



**FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DEL
PUTUMAYO**

ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

Contrato ADC-2014-290 / 216

**Informe participación Expoartesanías 2014
y lista de contactos comerciales**

CONTRATISTA:



MARZO 2015



**FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DEL
PUTUMAYO**

ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

AÍDA VIVIAN LECHTER DE FURMANSKI

Gerente General

IVÁN ORLANDO MORENO SÁNCHEZ

Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

MARÍA GABRIELA CORRADINE

Supervisora del Contrato

CONTRATISTA OPERADOR DEL PROYECTO:

Fundación Cultural del Putumayo

LUIS ALBERTO MUÑOZ

Director General

Equipo Ejecutor:

Janeth Cristina Cárdenas Agreda – Comercial
Anna Cristina Maya Ruiz – Contador Publico



Tabla de contenido

Resumen	5
Introducción	6
2. Descripción del Trabajo.....	7
3. Conclusiones.....	27
4. Limitaciones y dificultades	28
5. Recomendaciones y sugerencias	29
Bibliografía.....	30

Resumen

El presente informe tiene como objetivo dar a conocer los resultados más relevantes, obtenidos durante la feria de Expo Artesanías 2014, comprendida entre los días 5 al 18 de diciembre de 2014 en la ciudad de Bogotá.

Este evento está diseñado y realizado como parte de los beneficios ofrecidos a los artesanos de todo el país y en este caso a los artesanos vinculados al “Proyecto Fortalecimiento de la actividad artesanal en el departamento del Putumayo”; con el propósito de brindarles un espacio adecuado que les permitiera tener la oportunidad de dar a conocer la oferta de productos artesanales que elaboran; así como la posibilidad de lograr identificar tanto su competencia como clientes potenciales y/o proveedores para futuros negocios y/o alianzas; que de una u otra manera contribuyan en el crecimiento y fortalecimiento de su empresa, ya sea en el mediano o largo plazo.

Además la participación en Expo Artesanías les permite lograr un posicionamiento importante en el mercado nacional, ya que este evento se puede considerar como una gran oportunidad comercial que integra a todos y cada uno de los microempresarios beneficiarios del proyecto.

Introducción

La Fundación Cultural del Putumayo como prestadora de servicios para Artesanías de Colombia implementó el proyecto denominado “Fortalecimiento de la actividad artesanal en el departamento del Putumayo”, contrato ADC-2014-290, en el cual se desarrollaron los siguientes módulos:

- **Módulo 1.** Sistema de Información Estadística para la actividad artesanal
Objetivo: Identificar las condiciones socioeconómicas y culturales de los actores que conforman la cadena d valor de la actividad artesanal.
- **Módulo 2.** Desarrollo social
Objetivo: Fortalecer las capacidades humanas y empresariales de las unidades productivas del sector artesanal
- **Módulo 3.** Producción
Objetivo: Cualificar, gestionar y mejorar la producción artesanal, transfiriendo tecnología apropiada y fortaleciendo procesos con aprovechamiento sostenible de los factores de producción.
- **Módulo 4.** Diseño
Objetivo: Desarrollar una oferta de productos artesanales acorde con las exigencias del mercado objetivo.
- **Módulo 5** Comercialización
Objetivo: Desarrollar y fortalecer las capacidades comerciales de las unidades productivas del sector para promover el acceso a mercados y aprovechar oportunidades comerciales.



En el desarrollo de las diferentes actividades del proyecto se vincularon más de 800 artesanos del departamento del Putumayo, siendo beneficiarios de las capacitaciones ofrecidas en los módulos anteriormente mencionados.

Al finalizar las actividades en los diferentes módulos, se logró vincular a 124 artesanos para participar en Expo Artesanías 2014 y se contó con 286 productos que fueron exhibidos dicha feria en el stand oficial del Proyecto de Fortalecimiento de la actividad artesanal del departamento del Putumayo.

Descripción del Trabajo

El departamento del Putumayo cuenta con una gran diversidad de productos artesanales, en su gran mayoría estos productos son elaborados por personas naturales y en un menor porcentaje por grupos organizados unos legalmente constituidos y otros no, sin embargo, una gran proporción de dichos microempresarios se encuentra en la informalidad, lo cual ha generado gran preocupación e inquietud acerca del grado de efectividad que tienen las políticas y acciones implementadas por las diferentes entidades en dicho sector de la economía.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, Artesanías de Colombia junto con la Fundación Cultural del Putumayo desarrolló el proyecto fundamentado en la necesidad de crear mejores condiciones para acceder a la formalidad empresarial y de esta manera lograr aprovechar de una manera diferente y mejor, las políticas del Gobierno Nacional como una estrategia para incrementar la productividad y competitividad del sector Artesanal en Colombia; y es así como se logra dar inicio al proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en el departamento del Putumayo”, orientado a conseguir el fortalecimiento de los artesanos a través de diferentes módulos de capacitación.



Entre los beneficios que ofreció el proyecto para la participación en Expo-Artesanías 2014 se encuentran:

- Participación gratuita en programas de capacitación y formación empresarial.
- Acompañamiento y asesoría para el mejoramiento y la elaboración de productos
- Asesoría contable y comercial gratuita.
- Participación en la Feria Expo- Artesanías 2014.

Entendiéndose, que feria es un evento en el cual diferentes empresas o entidades que desarrollan ya sea, una misma actividad o diferente, exponen su portafolio de bienes y/o servicios, brindando un excelente punto de encuentro entre los fabricantes y sus clientes, se motivó a los artesanos del departamento a desarrollar un proceso que les permitiera ubicar diferentes productos en Expoartesanías 2014. En este tipo de eventos, las compañías presentan sus últimas novedades y realizan exhibición de producto pues disponen del espacio y el tiempo suficiente para ello. Entre las ventajas que obtiene el empresario al participar en una feria, ya sea como expositor o visitante se destacan las siguientes:

- Realizar un gran número de nuevos contactos en breve tiempo.
- Conocer con poco esfuerzo su competencia directa e indirecta.
- Identificar posibles y potenciales proveedores de bienes y/o servicios para la empresa.
- Introducir nuevos productos o servicios en el mercado.
- Se hace necesario destacar, que este tipo de eventos no están estrictamente diseñados para la venta de productos, ya que su principal objetivo es la de construir relaciones con los clientes y efectuar nuevos contactos comerciales.

- Por otra parte, teniendo en cuenta el desarrollo de la economía y el progresivo crecimiento de la globalización de los mercados, este tipo de eventos cada vez son más frecuentes y de mayor participación por las diferentes entidades. Motivo por el cual, se hace necesario realizar este tipo de eventos comerciales, por tanto que son una gran herramienta de mercado para las medianas y pequeñas empresas, ya que esta es una de las mejores formas de dar a conocer la oferta de productos y servicios, además de ser una oportunidad que brinda la posibilidad de contactar en un mismo espacio, un gran número de posibles proveedores, conocer la competencia y comparar precios.

ETAPA I: PRE – FERIA

Durante el desarrollo de esta primera etapa se llevaron a cabo actividades que permitieran de una u otra forma continuar motivar a los artesanos a continuar en el proceso, entre las cuales se tiene:

Contactar a los artesanos beneficiarios del proyecto para concertar su participación en la “feria expo-artesanias 2014”:

Para convocar a los beneficiarios del proyecto se realizaron las siguientes actividades:

- **VERIFICACIÓN DE DATOS BASICOS:** Teniendo en cuenta la base de datos suministrada en la primera fase del proyecto, la cual contenía información sobre los artesanos del Putumayo considerados potenciales o posibles participantes del proyecto y para la participación de la feria comercial, se procedió a realizar las respectivas convocatorias a través de perifoneo y cuñas

radiales en los diez municipios del departamento para las capacitaciones en cuanto al diseño, producción y comercialización de productos, con el ánimo de verificar y/o actualizar los datos consignados en la lista anteriormente mencionadas. En este proceso se logró establecer contacto, facilitando así la confirmación de la información y/o actualización de la misma.

- **DESARROLLO DE LAS CAPACITACIONES EN LOS DIFERENTES MUNICIPIOS:** En el desarrollo de las diferentes capacitaciones se organizaron y clasificaron los artesanos que participarían en Expoartesanías, entre los cuales se encuentran los siguientes:

Municipio	CANTIDAD TOTAL DE PRODUCCION	ARTESANO	PRODUCTOS
COLÓN	2	YANETH SOLARTE	Bolsos crochét
	8	NELCY CERON	Monederos crochét
	6	LAURA CHASOY	Monederos Telar
	4	MIRIAM DEL VALLE CHASOY	Camino de mesa Individuales Telar
	3	NELCY CERON	Camino de mesa individuales Crochet
	2	ANA LUCIA ORTEGA	Pie de Cama Cojines
	11	PASTORA TISOY, SANDRA ROSERO, ESTELA AGREDA	Collares y Pulseras
SANTIAGO	2	JAVIER BUESAQUILLO	Mesas auxiliares
	1	MIRIAM DEL VALLE CHASOY	Camino de mesa Individuales
	1	ROSA ELVIRA TANDIOY	Pie de Cama Cojines
Insp. SAN ANDRES	1	PAULINO MOJOMBOY	Mascara gestual tradicional



artesanías
de colombia

	1	PAULINO MOJOMBOY	Mascaras tradicionales medianas hombre – mujer
	1	PAULINO MOJOMBOY	Mascaras gestuales hombre – mujer
	1	PAULINO MOJOMBOY	Banco sapo
	5	PAULINO MOJOMBOY	Máscaras gestual pareja fajas
	6	PAULINO MOJOMBOY	Máscaras accesorios encino
	20	PAULINO MOJOMBOY	Máscaras accesorios sauce
	1	PAULINO MOJOMBOY	Contenedor Gran formato
	6	LUIS HUMBERTO JAJÓY	Contenedores Mesa
	2	PAULINO MOJOMBOY	Contenedores Sala
	1	PAULINO MOJOMBOY	Pesebre tradicional Inga

Municipio	CANTIDAD TOTAL DE PRODUCCION	ARTESANO	PRODUCTOS
SIBUNDOY	1	LUIS HUMBERTO VANEGAS	Bancos encajables
	8	JOAQUIN AGREDA, LUIS FERNANDO AGREDA	Bancos
	1	ANDRES CLEMENTE AGREDA	Triptico máscaras
	2	MARCELINO CHASOY	Máscaras Gran formato
	1	MARCELINO CHASOY	Máscaras pared
	6	MARCELINO CHASOY	Máscaras base - mesa
	1	ANDRES CLEMENTE AGREDA	Máscara blanca gestual
	1	ANDRES CLEMENTE AGREDA	Máscara larga nariz
	2	MARCELINO CHASOY	Máscaras largas pared
	1	JOSE ANICETO MUCHAVISOY	Máscaras Convexas
	1	PEDRO AGREDA	Máscaras Hombre Mujer Pequeñas
	2	JOSE ANICETO MUCHAVISOY	Máscaras Hombre Mujer grandes
	2	PEDRO AGREDA	Máscaras Hombre Mujer grandes
	1	MARCELINO CHASOY	Cabeza tigre
	1	JOSE ANICETO MUCHAVISOY	Máscaras trio gestuales
	2	DELIO ORTEGA	Esculturas madera
	1	DARIO QUINCHOA	Esculturas tríptico madera
	1	DARIO QUINCHOA	Esculturas madera gran formato
	1	DARIO QUINCHOA	Esculturas madera Yagé
	1	MARCELINO CHASOY	Esculturas madera Hombre -Yagé
	1	ANDRES CLEMENTE AGREDA	Contenedor cuna
	1	JOAQUIN AGREDA	Batea circular
	1	MARCELINO CHASOY	Percheros
	2	JAIME MAVISOY	Cuadros calados
	1	MARCELINO CHASOY	Mesas
	9	CARMELA AGREDA, ISABEL AGREDA, LIGIA JUAGIBIOY, ROSA ELVIRA TANDIOY	Bolsos
	5	LIGIA JUAJIBIOY, MARIA LUISA CHICUNQUE,	Camino de mesa Individuales Posavasos
	4	MARIA LUISA JANSASOY, ROSA JANSASOY, CARMELA AGREDA	Pie de Cama Cojines alcoba
	2	MARIA LUISA JANSASOY, ROSA JANSASOY	Cojines sala

	4	SANDRA YAMILE AGREDA, CAROLINA BASTIDAS	Collares y Pulseras
--	---	--	---------------------

Municipio	CANTIDAD TOTAL DE PRODUCCION	ARTESANO	PRODUCTOS
PUERTO LEGUIZAMO	3	MILENA ARANGO, INES RUIZ CORREA	Cestos
	1	NANCY BLANCO	Contenedores U fibra
	6	HANS LANARO ACOSTA	Contenedores palo sangre
	1	MIRIAM PERDOMO	Contenedores Bi fibra
	5	MARIA BELEN MANULLAMA	Collares
	3	,CONSUELO BORJA, CRMEN ELIZA GUZMAN VIDAL	Pulseras
	1	EMILIA BORJA	Mochila secoya
	3	HANS LANARO ACOSTA, EMILIA BORJA	Percheros
MOCOA	1	HANS LANARO ACOSTA	Tope de Puerta
	2	Pablo Ordoñez y Jorge Mora	Silla auxiliar 1
	2		Silla auxiliar 2
	2		Silla auxiliar 3
	1		Silla auxiliar 4
	1		Silla auxiliar 5
	3	Miguel Ángel Bedoya	Jarrón 1
	3		Jarrón 2
	3		Jarrón 3
	3		Jarrón 4
		Luis Alejandro Erazo	Aves características
			Gestos
			Indios
			Aves características
1	Efigenia Yogé	Mochila 1	
MOCOA - Resguardo Indígena Condagua	3	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Mochila 2
MOCOA	1	Macelina Jamioy	Flecos laterales 1
	1		Flecos laterales.
MOCOA - Resguardo Indígena Condagua	1	Ana Tulia Miticanoy	Flecos centro 1
	1		Flecos centro .
	1	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Collar 1
	1		Collar 2
MOCOA - Resguardo Indígena Condagua	1	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Collar bufanda
	1	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Collar mochila
	1	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Collar 1 Combinado

	1	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Collar 2 Unicolor
	1	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Collar 3 Sarandango
	1	Resguardo indígena Condagua (18 artesanos)	Collar 4 combinado caída cascada
		Rosa Buesaquillo	Sarandango
MOCOA		Seneida	Solo chaquira
VILLAGARZÓN	1	Luis Expedito Mendez	Bolso hamaca 1

Municipio	CANTIDAD TOTAL DE PRODUCCION	ARTESANO	PRODUCTOS
PUERTO ASÍS	1	Ángeles de Mereci Hichamón	Contenedor
	1		Jarrón
	1		Contenedor pequeño
	1		Contendor yaré
	1	Rosa Elia Obando -Sandra Milena Portela - Jaime Giraldo- Lucila Giraldo	Bolso flecos 1
	1		Bolso flecos 2
	1		Bolso flecos 3
	1		Bolso cuero revés 1
	1		Bolso cuero revés 2
	1	Miguel Ángel Bedoya	Contendor composición 1
	1		Contendor composición 2
	1		Contendor composición 3
VALLE DEL GUAMUEZ - Inspección El Placer	2	ASVIMARÍN (2 artesanas)	Bolsa 1
	2	ASVIMARÍN (2 artesanas)	Bolsa 2
VALLE DEL GUAMUEZ - Inspección El Tigre e Inspección El Placer	3	Asociación de jóvenes emprendedores El Tigre (Grupo de 23 artesanos) y ASVIMARÍN (26 artesanos)	Puff guadua 1
	2		Puff guadua 2
	2		Puff guadua 3
	1		Puff guadua 4
	1		Puff guadua 5
	1		Puff guadua 6
	1		Puff guadua 7
	1		Puff guadua 8
VALLE DEL GUAMUEZ Inspección El Tigre	2	Asociación de jóvenes emprendedores El Tigre (Grupo de 23 artesanos)	Frutero 1
	2		Frutero 2
	2		Frutero 3



**artesanas
de colombia**

VALLE DEL GUAMUEZ - La Hormiga	6	Juan Pablo Valencia	Portanotas 1
	6		Portanotas 2
	6		Portalápices 1
	6		Portalápices 2
	6		Portalápices 3
SAN MIGUEL	1	Elías Mardonio Narváez	Cesto de 50x50
	1		Cesto de 60 x 50
	1		Cesto de 45x55
	3	Pablo Ordoñez	Silla río
	3		Silla gotas

DESARROLLO DE INVENTARIO PRELIMINAR Y FIJACION DE PRECIOS:

Este se desarrolló junto con el artesano teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Costos de la materia prima.
- Mano de obra.
- Gastos directos e indirectos de fabricación.

ETAPA II: FERIA

Para la participación en expo artesanías 2014, se elaboró la siguiente publicidad:

IMAGEN CORPORATIVA DE FERIA



Putumayo

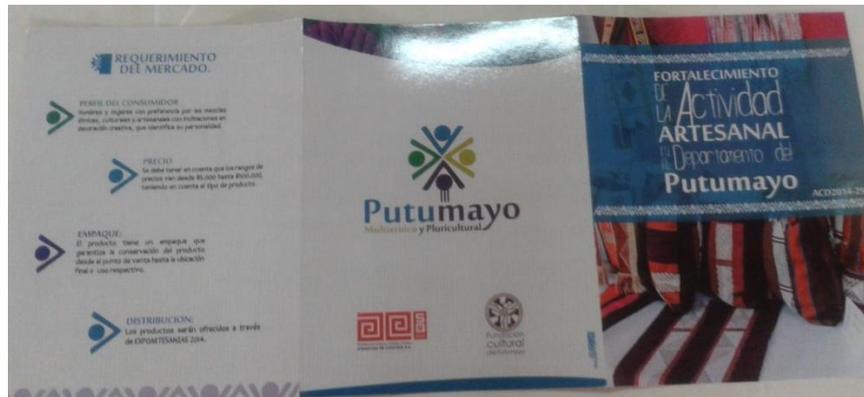
Multiétnico y Pluricultural

STAND "PUTUMAYO MULTIÉTNICO Y PLURICULTURAL" EXPOARTESANIAS 2014



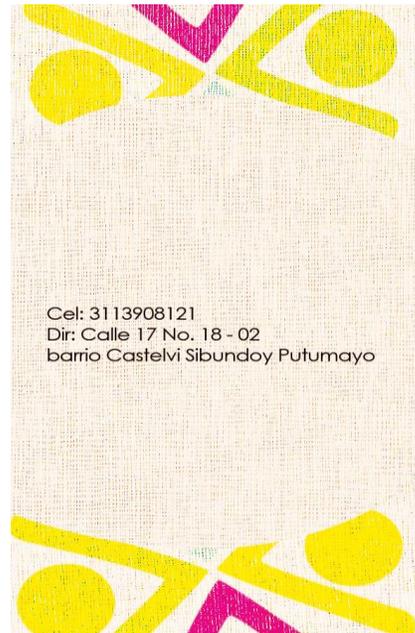
MATERIAL PUBLICITARIO

➤ BRIEF





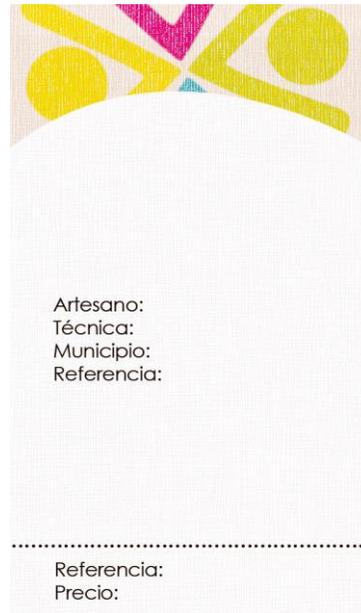
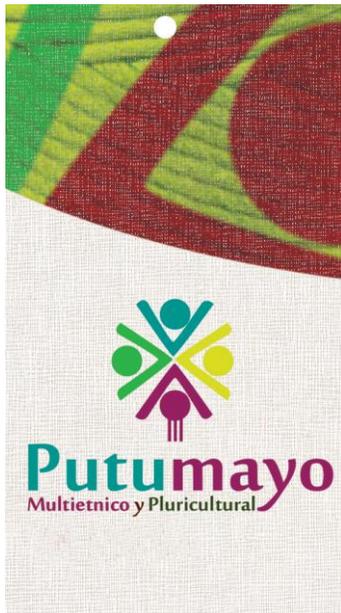
➤ **TARJETA DE RESENTACION**



➤ **ETIQUETA**



artesanas
de colombia



➤ EMPAQUE





**artesanías
de colombia**



artesanías
de colombia

RESULTADOS:

Las ventas diarias de Expoartesanías 2014, fueron las siguientes:

05-Diciembre.		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-076-PENS	100.000
TOTAL		100.000

06-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-076-PENS	100.000
2	FCP-088.SILL	312.000
1	FCP-049-HML	30.000
2	FCP-080-MGT	60.000
1	FCP-049-HML	28.000
1	FCP-037-CFG	50.000
2	ABONO FCP-130-PUFF1 SEP.	26.000
TOTAL		606.000

07-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-061-CON	50.000
1	FCP-038-ACM	10.000
1	FCP-120-BOL1	95.000
TOTAL		155.000

08-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-140-PORL2	50.000
1	FCP -087-SILL	165.000
	SALDO PUFF FCP-130-PUFF1	250.000
1	FCP- 131PUFF	138.000

1	FCP- 132 PUFF	138.000
1	FCP-O76-PEND	100.000
TOTAL		841.000
09-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-131-PUFF2	145.000
1	FCP -095-COLIN	8000
2	FCP-094-CL	8000
1	FCP-121-BOLF2	90.000
TOTAL		251.000

10-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-049-HMC	30.000
1	FCP-038-ACM	10.000
1	FCP-106-COLL2	55.000
1	FCP-095-COL (color)	8.000
1	FCP-095-COL-IN (Color)	8.000
1	FCP- 181- BAN	76.000
1	FCP- 076-PENS	95.000
1	FCP-111-COLL	85.000
1	FCP-185-BANC	150.000
1	FCP-144-CES1	60.000
1	FCP-143-CES2	60.000
1	FCP-145-SILLR	120.000
1	FCP-167-BANS	115.000
1	FCP-049-HMC	30.000
TOTAL		902.000

11-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP- 186-BANC	150000



artesanas
de colombia

1	FCP- 186-BANC	150000
1	FCP-104-FLECEN1	95000
1	FCP-0012-JAC	100000
1	FCP-029-TMV	235000
1	FCP-115-BOLH	38000
TOTAL		768.000
12-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-094-CL	4000
1	Banco Pensador Blanco	80.000
1	fcp-128BOLI1	40000
1	FCP-063	38000
1	FCP-095-COL-IN	8000
1	FCP-094-CL	8000
TOTAL		178.000

13-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
8	FCP-096-COL-AV	60800
1	FCP-7146-SILLG	114000
2	FCP-128-BOL1	76000
1	FCP-096-COL-AV	8000
1	FCP-095-COL	8000
1	FCP -113- COLLS	28500
1	FCP-098-JPV	38000
1	FCP- 114 - COLLSCH	60000
1	FCP-080-MGT	30000
TOTAL		423.300

14-Diciembre		
CANT.	REF.	PRECIO
1	fcp-109-cal1c	80000
1	fcp-181-ban	76000
1	fcp-164-masgt	57000
1	fcp-114-collsch	60000
1	fcp-087-sill	157000
1	fcp-109-col1c	75000
2	fcp-094-cl	8000

1	fcp-164-masgt	60000
1	FCP- 142-CES1	60000
1	FCP-084 -MAS	500000
1	fcp-031-tmj	190000
1	FCP-030-TMV	171000
1	FCP-087-SILL	135500
1	FCP-145-SILL	135500
TOTAL		1.765.000

15-DICIEMBRE		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-109-COLL1C	65000
5	FCP-095-CL	40000
1	FCP-050CFC	47500
1	FCP-049-HMC	15000
TOTAL		167.500

16-DICIEMBRE		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-055-CON	25000
1	FCP-075-MAB	20000
1	FCP-038-ACM	10000
1	FCP-184-BANC	80000
1	FCP-127-COM-3	55000
1	FCP-069-MAL	8000
1	FCP-109-COLL1C	75000
1	FCP-069-MAL	8000
1	FCP-110-COL2UN	60000
1	FCP-049-HMC	15000
1	FCP-159-MASRM	60000
TOTAL		440000

17-DICIEMBRE		
CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-131-PUFF2	130000
2	FCP-088-SILL	260000
1	FCP-105-COLL1	50000
1	FCP-096-AU	7000
1	FCP-134-FR1	45000
1	FCP-107-COLLBUF	55000
1	FCP-145-SILLR	90000
TOTAL		637.000

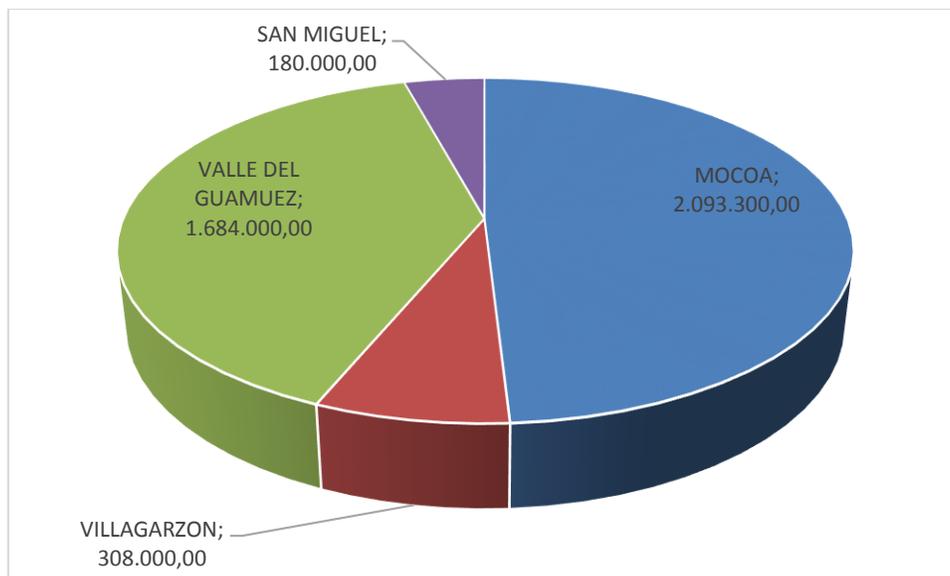
1	FCP-075-MAB	20000
1	FCP-181-BAN	65000
1	FCP-123-BOLSCR1	85000
1	FCP-089-SILL	165000
1	FCP-033-PLT	40000
1	FCP-133-PUFF4	110000
1	FCP-132-PUFF3	110000
1	FCP-131-PUFF2	100000
1	FCP-094-CL	7000
1	FCP-0026-JAC	28500
3	FCP-094-CL	21000
2	FCP-069-COL	14.000
1	FCP-082-MAS	330000
TOTAL		1.095.500

18 -DICIEMBRE		
CANT.	REF.	PRECIO

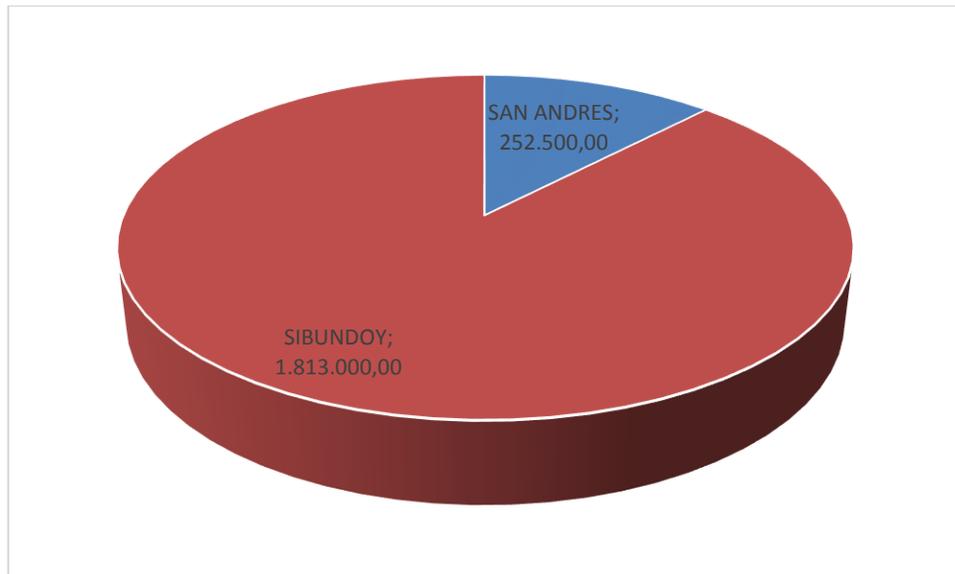
TOTAL VENTA EN FERIA: \$ 8.329.300

VENTAS POR MUNICIPIOS

GRAFICA VENTA MEDIO Y BAJO PUTUMAYO



GRAFICA VENTAS ALTO PUTUMAYO



ANALISIS DE FERIA: DOFA

DEBILIDADES

- Escasa iniciativa de emprender nuevos productos específicos por falta de información de las necesidades del mercado.
- Baja producción por el alto costo de los productos en comparación a otros elaborados en diferentes zonas del país.

- Uso de técnicas poco eficientes en relación al tiempo y facilidad de producción.
- Falta de valor agregado al producto, innovación en Diseños textiles.
- La relación oferta - demanda es aun escasa.

OPORTUNIDADES

- Las artesanías del departamento del Putumayo es cada vez más reconocida a nivel nacional lo que le ha permitido una buena aceptación en la Feria.
- Con base a los diseños tradicionales, los artesanos del Medio y Bajo Putumayo desarrollaron nuevas líneas en sus productos, acorde a las tendencias en el mercado, lo que puede aumentar la potencialidad en el sector.
- La artesanía del Putumayo es rica en productos y materias que satisfacen los gustos y variedades de las personas.
- La tradición cultural en las comunidades indígenas del Alto Putumayo brinda el toque de originalidad a los productos y garantiza su elaboración a través de su conocimiento de generación en generación.
- La tradición artesanal y la adecuada capacitación en el sector provee mano de obra de calidad.

FORTALEZAS

- Interés de los grupos asociados en mejorar sus condiciones empresariales
- Existencia de productos con estándares de calidad.
- La existencia de diversidad de productos artesanales hacen que los municipios del departamento del Putumayo tenga un alto potencial.
- La gran mayoría de los productos artesanales del Putumayo utilizan materia prima local.
- El departamento del Putumayo dispone de gran cantidad de mano de obra.



**artesanías
de colombia**

AMENAZAS

- Competencia de la localidad y costos de producción.
- Competencia de otros municipios que cuentan con mayor nivel y alta producción ofreciendo un costo menor al consumidor
- Imitación de las artesanías por productores de otros departamentos.

2. Conclusiones

En términos generales, se puede afirmar que los artesanos participantes, quedaron satisfechos con la labor desarrollada a lo largo del proyecto, puesto que a pesar de que existen aspectos por mejorar y para tener en cuenta en una próxima oportunidad; generó un balance positivo en la elaboración de productos para llevar a feria, logrando así el objetivo del proyecto.

Se logró crear un espacio adecuado donde los artesanos formalizados y no formalizados pudieron promocionar sus productos y de esta manera tener nuevos contactos.

El 20% de los microempresarios logro realizar entre 1 y 5 contactos según lo expresado por parte de las personas encargadas del stand, permitiéndoles de esta manera incrementar contactos comerciales, lo cual les brinda la posibilidad de realizar futuros negocios en el mediano o largo plazo.

La feria brindo a cada uno de los artesanos que participó con sus productos la posibilidad de lograr identificar la competencia existente en el sector artesanal, permitiéndoles de una forma u otra confrontar su posición actual frente a ellos.

De acuerdo con lo expresado por los artesanos en el balance que se realizó de las ventas hechas en la feria, consideran que este tipo de eventos son importantes, ya que permiten promocionar y dar a conocer sus productos y sus empresas que se ofrecen a través de las mismas, motivo por el cual estarían dispuestos a participar nuevamente en este tipo de eventos.

3. Limitaciones y dificultades

Es importante tener en cuenta las recomendaciones de los artesanos cuando manifiestan que este tipo de proyectos deben realizarse con un tiempo prudencial que les permita poder aplicar los conocimientos dados en las capacitaciones en tiempos reales y los productos llevados a feria tengan la calidad exigida y una producción amplia.

En el momento que se planea realizar este tipo de eventos, es importante que por lo menos, no haya otro tipo de evento igual o parecido al que se desea realizar, ya que no permite a los expositores montar el stand como se programa y es muy difícil en la apertura que el público pueda observar los productos, perdiendo así una posible venta que es lo que se quiere al llegar a este tipo de eventos pues pareciera que fuera improvisación.



4. Recomendaciones y sugerencias

Artesanías de Colombia dentro de su programación en el evento de feria debería incluir por lo menos una rueda de negocios para este tipo de proyectos o al menos una presentación que les permita a los artesanos favorecidos darse a conocer y de esta manera tener la posibilidad de comercializar sus productos en otro tipo de eventos o mercados.

Las ferias comerciales son una gran herramienta de mercado; por lo tanto se recomienda capacitar a los artesanos que no van a la feria para que en un futuro observen la importancia de participar en este tipo de eventos, donde todos y cada uno de los integrantes de la organización deben participar y no considerar esta oportunidad como una motivación única para el personal de ventas o para las grandes empresas.



Bibliografía

CONTRATO, Contrato de prestación de servicios suscrito entre Artesanías de Colombia S:A: y la Fundación Cultural del Putumayo, ADC-2014-290



CONSOLIDADO DE VENTAS

FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO
DEL PUTUMAYO. ADC 2014-290.



VENTAS DIARIAS EXPOARTESANIAS 2014

17-dic			18-dic		
CANT.	REF.	PRECIO	CANT.	REF.	PRECIO
1	FCP-131-PU	130000	1	FCP-075-MAB	20000
2	FCP-088-SIL	260000	1	FCP-181-BAN	65000
1	FCP-105-CO	50000	1	FCP-123-BOLSCR1	85000
1	FCP-096-AU	7000	1	FCP-089-SILL	165000
1	FCP-134-FR	45000	1	FCP-033-PLT	40000
1	FCP-107-CO	55000	1	FCP-133-PUFF4	110000
1	FCP-145-SIL	90000	1	FCP-132-PUFF3	110000
			1	FCP-131-PUFF2	100000
			1	FCP-094-CL	7000
			1	FCP-0026-JAC	28500
			3	FCP-094-CL	21000
			1	FCP-082-MAS	330000
			2	FCP-069-COL	14000
		637000			1095500

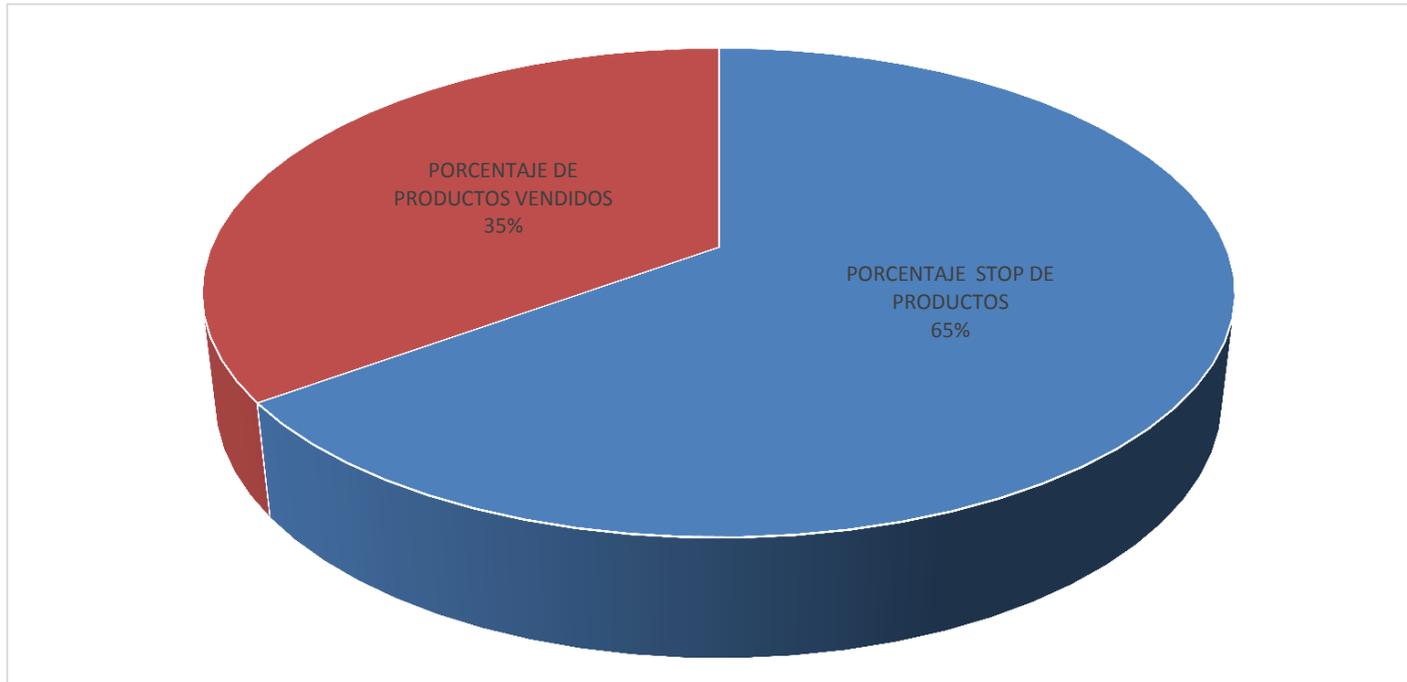
DIA	VENTA DIARIA
5 DE DICIEMBRE	100.000
6 DE DICIEMBRE	606.000
7 DE DICIEMBRE	155.000
8 DE DICIEMBRE	841.000
9 DE DICIEMBRE	251.000
10 DE DICIEMBRE	902.000
11 DE DICIEMBRE	768.000
12 DE DICIEMBRE	178.000
13 DE DICIEMBRE	423.300
14 DE DICIEMBRE	1.765.000
15 DE DICIEMBRE	167.500
16 DE DICIEMBRE	440.000
17 DE DICIEMBRE	637.000
18 DE DICIEMBRE	1.081.500
TOTAL VENTAS	8.315.300

EXPOARTEANIAS 2014 VENTAS DIARIAS



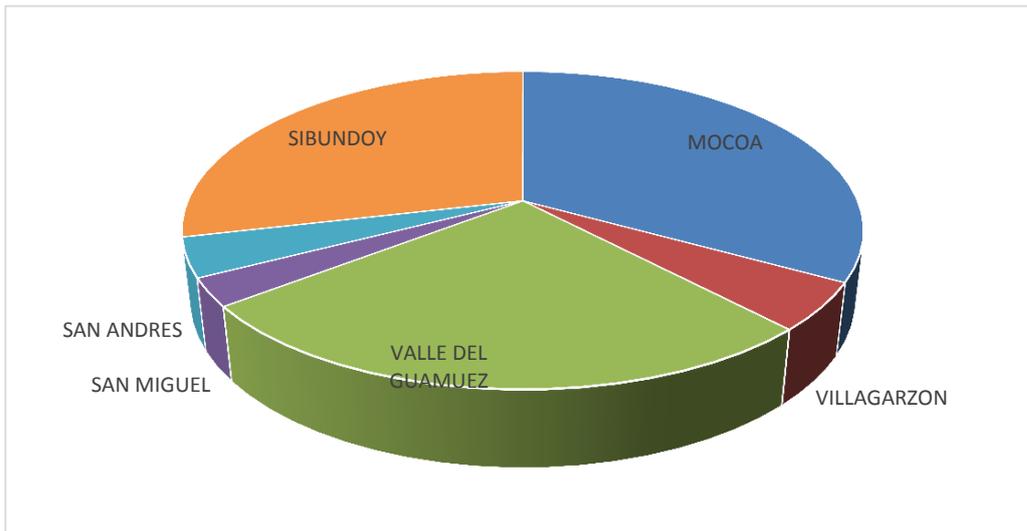
PORCENTAJE STOP DE PRODUCTOS	65%
PORCENTAJE DE PRODUCTOS VENDIDOS	35%

STOP DE PRODUCTOS



VENTAS POR MUNICIPIO

MUNICIPIO	VALOR VENTA
MOCOA	2.093.300,00
VILLAGARZON	308.000,00
VALLE DEL GUAMU	1.684.000,00
SAN MIGUEL	180.000,00
SAN ANDRES	252.500,00
SIBUNDOY	1.813.000,00



FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO

PARTICIPACION E EXPOARTESANIAS 2014

REPORTE DE RESULTADOS COMERCIALES

1. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	TIENDA ACTIVA
TELEFONO DE CONTACTO	3104813830

2. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	HORACIO PEREZ
TELEFONO DE CONTACTO	3167402024

3. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	PATRICIA BOLIVAR
TELEFONO DE CONTACTO	3166905356

4. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	JUAN PABLO VIVAS
TELEFONO DE CONTACTO	3105633166

5. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	PILAR NOVOA
TELEFONO DE CONTACTO	3167416000

6. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	ALBERTO LOPEZ
TELEFONO DE CONTACTO	3214480390

7. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	NORA DE RUBIO
TELEFONO DE CONTACTO	3104813830

8. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	NURIA ALVAREZ
TELEFONO DE CONTACTO	3167561550

9. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	ARABELLA MEJIA
TELEFONO DE CONTACTO	2612115

10. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	MARIA ANTONIETA REYES
TELEFONO DE CONTACTO	3106784747

11. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	JAIRO OTALORA
TELEFONO DE CONTACTO	3152279186

12. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	ANGELA FAJARDO
TELEFONO DE CONTACTO	2121162

13. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	SANTIAGO RUGE
TELEFONO DE CONTACTO	3142420107

14. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	CAROL ZAHNER
TELEFONO DE CONTACTO	3184400070

15. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	MIGUEL ANGEL CASTRO
TELEFONO DE CONTACTO	3142989378

16. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	LUZ MIRIAM RENDON
TELEFONO DE CONTACTO	3113210423

17. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	CRISTINA DEL CAMPO
TELEFONO DE CONTACTO	3123603449

18. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	EVERT HUMBERTO HERNANDEZ
TELEFONO DE CONTACTO	3103155718

19. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	GABRIEL ACOSTA
TELEFONO DE CONTACTO	3134414237

20. CONTACTO COMERCIAL

NOMBRE	CARMEN PARRA
TELEFONO DE CONTACTO	3005604825