo el diseño y desarrollo de



un Sistema Tecnológico que mejora la calidad del acabado del sombrero. El proceso de mejoramiento se trabajó bajo la asesoría de los Laboratorios de CECOLOR en la ciudad de Bogotá, donde se capacitó a dos asesores de Artesanías de Colombia en una nueva técnica de tinturado y blanqueado del sombrero. Este taller se replicó en el municipio de Linares el 25 de agosto de 2003 con participación de 30 artesanos, donde además de capacitar en la técnica de tinturado y blanqueo, se apoyó el prototipo máquina majadora y apoyo prototipo prensadora hidráulica.

Contando con este nuevo conocimiento, el proyecto de Cadena Productiva de la Iraca ha realizado asesorías en:

Ancuya: Taller de tintes, aplicando los tintes y curva de tintura de CECOLOR. El 11 de noviembre se dará seguimiento a la aplicación del proceso de tinturado. Participación de 28 artesanos.

Sandoná: Taller de tintes, aplicando los tintes y curva de tintura de CECOLOR, se continuará con el proceso de seguimiento a la aplicación del proceso de tinturado. Participación de 37 artesanos.

Linares: Normalización y estandarización del proceso de tinturado, seguimiento a los Procesos de réplica realizado por los grupos de artesanos. Participación de 30 artesanos.

Durante finales del año 2003 se realizó seguimiento al proceso de tinturado y blanqueado que se había trabajado en los municipios antes descritos. En los primeros dos meses de 2004 se viene capacitando y asesorando en diseño, color y tintes a las artesanas de los municipios de Sapuyes, La Unión, Colón Génova y Consacá.

1.19. PC-19 Asesorías puntuales en los Centros de Diseño de Pasto, Armenia y Bogotá

En el Laboratorio de Diseño de Pasto se han realizado las siguientes asesorías con participación de 4 talleres, 3 artesanas:

Asesoría en procesos de tinturado de la fibra a 2 talleres provenientes de Sandoná.

Asesoría en diseño para el desarrollo de productos a 1 artesana proveniente de Linares.



Seguimiento a las Asesorías en Diseño para la organización de la producción, que se desarrolla en Ancuya, Sandoná y La Florida.

Asesoría y seguimiento a la producción para el stand del Programa Nacional de Cadenas Productivas en Expoartesánias 2003.

Este proyecto se beneficia de los servicios que presta el Laboratorio Colombiano de Diseño en el Departamento de Nariño, gracias a los cuales los artesanos (as), pueden acceder permanentemente a asesorías puntuales personalizadas y de grupo en aspectos de diseño, mejoramiento o desarrollo de nuevos productos que obedecen a las necesidades del mercado, igualmente en empaque e imagen corporativa.

En este periodo se preparó a los artesanos asociados y no asociados para que puedan participar en las ferias nacionales de mayor importancia, como son: Expoartesánias 2004, MANOFACTO 2004 y los demás eventos organizados por Artesanías de Colombia, a través de un seguimiento a la producción y al proceso de preselección realizada por Diseñadoras de Artesanías de Colombia y el Laboratorio.

Asesorías Puntuales en la Plaza de los Artesanos

Departamentos

Numero: 16

Nombres: Bolívar, Caldas, Cesar, Quindío, Risaralda, Sucre, Antioquia, Cauca, Córdoba, Cundinamarca, Guajira, Huila, Nariño, Putumayo, Tolima y Cundinamzarca.

Proyecto: Asesorias puntuales

Durante el 2.004 se realizaron asesorías puntuales para artesanos independientes y agrupados, formal ó informalmente, y especialmente se ejecutaron asesorías en el marco del Programa Nacional de cadenas productivas. Las asesorías se desarrollaron específicamente en procesos de evaluación y selección de productos para participar en los eventos feriales de Manofacto 2004 y Artes Manuales 2004.

Beneficiarios

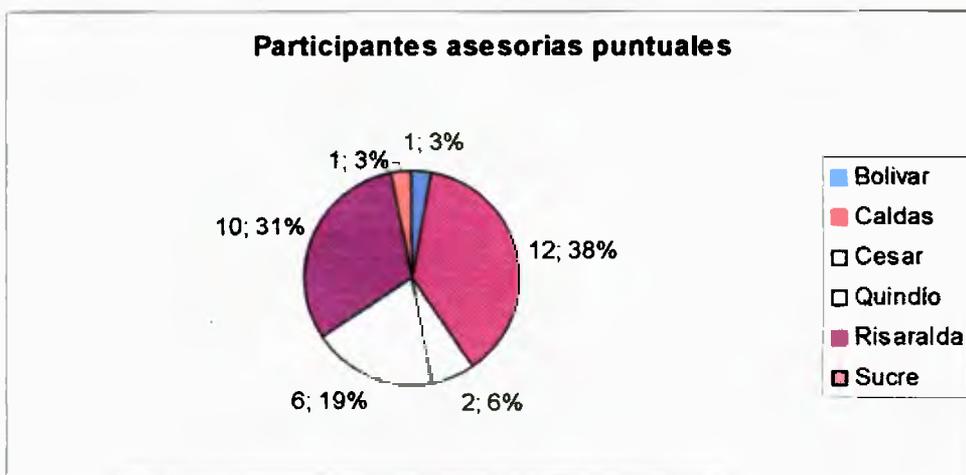
- Artesanos independientes: 843
- Artesanos de Cadenas Productivas 93



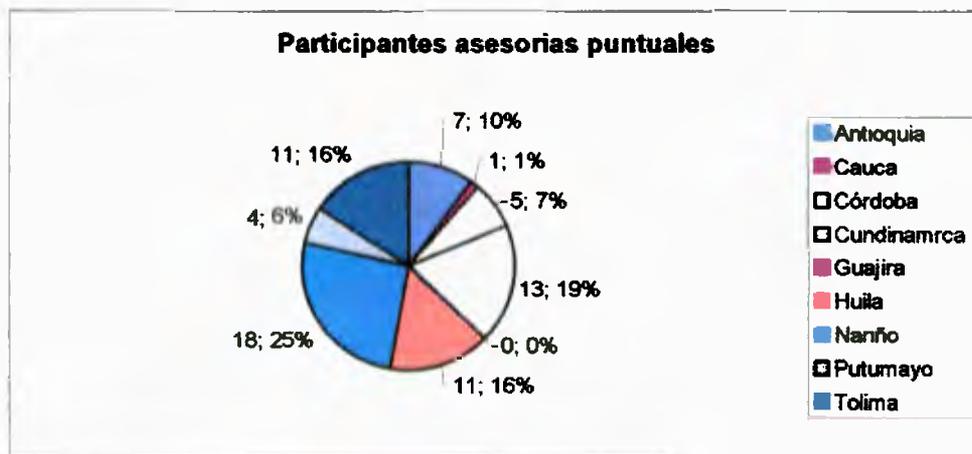
Total asesorías puntuales 936

Artesanos pertenecientes a las regiones y oficios de tejeduría, joyería, cestería, sombrerería, tejidos y trenzados, bisutería, corte y ensamble y carpintería.

Estos oficios fueron desarrollados en los proyectos de cadenas productivas y participantes en los procesos de asesoría, evaluación y selección de talleres para los eventos feriales organizados por la Empresa en el Recinto Ferial Plaza de los Artesanos durante el 2004.



Total 3 cadenas: 36 personas Hombres: 20 Mujeres: 16



Total 8 cadenas: 57 personas Hombres: 24 Mujeres: 33

Total: 93

Hombres: 44

Mujeres: 49



Actividades

Gestión de producto

Rediseño y mejoramiento de acabados del 100% de productos seleccionados para los eventos.

Resultados e impactos:

-Se logró la participación de 93 artesanos provenientes de los procesos adelantados en el programa de cadenas productivas para el sector artesanal

1.20. PC-20 Asesorías para diseño y desarrollo de empaque, embalaje e identidad gráfica para el producto y su exhibición

Taller de empaques y embalajes

El 26 y 27 de noviembre se realizó en la ciudad de Pasto un taller de empaques y embalajes bajo la asesoría de la diseñadora Ana Ximena Arango, especialista en el tema. El taller contó con la participación de 32 artesanos de los municipios de Consacá, la Unión, la Florida, Ancuya, Sandoná, Sapuyes, Linares y Colón Génova. El taller tenía como objetivo motivar y orientar a los agentes de la Cadena Productiva en la formulación y puesta en marcha de planes y estrategias para promoción y comercialización del producto artesanal.

Los temas desarrollados con los artesanos fueron los siguientes:

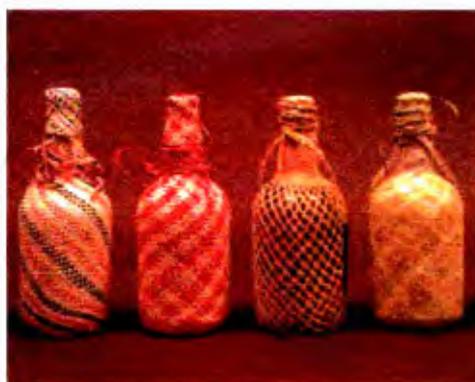
El tema de Empaques y Embalajes en el Programa Nacional para la conformación de Cadenas Productivas en el Sector Artesanal, se ha trabajado en tres fases, las cuales se orientaron a estructurar y fortalecer los diferentes eslabones de la cadena productiva de la Iraca, específicamente el de producción y comercialización, orientando y motivando a los actores productivos en la formulación y puesta en marcha de planes y estrategias para la promoción y comercialización del producto artesanal, mejorando la productividad, la competitividad y el desarrollo sostenible de las comunidades artesanales.



Proceso de asesoría en empaques para productos de Iraca

En la actualidad, con algunas excepciones, los(as) artesanos(as) de la Iraca no cuentan con un tipo de empaque diseñado especialmente para sus productos, generando una debilidad en el proceso de comercialización tanto nacional como internacionalmente.

Para algunos productos ya sea en la misma fibra o para otro tipo de productos se emplean empaques elaborados en Iraca y en algunos casos como los sombreros finos emplean pequeños guacales individuales en madera.



En general los(as) artesanos(as) no manejan ningún tipo de etiqueta, siendo esta, el medio más efectivo para la generación de futuros contactos, el medio que le permite a la persona que adquiere el producto “contar una historia” de este, del artesano, de la región donde fue elaborado, de la materia prima con que fue fabricado, etc.; así como para indicaciones para la conservación del producto, nunca debe ser comunicado oralmente ya que el artesano no puede asegurar que la información le va a llegar al usuario final de la misma manera en que él la transmitió.

En el caso de los embalajes, el sistema empleado son las cajas de segunda en cartón corrugado, las cuales son una alternativa válida siempre y cuando se “volteen” y se le incorpore la normatividad internacional ISO de dimensiones, simbología de manipulación y marcado de embalajes, que puede verse más adelante en la “propuesta de embalaje”.

Como resultado de la capacitación se puede determinar que se logró la sensibilización en las diferentes comunidades de la necesidad de emplear empaques diseñados especialmente para sus productos, usando materiales de fácil consecución en la región y que en la medida de lo posible o por lo menos en la fase inicial pudieran ser elaborados por los mismos



artesanos(as) o por personas de la región. Se determinó que debían incorporarse a los empaques elementos relacionados con sus productos, generando identidad ante el comprador y apropiación de manera natural por parte de los artesanos(as). Se hizo también énfasis en que los empaques tuvieran un post-uso, sin que esto ni incrementa el precio de venta del producto ni que se le cobre de manera alterna al cliente. El costo del empaque debe estar implícito en el precio de venta del producto por lo tanto debe tenerse en cuenta el tiempo de elaboración y el material a emplear.

La apropiación del tema por parte de los artesanos(as) fue buena generándose en ellos(as) inquietud al respecto, así como conciencia de las exigencias de los mercados actuales en cuanto a calidad y empaque entre otros aspectos

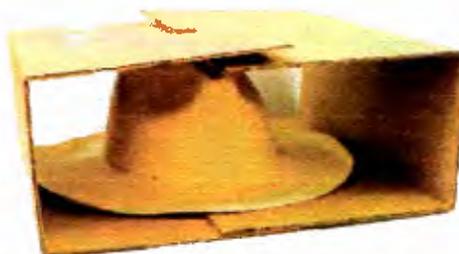




Talleres de Creatividad

Como resultado del taller de creatividad se definieron cuatro tipos de empaques dependiendo del tipo de comercialización que se vaya a emplear teniendo en las prioridades y necesidades actuales de los artesanos participantes en el taller.

Se diseñaron empaques en iraca para venta directa en ferias o almacenes a manera de bolsa; un empaque en cartón single face y uno en cartón corrugado que puede ser utilizado como empaque final y como protección en el embalaje y uno en tubo de cartón para productos que puedan enrollarse y que puede ser utilizado como empaque final, así como protección en el embalaje.





Propuesta de Empaque y Embalaje

Características

Se generó una propuesta de empaque genérico, que los artesanos(as) pueden adaptar a diferentes referencias de productos, conservando el concepto, diseño y material, esto con el objetivo de estandarizar procesos y conseguir una producción eficiente.

- Para el empaque de productos flexibles como los sombreros finos, se parte del producto enrollado para realizar el análisis formal del empaque y así determinar su forma y dimensiones.
- El óptimo enrollado es determinante en la reducción de costos de empaque y transporte, ya que entre menor volumen ocupado por un producto, menos cantidad de material de empaque a utilizar y menor costo de transporte, ya que este se determina tanto por volumen como por peso. Sin embargo, en el momento de enrollar el producto debe tenerse precaución de no quebrar la fibra o deteriorar el producto.
- Cantidad de productos por empaque: Uno.
- Para el empaque para los sombreros se retomó una propuesta de diseño generada por la Diseñadora Industrial María Fernanda Revelo para Artesanías de Colombia, por considerarse de fácil implementación en la zona, de bajo costo ya que requiere de tiempos cortos para su elaboración y el eficiente aprovechamiento del espacio y protección en el momento del embalaje. Aunque el material del empaque no es flexible, por su forma se optimiza el espacio en el momento del embalaje, conservando más la calidad del sombrero que si este se embalara sin empaque.
- El material del empaque debe ser compatible con el producto a empacar, conservando las propiedades físicas del producto y la calidad con que sale del taller hasta que llega al consumidor final.
- El material del empaque debe conseguirse fácilmente en la región, pudiéndose transformar por medio de un proceso sencillo para que en lo posible sea elaborado por los mismos artesanos(as).
- Con el fin de cumplir la normatividad internacional ISO en cuanto a empaques y embalajes que busca que los empaques puedan reutilizarse o reciclarse, la propuesta de empaque se desarrolla en material reciclable.



– El costo del empaque y la mano de obra empleada en su elaboración debe incorporarse al precio de venta del producto si es el mismo artesano(a) el que lo elabora. De allí la importancia de desarrollar empaques que no sean complejos en su fabricación, se emplee poco tiempo y que el artesano(a) cuente con las herramientas necesarias para su elaboración.

– Símbolos que pueden incorporarse al empaque según sea el caso y dan valor agregado al producto:

- Biodegradable: Cuando está elaborado en materiales naturales que no requieran proceso para su descomposición.

- Reutilizable: El consumidor puede darle un segundo uso al empaque.

- Reciclable: Cuando el material del empaque puede ser sometido a procesos de reciclaje y puede volver a utilizarse la materia prima con la que está elaborado.

Biodegradable



Reutilizable



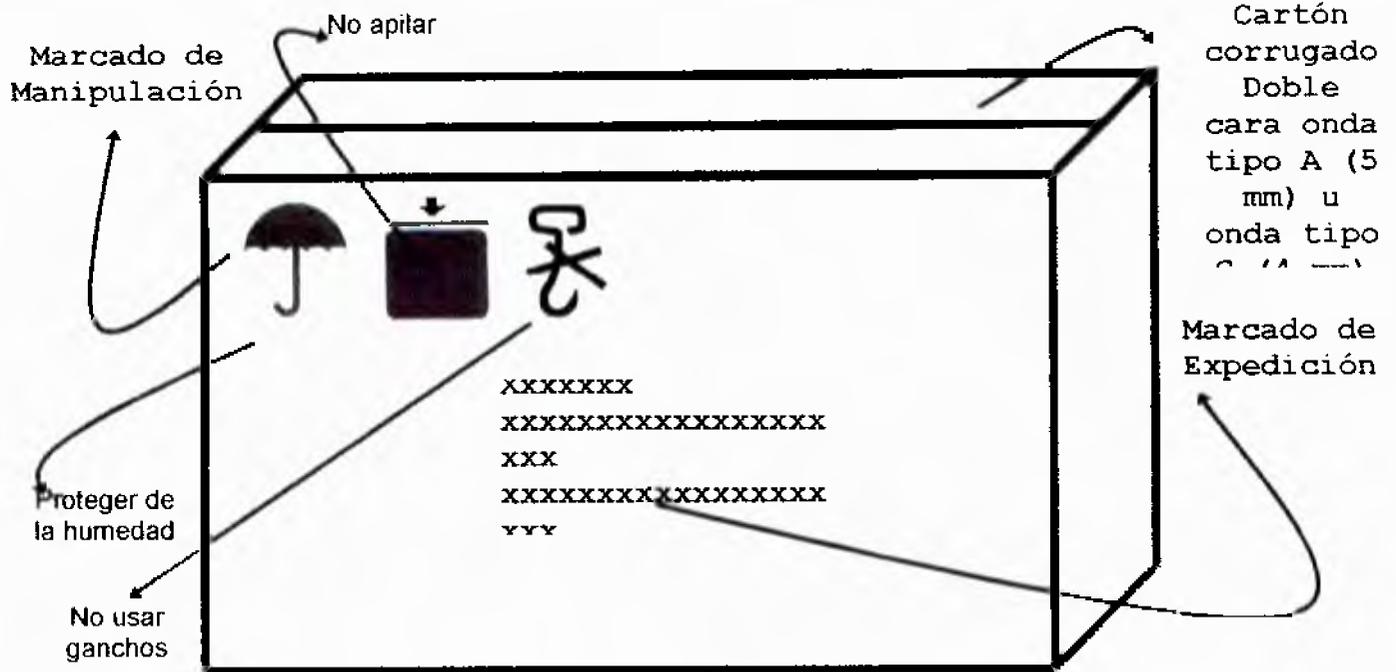
Reciclable



– Uso de etiqueta como elemento de comunicación que informe al consumidor sobre las características del producto y el artesano, aplicando la normatividad Icontec en cuanto a etiquetado.

– El sistema de embalaje lo forman cajas de cartón corrugado de doble cara, onda tipo A (5 mm) u onda tipo C (4 mm), color kraft, especificándose más adelante con esquemas y forma como debe incorporarse la normatividad ISO en cuanto a marcado de embalajes.

– Para conservar la uniformidad en la simbología de manipulación para las cajas de embalaje, se recomienda fabricar plantillas en madera o cartón y rellenar con pintura negra, un tamaño ideal es de 10 cm de altura, tener presente que los símbolos no deben “rediseñarse” ya que hacen parte de una normatividad internacional.



El **Marcado de Manipulación** para embalajes corresponde a la norma de calidad *ISO 780 (Organization for Standardisation)* y busca la correcta manipulación, transporte y almacenamiento de los embalajes (Instrucciones de manejo) durante la cadena de transporte, distribución y venta.

EN CUANTO A LOS SÍMBOLOS GRÁFICOS:

- Se ubican en el extremo superior izquierdo de las 4 caras del embalaje.
- Se colocan de izquierda a derecha según su grado de importancia.
- Usar colores oscuros, preferiblemente negro y altura de aprox. 10 cm.
- Para conservar la uniformidad en la simbología y la buena presentación se recomienda fabricar plantillas en madera o cartón y rellenar con pintura negra.
- No deben "rediseñarse" ya que hacen parte de una normatividad internacional.

Para el **Marcado de Expedición** de embalajes debe tenerse en cuenta si va a transportarse por vía marítima o vía aérea. Debe hacerse en el centro de mínimo 2 caras del embalaje. El tamaño de la letra debe ser de mínimo 2 cm.

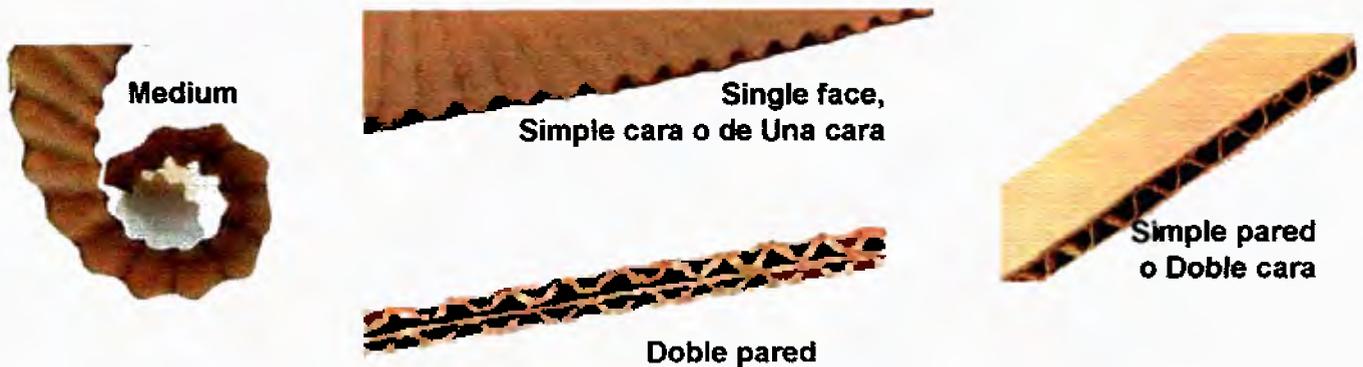
Marcado de Expedición por vía AEREA:
Normalizado por la *IATA (Asociación de Transporte Aéreo Internacional)*.

- Nombre de la compañía aérea
- # de la carta de porte aéreo
- Destino: Código de 3 letras dado por la IATA. Ej. BTA (Bogotá)
- # de embalaje / # total de cajas
- Ej. Caja 1/6, 2/6...6/6

Marcado de Expedición por vía MARÍTIMA:

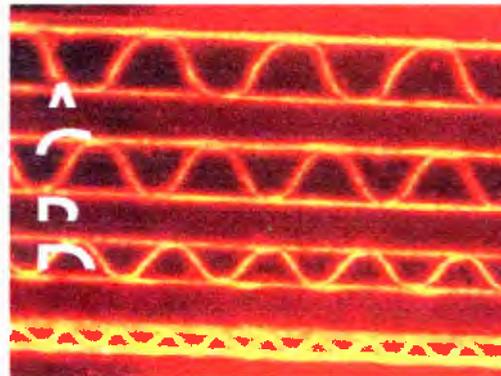
- Iniciales o nombre abreviado del comprador
- # de referencia acordado con el comprador
- Lugar de destino
- # de embalaje / # total de cajas
- Ej. Caja 1/6, 2/6 ... 6/6

TIPOS DE CARTÓN CORRUGADO:



La resistencia del cartón corrugado depende del calibre de la onda:

- Onda Tipo A = 5 mm
- Onda Tipo C = 4 mm
- Onda Tipo B = 3 mm
- Onda Tipo D = 1,5 mm



Reglas de manejo de las cajas de cartón corrugado:

- Deben protegerse de la humedad.
- Evitar el aplastamiento de las ondas ya que perderían su estructura.
- Las caras y las esquinas no se deben doblar ni quebrar.
- Las cajas no deben cerrarse doblando las aletas superiores e inferiores.
- En el momento de empacar, las 4 esquinas deben estar bien apoyadas sobre una superficie plana.
- Cuando las cajas están desarmadas deben apilarse sobre una estiba o plataforma de manera horizontal.
- Se recomienda usarlas en un plazo de 3 meses de fabricadas ya que por los efectos ambientales comienzan a perder resistencia.

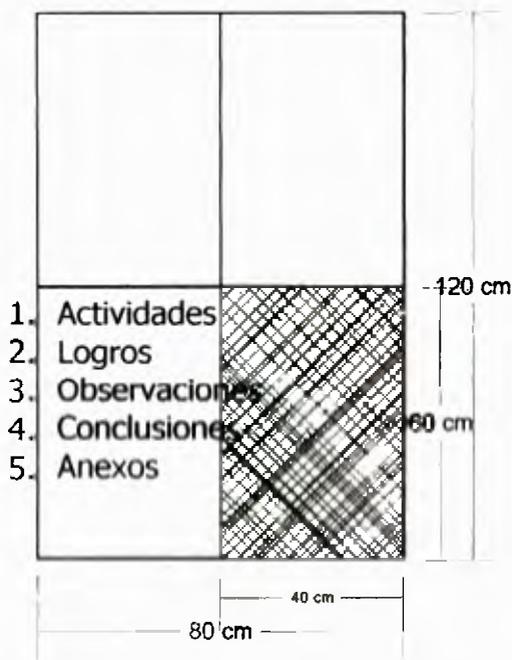


Cargas paletizadas

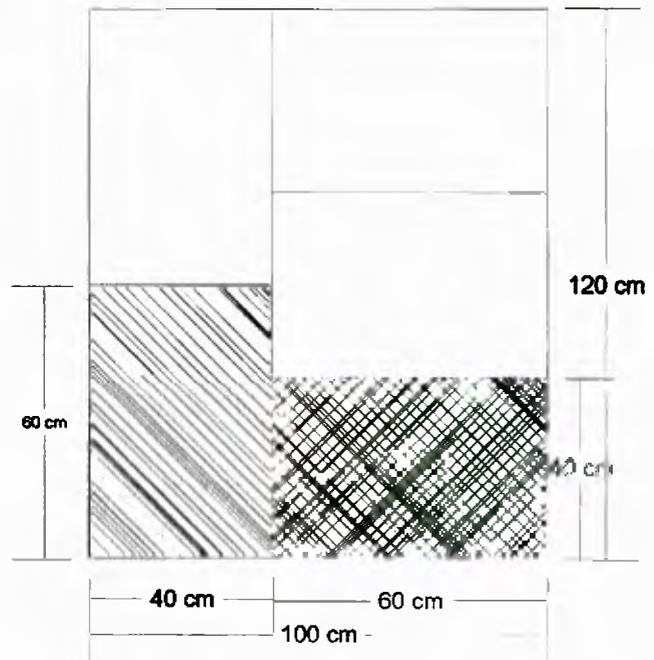
La estandarización dada por la ISO (*Organization for Standardisation*) en cuanto a estibas determina que la estiba para transporte aéreo es de 120 cm x 80 cm x 15 cm y la de transporte marítimo 120 cm x 100 cm x 15 cm. Esta área debe optimizarse al 100% para hacer más eficiente el costo de transporte.

Como guía puede emplearse el concepto de *modulo ISO*, modulo de 60 cm x 40 cm el cual se ajusta a los dos tipos de estibas.

ESTIBA AEREA



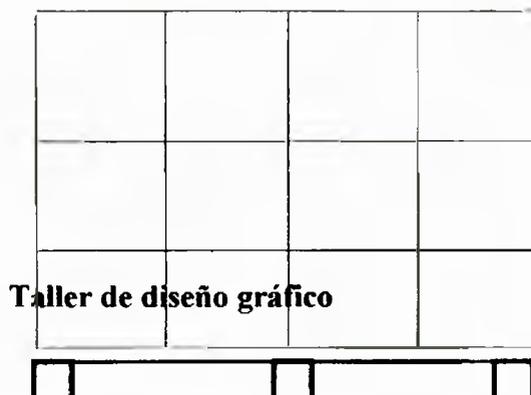
ESTIBA MARITIMA



En cuanto a las unidades de carga o carga paletizada (Carga puesta sobre la estiba), la altura para transporte aéreo es de 180 cm incluyendo los 15 cm de altura de la estiba y para transporte marítimo de 205 cm incluyendo los 15 cm de altura de la estiba.

Tanto el área de la estiba como la altura de la carga paletizada deben aprovecharse al 100% y evitar el dejar áreas vacías.

Desde el momento del diseño del empaque estas dimensiones deben ser tenidas en cuenta si se va a realizar una exportación.





Del 1 al 12 de mayo de 2004 se realizó en la ciudad de Pasto el taller de “Diseño básico e Imagen Corporativa”, a través del cual se busca sensibilizar a los artesanos sobre la importancia de la comunicación y el diseño en la identidad gráfica, desarrollar e implementar la imagen gráfica de talleres o asociaciones e incrementar el valor agregado de cada producto a través de la imagen que permita competir con productos similares en el mercado nacional e internacional. Los talleres se realizaron en los municipios de la Florida, Sandoná, Ancuya, Linares, Colón Génova, La Unión, San Pablo en la vereda de Briceño, La Cruz en la vereda La Estancia, Tuquerres en Ospina y Sapuyes. Asistieron representantes de las diferentes asociaciones de artesanos. Como resultado del taller se logró construir propuestas de diseño gráfico para las asociaciones participantes de la capacitación, desarrollando imagen gráfica en papelería, logotipo y demás herramientas que les permite generar una identidad de los productos a cada asociación.

Las propuestas gráficas se anexan en un producto que se entrega anexo a este informe.

2. DI Diseño De Equipos De Producción, Productos De Procesos Que Incluyen Innovación Tecnológica

2.1. DI-01 Innovación tecnológica para el mejoramiento de los procesos productivos artesanales

En la definición de propuestas de diseño encaminadas a la solución de problemas específicos de un proceso productivo, se deben generar sistemas de recopilación de información tanto de bocetos como de propuestas, cualquier idea o esquema puede ser por mas mínimo que este sea el principio de un nuevo camino para resolver dicho problema.

En la experimentación y aplicación de tecnologías apropiadas, la producción de prototipos es inminente, solo en el contorno productivo y el grupo artesanal puede evaluar por medio de la utilización del objeto sus benéficos o deficiencias.

Los ajustes a las propuestas o prototipos serán siempre necesarios, depende de nuestro profesionalismo en nuestros procesos de diseño disminuir al máximo la desviación y los posibles errores, evaluando dos y tres veces el diseño antes de iniciar una etapa de construcción. Este proceso debe siempre involucrar al cliente que en este caso es el artesano y quien puede enfocarnos con su experiencia, y visualizar posibles fallas en el.



Siendo el entorno y el artesano nuestros principales escenarios de actuación debemos preocuparnos por su cuidado y conservación de su entorno, generando alternativas y propuestas con conciencia ecológica que hagan autosostenible la cadena productiva de la iraca. Obteniendo beneficios en el entorno de producción y el hábitat del artesano; que por lo general son el mismo, beneficiándolo internamente tanto a él como a su núcleo familiar. Este documento comprende la recopilación de información, datos y propuestas que ayuden a optimizar los procesos de producción de la cadena de la iraca en todos sus eslabones, proponiendo mejoras en equipos desarrollados en etapas anteriores, evaluación de problemas productivos, implementación de equipos y herramientas con alto contenido social, funcional y ecológico.

El oficio de tejeduría de sombreros está basado en un sistema empírico, instalado en el núcleo artesanal, que pasa de generación en generación muchas veces con pocos cambios en su proceso productivo.

El problema común: La falta de equipos e infraestructura adecuada, así como la carencia de sistemas de replicación de información técnica dentro de todos los grupos artesanales que comprende la cadena.

El Análisis de procesos pretende dar alternativas de mejoras tecnológicas que pueden ser ampliadas en su posible desarrollo, abarcando todos los pasos desde el cultivo hasta su empaque y embalaje. Estas propuestas son elaboradas por un equipo interdisciplinario de Artesanías de Colombia en el Centro de Diseño de Bogotá, y el Laboratorio de Diseño de Pasto. La información acerca de cada propuesta está apoyada en imágenes, planos técnicos y/o productos referentes

1. Antecedentes:

La tejeduría de la Iraca en Nariño por ser de origen ancestral tiene un alto nivel de técnica y calidad en sus diferentes productos, convirtiéndola en una de las cadenas productivas con mayor posibilidad de desarrollo a nivel artesanal.

Con el ánimo de poder competir en mercados internacionales, con grandes volúmenes que satisfagan la demanda actual, se deben implementar mejoras en los procesos que optimicen y estandaricen los diferentes eslabones de la cadena productiva: cultivo, beneficio, blanqueado, tinturado etc.



Los estudios realizados por Artesanías de Colombia, encaminados a mejorar los procesos, llevo a la elaboración de prototipos de herramientas para rypiado de materia prima, puestos de trabajo para tejido de sombreros y maquinaria para hormado. Dichos estudios brindan los parámetros de solución a problemas específicos en la producción, salud ocupacional y ecológicos tales como: La carencia de herramientas adecuadas, áreas y espacios de trabajo inapropiados, exposición a contacto con productos químicos, maquinaria, herramientas deterioradas, posturas inadecuadas, falta de seguridad industrial. Es por eso que se desea ampliar las propuestas a todos los eslabones de la cadena productiva generando alternativas que puedan ser consultadas para su posterior desarrollo.

2. Contexto:

Actualmente la cadena productiva de la Iraca reúne a mas de 10 municipios del Dpto. de Nariño, los cuales se distinguen por ser altamente productivos y conservar técnicas artesanales que distinguen a su producto con un alto valor agregado. La distribución productiva de la cadena, abarca a casi todos sus municipios dotándolos de autonomía tanto en la consecución de la materia prima como en sus posteriores procesos de beneficio y tejido. Así mismo la tarea desarrollada por Artesanías de Colombia en áreas de desarrollo de producto y asistencia técnica los hace altamente competitivos en el mercado externo e interno. Los municipios involucrados presentan la característica de desarrollo enfocados a la especialización de oficios en los diferentes núcleos artesanales: Ancuya y Linares, cultivo y beneficio de materia prima. Sandoná, beneficio, blanqueado y tejido. Colon, Génova, beneficio y tejido. Y demás Municipios como: Consacá, Ospina, Sanpuyes, La Florida, Los Andes Sotomayor, La Cruz, San Pablo, Pupiales y La Unión, donde los núcleos artesanales están fortalecidos y con grandes perspectivas de mejoramiento.

3. Objetivo General:

Por medio de la evaluación y definición de propuestas de diseño generar procesos y cambios en los sistemas productivos de la cadena productiva de la Iraca para su mejoramiento y estandarización.

4. Objetivos Especificos (Resultados Esperados):

Definición de nuevas propuestas de diseño.

Recopilación de nueva información.



Evaluación de propuestas existentes.

Definición de metas a corto mediano y largo plazo.

Creación de un proceso estandarizado que regule las cantidades, tiempos y pasos de la producción.

Estructuración de un sistema conveniente para la utilización tanto de las herramientas de trabajo como del proceso en si.

Tecnificación y evaluación de la necesidad de la utilización de todos los pasos de producción.

5. Metodología:

- Análisis funcional en el área, para mejoramiento de eslabones productivos en la elaboración de un sombrero.
- La cosecha y pre-tratamiento de la paja, que es la primera fase del laborioso proceso artesanal, la llevan a cabo personas vinculadas al cultivo.
- Proceso de elaboración (obtención de fibra), en el que emplean herramientas y utensilios casi siempre adaptados por los mismos artesanos.
- Desarrollo de prototipo para herramienta manual para “ripiado” de materia prima.
- Búsqueda de alternativas funcionales para diversas maneras de iniciar la elaboración del tejido.
- La calidad del tejido varía con la selección del material y la técnica empleada, que implican modalidades y usos determinados, en la forma y la textura.
- Mejoramiento productivo en las condiciones y pautas productivas utilizadas por los maestros artesanos: optimizando, diseñando y simplificando.
- Estímulos económicos y el afán de desarrollo para acelerar y modificar el ritmo de la elaboración y la calidad del trabajo.



- El acabado es una fase del oficio de dedicación exclusiva, la variedad de alternativas industriales para su implementación, son motivo de exploración e investigación para interés universitario en la elaboración de tesis para caracterización del material, acabados, técnica y la finura del tejido.

- Recomendaciones técnicas para mejoramiento de prototipos de innovación tecnológica en la cadena de la iraca. (Lab. De Pasto.):

Puesto de trabajo para el tejido de sombrero.

Maquina de majado.

Maquina de hormado.

6. Ejecución:

- Alternativas y propuestas de mejoramiento para los eslabones de la cadena productiva de la iraca.

CULTIVO



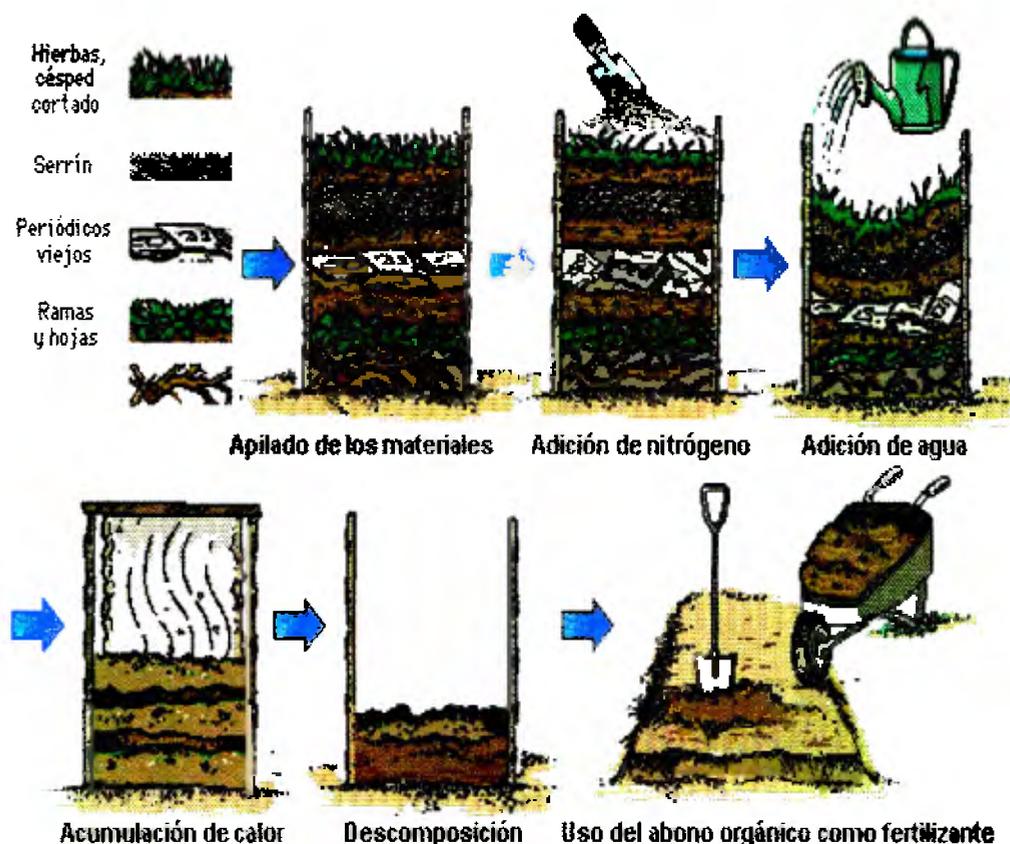
- La implementación de abono orgánico para los cultivos de iraca, es una forma económica y efectiva para mejorar cosechas y materia prima.



- Se deben implementar sistemas de replica de la información para la comunidad artesanal, hacer cartillas básicas con alto contenido grafico para el cultivo y procesamiento y almacenamiento de composta.
- El cultivo de la iraca debe ser alternativo con otros cultivos, (Café, Plátano) para generar un factor más de interés, entre los artesanos cultivadores.

Fabricación de abono orgánico

Los residuos del jardín pueden compactarse y emplearse como fertilizante. Para fabricar abono orgánico se disponen por capas en un cajón, sin apretarlos demasiado con el fin de que el aire pueda circular. Se añade nitrógeno a la pila en forma de estiércol, serrín o plantas, para generar calor. El calor facilita la putrefacción y elimina los organismos no deseados. Después de humedecer la pila, se tapa. El calor se va acumulando y los residuos se descomponen convirtiéndose en abono orgánico rico en nutrientes, que después se emplea como fertilizante.





COSECHA



- Se debe implementar la conciencia del cultivo de la iraca como una forma de mejoramiento económico para el artesano, ya que a diferencia de otros cultivos la iraca puede ser cosechada mensualmente, generando una entrada constante al cultivador.
- Se recomienda hacer una cartilla informativa sobre las características del cogollo y su optimización en la cosecha, distancias recomendadas en la siembra, control de malezas, tipo de corte, y el punto ideal de maduración.
- En los cogollos abiertos o que empiezan a abrir, la luz solar incide en su maduración y la materia prima no es la de mejor calidad para el proceso de teñido y blanqueado.

RIPIADO





SECADO Y BENEFICIO



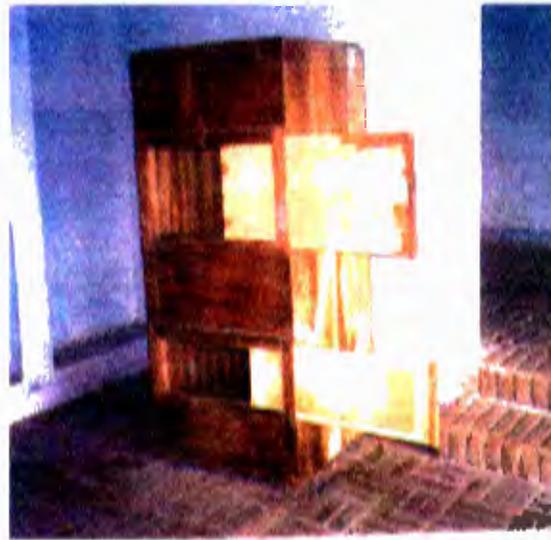
- Para los beneficiaderos de materia prima se proponen estructuras sencillas en madera y recubrimiento plástico (tipo invernadero) de bajo costo y en forma escalonada para el aprovechamiento del terreno e intercambio de temperaturas. (Anexo Pazmiño)

- Los beneficiaderos de materia prima se recomiendan en el mismo sitio donde se produce el ripiado.
 - i. Los soportes internos para materia prima pueden ser en cuerda o alambre que no desprenda impurezas u oxido y deben ser intercalados o diseñados para garantizar el libre flujo de aire entre los cogollos y que su acomodación no sea inferior a 300 unidades.

 - ii. Para maximizar la acción de secado por medio del sol se recomienda instalar colectores solares con enfocador a los invernaderos.



BLANQUEADO -AZUFRADO



- Cámara de azufrado: esta propuesta se debe simplificar al máximo; la estructura general se recomienda en fibra de vidrio o material plástico por definir. (polipropileno, estireno, p.v.c.)
- El sistema de quemado debe ser semi- independiente dependiendo de la infraestructura con que cuente el artesano.
- Para la quema de azufre (material de fácil combustión) se recomienda una bandeja removible en acero inoxidable o material cerámico resistente a la corrosión del azufre.
- Sistema de puertas para carga de material y cámara de quemado (deslizable o abatible) de cierre hermético.
- Se necesita la chimenea con sistema de trampa para salida de gases.
- Se debe tener en cuenta el diseño de cámara de azufrado para grandes volúmenes, en planteamientos futuros, para un nivel máximo de tecnificación. (sistemas de quemadores eléctricos, filtros y estructura metálica.)

BLANQUEADO CON PEROXIDO

- El peroxido de hidrogeno es un oxidante extremadamente poderoso ya que se descompone fácilmente en agua y oxigeno activo, al mezclar peroxido de sodio con agua se produce el peroxido de hidrogeno e hidróxido de sodio.



- Además existe una gran serie de factores que determinan en gran medida el éxito del proceso, como son: la temperatura, concentración, estabilizadores y catalizadores, ya que en presencia de estos el peróxido de hidrógeno trabaja con mayor eficacia.
- Análisis químico funcional de otras alternativas de blanqueado sustituto del peróxido, se recomienda hacer pruebas con cera de laurel, e hipoclorito de sodio ya que con este se necesitan menores % de insumo
- Hacer pruebas a la sombra y secado al sol.
- Optimización de proceso de beneficio de materia prima, (secado y blanqueado) al sol para ahorrar procesos de blanqueado con peróxido. (ANEXO 1 PAZMIÑO.)
- La materia prima de baja calidad exige la utilización de mayores porcentajes de peróxido.
- Proceso de desengrase de materia prima optimiza el blanqueado y posterior tinturado. (probar con desengrasantes de uso comercial o afines).
- El blanqueo de la iraca con peróxido de hidrógeno requiere un control de tiempos y concentraciones evitando así el deterioro posterior por la pérdida de la resistencia de la fibra, ya que esta presenta una gran facilidad de descomposición.

TEÑIDO



- Las ollas más comunes usadas para el tinturado, se obtienen fácilmente en el mercado (tamaleras), por lo general son en acero o aluminio. (Anexo 2 Joserrago)
- Las ollas a presión de uso industrial (grandes volúmenes 20 a 30 lts.) Mejoran la calidad de tinturado y reduce tiempos en el proceso de tinturado y blanqueado con peróxido.



- Se recomienda fabricar canastillas para fibras en malla de acero inox. O aluminio con agarraderas y soporte de flotación.
- Para diseñar contenedores para tinturado de fibras se recomiendan de forma alargada o rectangular para extender la fibra en toda su longitud, las aristas del contenedor deben ser redondeadas para evitar acumulación de material, y debe contener un tubo de desagüe en la parte inferior.



- Opcionalmente un soporte para mantener la fibra sumergida, el contenedor debe ir con tapa.
- Se debe hacer un análisis técnico, funcional, y de implementación para la “Estufa Lorena”. Estufa de combustible orgánico - mineral para zonas rurales, optimiza temperaturas y combustible ideal para teñido de fibras.





- Implementación de cartillas de fabricación de la “estufa justa”.
- Implementación de “kit de tinturas con sistemas de carga y descarga de agua, soportes para fibras, tanque de captación de residuos y filtros, instalaciones de gas natural o propano.
- Implementación y capacitación para la elaboración de combustible alternativo. Biomasa.
- Elaboración de manuales y plantear las asesorías en tinturado para manejo de materia prima en grandes volúmenes.
- Mejoramiento de proceso de teñido de la paja en colores fuertes y variados generalizado en los últimos años, las artesanas utilizan anilinas industriales relativamente económicas y de fácil manejo.

RECIPIENTES PARA ALIMENTOS



OLLAS EN ACERO
INOXIDABLE

Las ollas más comunes usadas para el tinturado



OLLA A PRESION

Las ollas a presión de uso industrial



Modelo de estufas comerciales optimas para teñido



MODELO
ECONOMICO



MODELO
ECONOMICO

- Son recomendables los contenedores para tinturado o blanqueado de fibras de forma alargada o rectangular, las aristas del contenedor deben ser redondeadas, tubo de desagüe en la parte inferior.



- Implementación de Estufas ecológicas de combustible orgánico - mineral para zonas rurales, optimiza temperaturas y combustible, hasta en un 60 %. Por su bajo consumo actúa como paliativo contra la deforestación.



- No contaminan el ambiente brindando un ambiente de trabajo sano. Las estufas son económicas y fácilmente transportables.



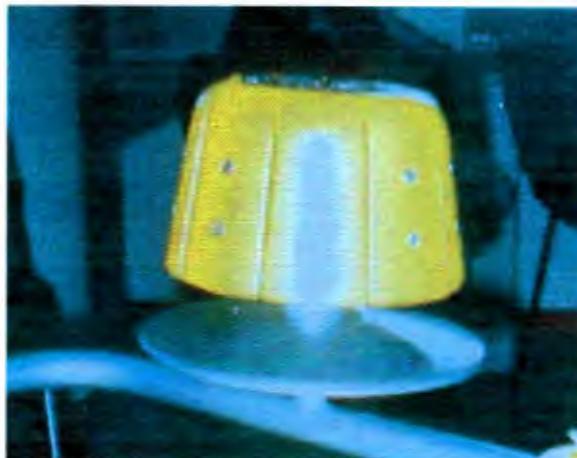
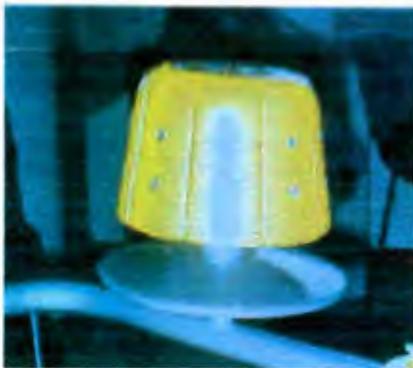
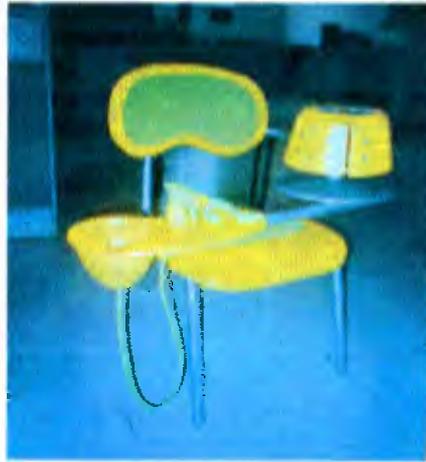
TEJIDO



Se debe tener en cuenta el diseño de puesto de trabajo en planteamientos futuros, para un nivel máximo de tecnificación. (sistema de soporte, asiento y horma graduable, vaporizador y horma mejorada, estructura metálica.)



- Sistema (puesto de trabajo) para tejido de sombreros en iraca, con horma graduable





- Se recomienda hacer un segundo prototipo de puesto de trabajo haciendo énfasis en la horma graduable, la cual es susceptible a ser mejorada en muchos aspectos funcionales y contiene mecanismos interesantes que pueden ser adaptados fácilmente.

BLANQUEADO FINAL



- Para poder implementar el proceso “ecuatoriano” de blanqueado se deben manejar grandes volúmenes de materia prima y capacitación. La infraestructura necesaria para el proceso ecuatoriano, genera un gasto considerable en tanques e instalaciones, así como un proceso largo (8 días mínimo); para que sea aprovechable se deben manejar producciones grandes y mano de obra capacitada.

BLANQUEADO CON PEROXIDO





- El peróxido de hidrógeno es un oxidante extremadamente poderoso ya que se descompone fácilmente en agua y oxígeno activo, al mezclar peróxido de sodio con agua se produce el peróxido de hidrógeno e hidróxido de sodio.
- Además existe una gran serie de factores que determinan en gran medida el éxito del proceso, como son: la temperatura, concentración, estabilizadores y catalizadores, ya que en presencia de estos el peróxido de hidrógeno trabaja con mayor eficacia.
- Análisis químico funcional de otras alternativas de blanqueado sustituto del peróxido, se recomienda hacer pruebas con cera de laurel, e hipoclorito de sodio ya que con este se necesitan menores % de insumo
- hacer pruebas a la sombra y secado al sol.
- Optimización de proceso de beneficio de materia prima, (secado y blanqueado) al sol para ahorrar procesos de blanqueado con peróxido. (ANEXO 1 PAZMIÑO.)
- La materia prima de baja calidad exige la utilización de mayores porcentajes de peróxido.
- Proceso de desengrase de materia prima optimiza el blanqueado y posterior tinturado. (probar con desengrasantes de uso comercial o afines).
- El blanqueo de la iraca con peróxido de hidrógeno requiere un control de tiempos y concentraciones evitando así el deterioro posterior por la pérdida de la resistencia de la fibra, ya que esta presenta una gran facilidad de descomposición.

LAVADO





- El proceso de neutralizado del peróxido se recomienda hacerse al aire libre y ojalar con agua corriente para garantizar mayor limpieza de la fibra.
- Se debe hacer énfasis en el proceso de neutralización del peróxido (standardización de proceso) y elaborar un documento o cartilla metodológica para el conocimiento general de los artesanos.
- Para el área de secado de productos terminados (sombrosos) se recomienda sistemas de soportes o sistema de racks que puedan soportar hasta 300 docenas en 12 mts².

MAJADO



- Es recomendable seguir con la fase final de desarrollo tecnológico que se está haciendo sobre la máquina de majado ya existente.
- En un futuro, para este proceso es necesario diseñar una máquina de uso semi-industrial, ya que es evidente la necesidad de desarrollo tecnológico en este eslabón de la cadena por ser el que más esfuerzo físico requiere y por lo tanto mayores riesgos en el operario.



HORMADO

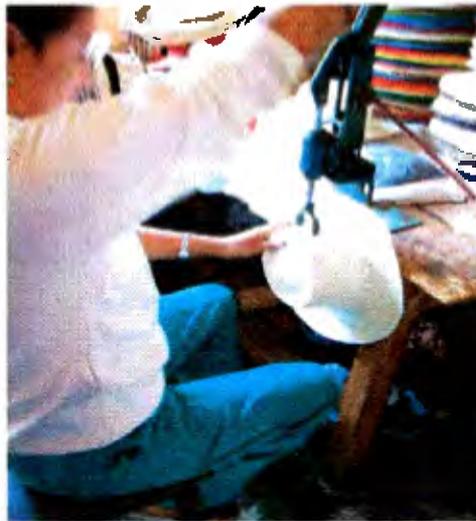


- Es recomendable seguir con la fase final de desarrollo tecnológico que se está haciendo sobre la máquina de prensado diseñada, y que actualmente se encuentra en uso.
- Ver recomendaciones y sugerencias sobre la máquina de prensado





ACABADOS



- Es necesario la creación de puestos de trabajo para producto terminado, para que los artesanos pongan etiquetas de medidas y marcas.
- Así mismo se necesita desarrollar un soporte para producto semi y terminado, ya que actualmente se encuentran casi todos los artesanos depositando los productos sobre el piso, lo que va en contra de las normas de calidad.

Logros e impacto:

Cultivo:

- Implementación de mejoras, con técnicas sencillas y económicas, que ayuden a la consecución de materia prima de alta calidad desde el cultivo.
- Lograr concientizar al artesano para obtener mejoras económicas alternando su cultivo y optimizándolo.

Cosecha:

- Dar a conocer a toda la comunidad artesanal, por medios impresos (cartillas), la forma correcta de cosechar la Iraca, (maduración, temporadas óptimas, forma del corte, almacenaje, etc.) y así estandarizar y optimizar al máximo el “cogollo”.



Ripiado:

- Innovación tecnológica, diseño y fabricación de herramienta manual para el ripiado de Iraca, primeros prototipos (10) implementados en la cadena productiva para el Dpto. de Nariño.
- Diseño de alternativas de herramienta manual para su posterior desarrollo.

Secado y beneficio:

- Diseño de beneficiadero de materia prima, para optimizar el blanqueado natural al sol, con altas posibilidades de desarrollo en la comunidad artesanal de Linares.

Azufrado:

- Diseños de alternativas mejoradas para cámaras de azufrado en fibra de vidrio, de carácter artesanal y semi-industrial.

Teñido:

- Elaboración de propuestas encaminadas a satisfacer parámetros ecológicos (Estufa “Lorena”), y a la vez brindar mejores condiciones de trabajo al artesano.
- Diseño de instalación óptima para taller de teñido en grandes volúmenes.
- Rediseño de “Kit de Tinturado” consistente en estufas, ollas y soportes para materia prima, evaluación de alternativas que satisfacen la necesidad y que actualmente se consiguen fácilmente en el mercado.
- Implementación de alternativas que han dado éxito en otros países (estufa “Justa”).

Tejido:

- Implementación de soportes para el tejido de sombreros ya desarrollado en etapas anteriores para la cadena del mimbre.
- Mejoras al diseño de puesto de trabajo realizado por el Laboratorio de diseño de Pasto.
- Diseño de puesto de trabajo con aditamentos complementarios para un óptimo tejido.

Majado:

- Análisis y Recomendaciones para mejoras de la máquina de majado (Lab. De Pasto), desarrollo de criterios funcionales para el posterior desarrollo de un segundo prototipo mejorado.

Hormado:



- Análisis y Recomendaciones para mejoras de la maquina automática de hormado (Lab. De Pasto), desarrollo de criterios funcionales para el posterior desarrollo de un segundo prototipo mejorado.

2.2. DI-02 Elaboración de prototipos fabricados y talleres participativos

A través del Proyecto de la Cadena Productiva de la Iraca, se construyó una máquina Majadora Eléctrica, que permite agilizar el proceso de ensuavizado de la fibra cuando el producto está en rama, el cual actualmente se realiza con un mazo de madera.

La construcción y validación de esta máquina se realizó en varios municipios en su versión inicial, y posteriormente se socializó el resultado de una máquina ajustada a las observaciones y recomendaciones que se había recibido tanto de las artesanas, artesanos, técnicos y profesionales expertos en el tema. La ultima presentación de este prototipo se realizó en los municipios de La Florida, Ancuya y Linares, donde se espera mejorar la productividad del proceso y por ende disminuir su costo, además de integrar a la mujer a este proceso que ya no requiere esfuerzo físico. Se entregaron dos máquinas majadoras adicionales, las cuales se destinarán a los municipios de la Florida, Linares y Colón Génova.

Adicionalmente a la máquina majadora se construyó un mueble de estufado para utilizar el azufre, la cual se entregó al Municipio de Sandoná. Unos prototipos de herramienta para rpiar se entregó a los Municipios de Linares y Colón Génova.



CAPACITACIONES CON LAS DIFERENTES PROPUESTAS

Puesto de trabajo

Capacitación en la Florida



Capacitación en Ancuya





Capacitación en Linares



Herramienta para Ripiado

Capacitación en Linares





Maquina de Majado

Capacitación en la Florida



Realización de pruebas prácticas en la máquina majadora en la Florida





Capacitación en Ancuya



Capacitación en Linares





3. ST Contratación de servicios tecnológicos

3.1. ST-01 Asistencia técnica para la adecuación de equipos y herramientas

Con el apoyo del Municipio de Ancuya se fabricó una prensa hidráulica, que permite incrementar eficiencia y rendimiento en el prensado de los sombreros.

En la actividad DI-01 se presenta una propuesta de adecuación tecnológica.

4. IM Investigación y estudios de mercados comercialización y marketing

4.1. IM-01 Diseño y estructuración de planes de mercadeo y comercialización

A través del proyecto de cadena productiva se ha estructurado una Investigación de Mercados del Sombrero de Sandoná para Norte América. El objetivo de esta investigación



consiste en estudiar y conocer el mercado de los artículos fabricados con fibras naturales y sus diferentes utilidades, para que los empresarios fabricantes de Sandoná cuenten con una herramienta efectiva de conocimiento de mercado y en el futuro inmediato puedan adecuar sus productos a esta demanda.

Además del estudio de mercado antes mencionado, se diseñó y estructuraron dos propuestas de Planes de Negocios para la Cadena Productiva de la Iraca. El primero, con el cual se describe toda una propuesta de negocios para la Cadena Productiva en general, las oportunidades y formas de negocios con las que se puede trabajar para los productos artesanales de la palma de Iraca. **Este documento se anexa a este informe final.**

De igual forma, el segundo Plan de Negocios se estructuró buscando mostrar herramientas de financiación para el fortalecimiento de la producción y comercialización de productos artesanales tejidos en iraca, elaborados en el municipio de Sandoná por mujeres campesinas asociadas y no asociadas de la Cooperativa Femenina Artesanal Sandoná Ltda.. También buscando ampliar la participación de la Cooperativa en la comercialización de la producción total del Municipio y así mejorar sus márgenes de rentabilidad social, financiera, garantizando una compra permanente de la fibra vegetal a los cultivadores de iraca del Municipio de Linares. **Este documento se anexa a este informe final.**

4.2. IM-02 Capacitación en tendencias de diseño y del mercado

En la ciudad de Bogotá entre los días 13 y 17 de octubre la Diseñadora Industrial María Antonia Martínez participó de una capacitación en Tendencias para el mercado norteamericano de Estados Unidos, igualmente realizó la presentación de la Cadena Productiva de la Iraca y de la Asesoría para el desarrollo de líneas de productos, a partir de esta presentación se evaluaron los productos para ajustes posteriores y surgió una serie de recomendaciones, observaciones y nuevas propuestas de productos y diseños.

Esta capacitación que recibió la Diseñadora esta siendo aplicada en el desarrollo de las Asesorías.

Las asesorías realizadas a los artesanos de Iraca respecto a tendencias, se realizaron basados en la siguiente teoría sobre el tema:



Que es una tendencia

La tendencia es la fuerza que orienta la actividad del hombre hacia un fin determinado, es un momento nuevo de cambio de la moda en forma, función, color y actitud.

Para PJ Arañador, la verdadera tendencia es la que tiene un fondo, una emoción y una realidad. Los colores, las formas y las texturas son transitorios, no son realmente una tendencia, ya que cambian de acuerdo a las estaciones y al clima, son casi siempre los mismos.

En el mundo se habla de tendencias en todos los campos, empezando por el de la moda y llegando hasta el político. Todos se mueven según las tendencias, pero casi nadie sabe realmente de donde vienen. PJ Arañador, conoce bastante del tema ya que su trabajo, como el mismo lo dice, “absorbe las tendencias de la moda de las pasarelas y la transforma en objetos, muebles y artesanía”. Las tendencias en el diseño vienen de Europa, casi siempre de Londres en donde existe una organización llamada The Color Authority. Allí se establecen, mediante estudios y estadísticas, las tendencias internacionales del color, las formas y las texturas, todo basado en el comportamiento de la personas.

Tipos de tendencias

Color: siguiendo una paleta de colores afines o que cuentan una historia sobre un tema específico, como por ejemplo, la naturaleza, un sentimiento como la alegría o un sitio geográfico

Diseño: De acuerdo a conceptos y movimientos que ya están establecidos en el mundo del diseño, ejemplo, el minimalismo, lo kish lo retro etc.

Forma: Esta tendencia se basa en el arquetipar en los diseños una forma, abstraída de cualquier medio de inspiración, ejemplo, formas redondeadas, las geoformas (cuadrado, rectángulo, triángulo, círculo y cubo como máxima expresión de las geoformas)

Textura: Inspirándose en las características de una textura en particular, ejemplo apero, rugoso.

Materiales: Toman como punto de partida, todas las posibilidades de aplicación y mezcla de uno o varios materiales, ejemplo las fibras naturales, ola mezcla de maderas y fibras naturales en el diseño de mobiliario.



Producto: Este tipo de tendencia es generalmente para un nicho de mercado caracterizado por consumidores jóvenes muy influenciados por la moda un ejemplo podría ser la tendencia de productos para deportes out doors.

Mercado: a partir de necesidades y demandas reales del mercado, como en el caso de los productos para regalo en fechas especiales como san Valentín, día de la madre navidad y otros según la cultura de cada región

Negocios: Siguiendo indicadores propuestos por los mercados bursátiles y las bolsas de valores mas importantes del mundo, Wall Sreet, Londres, Tokio entre las mas importantes

Tecnología: Tomando como punto de partida conceptos y tecnologías de punta para el desarrollo de propuestas que hagan uso de dichas tecnologías o compaginen en un entorno donde los accesorios y objetos que aplican conceptos tecnológicos actuales son necesarios el estilo de vida impuesto en Silicon Valey.

Ingeniería: Basándose en conceptos actuales y tecnologías aplicadas en la rama de la ingeniería.

Uso de las tendencias

Las tendencias son usadas para el desarrollo de productos nuevos y frescos, buscando crear nuevos mercados, definiendo temporadas de compra y dando nuevas opciones para el consumidor a la vez que establecen el sentido global de los negocios.

Cuando las tendencias son muy arraigadas y hacen parte del proceso creativo en muchos ámbitos del diseño (arquitectura, moda diseño de interiores, diseño industrial) llegan a crear lo que se denominan movimientos de diseño los cuales buscan posicionar un estilo propio y ganar adeptos para consolidar y establecer una imagen distintiva.

Al final las tendencias nos permiten conocer la obsolescencia del producto mediante el análisis del ciclo del producto que esta directamente relacionado con la demanda de los mercados.

Planeación

Gracias a que las tendencias se desarrollan y planifican con un año de anticipación esto permite la planeación total de todos los aspectos de desarrollo del producto desde la



concepción de la idea, pasando por los bocetos, los prototipos hasta llegar al empaque y la exhibición en el punto de venta

Las tendencias crean nuevos productos al incluir en el desarrollo del producto, nuevos conceptos para facilitar la adaptación del producto a las condiciones de los distintos mercados, facilitando una traducción del producto que permite distintas interpretaciones del producto para revitalizarlo con conceptos de innovación y reingeniería del producto.

Las tendencias crean un nuevo mercado, mediante la generación de productos que reflejan nuevas demandas y ofertas, para el consumidor.

Amplían la oferta de productos, mejorando las posibilidades para el consumidor. Las tendencias permiten el desarrollo y seguimiento de los objetivos del mercado.

Las tendencias crean un nuevo mercado

Refuerza programa de mercadeo, mediante la implantación de conceptos de última moda

Mercado objetivo del cliente

Crea nuevos hábitos en el consumidor, ya que promueve la innovación y el cambio constante en términos de color forma y estilo.

Las tendencias definen

Compra por estaciones. Puesto que están divididas en primavera verano, donde los colores en las prendas de vestir son alegres y vivaces y los materiales ligeros acorde con el cambio en el clima.

Y para otoño invierno donde los colores de la ropa se oscurecen y los materiales se hacen mas pesados buscando abrigar y dar calor en la época mas fría del año.

Gracias a que define un comportamiento de compra, el cual refleja gustos e inclinaciones que determinan los patrones de compra que sigue un grupo determinado de consumidores influenciados por una misma tendencia

Orienta al productor acerca de los más importantes momentos de compra y ciclos de compra que afectan el producto

Las tendencias abren nuevas opciones al consumidor al magnificar una imagen que influencia el estilo de vida y ejerce presión sobre el consumidor, para que adquiera lo que la moda y las tendencias le imponen. Da opciones al consumidor en materia de color forma y



textura, altera la cultura creando una nueva, influenciada por la apariencia de las prendas de vestir, la decoración de los espacios interiores, el mobiliario la arquitectura, el diseño automotriz y los accesorios que siguen una misma tendencia.

Las tendencias imponen un ritmo de un negocio global

Las estructuras comerciales esta basada en los estudios de tendencias y comportamiento de los mercados y el consumidor.

“un producto para un mercado global” gracias a las tendencias y dependiendo de lo fuertes y arraigadas que estas sean, un producto puede llegar a ser comercializado en todos los mercados dentro del concepto de globalización de la economía mundial.

Se abren nuevos canales para negocios agrupando a las empresas para que emerjan de manera convergente hacia una apariencia y un diseño común influenciado por las tendencias.

Las tendencias crean movimientos en el diseño. Aplicando todas las herramientas disponibles en el diseño conceptual, buscando crear una imagen distintiva, en términos de moda y estilo, con el objetivo principal de crear o destacar un icono que consolide su apariencia y la haga única y distintiva.

La moda es una expresión de formas, colores, texturas, que influencia primero cambios en la moda, luego al mundo de la decoración y por último a la arquitectura. La moda crea tendencias, que son la fuente de inspiración de nuevos productos que conservan unidad visual y conceptual con la tendencia que principalmente los influyo.

El estilo es un gusto personal y de marca individual, que refleja un estilo particular de modo de vida.

El icono es una imagen ideal, que representa estatus y hacia la cual la mayoría apunta sus objetivos ya sean de imagen, de mercadeo, o de realización personal. La imagen combina moda y estilo. Para crear una aire contemporáneo que rodea todos los desarrollos en el campo intelectual e industrial.

Técnicas de las tendencias

Lo primero es identificar y hacer seguimiento de los principales rasgos de una tendencia, para ello se destinan personas equipadas con cámara de video y digital, grabadora de audio



y encuestas y se las envía a recorrer las principales capitales del mundo para que identifiquen a esos personajes o hitos de la moda quienes son personas del común que usan los accesorios por practicidad y por muchas otras razones, siendo estas razones los principales determinantes de las tendencias y son traducidos y analizados para ser expuestos como los gustos e inclinaciones de un sector determinado del mercado caracterizado por una edad promedio unas características socio culturales y un estilo de vida establecido.

Los resultados de la síntesis de este trabajo investigativo son presentados a los diseñadores y creativos a través de los medios, para que ellos construyan una imagen de la tendencia basados en el material, la forma y el color que representan los gustos y predilecciones del consumidor de un nicho específico de mercado.

No hay una sola tendencia, puesto que las tendencias ocurren al mismo tiempo y como vimos anteriormente representan la imagen de un nicho de mercado y a nivel comercial son muchos los nichos posibles de mercado, para ser más específicos, podríamos decir que cada día se crean y se descubren nuevos nichos de mercado gracias al desarrollo de las tendencias.

Las tendencias más consistentes crean una continuidad y se arraigan en las culturas volviéndose dominantes y se mezclan con otras que aun están emergiendo para dar una imagen moderna y contemporánea.

Fuente de las tendencias son principalmente las revistas dirigidas a consumidores donde se pueden encontrar conceptos de tendencias, de la misma forma que los editoriales de publicaciones especializadas en moda, decoración y diseño, también es posible investigar en Internet, o identificarlas viendo películas de cine, visitando ferias comerciales, o suscribiéndose a servicios de tendencias los cuales entregan reportes periódicos de tendencias a cambio de un costo; por último mediante el trato y la negociación con el consumidor y los compradores se pueden delinear ciertas tendencias que son vitales para mejorar y adaptar el producto a las necesidades del mercado.

Quién crea las tendencias

Las tendencias nacen en la calle, son los consumidores quienes inspiran a los diseñadores y creativos de todas las áreas para proponer conceptos de tendencias que luego son expuestos por los editores y estilistas para buscar multiplicadores, que difundan los iconos de estilo



que caracterizan la tendencia y la enmarquen dentro de un concepto cultural político, social, ambiental.

Ideas tamaños colores

Las tendencias no se deben tomar y poner en nuestros diseños, sino abstraer, absorber e imprimir con estilo propio en los diseños creados.

Planificación de las tendencias

La planificación se debe hacer desde un año hasta seis meses antes de lanzar la colección. Una vez se tenga lista la colección es lanzada al mercado. A los seis meses máximo un año, ya se debe tener una nueva colección, ya que se presentan los casos de copia por parte de otras empresas o personas inescrupulosas, es por eso que en el desarrollo de nuevos productos, es muy importante que se vaya un paso más adelante, que en el momento en que la competencia saque el mismo producto al mercado, ya se tenga un nuevo desarrollo.

El mundo de las tendencias se refleja en todos los ámbitos del diseño:

Productos industriales

Artesanales

Manufacturados

Textiles

Moda

Decoración

Joyería

No existe una tendencia que predomine, las tendencias ocurren en el mismo tiempo

Las tendencias en el 2004

Primavera Verano 2004 EFSA

La Naturaleza Coloreada

Muestra la aspereza hermosa de la naturaleza llevándola fuera de su contexto. El contraste entre material y color. Los colores son frescos combinados con tonos grisaseos; materiales ásperos combinados con una cubierta fina y brillante.



El color: Los colores grises combinados con colores brillantes y frescos.

Diseño y decoración: No muy decorado, diseños naturales con líneas sencillas en colores fuertes que acentúen los materiales naturales.

Materiales: Toda clase de materiales, especialmente los materiales naturales que son ásperos, como: madera, cuero, caña, concreto, arcilla, fieltro, papel, cerámica, porcelana. Las plantas con hojas ásperas o aterciopeladas.

Forma: Formas orgánicas artificiales combinadas con formas geométricas.

Tendasis

Tendansis irradia un sentimiento nostálgico y fresco. Es una rica combinación de decoración y formas únicas. Esta inspirado por la naturaleza pero es estilizado y en algunas ocasiones tiene una apariencia retro.

El color: Las combinaciones sorpresivas del color. Los tonos marrones y rosa grisáceo, combinados con tonos de verdes, amarillos y cobre.

Diseño y decoración: Natural orgánico o patrones de diseños orgánicos que dan una apariencia retro. El uso de patrones de flores estilizadas y líneas dibujadas a mano.

Dulce

El dulce hace el mundo más agradable, creando un mundo infantil, un mundo de ensueño, endulzando el mundo desde el punto de vista de un niño; extra grande y extra pequeño.

El color: Los colores de los dulces, varios colores uno cerca del otro, una sobrecarga de colores, siempre una combinación de colores diferentes como en una bolsa de dulces.

Diseño y decoración: Los diseños románticos; lindos diseños floreados combinados con diseños simples.

Materiales: Plásticos, cerámica, vidrio, cintas. Materiales o texturas que tienen apariencia de azúcar.

Forma: Formas románticas, divertidas, irregulares y decorativas. Formas fuera de proporción: como el tamaño de una casa de muñeca o creando la sensación de Alicia en el País de las Maravillas, dando la sensación de ser un niño rodeado por formas muy grandes y pequeñas.



La Melancolía

"Hogar dulce hogar" armonía, seguridad, ligero y fácil

El color: Todos los tonos azules, desde el lavanda y el azul claro hasta el azul púrpura y el blanco.

Diseño y decoración: Combinación de patrones románticos y patrones geométricos.

Materiales: telas decoradas, cerámica (decorada y sin decorar), cerámica con efectos craquelados, porcelana, vidrio mate, papel de colgadura, cintas, jeans, ramilletes y flores de lavanda.

Forma: Formas románticas; o para un efecto más de tendencia formas románticas combinadas con formas retro.

Otoño / Invierno 2004 2005 EFSA

Rudolph el Reno de nariz colorada

Un folklore fresco y norteño, donde la noción de unión representa el sentimiento de Navidad. Muestra una atmósfera tradicional donde los ingredientes naturales decorativos son dominantes.

El color: La Navidad tradicional roja y verde combinada con el blanco.

Diseño y decoración: Pintado a mano, acabados manuales y hechos a mano con patrones tradicionales de los países del norte.

Materiales: Todos los materiales que pueden expresar un carácter de hecho a mano, como la madera, el gres, la lana y el vidrio.

Forma: De preferencia formas orgánicas; todas las formas basadas en el diseño "hecho a mano".

El Cuento de Navidad

Cuentos de la Navidad acerca de renos, ángeles, pastores, Papa Noel, el cuento bíblico de la Navidad y las historias sociales de las familias amorosas.

El color: El color sepia cubre todo con un aire del pasado, combinado con colores dramáticos como el rojo oscuro y el azul noche combinado con dorado.

Diseño y decoración: Imágenes que cuenten una historia acerca de la Navidad.



Materiales: Encaje, las figuras de porcelana y estatuas, la cristalería retro, los productos retro para cocina en gres.

Forma: Formas basadas en la geometría, formas naturales y románticas, pero con un suave toque que recuerdan las formas tradicionales.

La paz en la Tierra

Un claro sentimiento de bienestar, ligero, transparente, sereno y armónico.

El color: Blanco, beige claro, beige grisoso, plateado y vidrio transparente.

Diseño y decoración: decoraciones Geométricas y Naturales.

Materiales: Delgados, transparentes como el vidrio, porcelana y el papel.

Forma: Formas modernas con geometría simple y forma naturales.

Rey Midas

Una sensación metropolitana y lujosa muy festiva y glamorosa.

El color: Dorado combinado con blanco o rojo.

Diseño y decoración: Romántica, inclusive las decoraciones barrocas que están conectadas con productos de joyería.

Materiales: Los materiales exhuberantes y todos los materiales que irradian lujo como el oro, la laminilla de oro, enchapados en oro, bordes dorados y decoraciones doradas.

Forma: formas sencillas y agrandadas, también en formas románticas y geométricas.

Tendencias 2004 - 2005

Comodidad y funcionalidad, tendencia actual

La tendencia de formas simples que proporcionan amplitud y comodidad toma fuerza a la hora de decorar pequeños espacios, esta nueva corriente denominada como 'minimalismo' donde sólo se usa el mobiliario necesario de formas muy lineales y funcionales deja atrás los accesorios recargados y tupidos que durante años habían imperado en los ambientes residenciales.

De esta manera, para las áreas sociales se imponen las mesas redondas (que además ocupar menos espacios son más funcionales) acompañadas de sillas de formas simples. En cuanto a los bifés, los muebles demasiados grandes y con vitrinas pasaron a la historia, ahora son



reemplazados por pequeñas consolas de madera con vidrio o por una simple repisa suspendida sobre la pared.

En cuanto a ideas para la sala, un sofá de dos puestos y un par de sillas auxiliares bastan. Para el centro, lo ideal es una mesa rectangular mediana de estructura liviana preferiblemente con un cristal para disminuir el peso visual.

Los muebles tallados, las grandes telas y los colores lúgubres salen de la escena para dar paso a un estilo más liviano e informal.

El **minimalismo** recurre a los muebles multifuncionales. Por eso si está pensado en comprar algún accesorio adicional para su hogar, le recomendamos que opte por sofá camas que sirven para alojar algún huésped inesperado, bancas con baúles en el sentadero, las tradicionales camas con cajones o centros de audio y vídeo donde puede ubicar en un mismo sitio el televisor, el bar y la biblioteca.

Las puertas corredizas, los biombos y los rodachines en los muebles también son elementos que facilitan la decoración por estos días.

En lo que corresponde al cuarto, no es mucho lo que se requiere. La cama y el nochero son esenciales, pero pueden complementarse con un mueble sencillo con algunos cajones que puede hacer las veces de tocador y armario, y a su vez, se utiliza como soporte para el televisor. Para este espacio, unas sillas y un lámpara de pie le dan un toque de calidez.

5. FI Capacitación y actualización para beneficiarios del programa

5.1. FI-01 Capacitación en administración organizacional y empresarial

En los municipios de Linares, Ancuya, Consacá, Sandoná, La Florida, Sapuyes, Ospina, Colón Génova, San Pablo y la Unión se desarrolló todo el paquete de capacitación denominado Administrando mi trabajo artesanal, el cual incluye temas de liderazgo, organización, administración, cuentas y mercadeo.

El desarrollo de estas capacitaciones se referencia en la actividad PC-05



5.2. FI-02 Capacitación en técnicas de negociación en el mercado

Una de las debilidades de los artesanos y artesanas que integran la Cadena Productiva de la Iraca en el Departamento de Nariño se encuentra en el proceso de comercialización de sus productos. Es muy poco el conocimiento que se tiene de los consumidores finales de los sombreros y demás productos que se ofrece en los mercados locales, regionales y en eventos feriales.

Ante el mercado local, regional, nacional e internacional el artesano tiene que mostrarse como un empresario con capacidad de realizar las negociaciones que se presenten en las diferentes épocas y eventos en los que participa, no obstante existen ciertas restricciones que impiden que el artesano salga bien favorecido en una transacción comercial o pierda una excelente oportunidad de negocios por no saber tratar a su cliente.

Con el propósito de conocer algunas herramientas prácticas de negociación en el mercado, Artesanías de Colombia S.A. a través de su proyecto de fortalecimiento de cadenas productivas que cofinancia FOMIPYME, organizó un evento de capacitación donde se desarrolló el tema de técnicas de negociación para empresarios de artesanías.

El taller fue coordinado por un profesional del área comercial de Artesanías de Colombia S.A., quien mostró unas técnicas universales para aplicar en cualquier proceso de negociación, iniciando desde la definición de clientes o consumidores, el Mercado, con oferta y demanda, los procesos de calidad. Se enfatizó que son los beneficiarios de una negociación deben ser tanto el productor artesano como el cliente, si los dos ganan ese negocio trae mayores posibilidades de venta y beneficio para el mercado. Se definió el concepto de Competitividad mostrando que es la capacidad que tiene un producto de permanecer en el mercado.

Posteriormente se realizó un ejercicio práctico de los costos que conlleva un proceso de compra tanto de Artesanías de Colombia, como de otros clientes nacionales que tienen los artesanos. Se mostró a los artesanos como se forma el precio de un producto que llega a una tienda especializada o de cadena en otros países, apreciando los márgenes de utilidad que se van generando en cada agente de comercialización que interviene en el proceso. Se saca la conclusión que un producto que se entrega en el lugar de producción se multiplica por 6.7 veces al llegar al consumidor extranjero, de ahí que es conveniente prepararse para intentar llegar a clientes que disminuyan un poco estos márgenes para que el producto



llegue a mejor precio al cliente final y para que se mejore el precio que se establece en el lugar de producción.

Los temas trabajados durante la jornada de capacitación fueron los siguientes:

Contenido

1. Cadena de comercialización
2. Bases de Negociación en el Mercado
3. Aspectos de Comercialización y Mercadeo
 - ✓ Términos y Costos de Exportación
4. Tendencias
5. “Benchmarking”
6. Conclusiones

1.- Cadena en la Comercialización

Artesano (Proveedor)

Exportador (Artesanías de Colombia)

Importador (Mayorista, Distribuidor)

Detallista (Tienda o Almacén)

CLIENTE

2.- Bases de Negociación en el mercado

TODOS SOMOS CLIENTES

1. ¿Qué es el MERCADO?
 - ✓ Conjunto de compradores de un determinado producto.
2. ¿Qué es NEGOCIACIÓN?



- ✓ Diálogo entre dos partes para llegar a un acuerdo de comercio con mercancías.

Base de cualquier negociación es la CONFIANZA

Negociación con Proveedores:

- ✓ Con buenos precios – Descuentos por volumen de compra.
- ✓ Asociarse para comprar en volumen y tener más poder de negociación.
- ✓ Calidad en el producto
- ✓ Cumplimiento en las entregas
- ✓ Formas de pago

Negociación con Clientes: (Artesanías de Colombia)

- ✓ Cumplimiento:
- ✓ Cantidades
- ✓ Fechas de entrega
- ✓ Colores, especificaciones, dimensiones
- ✓ Calidad
- ✓ Precios
- ✓ Documentos requeridos
- ✓ Descuentos por volumen de compra
- ✓ Formas de pago

3 - Aspectos de Comercialización y Mercadeo

1. ¿Qué es COMERCIALIZACIÓN?

- ✓ Conjunto de actividades realizadas con el fin de facilitar una venta.

2. ¿Qué es MERCADEO?

- ✓ Conjunto de actividades realizadas con el fin de aumentar las ventas y el valor percibido de un producto y generar recordación.



3. ¿Qué es COMPETITIVIDAD?

- ✓ Conjunto de capacidades para poder competir; permiten que el producto permanezca y se posicione en un mercado.
- ✓ Comercialización Nacional
 - Ferias, Puntos de Venta (Almacenes), Institucionales o Empresariales, Almacenes de Cadena.
- ✓ Comercialización Internacional
 - Franquicia en la Florida, Clientes independientes en Estados Unidos y Europa, Almacenes de Cadena
- ✓ Aspectos más importantes para la Comercialización
 - Precios Competitivos
 - Calidad óptima
 - Cumplimiento
 - En entregas y especificaciones
 - Competencia
- ✓ Aspectos más importantes para el Mercadeo
 - Producto diferenciado (Diseño)
 - Segmento Objetivo
 - Montaje o exhibición
 - Empaque de los productos
 - Atención de los vendedores
 - Información sobre el producto: *resaltar origen y técnicas como estrategia de divulgación sobre muestras tradiciones y cultura.*



338% **253.500**

- ✓ Margen del Almacén, Impuestos,
y demás gastos

+100% (Acumulado)

676% **507.000**

Resumen:

Ex-Works	1.00
FOB	1.30
CIF	1.60
Nacionalización	1.69
Ganancia	3.38
Almacén Final	6.76



Producto, Referencia, Costo Unitario: \$..

4.- ¿Qué es una tendencia?

- ✓ “Es la aplicación en los productos de las manifestaciones, sensaciones y sentimientos que se instalan en la colectividad humana, a partir de la evolución de la sociedad.”
- ✓ Surgen a partir de estudios de mercados, para definir preferencias e inclinaciones de un grupo determinado de individuos.

Tendencias

- ✓ Se fundamentan en:
 - Movimientos, ideologías, credos, corrientes; en formas de ver la vida.



- ✓ Representan preferencias e inclinaciones de un cliente o segmento de mercado determinado.
- ✓ Reflejan necesidades, deseos y hasta rechazos de un grupo identificable de consumidores.
- ✓ Tipos de tendencias:
 - ✓ **Color** : colores que cuentan una historia sobre un tema específico. *Ejemplo:* la naturaleza, un sentimiento o un sitio geográfico.
 - ✓ **Diseño:** De acuerdo a conceptos y movimientos que ya están establecidos en el mundo del diseño. *Ejemplo:* Minimalismo, Retro.
- ✓ Tipos de tendencias:
 - ✓ **Forma:** Abstraídas de cualquier medio de inspiración. *Ejemplo:* formas redondeadas, las geométricas.
 - ✓ **Textura:** Inspiradas en las características de una textura en particular. *Ejemplo:* áspero, rugoso, brusco.
 - ✓ **Materiales:** Posibilidades de aplicación y mezcla de uno o varios materiales. *Ejemplo:* Mezcla de maderas y fibras naturales en el diseño de mobiliario.
- ✓ Para qué se usan?
 - ✓ Para el desarrollo de productos nuevos y frescos.
 - ✓ Para crear nuevos mercados, definiendo temporadas de compra y dando nuevas opciones para el consumidor.
 - ✓ Para permitir conocer la obsolescencia de un producto mediante el análisis de su ciclo, el cual está directamente relacionado con la demanda.

“Benchmarking”

1. ¿Qué es “BENCHMARKING”?

- ✓ Análisis profundo de la competencia; se hace para ver cómo estamos frente a nuestros competidores



2 Aspectos analizados:

- ✓ Precio
- ✓ Calidad: terminados y acabados
- ✓ Diseño
- ✓ Innovación
- ✓ Exhibición
- ✓ Ejercicio práctico para comparar productos **similares**.
- ✓ Productos parecidos por materiales, forma, diseño o concepto.

Por esta razón, pueden ser productos sustitutos.

6.- Conclusiones

- ✓ SIEMPRE estar orientados al segmento objetivo definido
 - Diseño y comercialización de nuestros productos se debe hacer a partir de la demanda y no de la oferta.
- ✓ Debemos seguir recalcando y exaltando que el producto es artesanal.
 - Esta connotación, bien fundamentada y documentada sigue siendo un valor agregado importante; eleva el estatus del producto y el valor percibido.
 - Material e información sobre origen de los productos, materias primas, regiones donde se trabaja y población, procesos de producción, técnicas artesanales, etc.

6. CA Capacitación y actualización del talento humano

6.1. CA-01 Cursos de capacitación y actualización para los profesionales en diseño

De los eventos puntuales organizados por Artesanías de Colombia en Bogotá y en la ciudad de Pasto, en coordinación con el Laboratorio Colombiano de Diseño se han beneficiado los profesionales que prestan sus servicios en el proyecto de la Cadena Productiva de la Iraca en Nariño.



En el marco de XIII versión del evento ferial Expoartesánias 2.003 los diseñadores del Proyecto Estructuración de la Cadena Productiva de Iraca para el Departamento de Nariño participaron en los talleres de Diseño, dictados por el diseñador P.J. Arañador. Los participantes en el evento se apropiaron de las últimas tendencias en el mercado internacional y de las herramientas fundamentales para el oficio del diseño.

Durante los días 23, 24 y 25 del mes de noviembre de 2003 y los días 1,2,3,4 y 5 del mes de diciembre del mismo año y en la sede de las Aguas de Artesanías de Colombia, el Diseñador P. J. ARAÑADOR realizó un seminario dirigido a los diseñadores, sobre desarrollo de nuevos productos para las cadenas productivas, haciendo énfasis en el diseño a partir de los materiales y sus propiedades buscando crear nuevas opciones para artesanos productores y comercializadores. Durante estas dos jornadas se discutieron aspectos pertinentes a los diseños actuales, sus mejoras con miras a la futura colección y las últimas tendencias tanto a nivel formal, como de color y del tipo de producto que deberían influenciar los futuros desarrollos.

La diseñadora María Antonia Martínez ha participado de los talleres de asesorías en diseño que ha realizado P.J. Arañador, asesor extranjero que evalúa los productos que participan en Casa Colombiana en la Feria de Expoartesánias.

- **Taller de Diciembre de 2003**

Contenido

I. Descripción

El D. I. Alejandro Rincón responsable del comité creativo realizó una presentación al diseñador P. J. Arañador de la colección Casa colombiana 2004, acerca de los lineamientos que definen el concepto de la colección Casa Colombiana 2004.

II. Selección de prototipos y montaje preliminar

Una vez hecha la presentación de los conceptos que definen la colección Casa Colombiana 2004, se inició la selección de cada uno de los prototipos que estarán en cada uno de los espacios que hacen parte de la casa colombiana 2004, se hicieron por parte de P. J. Arañador, las observaciones y recomendaciones pertinentes a mejorar en las nuevas colecciones.



III. Montaje preliminar

En el área disponible del salón de los espejos se demarcaron las áreas correspondientes a cada uno de los espacios que conformaran la exhibición de casa colombiana 2004 y se ubicaron cada uno de los prototipos seleccionados previamente. Se asignaron los accesorios definitivos por cada ambiente.

IV. Diseño y desarrollo de productos.

Se realizó una revisión a la propuesta de diseño de la colección Casa Colombiana 2004, se desarrollaron nuevas propuestas haciendo énfasis en los materiales de las cadenas productivas tomando estas como base para el desarrollo de productos en volumen, necesario para comercializar tanto a nivel nacional como internacional.

V. Montaje de la exhibición.

Las actividades alrededor del montaje fueron las siguientes:

- Montaje de estructuras y paredes,
- montaje de mobiliario principal, y muebles auxiliares,
- montaje de accesorios, decoración con flores, frutas cuadros y detalles
- Toqueteado e ingreso de productos al sistema
- apertura al público.

VI. Recorrido por la feria

Para la evaluación de productos y exhibición.

• Taller de Noviembre de 2003

Contenido:

Descripción

El D.I. Alejandro Rincón responsable del comité creativo del Centro de Diseño, sede Bogotá, realizó una presentación al diseñador P. J. Arañador de la colección Casa colombiana 2004, acerca de los lineamientos que definen el concepto de la colección casa colombiana 2004.

II. Evaluación de Avances

Una vez hecha la presentación de los conceptos que definen la colección se inició la evaluación de cada uno de los espacios que hacen parte de la casa colombiana 2004 ítem por ítem, se hicieron por parte de P. J. Arañador, las observaciones pertinentes.



III. Revisión de Prototipos

Se examinaron todos los aspectos que se deben considerar en la producción de los prototipos, tales como calidad, lista de proveedores, cantidad y productos en proceso, se profundizó acerca de los elementos que se deben negociar con el productor, materiales, acabados, tiempo y condiciones de entrega.

IV. Revisión de Propuesta de Exhibición.

Se realizó una visita al pabellón 5 de Corferias en donde se realizaría el montaje de la colección se revisó la propuesta de exhibición de la colección Casa Colombiana 2004, haciendo énfasis en la distribución de los espacios, los detalles y elementos de cada uno de los espacios que se deben tener en cuenta para lograr un montaje exitoso, se contemplaron desde el aspecto de la logística necesaria para actualizar los listados de requerimientos necesarios para el día del montaje de la colección y el día del desmontaje, los aspectos a tener en cuenta durante los días que estaría en exhibición la muestra, como son los cuidados para mantener frescos los productos que decoran la exhibición, tales como flores, frutas y verduras, la presentación y comportamiento de quienes atienden al público visitante (etiqueta básica). Se conformaron los equipos de diseñadores para el montaje y decoración del stand, se revisó el banner principal de la colección y el concurso de diseño para la artesanía.

Resultados

- Lineamientos para la ejecución de la nueva colección para el año 2005, fortaleciendo los eslabones productivos y de materia prima de las cadenas productivas para que puedan satisfacer los volúmenes de producción requeridos para acceder a mercados nacionales e internacionales.
- Directrices en cuanto a diseño, tipo de producto y mercado objetivo para el proyecto Casa Colombiana



7. PI Gastos de patentamiento o registro de propiedad industrial

7.1. PI-01 Desarrollo del sistema e instrumentos de registro para protección de los productos artesanales de las cadenas productivas

El tema de propiedad intelectual no sólo se enmarca en la ejecución de las políticas de Estado sobre Propiedad Intelectual y al interés de Artesanías de Colombia, es además una directriz para el desarrollo del Proyecto de estructuración de las cadenas productivas de: caña flecha en Sucre y Córdoba, mimbre en Tolima y Cundinamarca, cerámica en Huila, chinchorros y hamacas en Guajira, Iraca en Nariño, mopa-mopa en Nariño y Putumayo, Joyería en Antioquia y sericultura en Cauca.

Artesanías de Colombia y el Programa de Cadenas Productivas ha encontrado una excelente receptividad en las instituciones competentes sobre propiedad intelectual, particularmente en la organización Internacional de la Propiedad Intelectual - OMPI, la Superintendencia de Industria y Comercio y la Dirección Nacional de Derechos de autor, de quienes hemos recibido asesoría y asistencia técnica para avanzar en el trabajo que supone la aplicación del sistema a la artesanía.

Teniendo en cuenta que el sector artesanal genera bienes producto de la creación de artesanos y diseñadores y que debe desarrollar estrategias que estimulen la aplicación del sistema de propiedad intelectual a la artesanía, se diseñó un conjunto de acciones orientadas al estudio, la formación, capacitación, documentación y divulgación del tema al interior de la institución y del sector artesanal en general, dentro de las cuales se han venido realizando seminarios, reuniones y trabajo en equipo, que contribuyen a la divulgación del tema y a incentivar la realización de gestiones en el sector artesanal para proteger el producto.

Se han realizado actividades como seminarios para compartir los conocimientos que poseen los sectores interesados en el desarrollo del tema y del instrumento de protección que se requiere para participar con confianza y competitivamente en los mercados de la época de la globalización de la economía, y de esa manera enfrentar con eficiencia el reto del desarrollo del sector artesanal, garantizando el disfrute de los beneficios, acordes con las condiciones y necesidades del sector.

Se realizó el Seminario a cargo de la Superintendencia de Industria y Comercio en el que se trataron temas como, el de Marcas de Certificación y Marcas Colectivas, marcas que se



consideran de mayor viabilidad para aplicar en el sector artesanal y en especial en las Cadenas productivas. Al Seminario asistieron 108 personas entre artesanos, diseñadores y profesionales de Artesanías de Colombia.

El Seminario Nacional de la OMPI sobre La Propiedad Intelectual “un instrumento útil para los artesanos”, se realizó gracias a la cooperación técnica de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual y contó con la participación de los expertos Doctor Marco Matías Alemán y la Doctora Lien Verbauwhede, quienes abordaron aspectos de Propiedad Intelectual relacionados directamente con la artesanía, como, por ejemplo: conocimientos y expresiones culturales tradicionales, protección de la artesanía mediante el Derecho de Autor y la Propiedad industrial, especialmente sobre la función que pueden cumplir las marcas colectivas y de certificación, así como las indicaciones geográficas, en la comercialización de la artesanía.

El Seminario contribuyó al enriquecimiento y la discusión sobre estrategias comunes de aplicación de la Propiedad Intelectual al sector artesanal y a la sensibilización e inducción a artesanos, diseñadores, comunidad académica y demás personas interesadas en el sector, a profundizar sobre el tema, con miras a aprovechar el potencial de los beneficios económicos que la aplicación del Sistema de Propiedad Intelectual le brinda a la artesanía, considerada ésta como un bien, producto del conocimiento, la creatividad y la tradición cultural.

La consultoría para la Aplicación del Sistema de Propiedad Intelectual en la Artesanía, se realizó mediante sesiones de trabajo se iniciaron con la presentación de Artesanías de Colombia de la caracterización de las comunidades artesanales, para lo cual se seleccionó el caso de La Chamba. También se hizo la presentación del Programa de Certificación del “Sello Hecho a Mano con Calidad”, que se desarrolla en convenio con ICONTEC.

Se analizó la figura de marca colectiva, que por consenso se determinó que era la que más se ajustaba al caso expuesto y se elaboró el borrador del Reglamento de uso de dicha marca para aplicar en una primera instancia en la Comunidad de La Chamba, en el departamento del Tolima. De esta consultoría se concluyeron varios puntos que han sido tenidos en cuenta para la continuación del Sistema de protección de los productos artesanales.



Las comunidades con mayores opciones para aplicar la figura de Marca Colectiva son: las cadenas productivas de caña flecha, mimbre, cerámica, chinchorros y hamacas, iraca, mopa-mopa y sericultura, a través del proyecto de estructuración de las mismas, en convenio entre Artesanías de Colombia y FOMIPYME.

A través de las entidades comprometidas con los Acuerdos regionales de competitividad, se podrán establecer alianzas para la certificación y divulgación de los registros de propiedad intelectual para la artesanía.

El Proyecto Sello de Calidad Hecho a Mano para la Artesanía en Convenio con ICONTEC, busca incrementar la competitividad de las comunidades artesanales a través de la implementación de un esquema de certificación en el cual se contempla la capacitación y la generación de dinámicas de mejoramiento de la calidad, tanto de los procesos productivos como de los productos finales, con el fin de permitir el acceso al Sello de Calidad “Hecho a Mano para la Artesanía” a los artesanos colombianos.

El objetivo del Sello es promover y facilitar el comercio internacional para los productos artesanales con la posibilidad de obtener posiciones arancelarias especiales respecto de productos industrializados en esos mismos mercados a los que se apunte. A la fecha se han otorgado 294 Sellos de Calidad Hecho a Mano a los artesanos que han participado en las Cadenas Productivas en las diferentes regiones del país.

Una de las figuras de Propiedad Intelectual a la que puede tener más fácilmente acceso el artesano es la de marcas comerciales.

Las marcas son signos distintivos que cumplen las siguientes funciones principales: en primer lugar, son indicadoras de la procedencia de un artículo y en esa medida ofrecen una información valiosa para el comprador al lograr individualizar ciertos valores empresariales; en segundo lugar, tienen aptitud o función distintiva, ya no del productor sino del producto dentro del mercado; en tercer lugar, pueden significar una garantía de calidad de un producto, y; en cuarto lugar, otorgan capacidad publicitaria para el producto y el productor.

Para el caso de los artesanos o empresas que tenga un producto reconocido, la marca comercial es de gran utilidad y aplicabilidad para los artesanos que desean proteger y distinguir sus productos en el mercado, así como para oponerse a la suplantación de



productos como original o uso de sus nombres o marca comercial para identificar productos iguales o similares.

Las Marcas Colectivas: tienen las mismas características que hemos señalado para las marcas corrientes. Sin embargo, cuentan con la particularidad de que son registradas, normalmente a nombre de una persona jurídica (una asociación, un gremio, una cooperativa, etc.) que se encarga de su administración permitiendo que los miembros que hacen parte de ella puedan utilizarlas. Este mecanismo permite que varias personas, independientes las unas de las otras, utilicen una misma marca que permitirá identificarlas como miembros de un grupo de productores de un producto en particular, o procedente de una zona geográfica determinada. Se aconseja que la persona moral que administra la marca disponga de un reglamento interno o de uso que permita delimitar cuáles son los derechos y las obligaciones de cada uno de los miembros en el uso de la marca.

El sistema de propiedad intelectual también le ofrece al sector artesanal colombiano una serie de figuras, dentro del capítulo de signos distintivos, como marcas de Garantía o de certificación, que son signos que certifican las características comunes de los productos o servicios elaborados o distribuidos por personas diferentes del titular, debidamente autorizadas y cuyo uso por ellas es objeto de control por el propio titular de la marca.

Para los artesanos, sería interesante disponer de un mecanismo que pudiese certificar que un producto artesanal ha sido hecho a mano, o que en su fabricación se han respetado ciertos imperativos ecológicos, o que en su manufactura no han intervenido menores de edad, o inclusive que el producto ha sido producido en una región geográfica determinada.

En este momento, en el proyecto de estructuración de cadenas productivas cuya ejecución está a cargo de Artesanías de Colombia, el Sello “Hecho a mano con calidad”, podría iniciar el proceso de registro de marca de certificación. El realizarlo, marcaría en Colombia el inicio de utilización de este tipo de marcas, puesto que no existe hasta el momento ningún registro en esta categoría, a diferencia de otros países como Venezuela y Perú, entre otros.

Las Indicaciones Geográficas consisten es una denominación útil para determinar el lugar en que un producto ha sido fabricado, extraído, recolectado, elaborado o puesto en circulación. Por regla general no es necesario que haya un vínculo entre el sitio en que se produce el bien y sus características particulares.



La Denominación de Origen fue uno de los temas que generó más interés por parte de las autoridades, gremios, asociaciones y artesanos que colaboraron en la etapa previa a la elaboración de este informe. Es una indicación geográfica constituida por la denominación de un país, de una región o de un lugar determinado o constituida por una denominación que sin ser la de un país, una región o un lugar determinado se refiere a una zona geográfica especial, utilizada para designar un producto originario de ellos y cuya calidad, reconocimiento u otras características se deban exclusiva o esencialmente al medio geográfico en el cual se produce, incluidos los factores naturales y humanos.

Desde el punto de vista social, en ciertas zonas rurales desfavorecidas o alejadas, la existencia de Denominaciones de Origen contribuye a mantener a una población en un territorio específico asegurándole una actividad y una utilidad correctas y, por lo tanto, a frenar el desplazamiento hacia las ciudades, problema crítico en Colombia que lleva a que los artesanos pierdan sus tradiciones culturales y lleguen a engrosar los cinturones de pobreza.

Los avances que se han logrado en el marco del Proyecto de Estructuración de Cadenas Productivas, sobretodo en relación con los temas de asociatividad y Sello “Hecho a mano con calidad”, constituyen un activo muy importante para avanzar en el trabajo de Marca Colectiva, especialmente en la utilización del modelo de Reglamento de uso que se elaboró con la asistencia técnica de la OMPI, en las cadenas productivas ya mencionadas.

Para avanzar en esta aplicación se aprovechará el trabajo adelantado en relación con la constitución de organizaciones artesanales en Sucre, Córdoba, Guajira, Tolima, Cundinamarca, Antioquia, Cauca, Nariño, Putumayo y Huila, así como la descripción de los referenciales de los oficios de cañaflera, chinchorros, mimbre, joyería, seda, iraca, mopa mopa y cerámica. Estos referenciales se han desarrollado para el Sello “Hecho a mano con calidad” y describen las condiciones de producción y calidad de las artesanías que se han escogido para identificar con Marca Colectiva.

Talleres realizados en la ciudad de Pasto

El 13 de noviembre en la ciudad de Pasto se realizó un taller de inducción para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano” que se trabaja en coordinación con ICONTEC. Al evento asistieron 20 grupos artesanales de los municipios de Sandoná, la



Unión, Ancuyá, Colón Génova, Linares, la Florida y Consacá. De los 20 grupos asociativos participantes, 16 artesanos se inscribieron para acceder al Sello de Calidad.

El 12 de febrero de 2004 se desarrolló en la ciudad de Bogotá un evento sobre Propiedad Industrial, con el objetivo de introducir a las personas en el conocimiento del Sistema, así como de su uso y aplicación en el sector artesanal colombiano como herramienta para el desarrollo. Además, se busca estimular el conocimiento del tema de Propiedad Intelectual y los diferentes temas de Propiedad Industrial que le interesan al sector (Signos distintivos, patentes y modelos de utilidad). Este evento contó con el apoyo de la institución técnica nacional competente en el tema como lo es la Superintendencia de Industria y Comercio.

Durante el mes de marzo de 2004 se realizó en los municipios de La Florida, Consacá, Ancuyá, Linares, Sandoná, La Unión, La Cruz, Colón Génova, San Pablo y Sapuyes una jornada de socialización de la Norma Técnica Colombiana NTC 3797, relacionada con los requerimientos que deben cumplir y los ensayos a los cuales deben someterse los sombreros tejidos con paja de Iraca o toquilla. En los eventos participaron 303 artesanas de los municipios antes descritos y el material sobre el cual se respaldó la capacitación es el documento de Norma Técnica de Colombia de Artesanías. Este mismo número de artesanas se encuentran aplicando la Norma Técnica en su trabajo.

8. GE Gastos de participación en ferias y eventos nacionales e internacionales

8.1. GE-01 Capacitación especializada en aspectos de comercialización y mercadeo

En un taller programado para el día 14 de Septiembre de 2004, de 8 a.m. a 5 p.m. en las instalaciones del Laboratorio Colombiano de Diseño de Pasto, se trabajó el tema de comercialización y mercadeo, desarrollado por un especialista en Mercadeo y Marketing contratado por Artesanías de Colombia, quien desarrolló el Estudio de Mercado del Sombrero de Sandoná y otros productos artesanales en los Estados Unidos de América.

Este tema fue abordado por el Doctor SANTIAGO RUBIO JUNGUITO, quien realizó una exposición sobre el entorno donde se desenvuelve el mercado de las artesanías, el proceso de comercialización de los productos artesanales de iraca, los agentes comercializadores



que intervienen, los precios y los márgenes de precios que se van generando en cada uno de los agentes que apoyan este negocio.

Para conocer el mercado de los Estados Unidos para las artesanías de la Iraca, se dio a conocer el perfil de los Consumidores existentes en Norteamérica, las generaciones que hoy se encuentran y que influyen en los gustos y preferencias, el tipo de clientes que puede encontrar un productor, los segmentos del mercado para productos de precios normales y de altos precios, las preferencias de los estratos altos y los colores y diseños que más llaman la atención.

Gráfica y numéricamente se mostró a los artesanos los precios de productos de iraca colombianos que aparecen en tiendas especializadas de New York, Miami, Texas y otros Estados del País del Norte. En cuadros resúmenes de todas las importaciones que realiza Estados Unidos se muestra la participación que tiene Colombia en este mercado, y la que tiene toda la región Latinoamericana, el peso que tienen los países Asiáticos, los cuales tienen abarcado más del 90% del mercado.

En general los participantes del Taller quedaron muy satisfechos con la exposición y el taller que desarrolló el Doctor Santiago Rubio, solicitando un resumen del Estudio de Mercado y de la Exposición que se realizó en el evento, el cual se adjunta al presente informe.

Los temas presentados del estudio en el taller fueron los siguientes:

Metodología

En la metodología aplicada en la realización del estudio se tratarán diferentes temas muy importantes para el conocimiento y la penetración efectiva del mercado americano en productos hechos en Iraca provenientes del Departamento de Nariño.

Como veremos en el estudio, se tratarán temas como

- ❖ Como es el mercado que consume en los Estados Unidos
- ❖ apreciaremos la cuantificación de las ventas por tipo de producto, utilización y materiales, el desarrollo y la realidad de la industria estado-unidense de fabricación local e importaciones
- ❖ análisis del consumidor por grupo de edad, gustos, preferencias y necesidades de gasto
- ❖ se analizará la competencia de acuerdo a su origen y al tipo de producto



En el período 1997 al 2.001, las ventas de la industria decaen un 45% (US\$ 1.806 millones), con respecto a los productos fabricados en los Estados Unidos. Los empleos de la industria y de la producción se reducen 2 de cada 3 (66% y 69% respectivamente). Las inversiones de la industria caen a la mitad (47%), con una reducción US\$ 53 millones.

Nota: Año 2.002 no está disponible

➤ En el período 1997 al 2.001, las ventas de la industria decaen un 22% (US\$ 338 millones), con respecto a los productos fabricados en los Estados Unidos. Los empleos de la industria y de la producción se reducen en 41% y 42% respectivamente. Las inversiones de la industria caen casi a la mitad (45%), con una reducción US\$ 13.5 millones.

**Fabricantes de cortado y Cosido para Niños
(NAICS 315291)
(Millones de Dólares americanos)**

Concepto Evaluación	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Valor Industria	945	1019	825	719	435	0
Total Empleos Generados Industria (Miles)	9.5	8.9	6.6	4.7	2.7	0
Total Empleos Generados Producción (Miles)	7.9	6.9	4.9	3.0	1.8	0
Inversiones y Gastos de Capital	7.6	25.4	13.0	8.6	2.5	0

Nota: Año 2.002 no está disponible

En el período 1997 al 2.001, las ventas de la industria decaen un 54% (US\$ 510 millones), con respecto a los productos fabricados en los Estados Unidos. Los empleos de la industria y de la producción se reducen en 72% y 77% respectivamente. Las inversiones de la industria caen a la mitad (67%), con una reducción US\$ 5.1 millones.



**Contratantes de Vestuario para Hombres / Niños / Bebés
(NAICS 315211)
(Millones de Dólares americanos)**

Concepto Evaluación	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Valor Industria	1534	1885	1520	1344	1196	0
Total Empleos Generados Industria (Miles)	50.4	42.4	35.5	31.5	29.6	0
Total Empleos Generados Producción (Miles)	45.5	38.5	31.7	28.2	26.4	0
Inversiones y Gastos de Capital	30.2	51.7	28.4	23.2	16.7	0

CONCLUSIONES IRACA:

- ❖ El resumen de la industria es poco alentador, teniendo en cuenta que la producción de contratistas para la producción cae en general a la mitad de sus ventas; así como el número de empleados – industria y destinados a la producción – y las inversiones de los empresarios. De aquí concluimos que las importaciones están haciendo un desmonte acelerado de la producción en los Estados Unidos y la demanda se suple gracias a productos de otros países.

Se observa el siguiente comportamiento:

- El valor de los despachos de la industria en 1997 ascendieron a US\$ 6.482 millones contra US\$ 3.828 millones en el 2.001, presenta una reducción de 41%.
- El número de los empleados de la industria y de la producción bajó drásticamente. En 1997 tenía 207 mil empleados contra 83 mil en el 2.001. En producción pasaron de 195.400 a 71.800. Se notó una reducción de 60% y 63% respectivamente.
- Las inversiones por su parte, mostraron el mismo comportamiento de desmonte industrial, debido que en 1.997 se invirtieron US\$ 147 millones contra US\$ 78 millones en el 2.001, muestra una reducción del 48%.

Las participaciones por categoría se comportaron de la siguiente manera:



BABY BOOMERS:

Grupo que suma cerca de 78 millones de la población total de los Estados Unidos.

Principales características:

- Los valores de este grupo fueron influenciados por el movimiento cultural de la guerra de Vietnam y el materialismo.
- El comportamiento de los Baby Boomers es frecuentemente difícil de predecir.
- Diferentes subgrupos dentro de esta generación.
- Un mercado rico.
- Hoy este grupo representa cerca del 30% de la población pero representa más de la mitad de todo el ingreso personal.
- Buen nivel educativo.
- Capacidad de movilización laboral.



GENERACIÓN SENIORS: Población sobre los 65 años.

GENERACIÓN SENIORS: Población sobre los 65 años. Representan un 18% de la Población de Los Estados Unidos.

Principales características:

- Poderosa fuerza económica.
- Similares tendencias en la mayoría de naciones.
- Su nivel de ingreso y el índice de propiedad de vivienda es el más alto dentro de todos los grupos.
- Las cabezas de hogar sobre los 55 años controlan las $\frac{3}{4}$ parte de los bienes financieros de los Estados Unidos.



Tendencias por generación.

Generación baby boomers:

Este grupo comprende a las personas nacidas entre 1946 y 1964. Dependiendo si se está al inicio o al final de la generación su comportamiento puede diferir.

Inicialmente este grupo tenía casas grandes, amplias y muebles un poco más sofisticados; sin embargo, se ha dado un cambio importante que los ha llevado a crear un **estilo de vida casual** que ha trascendido en una **nueva generación de muebles y artículos de Decoración.**

Hoy en día, más Baby Boomers están volcando su atención al hogar y a su familia, por esta razón hacen un mayor énfasis en lograr un hogar más cómodo y confortable.

Los Baby Boomers buscan artículos de decoración funcionales y casuales que se adapten a su NUEVO estilo de vida, lo cual es totalmente aplicable para las Artículos de Mesa En Mopa Mopa y Sombreros hechos en Fibras Naturales, son estilos de vida descomplicados y que le gustan las cosas nuevas. Boomer Casual es la categoría de muebles que responde a las necesidades de esta generación y sus tendencias, se orienta a un estilo sencillo.

- ☞ Diseños sencillos.
- ☞ Artículos que generen o impliquen originalidad en la casa.
- ☞ Acabados naturales.
- ☞ Alta funcionalidad.

Este grupo que es típicamente creativo e independiente lo cual les da una alta gratificación. Además, se complementa perfectamente con los viajes – souvenirs - o sitios que el dueño de casa quisiera ir o también por lo que representa para esa persona un pasatiempo o hobby, que es un artículo fácilmente acomodable en varios espacios de una casa y siempre llena espacios importantes para el dueño del hogar, como es una sala, un estudio o cuarto para la familia – family room- balcón, un sitio de desanso (mazarda o sótano).

Otras características importantes del grupo de Baby Boomers son:

- ☞ Permanecen más tiempo en sus casas bien sea trabajando o simplemente buscando diversión. Esta característica ha contribuido al incremento en el segmento de



artículos de decoración que les representen entretenimiento y diversión en el trabajo.

- ⇒ Es el grupo que más invierte en mobiliario para el hogar y en remodelación. Se interesan en la moda para el hogar, tendencias de decoración, entre otras.

Generación x

La generación X es un grupo mucho más pequeño que el de los Baby Boom. Ellos se encuentran en el inicio de su ciclo de vida de compra de muebles y decoración, jóvenes parejas sin hijos y con hijos que están en el proceso de compra de su primera casa o familias pequeñas recientemente conformadas.

Es importante destacar que, este grupo de la generación X, tiene una fuerte tendencia a todo lo que le implique un estilo de vida con productos naturales, como su vestuario, los artículos de uso personal y los productos de decoración para su casa.

Este es un momento propicio, para que las diferentes compañías fabricantes y comercializadoras de productos decorativos para el hogar, establezcan vínculos sólidos con esta generación, lo cual les representará grandes beneficios en el futuro.

Generación echo boomers

- ⇒ Las primeras decisiones de compra, del grupo de mayores de esta generación son: su primer auto, su primera casa, primer vestido formal, sus primeros muebles y su primer PC.
- ⇒ Este grupo quiere ser tratado como adulto y tomar sus propias decisiones. Es un grupo consumista por naturaleza de bienes duraderos. Una vez graduados de la Universidad van a querer comprar su propia casa y equiparla.
- ⇒ El tamaño de las viviendas será más pequeño. Las cocinas serán más grandes y completas, debido a que es el lugar de reunión de las casas. Los espacios más formales de la casa pero menos utilizados tenderán a desaparecer. El dinero se utilizará para decorar espacios más funcionales.
- ⇒ El espacio del comedor se utilizará no solo como sitio para cenar, sino también como mesa de trabajo en los SOHO y lugares de juntas y reuniones de trabajo.



- ⇒ Se requieren artículos de decoración diferentes a lo que encuentran en el mercado, debido a que quieren ser siempre originales en como decoran su espacio interior.
- ⇒ En el corto plazo, tener en cuenta a los grupos de emigrantes dentro de las tendencias de diseño es importante, pero a mediano y largo este aspecto puede perder relevancia, dadas las políticas de cerrar las puertas a emigrantes extranjeros.

Características comunes para los grupos de compradores jóvenes:

- ⇒ Estas generaciones no quieren lo mismo que sus padres tuvieron. Ellos no necesitan decoraciones menos formales. Las pasadas generaciones estaban acostumbradas a esperar, mientras se lograba un ahorro que les permitía unas mayores y / o mejores compras de muebles y decoración. Al igual que para su vestuario, artículos que les duraran “toda la vida”, hoy en día invierten en vestuario cómodo y que tienda a estar de moda, sea descomplicado y lo puedan cambiar fácilmente.
- ⇒ Ahora se busca cambiar los muebles en función de las tendencias de la decoración, no se piensa en los muebles como un elemento que permanecerá toda la vida.
- ⇒ Se buscan colecciones reflejar su personalidad innovadora y su estilo de vida, actitudes e intereses del grupo comprador.
- ⇒ Muchos de los compradores, buscan piezas individuales que ellos puedan combinar con elementos que ya tienen, y que les ayudan a personalizar sus hogares y espacios; esto les genera gratificación(estilo Eclectic).
- ⇒ En la medida en que se pase más tiempo en el hogar o se tenga la oficina en el hogar se busca mayor confort y funcionalidad.

Tendencias en diseño vigentes:

- ⇒ Colores brillantes en los recubrimientos de sus elementos decorativos.
- ⇒ Elementos decorativos como mariposas, flores, deportes, animales y hadas.
- ⇒ Muebles con texturas y rayas.
- ⇒ Elegancia simple y hecha a la medida.



Proceso de compra

Las razones de compra difieren de acuerdo a la generación y al momento de vida específico que dentro de la misma generación se esté viviendo. En las páginas anteriores se presentó en detalle las principales razones.

Hábitos de compra

Las compras de muebles tienen una mayor participación en el segundo semestre del año con un 54%. Esta cifra se calcula a partir de las estadísticas de ventas de los almacenes de muebles durante los últimos 5 años.

El cuarto trimestre, presenta la mayor participación sobre el total con cerca de un 28% del total. El trimestre de menor participación es el primero con un 22%.

Existen temporadas particulares en donde las compras se incrementan:

- Navidad, época que va de mitad de Noviembre a 25 de Diciembre.
- San Valentín.
- Mes de la madre.
- Mes del padre.

LOS PRECIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

A continuación mostraremos precios actuales que a los que se vende actualmente en los Estados Unidos, para que sirvan como base de comparación de nuestro estudio.

BANDEJA EN CALCETA Y PALMA DE IRACA



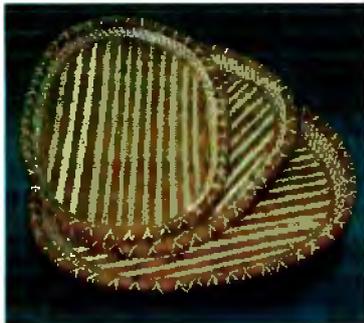
US\$36.00



US\$ 16.89 (1). US\$12.99 (2)

RECIPIENTES EN IRACA

JUEGO DE 3 BANDEJAS



US\$ 65.88

SOMBRERO FINO EN IRACA



US\$ 38.99



SOMBREROS EN IRACA VARIOS COLORES



US\$ 16.89

SOMBREROS FINOS EN IRACA



32 cm x 12 cm US\$ 48.00



37 cm x 10 cm US\$ 48.00



Panama Hats



Los sombreros Montecristi empiezan en un precio de de US\$ 350.00 unidad. Nuestra mejor oferta cuesta US\$ 20.000. La finura del tejido es determinante en el precio. Ud puede ordenar un sombrero con los siguientes rangos en precio:

Selecto precio normal: US\$ 350 – US\$ 475

Fino: US\$ 500 – US\$ 975

Extra Fino: US\$ 1.000 – US\$ 2.975

Super Fino: US\$ 3.000 en adelante

Dress



*Cool Weaves
of Summer*



Golf Hat



Western



Southwestern



*Small Frame
Western*





Ejemplos de publicidad agresiva en contra de Ecuador:

Sombreros de Cuenca VS Montecristi.Cuál es la diferencia?



Podría Ud. Decir?

QUIEN ES LA COMPETENCIA DIRECTA.....ECUADOR?

ASOCIACION DE TOQUILLERAS MARIA AUXILIADORA -ATMA

RUC: 0190148718001

Antiguo hospital- Vial al Oriente

SIGSIG - AZUAY

Telf.: +593 7 266014

Fax: +593 7 266377

atma@cue.satnet.net

<http://panamahat.tripod.com.pe>

Contactos: Piedad Ortega, Secretaria ejecutiva; Rosa Aurelia Salinas, Presidenta

Mercados: ALEMANIA, COLOMBIA, ESTADOS UNIDOS, INGLATERRA,

JAPON

COOP DE PRODUCCION ARTESANAL CENTRO BORDADOS

RUC: 0190149897001

Parque Industrial, L605 Suroccidental

CUENCA - AZUAY



Telf.: 593-7-860060

Fax: 593-7-860737

info@cbctotmon.com

<http://www.cbctotmon.com>

Mercados: ESTADOS UNIDOS, JAPON, SUIZA

EXPORTADORA KURT DORFZAUN CIA. LTDA.

RUC: 0190020304001

RAMIREZ DAVALOS NO.434 Y ALCABALAS

CUENCA - AZUAY

Telf.: 07-807537

fantape@cue.satnet.net

<http://www.kdorfzaun.com>

Sr. KURT DORFZAUN, GERENTE GENERAL

Mercados: ASIA, ESTADOS UNIDOS, EUROPA

EXP.DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA AVILA

RUC: 0190150488001

ABELARDO ANDRADE Y VIA LAZARETO

CUENCA - AZUAY

Telf.: 07-836691 , 07837712

avilahno@etapa.com.ec

Contactos: JAIME AVILA, GERENTE GENERAL

Mercados: BRASIL, ESTADOS UNIDOS, MEXICO, VENEZUELA

HUGO R BERNAL C

RUC: 0100710622001

Calle José Arizaga 1-57

CUENCA - AZUAY

Telf.: (593) 7 843982 - (593) 7 846995

hbernal@agilweb.net

<http://www.bernalhats.com>

Contactos: Ing.Com. Hugo R Bernal C, Gerente

Mercados: ESTADOS UNIDOS

HOMERO ORTEGA P. E HIJOS CIA. LTDA.

RUC: 0190008886001

AV.GIL RAMIREZ DAVALOS 3-86

CUENCA - AZUAY

Telf.: 07-809000 / 801288

Fax: 07-867600

info@homeroortega.com

<http://www.homeroortega.com>

Contactos: DR. EDUARDO UGALDE, GERENTE GENERAL

Mercados: ASIA, AUSTRALIA, CANADA, CHILE, ESTADOS UNIDOS,
EUROPA, MÉXICO



HUGO RODRIGO BERNAL CAMPOVERDE

RUC: 0100720622001

Calle José Arízaga 1-57

CUENCA - AZUAY

Telf.: (593) 07 843982 -- (593)07 846995

hbernal@agilweb.net

<http://www.bernalhats.com>

Contactos: Ing.Com. Hugo R Bernal C, Gerente

Mercados: ESTADOS UNIDOS

IND EXP DE SOMBREROS ECUATORIANOS CIA LT

RUC: 0190005283001

PIO BRAVO 557 Y HNO MIGUEL

CUENCA - AZUAY

Telf.: 07-823212 , 07-831371

Contactos: NICOLAS JARA, GERENTE

Mercados: BRASIL, FRANCIA, ITALIA, PARAGUAY

PROCESADORA DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILL

RUC: 0190057895001

BENIGNO VASQUEZ S/N, LA PARROQUIA RICAURTE

CUENCA - AZUAY

Telf.: 07-890070 , 07-890371 , 07-897633

proson@proson.com

<http://www.proson.com>

Contactos: ROSA YOLANDA PADILLA LOPEZ, GERENTE GENERAL

Mercados: BRASIL, ESPAÑA, ESTADOS UNIDOS, INGLATERRA, MÉXICO

SERRANO HAT EXPORT CIA. LTDA.

RUC: 0190000435001

CALLE VIEJA 6-38 Y LAS ALCABALAS

CUENCA - AZUAY

Telf.: 07-801605-809364

serranoh@az.pro.ec

<http://www.serranohat.com>

Contactos: DR. LEONARDO MORENO, GERENTE GENERAL; FERNANDO

MORENO SERRANO, GERENTE DE COMERCIALIZACION

Mercados: ESTADOS UNIDOS, EUROPA



LAS IMPORTACIONES EN LOS ESTADOS UNIDOS

IMPORTACIONES DE SOMBREROS y OTROS EN FIBRAS NATURALES PAISES DE AMERICA LATINA AÑO 2001

PAIS AMERICA LATINA	CAPITULOS ARANCELARIOS					Total País	%
	65,01	65,02	65,03	65,04	65,05		
ARGENTINA						11	0,01%
BOLIVIA						40	0,04%
BRASIL	664		19	0		707	0,68%
COLOMBIA	306	3	205	38		1.128	1,08%
ECUADOR	160	728	266	346		1.566	1,47%
EL SALVADOR				27		187	0,20%
GUATEMALA				280		1.467	1,67%
HAITI				9		357	0,34%
HONDURAS				1		546	0,51%
JAMICA						445	0,42%
MEXICO	386	63	978	13.194		31.237	43,09%
PANAMA				1		0	0,00%
PARAGUAY		1				0	0,00%
PERU				42		484	0,49%
REPUBLICA DOMINICANA				0		52.632	49,46%
URUGUAY						2	0,00%
VENEZUELA			1	4		1	0,01%
TOTAL AMERICA LATINA	1.130	795	2.447	13.942	88.101	106.415	
TOTAL MUNDO	5.097	10.476	13.776	45.413	905.251	980.013	



CUADRO COMPARATIVO DE EXPORTACIONES

.(000)

IMPORTACIONES DEL MUNDO	980.013
IMPORTACIONES AMERICA LATINA	106.415
IMPORTACIONES COLOMBIA	1.128
IMPORTACIONES ECUADOR	1.561

PARTICIPACION AMERICA LATINA	10,86%
PARTICIPACION COLOMBIA Vs AMERICA	1,06%
PARTICIPACION ECUADOR Vs AMERICA	1,47%

COLOMBIA Vs ECUADOR

PAIS	EXPORT US\$ 000	DIFERENCIA US\$ 000	MAYOR %
------	--------------------	------------------------	---------

65,01 CASCOS SIN FORMA U ACABADO (DISCOS CORTADOS)

COLOMBIA	306	146	91,25%
ECUADOR	160		

65,02 CASCOS PARA SOMBREROS TRENZADOS O EN UNION DE TIRAS

COLOMBIA	3		
ECUADOR	728	725	24166,67%

65,03 SOMBREROS Y DMS TOCADOS DE FIELTRO, DE LA P.A. 65,01

COLOMBIA	205		
ECUADOR	266	61	29,76%

65,04 SOMBREROS O TOCADOS FABRICADOS POR UNION DE TIRAS

COLOMBIA	38		
ECUADOR	346	308	810,53%

65,05 SOMBREROS Y DMS TOCADOS DE PUNTO O CON ENCAJE DE FIELTRO

COLOMBIA	576	515	844,26%
ECUADOR	61		

TOTALES

COLOMBIA	1.128		
ECUADOR	1.561	433	38,39%



ARACELES DE ENTRADA A LOS ESTADOS UNIDOS

Item Arancelario	Descripción	Valor DERECHO LEGAL (LEGAL/AUTÓNOMO)	Naturaleza DERECHO LEGAL (LEGAL/AUTÓNOMO)	Preferencias
65010030	CASCOS SIN FORMA NI ACABADO, PLATOS (DISCOS) Y CILINDROS AUNQUE ESTEN CORTADOS EN EL SENTIDO DE LA ALTURA, DE FIELTRO, PARA SOMBREROS, HECHOS DE PIEL, PARA HOMBRES Y NIÑOS.		0 Ad Valorem	
65010060	CASCOS SIN FORMA NI ACABADO, PLATOS (DISCOS) Y CILINDROS AUNQUE ESTEN CORTADOS EN EL SENTIDO DE LA ALTURA, DE FIELTRO, PARA SOMBREROS, HECHOS DE PIEL, QUE NO SEAN PARA HOMBRES Y NIÑOS.	96 cents/doc + 1.4%	No Ad valorem	NAFTA, CARICOM, COLOMBIA, CAN, CENTRO AMERICA
65010090	CASCOS SIN FORMA NI ACABADO, PLATOS (DISCOS) Y CILINDROS AUNQUE ESTEN CORTADOS EN EL SENTIDO DE LA ALTURA, DE FIELTRO, PARA SOMBREROS, HECHOS DE FIELTRO, PARA HOMBRES Y NIÑOS.	10.4 cents/kg + 10.4%	No Ad valorem	NAFTA
65020020	CASCOS PARA SOMBREROS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE CUALQUIER MATERIA, SIN FORMAR, ACABAR NI GUARNECER, DE FIBRAS O MATERIALES VEGETALES, COSIDOS EN HILADO DE PAPEL	34 cents/doz. + 3.4%	No Ad valorem	COLOMBIA NAFTA, CAN, CARIBE, SGP
65020040	CASCOS PARA SOMBREROS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE CUALQUIER MATERIA, SIN FORMAR, ACABAR NI GUARNECER, DE FIBRAS O MATERIALES VEGETALES, NO COSIDOS, BLANQUEDOS O COLOREADOS		4 Ad Valorem	COLOMBIA NAFTA, CAN, CARIBE, SGP



65020060	CASCOS PARA SOMBREROS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE CUALQUIER MATERIA, SIN FORMAR, ACABAR NI GUARNECER, DE FIBRAS O MATERIALES VEGETALES, NO COSIDOS, PERO SI BLANQUEDOS O COLOREADOS		0 Ad Valorem	
65020090	CASCOS PARA SOMBREROS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE CUALQUIER MATERIA, SIN FORMAR, ACABAR NI GUARNECER, SIN FIBRAS O MATERIALES VEGETALES, HILADOS DE PAPEL, NESOI		6.91 Ad Valorem	COLOMBIA NAFTA, CAN, CARIBE
65030030	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS DE FIELTRO, FABRICADOS CON CASCOS O PLATOS DE LA PARTIDA 65.01 PARA HOMBRES Y NIÑOS		0 Ad Valorem	
65030060	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS DE FIELTRO, FABRICADOS CON CASCOS O PLATOS DE LA PARTIDA 65.01 QUE NO SON PARA HOMBRES Y NIÑOS		0 Ad Valorem	
65030090	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS DIFERENTES A LOS FABRICADOS EN FIELTRO, FABRICADOS CON CASCOS O PLATOS DE LA PARTIDA 65.01	13.7 cents/kg + 6.4% + 1.9 cents/article	No Ad Valorem	NAFTA
65040030	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE MATERIAL VEGETAL O FIBRA PLANA ("UNSPUN") Y/O DE HILOS DE PAPEL COSIDOS, INCLUSO GUARNECIDOS.	6.10	Ad Valorem	COLOMBIA NAFTA, CAN, CARIBE, SGP
65040060	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE MATERIAL VEGETAL O FIBRA PLANA ("UNSPUN") Y/O DE HILOS DE PAPEL SIN COSER INCLUSO GUARNECIDOS.	95.6 cents/doz. + 4.7%	No Ad Valorem	COLOMBIA NAFTA, CAN, CARIBE, SGP
65040090	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE CUALQUIER MATERIAL DIFERENE AL VEGETAL O FIBRA PLANA ("UNSPUN") Y/O DE HILOS DE PAPEL INCLUSO GUARNECIDOS.	6.91	Ad Valorem	COLOMBIA NAFTA, CAN, CARIBE



Cadenas de comercialización en los estados unidos

Los canales de distribución o como llega su producto a manos del consumidor final, está dirigido por medio de varios tipos de empresas y / o personas naturales que compran y venden estos productos; los mas importantes se agrupan en los siguientes tipos de negocios de venta de Sombreros:

1. Grandes Mayoristas
 - Localizados normalmente en los grandes Centros de consumo de confecciones y estados con economías líderes dentro de los Estados Unidos: California, Nueva York, Florida y Texas.
2. Distribuidores por áreas de Estados:
 - Cadenas Regionales o de presentes en varios estados. Localizados en diferentes áreas geográficas, normalmente estos distribuidores cubre de 2 a 5 estados, dependiendo de su longitud y tamaño de mercado
3. Comerciantes o Traders independientes: Comerciantes que hacen negocios puntuales y representan a varios clientes.
4. Alianzas Estratégicas con empresas que surtan productos complementarios
5. Cadenas de Boutiques especializadas:
6. Tiendas por departamento:
 - Alta calidad, como: Saks, JC Penney o Sears, Saks y Neiman Marcus
 - Bajo Precio: Walmart, Kmart, Target y Price Costco.
7. Ventas por Catálogo:
 - Especializados en confecciones masculinas, femeninas y accesorios..
 - Misceláneos.
8. Ventas por Internet.
9. Ventas por Televisión.



Márgenes comerciales en los estados unidos

1. Grandes Mayoristas

- 25- 40% del valor de compra

Distribuidores por áreas de Estados:

- 50% del valor de compra

2. Comerciantes o Traders independientes:

- 150- 250% del valor de compra

3. Alianzas Estratégicas con empresas que surtan productos complementarios

- 35- 50% del valor de compra

4. Tiendas por departamento:

- Alta calidad, como: Saks, JC Penney o Sears, Saks y Neiman Marcus:

50- 75% del valor de compra

- Bajo Precio: Walmart, Kmart, Target y Price Costco.

25- 40% del valor de compra

5. Ventas por Catálogo:

- Especializados en confecciones masculinas, femeninas y accesorios..

- Misceláneos.

100- 150% del valor de compra

6. Ventas por Internet.

100- 200% del valor de compra

7. Ventas por Televisión.

100- 125% del valor de compra

Contactos claves: asociaciones

American Apparel Manufacturers Association (AAFA)

1601 N. Kent Street

Suite 1200

Arlington, VA 22209

<http://www.americanapparel.org>

President and CEO

Kevin M. Burke



mrust@apparelandfootwear.org
Teléfono 703.797.9037

Executive Administrator
Marti Rust
mrust@apparelandfootwear.org
Teléfono 703.797.9037

Economic Information
Nate Herman
nherman@apparelandfootwear.org
Teléfono 703.797.9062

• **AMERICAN FIBER MANUFACTURERS ASSOC.**

www.fibersource.com <http://www.fibersource.com>

Address: 1150-17th St N.W. Suite 310, Washington, WA 20036 Country: USA

Phone: 202-296-6508 Fax: 202-296-3052

Contactar: **W. Donald Johnson** E-Mail: oday@afma.org

• **ASSOC. OF KNITTED FABRICS MFRS.**

Textile Organization

Address: 100 E. 42 Street, New York, NY 10017 Country: USA

Phone: 212-867-5720

Contactar: Donald Dorfman

• **TEXTILE ASSOC. OF LOS ANGELES INC.**

Textile Organization

• **TEXTILE ASSOC. OF LOS ANGELES INC.**

Textile Organization

URL: www.textileassociation.org

Address: 110 E. 9th Room C765, Los Angeles, CA 90079 Country: USA

Phone: 213-627-6173 Fax:

Contactar: Leonard Horowitz textileassoc@earthlink.net



AGENCIAS ESTATALES DE GOBIERNO

US Textile Suppliers Phone Directory

<http://www.rtwear.com>

PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

• ACCESSOR-EYES FORECASTING PUBLICATION

Address: 385 Fifth Ave., Penthouse, New York, NY 10016 Country: USA

Phone: 212-686-7572 Fax: 212-686-7584

Contact Name: Lisa Bruno E-Mail: acceyes@aol.com

• APPAREL TECHNICAL SERVICES INC. PUBLICATION

URL: <http://>

Address: P.O. Box 798, Catitan, NM 88316 Country: USA

Phone: 505-354-3344 Fax: 505-354-3233

Contactar Kathleen Fasanella pattnmakr@aol.com

• BGA

<http://www.reportwest.com>

Address: 7551 W. Sunset Blvd., Suite 203, L.A., CA 90046 Country: USA

Phone: 323-882-6057 Fax: 323-882-6712

Contactar: Bill Glazer bga@snapfashun.com

• Fashion Live SA

Webmagazine about fashion. Coverage and video (actwalk) in real time

<http://www.fashionlive.com/va/home.html>

Address: 82, rue beaubourg, Paris, France 75003 Country: Paris

Phone: 1144542780

Contactar: Marie-Pierre Bouly E-Mail: mpbouly@fashionlive.com

• Kids Attitude Magazine

Kids Magazine

URL: <http://www.kidsattitude.com>

Address: 102 Ryan St., Montreal, H9A3C7, Quebec Country: Canada

Phone: 514-620-0025 Fax: 514-620-0028

Contact Name: E-Mail:



• **THE FASHION MANUSCRIPT
PUBLICATION**

<http://www.mannonline.com>

Address: 1440 Broadway 2254, New York, NY 10018 Country: USA
Phone: 212-840-1549 Fax: 212-840-1954
Contact Name: E-Mail:

• **BOBBIN MAGAZINE**

TRADE PUBLICATION

Address: 1500 Hampton St., Columbia, SC 29201 Country: USA

Phone: 803-771-7500 Fax: 803-799-1461
Contactar: Jackie Ellen jellen@mfi.com

FERIAS DE REGALOS Y VESTUARIO: SEPT. – DIC. 2004

Septiembre 12 - 14, 2004

Fitchburg Furniture & Accessory Market

Royal Plaza Trade Center

Fitchburg, Massachusetts

Phone: (305) 792-9990 Fax: (305) 792-9898

E-mail: info@kemexpo.com

Web site: <http://www.kemexpo.com>

Septiembre 18 - 20, 2004

Chicago Gift & Home Market

Merchandise Mart

Chicago, Illinois

Phone: (800) 677-6278

Web site: <http://www.merchandisemart.com>

Septiembre 18 - 20, 2004

The Charlotte Gift & Jewelry Show

Merchandise Mart

Charlotte, North Carolina

Phone: (704) 377-5881 Fax: (704) 358-9115

E-mail: michael@charlottegiftshow.com

Web sit <http://www.charlottegiftshow.com>

Septiembre 19 -21, 2004

Autumn Preview

The Center

Bedford, Massachusetts



Phone: (800) 435-2775
Web site: <http://www.thegiftcenter.com>

Octubre 8 - 14, 2004
New York Home Textile / RelaxSation Market
225 Fifth Avenue
New York, New York
Phone: (800) 235-3512 Fax: (212) 684-3203
E-mail: contactus@225-fifth.com
Web site: <http://www.225-fifth.com>

Octubre 8 -11, 2004
Ex-tracts: Aromatherapy, Fragrance, & Personal Care
Jacob K. Javits Convention Centre
New York, New York
Phone: (914) 421-3200
E-mail: registration@glmshows.com
Web site: <http://www.extractsnyc.com>

Octubre 10 - 12, 2004
Gulf Coast Gift & Resort Merchandise Show
Moody Gardens Convention Center
Galveston Island, Texas
Phone: (678) 285-3976
Web site: <http://www.urban-expo.com>

Octubre 17 - 20, 2004
Chicago Fall Merchandise & Gift Show
Donald E. Stephens Convention Centre
Rosemont, Illinois
Phone: (800) 323-5462 Fax: (847) 446-3523
Web site: <http://www.transworldexhibits.com>

Octubre 17 - 20, 2004
Panama City Gift & Resort Merchandise Show
Boardwalk Beach Resort Convention Center
Panama City, Florida
Phone: (678) 285-3976
Web site: <http://www.urban-expo.com>

Octubre 30 - Noviembre 4, 2004
New York Tabletop Market
225 Fifth Avenue
New York, New York
Phone: (800) 235-3512 Fax: (212) 684-3203
E-mail: contactus@225-fifth.com



Web site: <http://www.225-fifth.com>

Noviembre 6 - 11, 2004

Smoky Mountain Spring Gift Show

Gatlinburg Convention Center

Gatlinburg, Tennessee

Phone: (800) 441-7889 Fax: (865) 436-2878

Web site: <http://www.smokymtngiftshow.com>

Noviembre 7 - 9, 2004

Edison Furniture & Accessory Market

New Jersey Convention Centre

Edison, New Jersey

Phone: (305) 792-9990 Fax: (305) 792-9898

E-mail: info@kemexpo.com

Web site: <http://www.kemexpo.com>

Noviembre 11 - 13, 2004

New York Gift Cash & Carry Show

Jacob K. Javits Convention Center

New York, New York

Phone: (914) 421-3200

Web site: <http://www.nygiftcashandcarry.com>

Noviembre 14 - 17, 2004

East Coast Resort Gift Expo

Ocean City Convention Centre

Ocean City, Maryland

Phone: (678) 285-3976

Web site: <http://www.urban-expo.com>

Noviembre 21 -23, 2004

Furniture & Accessory Market

Long Beach Convention Centre

Long Beach, California

Phone: (305) 792-9990 Fax: (305) 792-9898

E-mail: info@kemexpo.com

Web site: <http://www.kemexpo.com>

Diciembre 5 - 8, 2004

Grand Strand Gift & Resort Merchandise Show

Myrtle Beach Convention Centre

Myrtle Beach, South Carolina

Phone: (678) 285-3976

Web site: <http://www.urban-expo.com>

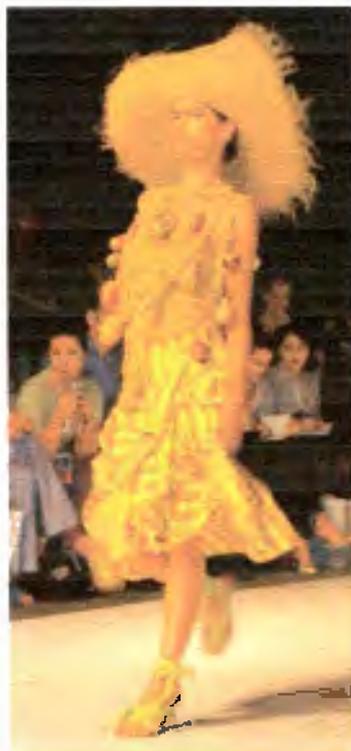
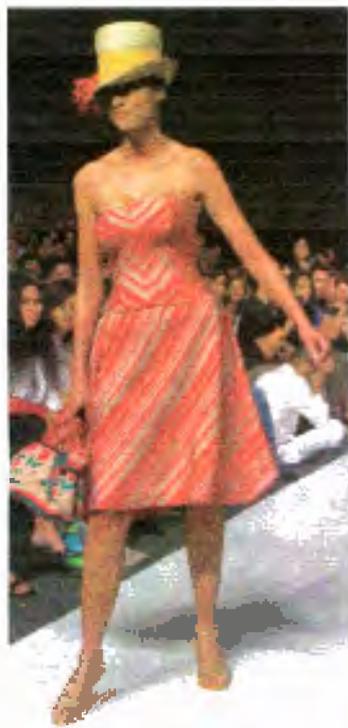


8.2. GE-02 Participación en eventos, ferias comerciales, ruedas de negocios y showrooms

Se han preparado a 20 talleres de artesanía de iraca para que participen en las ferias nacionales que se organizan a través de Artesanías de Colombia y otras Instituciones. En el marco de la XIII Feria Expoartesanías 2003 durante el mes de diciembre, participaron cinco (5) grupos asociativos a quienes se les asesoró en la producción que presentaron, en el montaje de los stand y la exhibición de los productos. Los resultados de participación de estos grupos en la feria son bastante positivos, ya que vendieron su producto y lograron hacer contactos comerciales que les amplía las posibilidades de venta nacional e internacional.

Para la misma Feria, Expoartesanías 2003, se trabajó con artesanas de Ancuya en el diseño de cojines cuadrados que fueron expuestos en el stand de Cadenas Productivas y en el pabellón de Casa Colombiana, logrando gran éxito, teniendo en cuenta que era un producto nuevo. Además, en el pabellón de Casa Colombiana se mostraron otros productos como servilleteros, individuales y cojines, y en el stand de Colombiamoda se exhibieron los sombreros diseñados para la colección de María Luisa Ortiz y elaborados por artesanas de Sandoná y la Florida y que fueron presentados en las pasarelas de Colombiamoda en Medellín y en la inauguración de Exporatesanías 2003.

En el año 2004 se participa con sombreros de Iraca en la pasarela de la moda en Milán, donde la diseñadora de moda María Luisa Ortiz hizo algunos ajustes en los diseños de los sombreros presentados en Colombiamoda 2003. Con el desfile que se realiza para el cierre de la Feria en Milán el 1 de marzo, se espera que los productos artesanales que allí se exhiban logren posesionarse con gran fuerza en los grandes mercados internacionales. Al evento fue como invitada de honor la artesana del Municipio de Sandoná - AYDE MONTEZUMA, para mostrar la técnica de tejido del sombrero y en representación de los artesanos que trabajan la Iraca.







Para la participación de los artesanos en la feria de Expoartesánias 2004 se estructuró la propuesta de concepto de la Colección Casa Colombiana 2005, que propone las bases de diseño para los productos.

Estrategia

La Casa Colombiana 2005 es un proyecto estratégico de Artesanías de Colombia para generar una imagen universal y distintiva de la artesanía Colombiana como herramienta para posicionar el producto artesanal con identidad Cultural Colombiana en mercados nacionales e internacionales con el objetivo de favorecer el desarrollo socio económico en las regiones generando empleo y a su vez mejorando el nivel sociocultural del sector artesanal.

Para fortalecer el proyecto y construirlo sobre bases fuertes, se usa como herramienta estratégica, la aplicación de un concepto de diseño contemporáneo que fue transmitido por el consultor en estilo y desarrollo de productos PJ Arañador.

Mercado Objetivo

El mercado esta definido dentro del plan estratégico de Artesanías de Colombia desde el año 1994 y se define como:

Productos artesanales de mobiliario y accesorios para decoración de interiores con valor agregado y alto contenido de diseño, dirigido a almacenes de decoración independientes y tiendas de museo, donde se comercialice productos distintivos donde el valor es mas importante que el precio. Que generen rentabilidad alta y cuyos volúmenes de producción no sea inferiores al promedio anual de ventas del almacén. Mercado de lujo y exclusivo donde se comercializan productos artesanales con identidad cultural, altamente influenciados por la moda que demandan volúmenes de producción moderados.

Conceptualización

Tomando como punto de partida la *evolución* y el trabajo del Centro de Diseño para la Artesanías y las Pymes con las distintas localidades y oficios, definimos un concepto que nos evoca todos esos sentimientos e ideas alrededor de nuestra propia maduración como proyecto y como profesionales.



Como conclusión que reúne todas estas expresiones y las agrupa en un solo concepto proponemos la *maduración*, que siguiendo nuestra estrategia de continuidad en la imagen y tema la enmarcamos dentro del ámbito cafetero y la definimos como el proceso de maduración del café, desde la floración de la mata hasta el grano tostado y molido, idea que tomamos como hilo conductor, factor unificador y diferenciador de nuestra colección 2005.

Materiales

Para esta colección 2005 se propuso trabajar con los materiales que participan del proyecto Programa Nacional para la Consolidación de Cadenas Productivas en el Sector Artesanal, para asegurar de esta manera las condiciones necesarias en cuanto a calidad de las materias primas, calidad en el producto volúmenes de producción adecuados y oportunidad en los tiempos de entrega

Paleta de color

Nuestra paleta de color esta inspirada en la maduración del café, donde la primera etapa es la floración del café que nos sirve de punto de partida para el jardín, primer y principal ambiente en el recorrido por la casa Colombiana, del jardín pasamos a la sala donde la paleta de color esta inspirada la transición del grano de verde a maduro, el cual pasa por los colores verde amarillo, naranja hasta el rojo el cual usamos como acento, la sala da paso al comedor y la cocina donde la inspiración esta en los colores del café durante su proceso de beneficio y allí encontramos el color verde y amarillo del café pergamino como acentos y como colores principales los distintos tonos de rojo, fruto del desperdicio de la descerezadora del café.

El siguiente ambiente es el estudio que acompaña a la alcoba con una paleta inspirada en el color café oscuro del grano tostado acentuado con el taupe que se crea al mezclar la bebida con leche. Para el baño la paleta es mas alegre y es una transición entre la alcoba principal y el cuarto infantil espacio nuevo que queremos destacar usando colores vivos y alegres como los del jardín.



Taller “Como participar en Ferias Nacionales e internacionales”

En este periodo se preparó a los artesanos asociados y no asociados para que puedan participar en las ferias nacionales de mayor importancia, como son: Expoartesanías 2004, Manofacto y los demás eventos organizados por Artesanías de Colombia y la Presidencia de la República, El Ministerio de Agricultura y el Departamento de Nariño. Para el éxito de la participación en este tipo de eventos Artesanías de Colombia realizó en la ciudad de San Juan de Pasto un taller de capacitación denominado: COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES, el cual fue dirigido por la –Doctora María Gabriela Corradín y en el que participaron las representantes de los grupos asociativos y talleres independientes de los 13 Municipios que hacen parte del Proyecto.

Con el apoyo de todos los técnicos y profesionales en diseño tanto de Artesanías de Colombia como del Laboratorio de Diseño se ha realizado todo el proceso que anualmente se programa para sacar a las Ferias Nacionales los mejores productos a través de un seguimiento a la producción y al proceso de preselección. En el momento se tiene definido quienes participarán en EXPOARTESANIAS 2004, con los cuales se viene planificando realizar una excelente participación.

El día 27 de septiembre se realizó un taller con los artesanos que participarán en la Feria, a quienes se les entregó material de planificación y orientación para su viaje a EXPOARTESANIAS 2004.

Los temas que se trabajaron en el taller fueron los siguientes:

-1.-Factores de éxito de un producto artesanal:

⇒ Disponibilidad y presencia del producto.

⇒ Precio

⇒ Calidad

⇒ Servicio

⇒ Moda



- ⇒ Diseño
- ⇒ Publicidad
- ⇒ Promoción, Contenido tecnológico
- ⇒ Costumbres y hábitos de consumo

-2.- Diferencias entre Ferias y Exhibiciones:

Ferias:

- Por lo general se realizan de forma periódica
- Convocan a un gran número de expositores
- Su organizador suele ser independiente con respecto a los expositores
- Se realiza en un lugar fijo
- Integración abierta de los expositores que cumplen los requisitos

Exhibiciones:

- No tienen una periodicidad determinada
- Número reducido de expositores
- El organizador generalmente depende de la agrupación de expositores
- Se realizan en lugares diversos
- Registro selectivo y restrictivo de expositores

-3.- Formas de participación:

1. En calidad de expositor:

Promover el producto exhibiéndolo para venta directa o pedido.

2. En calidad de comprador:

Busca contactar posibles proveedores.

3. En calidad de observador:

Asistencia como visitante para conocer avances en productos similares

4. En calidad de negociante:

Entablar relaciones de negocios con otras empresas



-4.- Ventajas para los expositores

- Captación
- Accesibilidad y disponibilidad
- Presentación
- Rentabilidad
- Eficacia
- Mercado de prueba
- Concentración de Mercados

-5.- Porque asisten los visitantes a una feria:

- Obligación: 25%
- Hábito: 23%
- Invitación personal: 15%
- Publicidad en periódicos
y revistas especializadas: 12%
- Otro tipo de Publicidad: 9%
- Invitaciones por correo: 9%
- Recomendaciones: 3%
- No esta seguro: 3%

-6.- El programa para participar en una feria

Pre-feria:

- Planificación de la exposición y organización
- Selección de la feria adecuada
 - Cuales son nuestros objetivos específicos para participar en una feria o exposición?
 - Cual es el mercado que nos hemos fijado como objetivo?:
 - Cuales son las ferias que atraen a nuestros clientes y cuales ferias podrían resolver los problemas de las ventas?:
 - Cuales son las regiones de ventas más fuertes?:
 - Cuales son las que se adecuan a nuestros programas de producción?



- Cuales se ajustan más a nuestro presupuesto?
- Podemos obtener dinero de alguna entidad para solventar la feria?
- Localización de la Feria adecuada
 - Como me puedo enterar?
 - Cual feria me conviene?
 - Que opiniones existen sobre el evento?
 - Que tan oportuna es la feria
 - Que aspectos del evento se deben indagar?
- Planeación de la participación
 - Establezca objetivos
 - Haga análisis previo
 - Costos de participación en ferias desglosados en porcentajes
 1. Construcción, decoración y dotación del stand: 39%
 2. Gastos de personal y gastos de viaje: 21%
 3. Costos básicos (arriendo del stand y similares) 20%
 4. Servicio en el stand y comunicación : 12%
 5. Otros gastos: 8%
- Sugerencias para la preparación
 - Doce meses antes de la exposición
 - Nueve meses antes de la exposición
 - Seis meses antes de la exposición
 - Cuatro meses antes de la exposición
 - Tres meses antes de la exposición
 - Dos meses antes de la exposición
 - Un mes antes de la exposición
 - Una semana antes
 - Durante la feria

En la Feria:

- Acción
 - El Stand:



1. Área disponible. No improvise.
2. Obtenga asesorías de expertos. Mobiliario acorde con el producto.
3. Montaje oportuno. Aproveche el espacio.
4. Contrate servicio de aseo.
5. Maneje iluminación para crear ambiente propicio.
6. Ambientación fresca según productos exhibidos.
7. Prepare espacio de bodegaje provisional disimulado con la decoración del stand.
8. Procure que no se ubique en zonas de incomodidad. Accesible.
9. Stand localizado antes del límite en que el cliente se fatiga.

▪ Formas de construir el stand

1. Construcción abierta
2. Construcción parcialmente abierta.
3. Construcción cerrada
 - El personal
 1. Buena presentación: Vende imagen positiva y agradable de su empresa.
 2. Personal preparado y entrenado para atender al cliente
 3. Personal apto y eficaz:
 - Saber (entrenamiento)
 - Poder (capacidad física e intelectual)
 - Querer (motivación).
 4. No utilice vendedores insistentes y agresivos.
 5. Familiarizado con el producto }
 6. En ningún momento el stand debe quedar solo
 - El Producto
 1. Si lanza un producto nuevo:

Especial cuidado en todos los detalles
 2. Conocer a profundidad el producto:

Demostrar su uso o servicio
 3. Positiva comparación con el producto de su competencia
 4. Muestre entusiasmo por su producto



5. Exhiba y presente su producto adecuadamente

Examine la feria y los expositores

1. Las exposiciones son únicas
2. El cliente se acerca a usted
3. La competencia se encuentra al lado
4. Usted está expuesto
5. Capte el ambiente general de la feria.
6. Evalúe diferencias entre su empresa y sus competidores.

Estuche de supervivencia

Se recomienda no olvidar:

1. Tarjetas de presentación
 2. Papel, libretas, sobres
 3. Bolígrafos y marcadores
 4. Libreta de citas y calendario de bolsillo
 5. Zapatos cómodos
 6. Cinta adhesiva y clips
 7. Aspirinas, calmantes, antiácidos.
 8. Grapadora.
- Sugerencias para el éxito del stand
 - Llegue a tiempo y esté preparado
 - No se sienta
 - No ignore a los visitantes
 - No fume
 - Permita a sus clientes que descansen
 - No coma ni beba
 - No coma chicle
 - No hable por teléfono
 - No se convierta en guardia fronterizo
 - No hable con las demás personas del stand
 - No subestime a los clientes



- No lea
 - No forme grupos
 - No distribuya folletos entre todos los asistentes
 - Demuestre entusiasmo
 - Cuide su apariencia
 - Conozca a sus competidores
 - Manténgase en movimiento
 - Conserve limpio el Stand
 - Mientras usted está despierto, trabaja
 - No coma alimentos desconocidos
 - Examine la feria y a los demás expositores
 - Descanse y duerma bien
 - No consuma bebidas alcohólicas
 - Designe una persona para los medios
- Reglas básicas que debe conocer
- Muestre respeto por todos los visitantes.
 - Muestre respeto por todos los expositores
 - No haga contactos en stands de otros expositores
 - Entienda con claridad los objetivos de la feria.
- Recomendaciones finales
- Conozca la ubicación del recinto ferial, vías de acceso y transporte.
 - Indague los diferentes servicios de la feria
 - Oficinas de turismo para reservación o reconfirmación de pasajes.
 - Servicios bancarios
 - Servicios de restaurante
 - No asista solo a la feria
 - Servicios de comunicaciones y transportes



Post – Feria

- Seguimiento y evaluación
- Regla de 48 horas:
Su posible cliente tendrá

Visibilidad

Memoria

Imagen

Acceso Personal

- Seguimiento 5/10/20/40:
recuerda que usted está ahí
- Otras formas de contactar al cliente
- Carta de agradecimiento por la visita
- Enviar muestras o respuestas a inquietudes
- Envío de información impresa (catálogos, plegables, documentos)
- Llamadas telefónicas de seguimiento.
- Solicitar cita para entrevista.
- Invitación a reunión de negocios o eventos.
- Envío periódico de flashes informativos.
- Enviar a los periodistas carta de agradecimiento e informe con fotografías
- Evaluación de la participación
Cuando piense asistir a una feria asegúrese que es la adecuada
 - Los clientes
Pregúnteles
 - El personal del stand y de la empresa
Trabaja en la feria y sabe si todavía promete
 - La competencia
Responde a las expectativas
 - Periódicos y revistas del ramo
Saben lo que sucede en la industria



- Hágase preguntas y evalúe tácticas

Haga un informe final cuyo propósito es:

- Guiar futuras participaciones en ferias
- Fijar objetivos realistas de participación
- Determinar la efectividad de la feria
- Determinar ferias a descartar y valiosas para la empresa

Registro fotográfico de algunos talleres artesanales que participaron en la feria de Expoartesánias

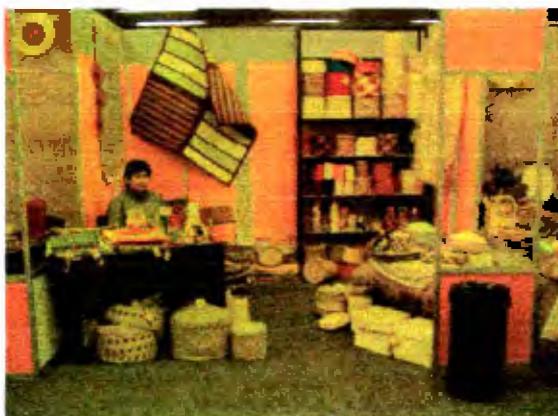
Aguadas



Artesandona



Artesandona





Coofa



Limón Piel



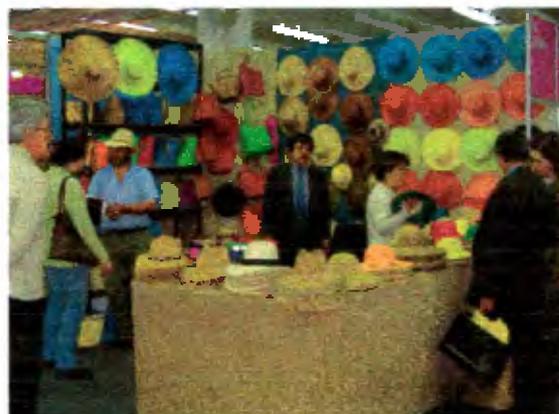
Asociación Renacer de la Florida



Taller Montezuma



Tejeiraca





8.3. GE-03 Talleres participativos de tendencias y Benchmarking

Se realizó un evento con una diseñadora de Austria traída por Artesanías de Colombia y el Laboratorio Colombiano de Diseño, en el cual participaron artesanos de la Cadena Productiva de la Iraca de los municipios beneficiarios.

Este taller realizado en la ciudad de Pasto se referencia en la actividad FI 02 y en la actividad IM 02

8.4. GE-04 Publicaciones relacionadas en medio impreso o mediante tecnologías de la información

Se publicó un plegable informativo que permite conocer el Programa Nacional de Estructuración de la Cadenas Productivas para el Sector Artesanal Colombiano y los 11 proyectos de Cadenas Productivas, Iraca en Nariño, Mopa-mopa en Nariño y Putumayo, Palma de Estera en el Cesar, Seda en el Cauca, Oro/Joya en Antioquia, Mimbres en el Tolima y Cundinamarca, Guadua en el Eje Cafetero, Caña Flecha en Córdoba y Sucre, Chinchorros y Hamacas en la Guajira, Tejidos y Hamacas de Morroa y San Jacinto y Cerámica en el Huila.

El programa, está manejando desde diciembre la divulgación y difusión a través de un plegable informativo que condensa la información relevante de los once proyectos que compone el “Programa de Estructuración de Cadenas Productivas en el Sector Artesanal,” de igual manera a través del Sistema Integrado de Información para la Artesanía SIART, proyecto mediante el cual Artesanías de Colombia pone a disposición del público toda la información relacionada con el sector artesanal, se está haciendo divulgación de los proyectos de los beneficiarios, de los mecanismos de intervención y de la programación de actividades en la zona.

Se realizó la publicación del catalogo de Expoartesanías 2004, incluyendo los productos desarrollados en los Programas de cadenas productivas y que tuvieron mayor acogida comercial.



A través del Sistema de Información para la Artesanía, se realizó una publicación en la cual se dieron a conocer los resultados obtenidos en cada una de las cadenas beneficiarias del Programa.

A través del Sistema de Información para la artesanía, se publicó el catálogo de productos desarrollados en el Programa de Cadenas Productivas, resaltando el desarrollo de cada una de las cadenas y las líneas de producto.

8.5. Estructuración De La Matriz De Compromisos Y El Acuerdo De Competitividad

A partir de la socialización del diagnóstico de la situación social y de producción y comercialización de la Iraca, se construyó una matriz de actividades con compromisos y responsabilidades de las instituciones del sector público y del sector privado. El trabajo se realizó con actores de cada uno de los eslabones de la Cadena Productiva.

La estructuración de la matriz de compromisos generó la promoción y construcción del Acuerdo Regional de Productividad y Competitividad. El Acuerdo fue suscrito en la ciudad de San Juan de Pasto el 27 de marzo de 2003, con la participación de Autoridades Nacionales, Artesanías de Colombia, el Gobierno Departamental y los 13 municipios. Además se vincularon a este proceso entidades como: Cámara de Comercio de Pasto, SENA Regional Nariño, Universidad de Nariño, CORPONARIÑO, ACOPI Seccional Nariño, Secretaria de Agricultura y Medio Ambiente Departamental, CORPOICA Nariño, Fondo Regional de Garantías, Banco Agrario, Contactar y FUCIE. Por parte de los agentes productivos firmaron los representantes de cada uno de los eslabones. Este evento contó con la presencia de la primera dama de la Nación. El Acuerdo Regional de Productividad y Competitividad implica una serie de compromisos de parte de los agentes directos y de las institucionales facilitadoras consignados en la matriz de responsabilidades que se adjuntó a la firma.

Respondiendo a los compromisos adquiridos en el Acuerdo de Competitividad y al trabajo de fortalecimiento de cada uno de los eslabones de la Cadena Productiva, se han realizado una serie de talleres con el eslabón de materias primas, productores y comercializadores.



Algunos de estos encuentros se han llevado a cabo así:

Taller Consejo Sectorial: El día 13 de junio se realizó en la Cámara de Comercio de Pasto, un taller con el Consejo Sectorial de la Cadena Productiva de la Iraca en Nariño, para realizar un informe general de gestiones adelantadas por la Secretaria Técnica y la Coordinación del Proyecto. Se presentó un primer borrador sobre un reglamento básico para el Consejo Sectorial. La reunión contó con la participación de 18 personas entre representantes de los diferentes eslabones y municipios de la Cadena Productiva y asesores de la Cadena Productiva de la Iraca de Artesanías de Colombia.

Taller con representantes de eslabones del Municipio de Sandoná. El día 20 de junio se realizó en el municipio de Sandoná un taller con los representantes salientes y entrantes de los eslabones en el municipio de Sandoná, evento en el que se presentó un informe general de gestiones y se concertaron algunas acciones a llevar a cabo en el Municipio. A esta reunión asistieron 12 personas entre representantes de la Alcaldía, el Personero Municipal, el coordinador de UMATA, representantes del eslabón de tejido, representante del eslabón de comercializadores, representante del eslabón del terminado y los contratistas del Proyecto de Artesanías de Colombia – Convenio FOMIPYME.

Taller con agentes del eslabón de talleres de terminados en el Municipio de Sandoná. El día viernes 11 de Julio se realizó en el municipio de Sandoná un taller con agentes de los talleres de terminados de sombreros de Sandoná. En el evento se presentó un informe de gestión y se realizó un taller de priorización de acciones basados en los listados de problemas más frecuentes de este eslabón. La reunión contó con la participación de 21 personas entre artesanos obreros y dueños de talleres de terminado, representante de los comercializadores, representante del eslabón del terminado, el coordinador de la UMATA y asesores de la Cadena Productiva de la Iraca de Artesanías de Colombia

Taller con las asociadas del Grupo Asociativo Renacer. El día 11 de julio de 2003 se realizó un taller con las artesanas tejedoras del Municipio donde se realizó un informe de avance sobre las gestiones adelantadas desde la Secretaria Técnica y la Coordinación, además se trabajo sobre algunas iniciativas de esta organización. En este Municipio se han desarrollado acciones en fortalecimiento organizacional. La reunión contó con la participación de 29 personas entre artesanas tejedoras y asesores de la Cadena Productiva



de la Iraca de Artesanías de Colombia.

Taller con representantes de eslabones Municipio de Linares. El día 18 de Julio de 2003 se realizó un taller con los representantes de los eslabones de cultivo, rypiado y tejido del Municipio de Linares. En el evento participaron 13 personas entre delegados de la Alcaldía, Coordinador de UMATA y los agentes invitados de los eslabones de cultivo, rypiado y tejidos, así como asesores de la Cadena Productiva de la Iraca de Artesanías de Colombia. Igualmente se presentó una serie de iniciativas que se adelantan en el municipio con el apoyo de varias instituciones. Este es el municipio que más se ha apropiado del proyecto de minicadena y tiene el respaldo del Alcalde y de sus técnicos.

Taller con agentes de eslabones del Municipio de Colón Génova. El día 24 de julio de 2003 se realizó un taller con los representantes de cultivadores, rypiadores, tejedoras y talleres de terminados y comercializadores, además de coordinador de la UMATA y asesores de la Cadena Productiva de la Iraca de Artesanías de Colombia. En este evento se presentó un informe de gestión y se presentó una serie de iniciativas. En este municipio existe bastante interés por parte de las autoridades locales de sacar adelante varios proyectos. El equipo de contratistas y la coordinación del proyecto están en la tarea de formular unos primeros borradores.

Taller de la Secretaría Técnica de la Cadena Productiva de la Iraca, realizado el 28 de julio de 2003 en la ciudad de Pasto, en la sede del Laboratorio Colombiano de Diseño. El objetivo de la reunión consistió en discutir el reglamento básico del Consejo Sectorial, análisis de las estrategias de fortalecimiento de los eslabones en los municipios y la definición de nuevos representantes en la Secretaría Técnica. El evento contó con la participación de representantes de la Asociación Renacer, representante de los cultivadores – procesadores de Linares, representantes de los talleres de terminado de Colón Génova y la Asociación de Artesanos de Paja, representante de los comercializadores de Sandoná y el equipo asesor de la Cadena Productiva de Artesanías de Colombia, además del Codirector Europeo del Laboratorio Colombiano de Diseño de Pasto.

Taller con agentes Comercializadores del Municipio de Sandoná. El día 1 de agosto se realizó en Sandoná un taller con agentes comercializadores a quienes se les presentó un informe de gestión. Se trabajo una actividad para dinamizar el eslabón y priorizar algunas



acciones e iniciativas que pueden desarrollarse en el corto y mediano plazo. Sandoná es el centro comercializador de los productos de artesanías más importante de la región, ya que a este lugar llega toda la producción, a excepción de la del norte del Departamento. Contó con la participación de 16 personas entre comercializadores representantes de negocios y almacenes, representante de la UMATA y asesores de la Cadena Productiva de la Iraca de Artesanías de Colombia que trabajan en el Laboratorio Colombiano de Diseño de Pasto.

Taller con agentes de los eslabones del Municipio de Ancuya. El día 29 de agosto de 2003 se realizó en Ancuya un taller con agentes de los eslabones del municipio, con el objetivo de coordinar actividades en cada uno de los eslabones y concertar acciones a corto y mediano plazo. A la reunión asistieron 24 personas entre agentes de los eslabones de tejido y comercialización, el coordinador de la UMATA, los técnicos de la Alcaldía, las autoridades locales y los asesores de Artesanías de Colombia.

Taller con tejedoras del Municipio de Sandoná. El día 11 de septiembre de 2003 se realizó en Sandoná un taller con las tejedoras del municipio, con el objetivo de planificar el curso de capacitación para maestras artesanas de Sandoná, además de concertar la posibilidad de realizar un censo artesanal en el municipio. A la reunión asistieron 21 artesanas pertenecientes a las organizaciones de Artesadona, Jipijapa, Coofa, Artesanas Unidas, Asociación Femenina Flor del Campo, Teje Esperanza, Flora y Fauna Galerasy representantes del eslabón de comercialización.

Taller con la Asociación de artesanas de Ospina - ASARO. El día 16 de septiembre de 2003 se realizó en Ospina una reunión con los artesanos de la Asociación ASARO, con el objetivo de caracterizar la situación de la asociación y priorizar acciones a desarrollar. A la reunión asistieron 38 artesanos asociados, el Alcalde del municipio y el coordinador de la Cadena Productiva de la Iraca.

Taller con tejedoras del Municipio de Consacá. El día 26 de septiembre de 2003 se realizó en Consacá un taller con las tejedoras del municipio, con el objetivo de coordinar actividades y concertar acciones a corto y mediano plazo. A la reunión asistieron 24 personas entre artesanos tejedores, el coordinador de la UMATA y los técnicos de la Alcaldía, las autoridades locales y los asesores de Artesanías de Colombia.



Taller con representantes de los eslabones del Municipio de la Unión. El día 3 de octubre de 2003 se realizó en el Corregimiento de Santander un taller con representantes de los eslabones del municipio, con el objetivo de coordinar actividades en cada uno de los eslabones y concertar acciones a corto y mediano plazo. También se trabajó con el Grupo Asociativo ASPROIRACA, haciendo un diagnóstico de la situación de la asociación. A la reunión asistieron 60 asociados de ASPROIRACA, representantes de cada uno de los eslabones, el coordinador de la UMATA y los técnicos de la Alcaldía, las autoridades locales y los asesores de Artesanías de Colombia.

Taller con representantes de los eslabones del Municipio de Sandoná. El día 10 de octubre de 2003 se realizó en Sandoná un taller con los representantes de los eslabones del municipio, con el objetivo de presentar a Janethe Rubio asesora que desarrolló el trabajo de fortalecimiento de los talleres de terminado, además de coordinar y convocar a la visita que realizaron los representantes de la ONUDI en el mes de noviembre. A la reunión asistieron representantes de los eslabones y los asesores de Artesanías de Colombia.

Reunión con director y asesores de la ONUDI en la ciudad de Pasto y los municipios de La Florida y Sandoná:

Pasto: El Martes 4 de noviembre hacia las 10:00 a.m. en el auditorio del Laboratorio de Diseño para la Artesanía y la pequeña empresa de Artesanías de Colombia, se realizó la reunión con las artesanas, funcionarios de los municipios objetos del proyecto y otras personas interesadas en la minicadena de la iraca, allí se presentó el video del Programa Integrado de la ONUDI en Colombia, un breve resumen de la conceptualización y metodología de las minicadenas productivas y un conversatorio con la comunidad artesanal sobre la problemática a resolver en la minicadena, de donde se resaltan los siguientes aspectos: escasez de materias primas, dificultades en el proceso de teñido y blanqueado con la utilización del peróxido por causar daños en la integridad física del artesano que lo aplica, contaminación medio ambiental y necesidades de capacitación para la terminación del sombrero.

La Florida: El día miércoles 5 noviembre hacia las 9:00 a.m se visitó el punto de venta de la cooperativa de artesanas de ese municipio, donde se pudo apreciar el trabajo de sombrero



femenino, el cual es el más trabajado por ser el de mayor demanda en el mercado, esta cooperativa incluye un grupo de artesanas de las cabeceras rurales del municipio.

Sandoná: En el antiguo Centro Artesanal se realizó la reunión con la comunidad artesanal de este importante municipio integrante de la minicadena productiva. Allí se plantearon por parte de la comunidad artesanal avances en el hecho de haberse logrado una mayor integración por parte de los artesanos, la necesidad de consolidar mercados de exportación y la solicitud de montar en el municipio una planta piloto de teñido y blanqueado.

Se visitaron 4 talleres artesanales donde se pudo observar el proceso de elaboración y almacenamiento en particular del sombrero femenino.

En otro viaje realizado por representantes de la ONUDI, Fernando Machado, Nathalia Pérez y Alberto Dueñas, se realizaron reuniones con los artesanos de la Cadena Productiva de la Iraca en Pasto y Nariño.

Pasto: El 18 de noviembre de 2003, en el Salón de Reuniones del Laboratorio Colombiano de Diseño se realizó la reunión con los representantes de la ONUDI con el objetivo de socializar las actividades que realiza la ONUDI en Colombia y compartir las experiencias del trabajo desarrolladas por la Cadena Productiva. A la convocatoria respondieron todos los representantes de los eslabones de la cadena, los coordinadores de las UMATAS de los municipios, las instituciones facilitadoras del proyecto, representantes y delegados de CORPONARIÑO, representante de la Universidad de Nariño, representante de CONTACTAR, representante de la Cámara de Comercio y otras Ong's', para un total de 58 participantes.

Sandoná: El 19 de noviembre de 2003, en el Centro Artesanal del municipio de Sandoná se realizó la reunión con Alberto Dueñas y Nathalia Pérez de la ONUDI, con el objetivo de socializar las actividades que realiza la ONUDI en Colombia y compartir las experiencias del trabajo desarrolladas en el municipio de Sandoná. A la convocatoria respondieron todos los representantes de los eslabones de la cadena en el municipio de Sandoná, artesanos del oficio, el coordinador de la UMATA de Sandoná y las organizaciones locales, para un total de 37 participantes.



También se visitó el municipio de la Florida por parte de Alberto Dueñas y Nathalia Pérez de la ONUDI.

Taller con representantes del eslabón de tejedoras del Municipio de la Cruz. El día 26 de noviembre de 2003 se realizó en la Cruz un taller con las tejedoras del municipio, con el objetivo de socializar los avances del Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca, a la vez que definir las acciones a desarrollar en ese municipio y el compromiso tanto de los artesanos como de la administración municipal. A la reunión asistieron 70 artesanos tejedores, la trabajadora social de la UMATA, el coordinador de la UMATA y los asesores de Artesanías de Colombia.

Taller con representantes de talleres de terminado y comercialización del Municipio de Colón Génova. El día 9 de diciembre de 2003 se realizó en Colón Génova un taller con representantes de talleres de terminado y comercialización, con el objetivo de coordinar y concertar acciones a corto y mediano plazo, además concertar sobre la propuesta de proyecto del centro de acopio de sombrero en rama y sombreros terminados. A la reunión asistieron 7 representantes de los talleres y los asesores de Artesanías de Colombia.

En el mes de diciembre entre los días 16 y 17, dentro del marco de la XIII Feria Expoartesanías, se realizó el Taller Nacional de Cadenas Productivas, donde socializó los avances y experiencias de los proyectos de cadenas productivas artesanales. A este evento asistió el dinamizador de la Cadena Productiva de la Iraca, Jaime Mora, presentando los avances del proyecto.

Entre las actividades de coordinación con las entidades comprometidas en el Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca y que hacen parte del Convenio de Competitividad, se ha logrado:

Se ha venido participando en las mesas de trabajo que han establecido en la región la Agencia de Desarrollo Local, el Comité de Ciencia y Tecnología del Departamento de Nariño, la Universidad de Nariño y la Secretaria de Agricultura y Medio Ambiente del departamento.



Se está trabajando con CORPONARIÑO la posibilidad de aprovechar la Palma de Iraca para ser incluida en los Proyectos de Reforestación y Recuperación de Suelos de la Cuenca del Río Guaitara.

Con la Secretaria de Agricultura y Medio Ambiente de la Gobernación de Nariño se ha formulado una propuesta de cultivo en los cinco municipios cultivadores de la Palma de Iraca, Linares, Los Andes Sotomayor, San Pablo, la Unión y Colón Génova. Se espera que en este proyecto se involucren Artesanías de Colombia, el Departamento de Nariño, las Alcaldías Municipales y los grupos de cultivadores.

Entidades y responsables involucrados en el Proyecto de Cadena Productiva de la Iraca en el Departamento de Nariño

Municipio de Sandoná	
Nombre	Cargo
Francisco Javier Córdoba	Coordinador Umata, Sandoná.
Rita Casilda Coronel	Representante tejedoras
Antidio Roberto Coronel Pantoja	Alcalde
Municipio de Linares	
Nombre	Cargo
Julio Cesar Portilla	Coordinador Umata, Linares.
Laureano Otero	Representante de los cultivadores
Eva Sandy Benavides Lucero	Alcalde
Municipio de Colón Génova	
Nombre	Cargo
Jorge García	Coordinador Umata, Colón Génova.
Omar Gómez	Representante talleres de terminado



Miller Eloy Muñoz Muñoz	Alcalde
Municipio de la Florida	
Nombre	Cargo
Jaime Ramos	Coordinador Umata, La Florida.
Neyda Salas	Representante Tejedoras
Alvaro Samuel Obando Erazo	Alcalde
Municipio de Ancuya	
Nombre	Cargo
Meyer Ivan Caicedo	Coordinador Umata, Ancuya.
Reinalda Bolaños	Presidenta asociación AMA
Alvaro Zambrano Meza	Alcalde
Municipio de Consacá	
Nombre	Cargo
Jairo Ortega	Coordinador Umata, Consacá.
Mélida Timaná	Presidente asociación Nuestro Amanecer
Segundo Vicente Noguera Basante	Alcalde
Municipio de Ospina	
Nombre	Cargo
Yolanda Rosales	Presidenta Asociación ASARO
Juan Revelo Salazar	Coordinador Umata, Ospina.
Jorge Armando Narváez Villacorte	Alcalde
Municipio de Sapuyes	
Nombre	Cargo



Julia Aguirre Maya	Coordinadora Umata, Sapuyes.
Aydé Santacruz	Administradora asociación Nuestro Amanecer
Jesús Orlando Mora Caicedo	Alcalde
Municipio de San Pablo	
Nombre	Cargo
Mauro Arteaga	Coordinador Umata, San Pablo.
Ana María Rodríguez	Representante de las tejedoras
Ricardo Emiro Gómez Lasso	Alcalde
Municipio de los Andes Sotomayor	
Nombre	Cargo
José German Torres	Coordinador Umata, Los Andes Sotomayor.
Carlos Delgado	Representante Regional de Comercializadores
Renato Arturo Apraez Caicedo	Alcalde
Municipio de la Unión	
Nombre	Cargo
Jimmy Córdoba	Coordinador Umata, La Unión.
Alvaro Jiménez	Representante Talleres de Terminado
Gerardo María Bravo	Alcalde
Municipio de la Cruz	
Nombre	Cargo
Julio Cesar Narváez	Coordinador Umata, La Cruz.
Sofonías Agreda	Representante de Comercializadores
Giovanni Ledesma	Alcalde
Municipio de Pupiales	
Nombre	Cargo
José María Goyes	Coordinador Umata, Pupiales.



Todas las Alcaldías vienen participando en esta experiencia, con apoyo técnico, logístico y financiero. La participación es más activa en aquellos municipios donde se ha ganado mayor liderazgo y gestión de los agentes productivos.

En todos los municipios se ha revisado y priorizado las acciones planteadas en el proyecto para que conjuntamente se busque su ejecución.

En los municipios de Linares, Sandoná y Colón Génova se vienen gestando proyectos importantes los cuales se formularán con apoyo técnico del proyecto, relacionados con acopio, tinturado, terminado y comercialización.

Algunos de estos proyectos son:

Misión Técnica a la República del Ecuador. Se formuló el primer borrador y esta en discusión interna dentro del proyecto.

Misión Técnica a Aguadas Caldas. Se formuló el primer borrador y está siendo revisado.

Reposición de Calderos para el procesamiento de materia prima en el Municipio de Linares. Se encuentra en formulación

Planta de tinturado de iraca en el Municipio de Linares. Se encuentra a nivel de perfil y tiene el respaldo de los técnicos y de la autoridad local.

Montaje del proceso de blanqueado de sombreros en la Asociación de Artesanas de Linares.

Identificación de una alternativa tecnológica apropiada para sustitución gradual de la leña como combustible en el procesamiento de la fibra. Se tiene que contratar un experto para formular una estrategia de mediano y largo plazo. El proyecto se puede iniciar fomentando el uso de gas y la construcción de cocinas de barro (loreña), que permiten aprovecha la combustión de leña al máximo por que guardan mayor calor en más tiempo.

Identificación de sistemas alternativos de blanqueo de iraca para sustitución del Peróxido de Hidrógeno. Se promoverá estudios a través de estudiantes tesistas de las Universidades locales.

Proyecto de fortalecimiento de talleres de terminados en los Municipios de Linares y Colón Génova. Se ejecutó en un 100% y se entra en la fase de ejecución por parte de los propietarios de los talleres. A partir de este estudio se planteará un programa de



fortalecimiento de estas unidades productivas que son muy importantes para alcanzar el objetivo del proyecto. Con este eslabón se tiene que adelantar la replica del uso adecuado del peróxido de hidrógeno en los municipios de Sandoná, Linares y Colón Génova.

Ampliación del área cultivada de palma de iraca en los municipios de Linares, Colón Génova, Los Andes Sotomayor, San Pablo y la Unión. El Ingeniero Agrónomo formuló el proyecto y en el momento el proyecto está formulando los convenios con los municipios, CORPONARIÑO Y ARTESANIAS DE COLOMBIA y las asociaciones de cultivadores.

Fertilización orgánica en los cultivos de la iraca. Se desarrollará simultáneamente al proyecto de nuevos cultivos de iraca en los municipios planteados en el numeral anterior.

Proyecto de Comercialización. Se tienen formulados 3 perfiles de centros de acopio para comercialización de materia prima, sombrero en rama y sombrero terminado en los Municipios de Linares, Sandoná y Colón Génova.

Diversificación del uso de la fibra de iraca en el Municipio de Colón Génova. Se realizó con la contratación de LAUREANO OTERO, cultivador y ripiador de Linares quien se desplazó a Colón Génova a capacitar y entrenar en este oficio.

Fortalecimiento de un centro de tinturado y terminado de sombreros en el Municipio de la Florida. Se iniciará con el proyecto del terminado y acabado de sombreros, entrenando a un grupo de jóvenes en el manejo de la máquina aplanchadora.

Introducción de normas técnicas en los sombreros a través de un proyecto de hormas. Varias organizaciones de los municipios están adelantando algunas acciones de construcción y entrega de hormas.

En una reunión realizada con Comercializadores del Municipio de Sandoná se planteó la necesidad de conocer el comportamiento del mercado nacional e internacional. Esta necesidad es posible realizarla con el apoyo del proyecto cofinanciado por Artesanías de Colombia y La Comunidad Económica Europea. En esta reunión se identificó una idea de proyecto de comercialización dirigido al mercado externo, aprovechando la organización de jóvenes profesionales del mismo municipio y de la región. Teniendo en cuenta que Sandoná se caracteriza por ser un sitio turístico con varias tiendas de artesanías, todas manifestaron su interés en mejorar su imagen corporativa y recomendaron la publicación de un



documento donde se muestre todo el proceso de la cadena de la iraca, con otras variables de importancia. Igualmente se desea mejorar los procesos de empaque y embalaje de estos productos.

Teniendo en cuenta que varias propuestas van a requerir de financiación para poderse implementar se vienen realizando por parte de entidades financieras como Banco Agrario, Fondo Regional de Garantías y Contactar entre otras y el proyecto de Cadena Productiva de la Iraca, la promoción de los convenios de líneas de crédito de fomento. Estos eventos se han realizado en Municipios como Linares y Colón Génova.

8.7. Resumen de las actividades realizadas en los municipios

SANDONA: En este municipio se han realizado una gran cantidad de actividades y gestiones dirigidas a mejorar la competitividad. Para el proyecto es importante y estratégico fortalecer a los agentes productivos por cuanto su desempeño tiene efectos sobre los eslabones de toda la cadena, en especial con los municipios del Sur-occidente del Departamento. Conjuntamente con los agentes y la autoridad local se realizaron las siguientes actividades:

- a. Taller de Priorización de Acciones
- b. Curso de Gestión Empresarial
- c. Asesorías puntuales en diseños para eventos nacionales, Colombia Moda y Expoartesánias de los años 2003 y 2004.
- d. Por iniciativa de los artesanos y artesanas se organizó un evento para que los aspirantes a la Alcaldía expongan su programa de gobierno para los años 2004. – 2007.
- e. Se incluyó a la iraca en el Plan de Desarrollo Municipal para los años 2004 y 2007. Los artesanos hacen parte del Consejo de Planeación del Municipio en el presente periodo.
- f. Plan de acciones para los eslabones de tejedoras, talleres de terminados y comercializadores.



- g. Se formuló y ejecutó un Curso de Capacitación para maestras artesanas, preparación que les permitirá convertirse en multiplicadoras de conocimientos y prácticas sobre nuevos productos y diseños que hayan salido de un esfuerzo conjunto con los expertos de Artesanías de Colombia y del Laboratorio y que tengan aceptación en el mercado.
- h. Se realizó en Sandoná una reunión con funcionarios de la ONUDI, con quienes se pretende formular un proyecto para buscar su cofinanciación con entidades nacionales e internacionales.
- i. Se participó en la XIII Feria de EXPOARTESANIAS, realizada en CORFERIAS del 5 al 18 de Diciembre de 2003. Se mostraron los nuevos productos y diseños de la cadena de la iraca en Nariño y además participaron en la Feria, cinco (5) grupos asociativos, los cuales alcanzaron excelentes resultados en ventas, contactos y promoción de sus artesanías. Para la Feria EXPOARTESANIAS 2004, se han preseleccionado a 7 talleres y/o grupos asociativos y 3 talleres para MANOFACTO.
- j. 40 artesanos, representantes de los 13 municipios de la cadena se capacitaron con una experta en el tema de Artesanías de Colombia en el mejoramiento del EMPAQUE Y EMBLALAJE.
- k. 22 talleres, incluidos grupos asociativos, de los cuales 16 son de la cadena de la iraca, se inscribieron en el programa – Sello de Calidad – Hecho a Mano”. De estos 8 artesanos serán certificados, de los cuales 4 son de Sandoná.
- l. Recibieron un Curso Taller en tinturado, al cual fueron invitados las artesanas de los municipios de la Florida, Consacá, y Ancuya.
- m. 22 Talleres de terminados y acabados de sombreros se beneficiaron del proyecto de fortalecimiento y mejoramiento de los procesos tecnológicos y comerciales, los cuales terminaron formulando una caracterización del taller y un Plan de fortalecimiento.
- n. Se tiene identificado a nivel de idea el montaje de una planta de tinturado de sombreros y de una comercializadora para mercado externo.



- o. Con el apoyo de la Fundación ATA, y FUNDES, se realizó un Curso de Costos, al cual fueron invitadas artesanas y artesanos de los Municipios de la Florida, Consacá, Ancuya y Linares. Este proceso de capacitación fue complementado con una asesoría puntual por taller para el montaje del sistema de costos.
- p. Artesanías de Colombia, con el Diseñador Ariel Pineda realizó un taller de Imagen Corporativa, que terminará con unas propuestas de mejoramiento del manejo de promoción y publicidad del grupo y de sus productos.
- q. 3 representantes de cada grupos asociativo del Municipio de Sandoná participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- r. Las mejores artesanas del Municipio están preparando unas muestras especiales para los eventos de INNOVAR 2004, Casa Colombiana y Cadenas Productivas. Para ello la Diseñadora Luz Dary Rosero realizó un taller en el que se trabajó el Concepto que se manejará en dichos eventos.
- s. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre **COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.**
- t. 3 representantes por cada grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.

LINARES: Es el municipio que tiene la mayor producción de iraca de la región, con el cual se ha avanzado importantes acciones, las más sobresalientes son:



- a. Se realizó un taller de priorización de acciones
- b. Plan de Manejo del cultivo de iraca
- c. Curso de capacitación en Gestión Empresarial
- d. Taller de Fortalecimiento Institucional
- e. Montaje de cuatro (4) parcelas demostrativas
- f. Censo de cultivadores y ripiadores del Municipio
- g. Curso de Tinturado y Blanqueado.
- h. Réplica de tinturado con las mismas artesanas en las veredas del Municipio.
- i. En marcha consulta con cultivadores para nuevos plantíos de iraca y determinación del área a sembrar. El Municipio estará cofinanciando el proyecto de montar más parcelas demostrativas con el Apoyo de Artesanías de Colombia, Laboratorio de Diseño, Departamento de Nariño y CORPONARIÑO. Los cultivadores también estarán aportando en insumos y mano de obra no calificada.
- j. Apoyo puntual en diseño.
- k. Identificado a nivel de perfil el Proyecto de la Planta de tinturado de materia prima y Centro de acopio de iraca procesada. El Centro de acopio ya está iniciando con recursos propios.
- l. Vienen participando en el proceso de capacitación y orientación para generar un empaque para la cadena.
- m. Se inscribieron en el programa del Sello de Calidad – Hecho a Mano. Se socializó la norma NTC – ICONTEC 3739. Una artesana fue seleccionada para su certificación. Se han inscrito para participar en la nueva convocatoria para la certificación.
- n. La nueva Alcaldesa del Municipio invitó al Ministro de Agricultura a quién le presentó un proyecto para la iraca.
- o. Se realizó el Taller de Imagen Corporativa y se están diseñando los prototipos por parte del Asesor.



- p. Se realizó un taller para fortalecer el proyecto del Centro de acopio de Materia Prima y una presentación de la Línea de Crédito de FINAGRO para los cultivadores de Iraca.
- q. 3 representantes de cada grupo asociativo del Municipio de Linares participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- r. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.
- s. 3 representantes por cada grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.
- t. Se realizó un Taller sobre procesos tecnológicos con prototipos de un puesto de trabajo, La Máquina Majadora, las herramientas para rpiar y la elaboración de Abono Orgánico, en el cual se recogió las inquietudes y sugerencias de los agentes productivos, las cuales fueron plasmadas en el respectivo informe.

ANCUYA: En este Municipio existe un gran entusiasmo y participación de las artesanas y buena colaboración por parte de las autoridades, en especial por el señor Alcalde. Las acciones más importantes que se han realizado son:

- a. Curso de Gestión Empresarial
- b. Taller de priorización de acciones



- c. Capacitación y Asesoría puntual en diseño para eventos nacionales y posición de los productos en el mercado.
- d. Se ajustó la máquina prensadora hidráulica. Se pretende mejorar rendimiento y calidad. La operación de este equipo lo pueden realizar las mujeres.
- e. Se realizó un proceso de Fortalecimiento Institucional con la Asociación de Artesanas del Municipio.
- f. Se realizó un Taller de tinturado y de creatividad
- g. Se inscribieron para participar en el Programa del Sello de Calidad – Hecho a Mano. Se socializó la Norma NTC – ICONTEC 3739. Una artesanas fue seleccionada para su certificación.
- h. Viene participando en el proceso de capacitación sobre EMPAQUES Y EMBALAJES.
- i. Participaron en el Taller de tintes realizado en Sandoná con la Diseñadora Margarita Spanger.
- j. Realizaron el taller de Imagen Corporativa con el Diseñador Ariel Pineda.
- k. Participaron en el curso de capacitación y asesoría de Costos de la Fundación ATA.
- l. Por realizar un Taller de aprendizaje y entrenamiento en terminados y acabados de sombreros. La operación de aplanchado se realizará con la nueva máquina.
- m. 3 representantes del grupo asociativo del Municipio de Ancuya participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- n. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.
- o. 3 representantes del grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en



el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.

- p. Se realizó un taller sobre procesos tecnológicos con presentación de los prototipos de un puesto de trabajo, la máquina majadora, las herramientas para rpiar, la hormadora neumática realizada para que la operen las mujeres
- q. Por realizar un Fortalecimiento del proceso de comercialización

LA FLORIDA: En este municipio se ha recibido excelente apoyo de las artesanas de la Asociación Renacer y el Rodeo. Y se han realizado las siguientes acciones:

- a. Curso de capacitación y taller de fortalecimiento organizacional
- b. Taller de priorización de acciones.
- c. Asesoría Puntual en Diseño para eventos nacionales como Colombia Moda y Expoartesanías 2003.
- d. La Alcaldía esta apoyando la construcción de la casa artesanal.
- e. Montaje de un punto de venta con apoyo de la Alcaldía
- f. Por realizar un taller para el manejo y dominio de la máquina prensadora.
- g. Se realizó un Taller de tinturado.
- h. Vienen participando en la capacitación sobre EMPAQUES Y EMBALAJES.
- i. Se inscribieron en el programa de Sello de Calidad - Hecho a Mano. Se socializó la Norma NTC - 3739. Una artesana viene realizando el proceso de certificación.
- j. Participaron en el Curso de Costos y las asesorías puntuales que realizó la Fundación ATA.
- k. Participaron en el Taller de Imagen Corporativa realizado por el Diseñador Ariel Pineda.
- l. Por realizar un Taller de terminado y acabado.



OSPINA: En este municipio existe una excelente voluntad de la Alcaldía para apoyar a las artesanas de la localidad. Se han realizado las siguientes acciones:

- a. Priorización de acciones
- b. Curso de Gestión Empresarial
- c. Taller de Fortalecimiento Organizacional
- i. Se vienen capacitando en EMPAQUES Y EMBALAJES
- d. Se inscribieron en el programa del Sello de Calidad – Hecho a Mano
- e. Por realizar un trabajo de ajuste de los equipos adquiridos por las artesanas y el Municipio.
- j. Participaron en el Taller de Imagen Corporativa realizada por el Diseñador Ariel Pineda.
- f. Por realizar un taller de creatividad y diseño.
- g. Por realizar taller de tinturado y acabado de sombreros.
- h. 3 representantes del grupo asociativo del Municipio de Ospina participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- i. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.
- j. 3 representantes del grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.



- k. Por realizar una estrategia de comercialización de la materia prima requerida y de los sombreros.

SAPUYES: Existe una gran voluntad e interés de las artesanas y de las autoridades. Las acciones desarrolladas son:

- a. Taller de Fortalecimiento Organizacional
- b. Se vienen capacitando en EMPAQUES Y EMBALAJES.
- c. Taller de priorización de acciones y fortalecimiento empresarial
- d. Curso en Diseño y taller de creatividad.
- k. Participaron en el Taller de Imagen Corporativa realizada por el Diseñador Ariel Pineda.
- e. Por realizar taller de tinturado y acabado de sombreros para realizar estos procesos en el mismo municipio.
- f. 3 representantes del grupo asociativo del Municipio de Sapuyes participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- g. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.
- h. 3 representantes del grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.
- i. Por realizar estrategia de comercialización de materia prima y sombreros.



COLON GENOVA: La Asociación de Artesanos, la Alcaldía y los técnicos de UMATA, han estado al frente del desarrollo de las diferentes actividades que están programadas. Las acciones más importantes son las siguientes:

- a. Taller de Priorización de acciones
- b. Curso de Gestión Empresarial
- c. Taller de fortalecimiento Institucional.
- d. Montaje de dos (2) parcelas demostrativas
- e. Apoyo técnico para el aprendizaje del manejo del cultivo y el proceso de ripiado
- f. Capacitación sobre EMPAQUES Y EMBALAJES.
- g. Se inscribieron en el programa del Sello de Calidad - Hecho a Mano. Se socializó la Norma NTC – ICONTEC 3739.
- h. Capacitación en Tinturado y blanqueado de sombreros con la Diseñadora Margarita Spanger y el Artesano Omar Gómez.
- i. Capacitación y asesoría en diseño y creatividad.
- l. Participaron en el Taller de Imagen Corporativa realizada por el Diseñador Ariel Pineda.
- j. Proyecto de ampliación de área de cultivo. Se encuentra dentro de los Municipios beneficiarios del Convenio entre Artesanías de Colombia, Laboratorio Colombiano de Diseño, Departamento de Nariño, CORPONAIÑO, el Municipio de Colón Génova y los cultivadores el cual se iniciará en los próximos días.
- k. Se cuenta con un perfil del proyecto de un centro de acopio para sombreros en rama y terminados. Los talleres de terminados ya iniciaron los primeros pasos para convertir este proyecto en una realidad y realizaron algunos negocios en conjunto.
- l. 3 representantes del grupo asociativo del Municipio de Colón Génova participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del



- departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- m. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre **COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES**.
 - n. 3 representantes del grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.
 - o. Se realizó un taller sobre procesos tecnológicos manejados por los eslabones existentes en el Municipio, en el cual participaron los Diseñadores Manuel Abella, Luz Dary Rosero, Jesús Evelio Portilla y el Dinamizador.
 - p. En este Municipio se desarrolló un taller de capacitación sobre Veedurías Ciudadanas y se constituyó un Comité de Veeduría para el Proyecto de la Cadena.

SAN PABLO: La Alcaldía y el equipo que realiza las funciones de UMATA, están muy interesadas en sacar adelante las diferentes actividades que se deben realizar en el Municipio con los eslabones locales. Las acciones desarrolladas y por desarrollar son:

- a. Taller de priorización de acciones.
- b. Curso de Gestión Empresarial
- c. En marcha el proyecto de parcelas demostrativas de iraca.
- d. Capacitación en Manejo técnico del cultivo de iraca.
- e. Capacitación de EMPAQUES Y EMBALAJES.
- f. Taller de capacitación en tinturado con Margarita Spanger.



- g. Taller de socialización de la Norma NTC – ICONTEC 3739.
- h. Participaron en el Taller de Imagen Corporativa realizada por el Diseñador Ariel Pineda.
- i. Capacitación y Asesoría en diseño con la Diseñadora Luz Dary Rosero
- j. 3 representantes del grupo asociativo del Municipio de San Pablo participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- k. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.
- l. 3 representantes del grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.
- m. Por realizar proceso de construcción de estrategia de comercialización

LA UNION: La Alcaldía y el equipo técnico de la UMATA se han comprometido a apoyar todas las acciones y actividades que se tienen que realizar con los eslabones del Municipio. El proceso se está iniciando y las acciones realizadas y por realizar son:

- a. Taller de Priorización de acciones
- b. Curso de Gestión Empresarial
- c. En ejecución proyecto de parcelas demostrativas
- d. Asesoría y capacitación en el manejo agronómico del cultivo
- e. Curso de tinturado con la Diseñadora Margarita Spanger.



- d. Curso Taller de Tinturado con la Diseñadora Margarita Spanger
- e. Taller de Imagen Corporativa con el Diseñador Ariel Pineda.
- f. Taller de capacitación en diseño y creatividad con la Diseñadora Luz Dary Rosero.
- g. 3 representantes del grupo asociativo del Municipio de la Cruz participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- h. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.
- i. 3 representantes del grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.
- j. Por iniciar a formular e implementar estrategia de comercialización.

PUPIALES: Poco interés en las autoridades y en los técnicos de la UMATA, sin embargo se ha iniciado un proceso de fortalecimiento organizacional. Las acciones realizadas son:

- a. Fortalecimiento organizacional.
- b. Mejoramiento de la técnica del tejido de sombreros
- c. Curso y Asesoría en Desarrollo Organizacional
- d. Taller de Capacitación y Asesoría en diseño realizado con la Diseñadora Luz Dary Rosero.



- e. 3 representantes del grupo asociativo del Municipio de Pupiales participaron en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.
- f. Las representantes de los grupos Asociativos del Municipio participaron en el Taller que dirigió la Doctora Gabriela Corradine, sobre COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.
- g. 3 representantes del grupo asociativo existente en el Municipio participaron en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.
- h. Por iniciar procesos de comercialización.

LOS ANDES SOTOMAYOR: Existe interés de la comunidad y de la nueva administración municipal con su UMATA para colaborar con el proyecto. No se avanza mucho por dificultades de orden público, pero se ha logrado realizar las siguientes actividades:

- a. Priorización de acciones.
- b. Curso de Gestión Empresarial
- c. Por iniciar capacitación en manejo agronómico del cultivo de iraca.
- d. Por iniciar proyecto de parcelas demostrativas.
- e. Por iniciar curso taller en diseño y creatividad.
- f. 1 representante del grupo asociativo del Municipio de Colón Génova participó en el taller de Capacitación con la Defensoría del Pueblo del



departamento de Nariño en el tema de Participación y Veedurías ciudadanas para proyectos e instituciones que manejan recursos públicos.

- g. 1 representante del grupo asociativo existente en el Municipio participó en los talleres realizados en Pasto en el Laboratorio Colombiano de Diseño sobre Técnicas de Negociación en el Mercado de Artesanías. Igualmente en el Tema de Comercialización y Mercadeo especializado en el cual se dio a conocer el tema del mercado del sombrero de Nariño en los Estados Unidos. En este evento se socializó el manejo del Sistema de información SIART de Artesanías de Colombia y se promovió la participación de las artesanas de la iraca en la convocatoria para la Certificación del Sello de Calidad “Hecho a Mano”.
- h. Por formular e iniciar estrategia de comercialización.

Descripción de algunos talleres realizados en los municipios, durante el último periodo de ejecución del Proyecto de Cadena Productiva de Iraca.

EVENTO: Taller participativo sobre mejoramiento de procesos tecnológicos a partir de los prototipos presentados por Artesanías de Colombia para mejorar niveles de productividad y calidad en la producción de artesanías elaboradas en iraca, especialmente el sombrero.

MUNICIPIO: La Florida

FECHA : 30 de Julio de 2004

MUNICIPIO: Ancuya

FECHA : 3 de Agosto de 2004

En el desarrollo del evento se realizó una charla sobre la importancia de manejar dentro de las organizaciones el concepto de gestión tecnológica, para finalmente caer en el tema de mejoramiento de procesos, equipos y herramientas utilizados por los eslabones de la cadena de la iraca.



Se realizó un resumen sobre los factores críticos que impiden que se alcance mejores niveles de productividad en todos los eslabones de la cadena mostrando una exposición fotográfica y de equipos que llevaron los contratistas de Artesanías de Colombia y se informó sobre lo que está realizando el proyecto en el tema tecnológico. Se informó del interés que tiene Artesanías de Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Fondo FOMIPYME, de mejorar e innovar para ser más competitivos en el orden regional, nacional e internacional.

La Diseñadora Ana Dilia Enríquez presentó un puesto de trabajo que permite un trabajo ergonómico a la tejedora de sombreros, donde se reúne en un mismo puesto el asiento, recipiente de agua, pistola de agua, posición giratoria de horma, y esta última con la posibilidad de generar diferentes tamaños de sombreros por tener un mecanismo graduable de ampliación y reducción. Después de mostrar las bondades, realizó una demostración de operación y luego se hizo un entrenamiento con las señoras artesanas. A medida que las artesanas utilizaban el puesto de trabajo se fueron emitiendo conceptos y recomendaciones que permiten enriquecer la propuesta para sacar una nueva versión. Lo más importante y llamativo para las artesanas fue la horma graduable, ya que los demás elementos del puesto de trabajo las artesanas cuentan con ellos en sus talleres. Se propuso buscar alternativas más económicas para las hormas y presentar un prototipo.

Posteriormente la Contratista Luz Dary Rosero realizó una exposición sobre la máquina majadora, su estructura general, la experiencia de construcción, las bondades de la máquina, los materiales que se utilizaron para fabricarla. En un segundo momento se mostró su operación y manejo con unas muestras de sombreros que estaban listos para ingresar a ese proceso de la producción. Después de majar unos dos productos, se pasó a unos ejercicios de prácticas con las señoras asociadas a los grupos RENACER Y NUEVA VIDA, del Municipio de la Florida. Voluntariamente fueron pasando a operar la máquina las artesanas comprobando sus bondades y manifestando sus observaciones y recomendaciones para su mejoramiento.

Las demás presentaciones se hicieron en cartelera, con una exposición fotográfica donde se mostraba herramientas para rpiar iraca, una hormadora neumática, la cocina Lorena que permite disminuir el consumo de leña como combustible, un mueble para estufado con azufre, las ollas para cocinado y tinturado de iraca y una estructura para secado de



iraca. Todos estos aspectos enriquecieron la presentación y dejaron un mensaje de la importancia de mejorar en materia tecnológica en todos los procesos productivos de la cadena.

EVENTO: Taller participativo sobre mejoramiento de procesos tecnológicos a partir de los prototipos presentados por Artesanías de Colombia para mejorar niveles de productividad y calidad en la producción de artesanías elaboradas en iraca, especialmente el sombrero.

MUNICIPIO: Linares

FECHA : 6 de Agosto de 2004

En el desarrollo del evento se realizó una charla sobre la importancia de manejar dentro de las organizaciones el concepto de gestión tecnológica, para finalmente caer en el tema de mejoramiento de procesos, equipos y herramientas utilizadas por los eslabones de la cadena de la iraca.

Se realizó un resumen sobre los factores críticos que impiden que se alcance mejores niveles de productividad en todos los eslabones de la cadena mostrando una exposición fotográfica y de equipos que llevaron los contratistas de Artesanías de Colombia y se informó sobre lo que está realizando el proyecto en el tema tecnológico. Se compartió del interés que tiene Artesanías de Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Fondo FOMIPYME, de mejorar e innovar procesos para ser más competitivos en el orden regional, nacional e internacional.

El Ingeniero Agrónomo, Jesús Evelio Portilla realiza una exposición sobre el proceso de manejo técnico en el cultivo de la iraca, mostrando a los participantes los nuevos resultados y rendimientos de una siembra técnica y bien manejada, se demuestra su rentabilidad, la cual es superior a muchos otros cultivos tradicionales. Igualmente se muestran las cartillas que manejan los cultivadores para un buen manejo y se realiza una exposición sobre la producción de abono orgánico en las mismas parcelas de los cultivadores, situación que conlleva a disminuir la contaminación, protege el medio ambiente y aumenta los rendimientos de producción.



La Diseñadora Luz Dary Rosero muestra los prototipos de la herramienta para rpiar que se han elaborado por Manuel Abella especialista en el tema tecnológico quien presta sus servicios en la Empresa Artesanías de Colombia. Después de la explicación básica sobre los procesos y materiales de fabricación se procedió a realizar una demostración de rpiado para lo cual se solicitó la colaboración del señor Laureano Otero, cultivador, rpiador y dirigente del municipio para la cadena de la iraca. Se realiza la práctica con gran destreza y se ensayan los diferentes prototipos, realizando las recomendaciones necesarias para su mejoramiento.

La Diseñadora Karol Portilla presentó un puesto de trabajo que permite un trabajo ergonómico a la tejedora de sombreros, donde se reúne en un mismo puesto el asiento, recipiente de agua, pistola de agua, posición giratoria de horma, un imán para sostener la fibra mientras se teje y una horma con la posibilidad de generar diferentes tamaños de sombreros por tener un mecanismo graduable para ampliar y reducir tamaño. Después de mostrar las bondades, realizó una demostración de operación y luego se hizo un entrenamiento con las señoras artesanas. A medida que las artesanas utilizaban el puesto de trabajo se fueron emitiendo conceptos y recomendaciones que permiten enriquecer la propuesta para sacar una nueva versión. Lo más importante y llamativo para las artesanas fue la horma graduable, ya que los demás elementos del puesto de trabajo son posibles tenerlos en las casas de las tejedoras. Se propuso buscar alternativas más económicas para las hormas. Y presentar un prototipo. Igualmente se propuso buscar una estructura más económica para sostener el sombrero mientras se teje.

Posteriormente la Contratista Luz Dary Rosero realizó una exposición sobre la máquina majadora, su estructura general, la experiencia de construcción, las bondades de la máquina, los materiales que se utilizaron para fabricarla. En un segundo momento se mostró su operación y manejo con unas muestras de sombreros que estaban listos para ingresar a ese proceso de la producción. Después de majar unos dos productos, se pasó a unos ejercicios de prácticas con las señoras asociadas al grupo de artesanas del Municipio de Linares. Voluntariamente fueron pasando a operar la máquina las artesanas comprobando sus bondades y manifestando sus observaciones y recomendaciones para su mejoramiento.



Las demás presentaciones se hicieron en cartelera, con una exposición fotográfica donde se mostraba herramientas para rpiar iraca, una hormadora neumática, la cocina Lorena que permite disminuir el consumo de leña como combustible, un mueble para estufado con azufre, las ollas para cocinado y tinturado de iraca y una estructura para secado de iraca. Todos estos aspectos enriquecieron la presentación y dejaron un mensaje de la importancia de mejorar tecnología en todo el proceso productivo de las artesanías de iraca de la cadena.

EVENTO: Taller sobre la puesta en Marcha del Centro de Acopio de Materia Prima con la Asociación de Cultivadores de Iraca del Municipio de Linares.

MUNICIPIO: Linares

FECHA : Agosto 28 de 2004

El señor Presidente de la Asociación brinda unas palabras de bienvenida a los técnicos de Artesanías de Colombia y los invita a presentar y coordinar el taller.

Información general: Se presenta a los asistentes el estado actual del proyecto de ampliación del cultivo en el Municipio de Linares y en toda la cadena de la iraca. Este punto lo realizan el dinamizador de la Cadena: Jaime Mora y el Ingeniero Agrónomo Miguel Carvajal. Básicamente se informa que el Departamento de Nariño, está tramitando un aporte de \$ 20.000.000 para distribuirlos entre los cinco municipios cultivadores en un valor de \$ 4.000.000 para cada uno. CORPONARIÑO, se vinculó al proyecto con un valor de \$ 4.000.000 para el manejo sostenible del cultivo de la iraca y decidió entregar de un millón de pesos a los Municipios de Linares, Colón Génova, San Pablo y la Unión. Artesanías de Colombia además del apoyo técnico y los servicios que viene prestando con el equipo profesional del proyecto, entrega un valor de \$ 3.000.000 para los municipios de San Pablo, La Unión y Colón Génova. Entre los cinco municipios del proyecto se logró la cofinanciación de \$ 13.150.000 aportados así: Colón Génova \$ 3.000.000, San Pablo \$ 3.000.000, La Unión \$ 1.300.000, Linares \$ 3.000.000 y Los Andes Sotomayor \$ 2.850.000. Los cultivadores aportarán con mano de obra y con las parcelas donde se establecerán los núcleos de producción.



El Dinamizador informa sobre la reunión de la Secretaria Técnica realizada en Pasto, el día 24 de agosto y las tareas propuestas. Igualmente informa que el Asesor de Créditos, señor Homero Medina ha manifestado las razones para no viajar a los municipios, explica que ha salido una circular del Banco Agrario disminuyendo el valor del estudio de crédito de \$ 70.000 a \$ 15.000. Según su opinión estos honorarios no le permiten financiar sus gastos, al menos que le traigan todos los papeles a su oficina en la ciudad de Pasto.

Se informa que el próximo 14 de septiembre se realizará en Pasto, un evento de capacitación sobre Comercialización de sombreros a los Estados Unidos, para lo cual se hará llegar la correspondiente invitación. Se informó que hasta la fecha la Alcaldía de Linares no ha entregado la disponibilidad del aporte de \$ 3.000.000, gestión que se estará realizando con una visita a la señora Alcaldesa.

CENTRO DE ACOPIO

El primer acto de compromiso que se debe realizar según todos los presentes es que todos los asociados se pongan al día en la cuota de afiliación, la cual tiene un valor de \$ 5.000. Se decide que la Asociación tiene abierta la posibilidad de ingresar y pertenecer a la organización y que les solicita a los participantes invitar a más cultivadores a ser parte del Proyecto.

Se propone y aprueba que los actuales asociados aportarán con un mazo de iraca de 100 cogollos durante 6 meses, a partir del 12 de septiembre, después de este plazo se decidirán que otra forma de capitalización se adoptará.

Se propone y aprueba solicitar un crédito al Banco Agrario, el cual se deberá tramitar en forma individual, pero la responsabilidad de la devolución será de la Asociación. En un ejemplo explicado, se dice que un cultivador accede a un cupo de crédito de \$ 5.300.000, de los cuales la Asamblea decidirá el monto que se dejará en el Proyecto. Si se decide dejar \$ 2.000.000, la asociación se responsabiliza a devolver en los términos y plazos establecidos por el banco este valor. La decisión de cuanto se cederá a la asociación se decidirá el día 12 de septiembre en reunión extraordinaria.

La asociación establecerá la estrategia de administración del centro de acopio y el mercadeo. El equipo técnico de Artesanías de Colombia se compromete a informar a los



Los eventos que mayor impacto han tenido fueron el curso de tinturado realizado por Margarita Spanger, el cual fue realizado en los Municipios de Colón Génova, La Cruz, San Pablo, La Unión y el Municipio de Sandoná, donde participaron artesanas de los Municipios de la Florida, Sandoná, Consacá, Ancuya y Linares.

Otro evento importante fueron los cursos de imagen corporativa, realizados por el Diseñador Ariel Pineda, quien realizó talleres en los Municipios de La Florida, Sandoná, Consacá, Ancuya, Linares, Colón Génova, La Unión, San Pablo, La Cruz, Sapuyes y Ospina. No se atendió Pupiales y Los Andes Sotomayor.

Se informa que 8 artesanas (os) de la iraca fueron admitidos en el programa de Certificación del Sello de Calidad Hecho a Mano, convenio Artesanías de Colombia, ICONTEC, y Cyga. Los artesanos ya fueron auditados y sus resultados fueron excelentes. Se espera la confirmación y la fecha de entrega de la certificación. En este tema se da a conocer que Artesanías de Colombia S.A. en convenio con ICONTEC, abre una convocatoria para certificar a 30 artesanos de la Cadena de la iraca y a 30 del Mopa – Mopa, para lo cual se estará haciendo llegar a los municipios las correspondientes invitaciones.

Se informa que la Coordinación del proyecto ha venido realizando las gestiones necesarias para que se finiquiten unos convenios de apoyo al cultivo de la iraca en los municipios de Linares, Colón Génova, Los Andes Sotomayor, San Pablo y la Unión. Para esto el Departamento de Nariño aporta un valor de \$ 20.000.000, distribuidos en partes iguales entre las cinco entidades territoriales, o sea de 4 millones a cada una. CORPONARIÑO se vinculó al proyecto con 4 millones de pesos distribuidos en 4 municipios, Artesanías de Colombia aportó 3 millones de pesos para este propósito y los municipios aportaron así: San Pablo 3 Millones, La Unión \$ 1.300.000, Colón Génova \$ 3.000.000, Los Andes Sotomayor 3 millones y Linares tiene que confirmar su aporte de \$ 3.000.000. La comunidad aportará con mano de obra y los terrenos.

Se informa que los Municipios de San Pablo, La Cruz, Ospina y Pupiales aún no han sido atendidos en el tema de diseño, pero que con el apoyo del Laboratorio de Diseño se estará realizando esta tarea en este segundo semestre.

Se informa que se formuló y presentó un proyecto pequeño a la ONUDI, solicitando un apoyo de \$ 30 millones para actividades tecnológicas. El proyecto se presentó a



estudio de mercado del sombrero y otras artesanías en paja toquilla en el mercado de los Estados Unidos de América.

Para evitar dos desplazamientos de los artesanos se intentará realizar en un solo taller los dos temas. Inclusive se intentará realizar la presentación del programa de certificación del Sello de Calidad.



**INFORME DE AVANCE FÍSICO - CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

1 CÓDIGO PROYECTO
195 M

2. NOMBRE DEL PROYECTO

PROGRAMA NACIONAL DE CONFORMACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS PARA EL SECTOR ARTESANAL

3. NOMBRE DE LA EMPRESA EJECUTORA

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

4. NOMBRE DEL DIRECTOR DEL PROYECTO

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES

5. CODIGO ACTIVIDAD	6. ACTIVIDAD	7. FECHA EFECTIVA INICIO	8. FECHA EFECTIVA TERMINACIÓN	9. % DE AVANCE	10. OBSERVACIONES
PC-01	Definición de propuestas para el aprovechamiento de recursos naturales como materia prima.	15/9/03	30/7/04	100%	Se han definido propuestas para el aprovechamiento de recursos naturales en los diferentes municipios, tales como centros de acopio de materias primas, propuestas de cultivo y repoblamiento de especies.
PC-02	Actualización de las condiciones económicas y sociales de proveedores, productores y comercializadores.	12/05/03	30/3/04	100%	Se estructuró un documento de las condiciones sociales, económicas y del cultivo de Iraca en el departamento de Nariño.
PC-03	Elaborar diagnóstico de grado de asociatividad a lo largo de la cadena.	15/10/03	30/7/04	100%	Se han identificado agentes vinculados a cada eslabón. se ha generado un listado preliminar de las organizaciones en cada localidad; se realizó un trabajo de análisis de las organizaciones en su trabajo productivo y organización. Este documento se entrega como producto en el presente informe.
PC-04	Desarrollo y fortalecimiento de la capacidad asociativa solidaria.	15/10/03	30/7/04	100%	En muchos municipios de la cadena productiva se realizó un trabajo fuerte de fortalecimiento asociativo.
PC-05	Establecer planes de fortalecimiento empresarial.	7/9/03	30/7/04	100%	En muchos municipios de la cadena productiva se realizó un trabajo fuerte de fortalecimiento empresarial. Se realizó un análisis de los procesos productivos de las asociaciones, enfatizando en las oportunidades de mercado de acuerdo a su producción.
PC-06	Investigación y determinación de las propiedades de las materias primas artesanales.	1/7/03	30/3/04	100%	Se ha contruido un documento que informa sobre la investigación y determinación de las propiedades de la Iraca como fibra natural en el proceso artesanal.
PC-07	Talleres de creatividad.	1/2/04	30/3/04	100%	Talleres de creatividad en las localidades de la Cadena Productiva para desarrollar productos.
PC-08	Asesorías de diseño para el mejoramiento de la calidad, rescate de productos y técnicas tradicionales.	15/10/03	30/3/04	100%	Se realizó talleres de evaluación, clasificación y mejoramiento técnico y de calidad, dirigido al producto terminado, en donde se exaltan las diferentes posibilidades que se pueden lograr y como aplicarlo. Asesoría en las localidades del Proyecto.
PC-09	Asesoría en diseño para productos artesanales.	15/10/03	30/3/04	100%	Desarrollo de nuevas propuestas de producto, proceso que se adelantó para la Colección Casa Colombiana 2004 y 2005.
PC-10	Asesoría para el rescate y mejoramiento del producto tradicional	15/10/03	30/3/04	100%	Se realizó talleres de evaluación, clasificación y mejoramiento técnico y de calidad, dirigido al producto terminado, en donde se exaltan las diferentes posibilidades que se pueden lograr y como aplicarlo en un producto determinado.

**INFORME DE AVANCE FÍSICO - CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

1 CÓDIGO PROYECTO
195 M

2. NOMBRE DEL PROYECTO

PROGRAMA NACIONAL DE CONFORMACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS PARA EL SECTOR ARTESANAL

3. NOMBRE DE LA EMPRESA EJECUTORA

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

4. NOMBRE DEL DIRECTOR DEL PROYECTO

NESTO ORLANDO BENAVIDES

CODIGO TIVIDAD	6. ACTIVIDAD	7. FECHA EFECTIVA INICIO	8. FECHA EFECTIVA TERMINACIÓN	9. % DE AVANCE	10. OBSERVACIONES
11	Adecuación de equipos y herramientas.	15/10/03	30/9/04	100%	Se realizó un diagnóstico para el oficio artesanal del sombrero de iraca. Identificación de innovación tecnológica en los procesos de transformación, elaboración y acabado del sombrero en palma de iraca en la región occidente del departamento de Nariño. Se realizaron pruebas de los equipos y herramientas propuestas y en este momento los artesanos están trabajando con ellos.
12	Desarrollo de líneas de producto	15/10/03	30/3/04	100%	Desarrollo de líneas de producto como resultado de las asesorías en diseño en las localidades beneficiarias. Las fichas técnicas de las líneas de producto fueron entregadas a la interventoría.
13	Talleres de seguimiento y evaluación de resultados de impactos de los proyectos productivos, con organización de veedurías ciudadanas.	15/10/03	30/10/04	100%	Con la conformación de la Secretaría Técnica en las localidades, se realizaron talleres de seguimiento y evaluación del proyecto con la intervención de las veedurías ciudadanas. En el mes de octubre se realizó el taller de veeduría ciudadana en la ciudad de Pasto y en el mismo mes se realizó también en el municipio de Colón Génova.
14	Planes de manejo y aprovechamiento sostenible de especies vegetales como materia prima artesanal.	15/9/03	30/3/04	100%	Artesanias de Colombia realizó un documento "Propuesta de Plan de Manejo Sostenible sobre la Iraca", el cual busca determinar el nivel de impacto al medio ambiente y al ecosistema de la región. Este documento fue socializado y validado en todos los grupos del proyecto.
15	Proyectos pilotos para el repoblamiento de especies	15/10/03	30/10/04	100%	Se firmaron los convenios con cinco alcaldías Linares, Colón Génova, Los Andes Sotomayor, San Pablo y La Unión, para la instalación de parcelas demostrativas.
16	Preparación de muestras comerciales como producto de las asesorías puntuales en diseño	15/8/03	30/11/04	100%	Se desarrollaron asesorías para la elaboración de muestras comerciales para la exhibición en Expoartesanas 2003 y 2004.
17	Proyectos productivos para la mujer	25/9/03	30/3/04	100%	Apoyo y asesoría en asociatividad y en gestión para la productividad a mujeres que trabajan la palma de iraca en los municipios del proyecto. A través de las intervenciones del proyecto, se logró que grupos de mujeres concretarán propuestas productivas.



**INFORME DE AVANCE FÍSICO - CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

1 CÓDIGO PROYECTO
195 M

2. NOMBRE DEL PROYECTO
PROGRAMA NACIONAL DE CONFORMACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS PARA EL SECTOR ARTESANAL

3. NOMBRE DE LA EMPRESA EJECUTORA
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

4. NOMBRE DEL DIRECTOR DEL PROYECTO
ERNESTO ORLANDO BENAVIDES

5. CODIGO ACTIVIDAD	6. ACTIVIDAD	7. FECHA EFECTIVA INICIO	8. FECHA EFECTIVA TERMINACIÓN	9. % DE AVANCE	10. OBSERVACIONES
C-18	Falleres de tintes naturales.	25/9/03	30/3/04	100%	A través del Proyecto Fomypime en el año 2002, se llevo a cabo el diseño y desarrollo de un Sistema Tecnológico que mejora la calidad del acabado del sombrero. El proceso de mejoramiento se trabajó bajo la asesoría de los Laboratorios de CECOLOR en la ciudad de Bogotá, donde se capacitó a dos asesores de Artesanías de Colombia en una nueva técnica de tinturado y blanqueado del sombrero. Este taller se replicó en el municipio de Linares, Ancuya y Sandona. En el 2004 se realizaron asesorías en La Unión, San Pablo y Colón Génova.
C-19	Asesorías puntuales en los Centros de Diseño de Pasto, Armenia y Bogotá	30-Mar-04	30/03/2004	100%	En el Laboratorio de Diseño de Pasto se realizaron asesorías con participación de artesanos de los diferentes municipios, además de los representantes de las entidades que apoyan el proyecto. Asesorías como procesos de tinturado de la fibra, diseño para recuperación de lo tradicional, montaje de stand en Expoartesanías, diseño de prototipos y productos.
C-20	Asesorías para diseño y desarrollo de empaque, embalaje e identidad gráfica para el producto y su exhibición.	01-Feb-04	30/06/2004	100%	Asesoría en empaques, embalajes y diseño gráfico, directamente a las organizaciones involucradas en la cadena productiva.
ET	DISEÑO DE EQUIPOS DE PRODUCCION, PRODUCTOS Y DE PROCESOS QUE INCLUYEN INNOVACION TECNOLOGICA				
0101	Innovación tecnológica para el mejoramiento de los procesos productivos artesanales.	15/10/03	30/3/04	100%	Se realizo el dieño de una máquina para procesos de transformación, elaboración y acabado del sombrero en palma de iraca, además, de una propuesta de mejoramiento del Martillo Eléctrico y para el Tejido. Estos equipos se han incorporando en el trabajo de los artesanos.
0102	Elaboración de prototipos fabricados y talleres participativos	10/9/03	30/9/04	100%	Se realizaron talleres participativos con las herramientas y maquinaria, socializándolos y ajustandolos con las comunidades de artesanos.
ET	CONTRATACION DE SERVICIOS TECNOLOGICOS				

**INFORME DE AVANCE FÍSICO - CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

1. CÓDIGO PROYECTO
195 M

2. NOMBRE DEL PROYECTO

PROGRAMA NACIONAL DE CONFORMACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS PARA EL SECTOR ARTESANAL

3. NOMBRE DE LA EMPRESA EJECUTORA

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

4. NOMBRE DEL DIRECTOR DEL PROYECTO

ARNESTO ORLANDO BENAVIDES

CODIGO ACTIVIDAD	6. ACTIVIDAD	7. FECHA EFECTIVA INICIO	8. FECHA EFECTIVA TERMINACIÓN	9. % DE AVANCE	10. OBSERVACIONES
01	Asistencia técnica para la adecuación de equipos y herramientas.	10/9/03	30/10/04	100%	Se desarrollaron asesorías para la adecuación de equipos en el proceso de tinturado y blanqueo, así como en las propuestas para la maquinaria de acabado. Se realizó la asesoría para la adecuación de equipos con los grupos artesanales.
	INVESTIGACION Y ESTUDIOS DE MERCADOS COMERCIALIZACION Y MARKETING				
01	Diseño y estructuración de planes de mercadeo y comercialización.	15/9/03	30/3/03	100%	Se realizó un estudio de mercado de la Iraca para el mercado de Estados Unidos y fue socializado a la comunidad.
02	Capacitación en tendencias de diseño y del mercado	1/7/03	30/9/04	100%	Se realizó capacitación en tendencias de diseño y de mercado.
	CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN PARA BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA,				
01	Capacitación en administración organizacional y empresarial	15/9/03	30/3/03	100%	Capacitación y asesoría para beneficiarios del proyecto en las localidades.
02	Capacitación en técnicas de negociación en el mercado.	15/9/03	30/9/03	100%	Se realizó capacitación en tendencias de diseño y de mercado.
	CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL TALENTO HUMANO				
01	Cursos de capacitación y actualización para los profesionales en diseño.	1/7/03	30/3/04	100%	Se realizaron talleres mensuales de entrenamiento para asesores del Centro de Diseño, en donde se trabajan diferentes temas de actualización en diseño, técnicas y administración. Se concertaron y ajustaron los contenidos de la capacitación en Tendencias para Casa Colombiana 2004. Se realizaron talleres de capacitación con el asesor internacional PJ Arañador, para el desarrollo de productos de expoartesánias 2003.
	GASTOS DE PATENTAMIENTO O REGISTRO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL				

**INFORME DE AVANCE FÍSICO - CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

CÓDIGO PROYECTO
195 M

NOMBRE DEL PROYECTO

PROGRAMA NACIONAL DE CONFORMACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS PARA EL SECTOR ARTESANAL

NOMBRE DE LA EMPRESA EJECUTORA

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

NOMBRE DEL DIRECTOR DEL PROYECTO

NESTO ORLANDO BENAVIDES

CODIGO ACTIVIDAD	6. ACTIVIDAD	7. FECHA EFECTIVA INICIO	8. FECHA EFECTIVA TERMINACIÓN	9. % DE AVANCE	10. OBSERVACIONES
01	Desarrollo del sistema e instrumentos de registro para protección de los productos artesanales de las cadenas productivas.	19/10/03	30/3/04	100%	Se realizó el taller para la certificación del "Sello de Calidad Hecho a Mano", donde se inscribieron artesanos de los diferentes municipios. Se realizó un taller de Propiedad Intelectual para asesores de Cadenas Productivas. Se realizó la capacitación de Norma Técnica del tejido de sombrero en paja toquilla, para 303 artesanas.
	GASTOS DE PARTICIPACION EN FERIAS Y EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES				
01	Capacitación especializada en aspectos de comercialización y mercadeo.	15/9/03	30/9/03	100%	Se realizó un taller de los resultados del estudio de mercado de productos de Iraca en Estados Unidos, entregando información a los artesanos respecto a las posibilidades que tiene su producto en norteamérica. Además se les entregó información para poder acceder a este país.
02	Participación en eventos, ferias comerciales, ruedas de negocios y showrooms.	15/9/03	30/11/04	100%	Programación, selección de productos, diseño y montaje del stand para la participación del Evento ferial de Expoartesanías 2.003 y 2004. También se participó con productos en la Semana de la Moda en Milán Italia y en Colombiamoda en Medellín. Además de las asesorías a los productos que han participado en las diferentes ferias, se realizó una capacitación en "Cómo participar en ferias"
03	Talleres participativos de tendencias y Benchmarking	15/9/03	30/9/03	100%	Se participó en talleres de tendencias y Benchmarking durante la ferial de Expoartesanías 2.003. Se realizaron talleres participativos de tendencias. En la capacitación de mercadeo y negociación se asesoró en tendencias y Benchmarking.

**INFORME DE AVANCE FÍSICO - CADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

1 CÓDIGO PROYECTO
195 M

TÍTULO DEL PROYECTO

PROGRAMA NACIONAL DE CONFORMACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS PARA EL SECTOR ARTESANAL

NOMBRE DE LA EMPRESA EJECUTORA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA S.A.

NOMBRE DEL DIRECTOR DEL PROYECTO

ORLANDO BENAVIDES

5. OBJETIVO ESPECÍFICO	6. ACTIVIDAD	7. FECHA EFECTIVA INICIO	8. FECHA EFECTIVA TERMINACIÓN	9. % DE AVANCE	10. OBSERVACIONES
	Publicaciones relacionadas en medio impreso o mediante tecnologías de la información.	15/9/03	15/12/04	100%	Se publicó un plegable informativo que permite conocer el Programa Nacional de Estructuración de las Cadenas Productivas para el Sector Artesanal Colombiano y los 11 proyectos de Cadenas Productivas, Iraca en Nariño, Mopa-mopa en Nariño y Putumayo, Palma de Estera en el Cesar, Soda en el Cauca, Oro/Joya en Antioquia, Mimbre en el Tolima y Cundinamarca, Guadua en el Eje Cafetero, Caña Flecha en Córdoba y Sucre, Chinchorros y Hamacas en la Guajira, Tejidos y Hamacas de Morroa y San Jacinto y Cerámica en el Huila. Se ha publicado información en el SIART, Centro de Información de Artesanías, sobre el Programa Nacional de Cadenas Productivas.

11. OBSERVACIONES

					12. FECHA DE PRESENTACIÓN
					20 03 05
	Firma del director del programa o proyecto				Formato 04