



## INFORME DE ACTIVIDADES



### **PROYECTO AMAZONAS**

#### **ARTESANÍAS DE COLOMBIA - FUNDACIÓN ETNOLLANO** **Convenio de Prestación de Servicios ADC-2014-231**

*Proyecto: "Fortalecimiento de la competitividad y el desarrollo de la actividad artesanal en el Departamento de Amazonas"*

### **INFORME DE FERIA LOCAL AMAZONAS MANOS MAESTRAS**

Noviembre 28-29 de 2014



## Tabla de Contenido:

1. Resumen.....	2
2. Introducción.....	2
3. Planes de Producción.....	3
4. Planeación.....	11
5. Presupuesto.....	18
6. Cronograma.....	18
7. Intercambio y Taller Comercial.....	18
8. Exhibición.....	26
9. Ventas.....	30
10. Clientes.....	45
11. Resultados.....	49
12. Conclusiones.....	49
13. Recomendaciones y Sugerencias.....	50
14. Materiales Complementarios y Anexos.....	50

*\*Se complementó el Informe de feria local según sugerencias, recogiendo costos del evento y un análisis del potencial y posibilidad de este tipo de evento para los artesanos de Amazonas.*

### 1. Resumen

Este informe resume la planeación, ejecución y análisis de la participación en la Feria Local de Leticia, Amazonas Manos Maestras. Se documentan los procesos organización previos al evento, así como el desarrollo del taller comercial y de la feria misma. Finalmente se concluye acerca de los logros, dificultades y proyecciones de este evento comercial en el marco del Proyecto Amazonas.

### 2. Introducción

Se llevó a cabo una feria artesanal indígena en la ciudad de Leticia, en el marco del proyecto “Fortalecimiento de la competitividad y el desarrollo de la actividad artesanal en el Departamento de Amazonas”, ejecutado por la Fundación Etnollano y apoyado por Artesanías de Colombia S.A. La feria fue un espacio de muestra, exhibición y aprendizaje, del oficio artesanal indígena del departamento del Amazonas. Los artesanos de las culturas Tikuna, Cocama, Yagua, Okaina, Andoque, Uitoto exhibieron y enseñaron sus técnicas artesanales y vendieron sus productos.

La feria se consolidó como un evento donde los mismos artesanos pudieron dar a conocer y vender sus propios productos, y generó conciencia en los habitantes de Leticia y demás visitantes de la gran riqueza de oficios artesanales y tradiciones de

las culturas indígenas de la región.

Para esta feria, la Fundación Etnollano se articuló con FUPAD, ya que esta institución, dentro de sus actividades, tenía proyectado hacer un Encuentro de Economías Propias en Leticia en fechas cercanas. A partir de encuentros en campo (Chorrera) con los profesionales de FUPAD, se empezó a gestionar la articulación para el evento, uniendo esfuerzos para realizar un evento con una mayor cantidad de participantes. Las dos instituciones compartieron presupuesto, generando un evento muy completo con un día de taller comercial y dos días de feria de exposición y venta.

### 3. Planes de Producción

Se realizaron planes de producción con las comunidades, buscando generar conciencia de la importancia de planear con anticipación lo que se va a producir, de acuerdo a las características de la feria y a las condiciones del mercado. Los grupos realizaron sus planes según sus capacidades productivas y sus proyecciones de feria. En general, son planes con cantidades muy diferentes que muestran la motivación de algunos de los grupos, y al mismo tiempo las expectativas de venta más bajas de otros. Aunque se realizaron dichos planes, no todos los grupos cumplieron con las cantidades proyectadas, algunos produjeron en menor cantidad y otros tomaron la iniciativa de hacer producciones mayores. A continuación, se presentan los planes de producción por comunidad.

#### I. La Chorrera

Para esta feria, los artesanos realizaron un plan de producción de acuerdo al mercado al que se van a enfrentar. Se proyecta llevar 13 piezas que equivalen a \$193.000 pesos. La producción de esta comunidad es pequeña por temas de transporte y tiempos de producción. Sin embargo, es importante aclarar que la producción real fue muy superior a esta proyección inicial, lo cual se evidencia en las ventas. A continuación se presenta el plan de producción realizado, este será el inventario disponible para la participación en la feria local, se proyecta vender todo el inventario.

<b>COMUNIDAD LA CHORRERA</b>				
<b>PLAN PRODUCCION FERIA AMAZONAS, MANOS MAESTRAS - 2014</b>				
<b>#</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>ASOCIACIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>SUBTOTALES</b>
1	Batea Palosangre "Sonajero" Ø 30 cm	Amancio Giagrekudo	\$ 30,000	\$30,000

1	Canoa Palosangre 30x8x5 cm	Armando Jacobombaire	\$ 30,000	\$30,000
3	Sonajero madera semillas surtido	Armando Jacobombaire	\$ 11,000	\$33,000
4	Canasto guarumo cumare base 11 cm altura 13	Luzmila Riecoche	\$ 10,000	\$40,000
4	Canasto guarumo cumare base 13 cm altura 20 cm	Valentina Toikemuy	\$ 15,000	\$60,000
<b>13</b>				<b>\$ 193,000</b>

## II. Macedonia

Para esta feria, los artesanos realizaron un plan de producción de acuerdo al mercado al que se van a enfrentar. El grupo proyecta la producción de 113 piezas que representan \$4.709.000 pesos. Esta es una producción elevada para una feria de 2 días, sin embargo, estratégicamente el grupo tomó la decisión de hacer una producción mayor para contar con un inventario más variado ya que tiene la posibilidad de enviar la artesanía sobrante a Expoartesanías en Bogotá, que comienza una semana después. A continuación se presenta el plan de producción realizado, este será el inventario disponible para la participación en la feria local, sin embargo, se proyecta vender aproximadamente el 30% de esta producción que equivale a \$1.400.000 pesos.

<b>COMUNIDAD MACEDONIA</b>					
<b>PLAN PRODUCCION FERIA AMAZONAS, MANOS MAESTRAS - 2014</b>					
<b>#</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>ASOCIACIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>SUBTOTALES</b>
3	Servilleteros Corona plumas	Edgar Panduro	Palosangre	\$ 20,000	\$ 60,000
5	Servilleteros Hojas	José Arimuya	Palosangre	\$ 15,000	\$ 75,000
2	Osos hormigueros 30 cm (macho y hembra)	Orlando Arimuya	Palosangre	\$ 45,000	\$ 90,000
1	Familia tortugas caminando (juego x 3)	Orlando Arimuya	Palosangre	\$ 45,000	\$ 45,000
1	Juego platos hoja 30 x 25 cm	Jorge Paredes	Palosangre	\$ 50,000	\$ 50,000
2	Nutrias 15 cm	Jorge Paredes	Palosangre	\$ 15,000	\$ 30,000

2	Hojas Martín	Martín Peña	Palosangre	\$ 60,000	\$ 120,000
3	Morteros Flor de Yuca	Edgar Panduro	Palosangre	\$ 35,000	\$ 105,000
3	Caretas chontaduro 1m	José Javier Pinto	Munane	\$ 150,000	\$ 450,000
4	Contenedores Flor	Eulogio Pérez	Munane	\$ 50,000	\$ 200,000
1	Plato Colita delfín	Eulogio Pérez	Munane	\$ 60,000	\$ 60,000
3	Hojas de 4 puntas	Tulio	Munane	\$ 100,000	\$ 300,000
1	Pensador pona	José Javier Pinto	Munane	\$ 120,000	\$ 120,000
3	Bastones	Jacson Fonseca	Munane	\$ 45,000	\$ 135,000
1	Hoja 49x23x5cm	José Javier Pinto	Munane	\$ 90,000	\$ 90,000
2	pensadores tortuga palobrea	Hanri Carvajal	Munane	\$ 170,000	\$ 340,000
2	Pensadores paufil palosangre	Hanri Carvajal	Munane	\$ 170,000	\$ 340,000
6	Bolsos yanchama 50 x 45 cm	Guillermo Ramos	Munane	\$ 45,000	\$ 270,000
3	Cosmetiqueras 20 x 15 cm	Guillermo Ramos	Munane	\$ 10,000	\$ 30,000
3	Cosmetiqueras 20 x 10 cm	Guillermo Ramos	Munane	\$ 8,000	\$ 24,000
30	Separadores yanchama	Guillermo Ramos	Munane	\$ 2,000	\$ 60,000
3	Cojines yanchama 50 x 50 cm	Guillermo Ramos	Munane	\$ 45,000	\$ 135,000
3	Billeteras yanchama	Guillermo Ramos	Munane	\$ 15,000	\$ 45,000
3	bastones Flor rastrojo (en maderas diferentes)	Rodil	Wone / Escorpión	\$ 60,000	\$ 180,000
1	Juego salseras x 3 Semilla de castaña	Fabio	Wone / Escorpión	\$ 45,000	\$ 45,000
2	Juegos x 3 pájaros de incira con pata en tavarí	Juan Manuel Pinedo	Wone / Escorpión	\$ 55,000	\$ 110,000
1	Juego x 2 bancos	José Cahuache	Wone / Escorpión	\$ 240,000	\$ 240,000
1	Juego x 3 ranas (maderas diferentes)	Fabio	Wone / Escorpión	\$ 45,000	\$ 45,000
2	Juegos contenedores redondos x 3, 16 x 5,5 cm (maderas diferentes)	Adrián	Wone / Escorpión	\$ 45,000	\$ 90,000

2	juegos contenedores ovalados x 3, 19,5 x 16 x 5 cm (maderas diferentes)	Adrián	Wone / Escorpión	\$ 45,000	\$ 90,000
1	Pensador Manatí	Luis Enrique Suárez	Delfin Rosado	\$ 100,000	\$ 100,000
1	Hoja	Luis Enrique Suárez	Delfin Rosado	\$ 60,000	\$ 60,000
2	Hojas diferentes maderas	Elimas	Delfin Rosado	\$ 60,000	\$ 120,000
2	Hojas combinación maderas	Alirio	Delfin Rosado	\$ 90,000	\$ 180,000
6	salseras con cuchara	Alirio	Delfin Rosado	\$ 25,000	\$ 150,000
1	Hoja	Wagner	Delfin Rosado	\$ 45,000	\$ 45,000
1	Hoja	Johnatan	Delfin Rosado	\$ 80,000	\$ 80,000
<b>11</b>					
<b>3</b>					<b>\$ 4,709,000</b>

### III. Km 6

Para esta feria, los artesanos realizaron un plan de producción de acuerdo al mercado al que se van a enfrentar. El grupo proyecta la producción de 47 piezas que equivalen a \$1.230.000. pesos. Esta producción representa volúmenes altos de 3 productos seleccionados por el grupo para la participación en la feria. Se proyecta vender el 100% del inventario.

<b>COMUNIDAD KM 6</b>				
<b>PLAN PRODUCCION FERIA AMAZONAS, MANOS MAESTRAS - 2014</b>				
<b>#</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>ASOCIACIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>SUBTOTALES</b>
20	Bandejas Hoja	José Gabriel Monje	\$30,000	\$600,000
15	Bandejas Hoja	Iván Barbosa	\$30,000	\$450,000
12	Ramillote miniaturas surtidos	Hanner David Manuyama	\$15,000	\$180,000
<b>47</b>				<b>\$ 1,230,000</b>

### IV. KM 11

Para esta feria, los artesanos no alcanzaron a realizar un plan de producción ya que la elaboración de mochilas toma mucho tiempo y la producción está copada con el

plan para Expoartesánias 2014. Sin embargo, las artesanas proyectan poder suplir esta feria con los productos que ya tienen elaborados en sus puntos de venta.

#### V. Leticia

Para esta feria, los artesanos realizaron un plan de producción de acuerdo al mercado al que se van a enfrentar. El grupo hizo un plan de producción generoso, considerando que la producción sobrante será enviada directamente a la feria de Expoartesánias. Se tendrá un inventario de 282 piezas que representan \$10.514.000 pesos. De esta alta producción se proyecta vender el 20% que equivale a aproximadamente \$2.000.000 de pesos. A continuación se presenta el plan de producción general:

<b>LETICIA</b>					
PLAN PRODUCCION FERIA AMAZONAS, MANOS MAESTRAS - 2014					
#	DESCRIPCION	ARTESANO	ASOCIACIÓN	VALOR UNITARIO	SUBTOTALES
15	Bancos tradicionales yukuna	Fermín	MUTTEVI	\$ 200,000	\$ 3,000,000
2	Juegos x 12 canastos cargueros bejuco (50+40+35+30+25+20+15+12+10+8+6+5)	Arturo	MUTTEVI	\$ 250,000	\$ 500,000
20	Manillas chambira simbología	Noralba y Tránsito	MUTTEVI	\$ 20,000	\$ 400,000
3	Juegos x 8 abanicos Andoque (3+5+8+10+12+15+18+20)	Yolanda Andoque	MUTTEVI	\$ 91,000	\$ 273,000
20	juegos de arco y 4 flechas	Elvano Miraña	MUTTEVI	\$ 80,000	\$ 1,600,000
10	Cerbatanas 1,20m con cargaflechas	Elvano Miraña	MUTTEVI	\$ 150,000	\$ 1,500,000
2	Cantastos 35 x 51 cm	Ivanechi	AFINTREL	\$ 130,000	\$ 260,000
2	Cantastos 30 x 46 cm	Ivanechi	AFINTREL	\$ 90,000	\$ 180,000
2	canastos 20 x 36 cm	Ivanechi	AFINTREL	\$ 70,000	\$ 140,000
1	Canasto 13 x 21 cm	Diana	AFINTREL	\$ 30,000	\$ 30,000
1	Canasto 9 x 13 cm	Diana	AFINTREL	\$ 15,000	\$ 15,000
1	Canasto 10 x 14 cm	Diana	AFINTREL	\$ 20,000	\$ 20,000
1	Canasto 8 x 12 cm	Diana	AFINTREL	\$ 10,000	\$ 10,000
1	Canasto 5 x 9 cm	Diana	AFINTREL	\$ 8,000	\$ 8,000
6	Canastos 12 x 16 cm	Diana	AFINTREL	\$ 25,000	\$ 150,000
6	Manilla chambira relieve 15 x 6 cm	Inés	AFINTREL	\$ 25,000	\$ 150,000

12	Manillas delgada chambira	Diana	AFINTREL	\$ 5,000	\$ 60,000
3	Saltarín corteza	Ivanechi	AFINTREL	\$ 70,000	\$ 210,000
3	Cargador yanchama	Ivanechi	AFINTREL	\$ 70,000	\$ 210,000
1	Juego contenedores Armadillo con escama x 3 (maderas diferentes) 25+20+1+10	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 55,000	\$ 55,000
1	Juego contenedores Armadillo sin escama x 3 (maderas diferentes) 25+20+10	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 55,000	\$ 55,000
10	Cucharas Armadillo 19 cm (maderas diferentes)	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 7,000	\$ 70,000
6	Juegos cucharas ensaladeras Armadillo	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 24,000	\$ 144,000
2	Juegos x 3 pirarucú (maderas diferentes)	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 45,000	\$ 90,000
3	Morteros Armadillo grande	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 30,000	\$ 90,000
3	Morteros Armadillo pequeño	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 25,000	\$ 75,000
2	Juegos salseras Bejuco x3 (maderas diferentes)	Antonio Dinorio	YAKURUNA	\$ 30,000	\$ 60,000
3	Sapos cantores 12 cm	Jacson Suárez	HOMACHA	\$ 15,000	\$ 45,000
3	Sapos cantores 10 cm	Jacson Suárez	HOMACHA	\$ 12,000	\$ 36,000
3	Sapos cantores 8,5 cm	Jacson Suárez	HOMACHA	\$ 10,000	\$ 30,000
50	llaveros surtidos	Persi Tapayuri	HOMACHA	\$ 3,000	\$ 150,000
20	Correas palosangre	José	HOMACHA	\$ 12,000	\$ 240,000
1	Juego x 3 figuras zoomorfas 4 patas	Javier Tapayuri	HOMACHA	\$ 75,000	\$ 75,000
1	Juego x 3 pájaros	Javier Tapayuri	HOMACHA	\$ 45,000	\$ 45,000
24	Aretes miniaturas palosangre	José	HOMACHA	\$ 5,000	\$ 120,000
2	Figuras zoomorfas grandes	Jacson Suárez	HOMACHA	\$ 65,000	\$ 130,000
12	Palitos cabello	Willy	HOMACHA	\$ 4,000	\$ 48,000
12	Portapapeles	Willy	HOMACHA	\$ 5,000	\$ 60,000
12	Juego cucharas	Willy	HOMACHA	\$ 15,000	\$ 180,000

**VI. Nazareth**

Para esta feria, los artesanos realizaron un plan de producción de acuerdo al mercado al que se van a enfrentar. La comunidad de Nazareth tiene una capacidad de producción alta y tomó la decisión de aprovechar y hacer un buen volumen para tener un inventario variado en la feria, considerando que la producción sobrante se puede enviar a Bogotá para la participación independiente de la comunidad en Expoartesánias. Teniendo en cuenta esto, proyectan tener 224 productos que representan \$4.370.000 pesos. De este inventario se planea vender el 40 % (\$1.800.000 pesos).

<b>COMUNIDAD NAZARETH</b>					
PLAN PRODUCCION FERIA AMAZONAS, MANOS MAESTRAS - 2014					
#	DESCRIPCION	ARTESANO	ASOCIACIÓN	VALOR UNITARIO	SUBTOTALES
5	Abanicos pequeños	Alicia	EL ARREDAJO	\$ 5,000	\$ 25,000
5	Abanicos medianos	Alicia	EL ARREDAJO	\$ 10,000	\$ 50,000
5	Abanicos grandes	Alicia	EL ARREDAJO	\$ 20,000	\$ 100,000
50	Batidores 50 cm	Celestino	EL ARREDAJO	\$ 20,000	\$ 1,000,000
20	Cernidores 25 x 35 cm	Nanita	EL ARREDAJO	\$ 25,000	\$ 500,000
20	Cocas tradicionales	Bernardo	EL ARREDAJO	\$ 5,000	\$ 100,000
12	Juegos totumo x 2 con simbología		EL ARREDAJO	\$ 5,000	\$ 60,000
12	Mochilas cuadradas 15 x 20 cm	Lucélida,	EL ARREDAJO	\$ 40,000	\$ 480,000
12	Mochilas redondas 15 x 20 cm	Sandra	EL ARREDAJO	\$ 40,000	\$ 480,000
2	Discos simbología 30 cm	Genny	EL ARREDAJO	\$ 60,000	\$ 120,000
6	Juegos portavasos x 6 con simbología	Marlucia	EL ARREDAJO	\$ 50,000	\$ 300,000
50	Manillas pelazón		EL ARREDAJO	\$ 5,000	\$ 250,000
1	Chichorro bebé		EL ARREDAJO	\$ 80,000	\$ 80,000
1	Chinchorro sencillo		EL ARREDAJO	\$ 160,000	\$ 160,000

1	Chinchorro matrimonial		EL ARREDAJO	\$ 180,000	\$ 180,000
1	Chichorro familiar		EL ARREDAJO	\$ 200,000	\$ 200,000
10	Agujas palosangre	Celestino	EL ARREDAJO	\$ 2,000	\$ 20,000
10	Bolas chambira de 2 cogollos		EL ARREDAJO	\$ 25,000	\$ 250,000
1	Canoa 30 cm	Genny	EL ARREDAJO	\$ 15,000	\$ 15,000
<b>224</b>				<b>\$4,370,000</b>	

## VII. Puerto Nariño

Para esta feria, los artesanos realizaron un plan de producción de acuerdo al mercado al que se van a enfrentar. Se proyecta producir 134 piezas que equivalen a \$2.871.000 pesos para todo el grupo. Es una producción alta que muestra la capacidad que tiene este grupo y su potencial. Se proyecta vender el 65% de esta producción en el marco de la feria (\$1.900.000 pesos).

<b>PUERTO NARIÑO</b>					
PLAN PRODUCCION FERIA AMAZONAS, MANOS MAESTRAS - 2014					
#	DESCRIPCION	ARTESANO	ASOCIACIÓN	VALOR UNITARIO	SUBTOTALES
3	Cucharones remocaspi 80 cm	Francisco Silva	CASCO URBANO	\$ 40,000	\$ 120,000
12	Cucharas remocaspi 15 cm	Francisco Silva	CASCO URBANO	\$ 15,000	\$ 180,000
3	Yakuruna 20 cm	Ruperto Ahuanari	CASCO URBANO	\$ 60,000	\$ 180,000
2	Mujeres dando a luz 20 cm	Ruperto Ahuanari	CASCO URBANO	\$ 60,000	\$ 120,000
12	Totumas cumaca	Luz	CASCO URBANO	\$ 2,500	\$ 30,000
1	Arbol Pelejos 25 cm	Ruperto Ahuanari	CASCO URBANO	\$ 80,000	\$ 80,000
1	Pelejo 30 cm (cumaca)	Ruperto Ahuanari	CASCO URBANO	\$ 90,000	\$ 90,000
1	Figura animal 25 cm	Leo	CASCO URBANO	\$ 40,000	\$ 40,000
3	Juegos gargantilla, pulsera y cinturón Achira	Ismenia	CASCO URBANO	\$ 50,000	\$ 150,000
9	Mochilas chambira	Olga (2), Berta (2), Pastora (2), Sara (2), Alba (1)	CASCO URBANO	\$ 35,000	\$ 315,000
3	Monederos chambira	Valentina	CASCO URBANO	\$ 25,000	\$ 75,000

3	Portacelular	Alba	CASCO URBANO	\$ 15,000	\$ 45,000
3	juegos x 3 platos hoja chontaduro	Jorge	20 DE JULIO	\$ 12,000	\$ 36,000
25	Were were 30 cm maderas surtidas	Andrés	20 DE JULIO	\$ 10,000	\$ 250,000
10	cerbatanas con guardaflechas	Custodio	20 DE JULIO	\$ 25,000	\$ 250,000
5	Pelotas ziringa	Custodio	20 DE JULIO	\$ 20,000	\$ 100,000
5	Juegos x 3 máscaras balso	Edinson, Arley	20 DE JULIO	\$ 45,000	\$ 225,000
4	Juegos x 3 insectos maderas diferentes	Ubaldo	20 DE JULIO	\$ 35,000	\$ 140,000
3	Juegos x 3 animales 4 patas	Eliécer	20 DE JULIO	\$ 30,000	\$ 90,000
3	Juegos x 3 pájaros	Manuel	20 DE JULIO	\$ 30,000	\$ 90,000
3	Mochilas	Magnolia, Betty, Rosalba	20 DE JULIO	\$ 35,000	\$ 105,000
20	Juegos manilla y aretes	Héctor	20 DE JULIO	\$ 8,000	\$ 160,000
<b>134</b>					<b>\$2,871,000</b>

#### 4. Planeación

##### Concepto de exhibición:

Artisanal – hecho a mano – cultural – tradicional - indígena– natural - selva

##### Objetivos:

- Generar un espacio de exhibición y venta directa de los artesanos indígenas del departamento del Amazonas.
- Promover un espacio de aprendizaje e intercambio entre los artesanos y visitantes al evento.
- Generar un espacio de prueba y capacitación de venta para las comunidades indígenas participantes del evento.
- Promover la generación de nuevos contactos y relaciones comerciales para los grupos de artesanos.
- Propiciar un mayor conocimiento y valoración de la elaboración artesanal de productos por parte de las comunidades del departamento.
- Visibilizar la riqueza cultural del Amazonas representada en los oficios de talla en madera, tejeduría y cestería en fibras y bejucos.
- Visibilizar los resultados del trabajo de campo realizado con grupos de artesanos del Amazonas en el marco del proyecto “Fortalecimiento de la competitividad y el desarrollo de la actividad artesanal del departamento de Amazonas”.

### **Espacio de Exhibición**

La Feria se realizó en la ciudad de Leticia en la plazoleta frente al Hotel Victoria Regia.



### **Mercado Objetivo**

Jóvenes y adultos, Colombianos y extranjeros, interesados en adquirir objetos hechos a mano por comunidades indígenas del Amazonas, como detalles para regalar, para su propio uso o para comercializar.

- Tienen algún interés o curiosidad por el trabajo indígena
- No necesariamente conocen los oficios o las culturas

### **Materiales Visuales**

A continuación se presentan las gráficas básicas diseñadas para la feria. Hubo presencia de la imagen en el espacio de ventas y en los materiales visuales. Se contó con etiquetas con colores diferentes por comunidad o grupo artesanal, tarjetas de presentación personalizables para facilitar los contactos de los artesanos, volantes para promocionar el evento y camisetas que identificaron a los artesanos.

<b>ELEMENTO</b>	<b>IMAGEN</b>
LOGO	

PALETA DE  
COLOR  
COMPLEMENTARI  
A



ETIQUETAS

<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>LA CHORRERA</b></p>	<p>Artisano _____ Grupo _____ Producto _____ Precio _____</p>	<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano _____ Producto _____ Etnia _____</p>
<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>KM. 6</b></p>	<p>Artisano _____ Grupo _____ Producto _____ Precio _____</p>	<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano _____ Producto _____ Etnia _____</p>
<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>LETICIA</b></p>	<p>Artisano _____ Grupo _____ Producto _____ Precio _____</p>	<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano _____ Producto _____ Etnia _____</p>
<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>EL ENCANTO</b></p>	<p>Artisano _____ Grupo _____ Producto _____ Precio _____</p>	<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano _____ Producto _____ Etnia _____</p>

<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>MACEDONIA</b></p>	<p>Artisano: _____ Grupo: _____ Producto: _____ Precio: _____</p>		<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano: _____ Producto: _____ Etnia: _____</p>
<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>KM. 11</b></p>	<p>Artisano: _____ Grupo: _____ Producto: _____ Precio: _____</p>		<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano: _____ Producto: _____ Etnia: _____</p>
<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>NAZARETH</b></p>	<p>Artisano: _____ Grupo: _____ Producto: _____ Precio: _____</p>		<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano: _____ Producto: _____ Etnia: _____</p>
<p><b>AMAZONAS</b> manos maestras</p>  <p><b>PUERTO NARIÑO</b></p>	<p>Artisano: _____ Grupo: _____ Producto: _____ Precio: _____</p>		<p>Artesanía indígena hecha por manos maestras del Amazonas.</p> <p>Artisano: _____ Producto: _____ Etnia: _____</p>

VOLANTE

# AMAZONAS

manos maestras  
feria artesanal indígena

**Noviembre  
28 - 29**

Frente al Hotel  
Victoria Regia

Lo invitamos a conocer el trabajo artesanal que realizan manos maestras de ocho comunidades indígenas del departamento de Amazonas.



Conozca los oficios tradicionales indígenas, compre directamente a los artesanos y aprenda viendo los procesos de trabajo en vivo.

**¡Lo Esperamos!**



CAMISETAS





### **Productos a Exhibir**

#### TEJEDURÍA:

- Mochilas
- Carteras
- Manillas
- Collares
- Cartucheras

#### CESTERÍA:

- Canastos
- Tinajas
- Paneras

#### TALLA

- Fruteros
- Bancos
- Objetos zoomorfos
- Cubiertos

### **Requerimientos de Exhibición**

#### ESPACIOS

- Espacio de muestra de trabajo artesanal
- Espacio de exhibición
- Espacio de reuniones de negocios
- Salón para agenda académica y de intercambio

#### MATERIALIDAD

- Carpas impermeables
- Mesas y sillas
- Decoración floral

#### GRÁFICO

- Indicaciones sobre el suelo en vinil
- Volantes
- Etiquetas
- Camisetas
- Letreros por comunidad

## 5. Presupuesto:

Se hizo un presupuesto general para la feria, el cual se modificó , al momento de contar con la articulación de FUPAD para el evento. Esta articulación permitió ampliar la envergadura del evento, contando con mayor cantidad de participantes.

El costo total de la feria fue de aproximadamente \$32.000.000 de pesos. De este valor, el 69% corresponde a gastos de desplazamientos, hospedaje y alimentación. El material publicitario representó el 18 % de los gastos y el montaje de feria el 13%. Esta distribución de los gastos es importante de tener en cuenta, pensando en la replicabilidad de la feria y la sostenibilidad económica de la misma. Si los artesanos tomaran la decisión de realizar una feria local, inicialmente se bajaría el costo al contar únicamente con los grupos artesanales cercanos a Leticia. Cada grupo tendría la responsabilidad de asumir el transporte de sus representantes y su artesanía y de conseguir alojamiento y alimentación para los días del evento. En cuanto a los materiales publicitarios, los grupos quedaron con sus letreros que pueden ser reutilizados en el futuro. Habría que incurrir en un costo de impresión y fotocopia de volantes para promover el evento, así como etiquetas por grupo para facilitar las ventas. Adicional a esto, las carpas, mesas y sillas se pueden gestionar de manera gratuita en diferentes instituciones.

Aunque para este caso, la feria tuvo un costo alto, mayor que las ventas de los artesanos, es un evento que se puede replicar a menor escala y minimizando al máximo los costos para hacerlo sostenible.

## 6. Cronograma:

Fecha	Actividad
27 - 11 - 2014	Intercambio y Taller Comercial
28 - 11 - 2014	Feria
29 - 11 - 2014	Feria

## 7. Intercambio y Taller Comercial

### Agenda

8:00 am – Inicio del Evento  
8:30 am – Intercambio de Valores Culturales  
9:30 am – Taller Práctico de Ventas  
11:00 am – Retos Comerciales

12:30 pm – Almuerzo  
1:30 pm – Desarrollo de Momentos de reflexión  
4:00 pm – Comercio Justo y Economías Verdes  
4:40 pm – Cierre del Evento

## **Actividades y Metodología**

### **I. Inicio del Evento**

**Duración:** 30 minutos

**Objetivo:** Saludo de bienvenida y actividad simbólica para dar inicio al encuentro.

**Actividad:**

Se abrió el evento con una presentación de los participantes de las instituciones, tanto de la Fundación Etnollano como de FUPAD. Luego de esto, se dió un saludo de bienvenida a los participantes, posteriormente se propuso que todos se dispusieran para desplazarse por el espacio al ritmo una música, tomar aire y se hicieron ejercicios de tal manera que los artesanos pudieran encontrarse con otras personas diferentes a su comunidad. Cada artesano debía buscar a las personas que tuvieran la misma estatura, compartiendo su nombre y un saludo de la mañana, nuevamente buscaban a las personas que tuvieran el mismo color de zapatos que los suyos, se saludaban y compartían el nombre. La actividad terminó en un círculo, a cada participante se le entregó una cinta, con ella cada uno simbolizó algo que quisiera compartir y entregar de sí a los otros. Los artesanos hablaron de la importancia de trabajar con un solo pensamiento, y para simbolizar esto, amarraron su cintas generando una sola tira.

### **II. Intercambio de Valores Culturales**

**Duración:** 1 hora

**Objetivo:** Promover un intercambio entre las diferentes culturas que genere consciencia de los valores agregados que puede tener la artesanía asociados a las características culturales.

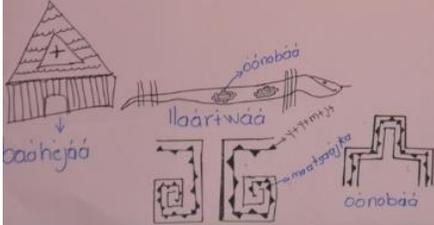
**Actividad:**

Se empezó por mostrar tres videos de Orgullo Perdido, que en pocos minutos muestran una técnica artesanal y su importancia cultural. Los artesanos estuvieron muy interesados en estos videos y comentaron acerca de la importancia de reflejar la cultura como parte de la artesanía. Luego de esta actividad, se dividieron por grupos según sus etnias y empezaron a trabajar en unas carteleras para exponer a los demás acerca de su cultura. Se presentaron unas preguntas claves para la reflexión:

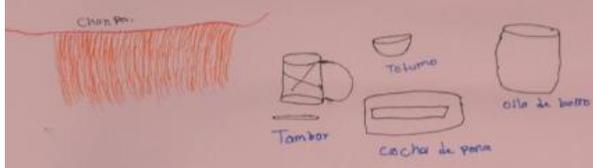
- ¿Cuáles son las características claves de cada una de las culturas?
- ¿Qué se refleja de cada cultura en sus artesanías?

- ¿ Porqué la artesanía de su pueblo es diferente a otras?
- ¿ Qué similitudes tienen?

Luego del tiempo de trabajo en grupo, cada uno presentó su cartelera y las reflexiones acerca de su cultura. A continuación se presentan las carteleras realizadas:

<p><b>LAS CARACTERISTICAS</b></p> <p>Claves del pueblo Murui es territorio, el habla las historias Leyendas las Danzas las costumbres Autonomía tradicional</p> <p>2 Simbología Educación Salud Valores Autonomía transparencia y pensamiento.</p> <p>3 Por la forma del diseño del trabajo artesanal Por que es unica de la cultura. y la tradición</p>	<p>Si siguiendo nuestro buen vivir.</p> <p>"Los BORA como hija del tabaco, la Coca y la yuca dulce.</p> 
<p><b>ETNIA OKAINA</b></p> <p>Etnia: Bora "Tuxuyá" y Cananguecho "XONT"</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lengua y los bailes tradicionales.</li> <li>- Identidad respeto, de los materiales y tejidos.</li> <li>- La Simbología y la Espiritualidad de cada pueblo lo hace diferente.</li> <li>- Los Simbolos de cada etnia:</li> </ul> <p>INTEGRANTES:    BARTOLOME ATIANA TUMA    ALEXANDRO CANDRA XONA    ZURRUTU: ATIANA NIWA</p> 	<p><b>GRUPO ETNICO TIKUNA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* La Clave de la cultura.</li> <li>* La Lengua unica, Religión, Identificación</li> <li>* Trabajadores de nuestros usos y costumbres (La Pelazón, uso de la fruta Sagrada del Huito)</li> <li>* Por que todos somos diferentes en pensamientos y creatividad.</li> <li>* 100% natural</li> </ul> <p>Cultural    Pintura    Arte</p> <p>Tejidos    Tallados</p> <p>CLAVES: Tierra, Agua, Cultura, Tradición</p>

Tradición: como la danza.



Se refleja en la cultura es la pintura como hecho de arte en la artesanía

La artesanía es diferente es por ~~por~~ la pintura ~~como~~ el hecho

- la cultura - lengua

CARACTERÍSTICAS DEL COCAMA

CULTURA: - TRABAJO EN UNIDAD (MINGAS)  
 - BAILES ANCESTRALES (CARNAVALES, PANDILLAS)  
 - COMIDAS TÍPICAS (MAZAMORRA, PANGO,  
 - BEBIDAS (CHICHA DE MAIZ, MATEO DE YUCA,  
 - ARTESANIAS (BARRANO COCIDO (PURURUCA).  
 USOS DOMESTICOS.

\* SON MUY AMABLES.  
 \* RESPETUOSOS.

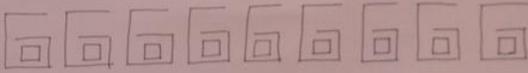
LAS ARTESANIAS SE REFLEJAN EN SUS COSTUMBRES, MITOS, LEYENDAS.



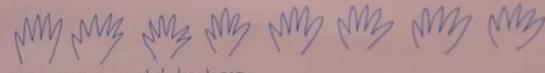
SON DIFERENTES PORQUE SON UTILIZABLES  
 LE HACE ÚNICA PORQUE ES NATURAL NO CONTAMINA EL MEDIO AMBIENTE.  
 LA MADERA ES RENOVABLE Y DECORATIVA.

Días del cocama

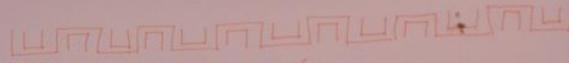
ETNIA Y CULTURA MUINANE



RESPECTO POR LAS TRADICIONES Y EL SIMBOLO DE CADA CLAN



El empiezo del trabajo



La formación, la preparación



Símbolo del Clan piña, representa la unidad de los 4 grupos de Leticia

Cada manilla tiene su significado: Quién lo usa, para qué, y cuándo.

Cada manillo tiene su símbolo



Se hizo una reflexión grupal a manera de conclusión sobre diferencias y similitudes entre las culturas, entendiendo la artesanía como una representación cultural de los grupos que las hacen. Se concluyó acerca de la importancia de valorar la artesanía desde la cultura y de tener la capacidad de transmitir estos valores a los clientes.

### III. Taller Práctico de Ventas

**Duración:** 1 hora 30 minutos

**Objetivo:** Fomentar la identificación de los diferentes perfiles de compradores y vendedores para generar estrategias que promuevan las ventas.

**Actividad:**

A partir de la conclusión de la actividad anterior, se retomó el tema de la comunicación entre los vendedores y los posibles clientes y la importancia de esta para aumentar las ventas. Se hizo una reflexión inicial acerca de las herramientas y estrategias comerciales a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué estrategias y herramientas pueden conseguir y mejorar nuestras ventas?
- ¿Cómo podemos comunicar de la mejor manera los valores de las artesanías? ¿Qué detalles tener en cuenta al vender?.

Se hizo una explicación del juego de ventas, aplicación práctica de los retos de vender. Juego de roles de clientes y vendedores que busca generar escenarios de venta probables y la manera de aproximarse a ellos.

Se entregaron tarjetas a todos los artesanos, cada una con roles que debían asumir por un lado y un número por el otro. Se fueron llamando por números conformando parejas que debían actuar mientras todos los demás observaban y tomaban notas para luego reflexionar sobre cada situación. Entre cada actuación se respondió anotando en cartelera las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se desarrolló esta situación?
- ¿Qué es importante a la hora de enfrentar una situación como esta?
- ¿Qué hizo bien el vendedor? ¿Qué hizo mal?

A continuación se presentan los escenarios actuados:

1. Vendedor que no conoce las piezas – Comprador interesado en comprar
2. Vendedor que dice mentiras – Comprador que conoce las piezas
3. Vendedor que está desconcentrado – Comprador impaciente
4. Vendedor que explica el valor cultural – Comprador interesado en la cultura
5. Vendedor que propone cómo utilizar la pieza – Comprador que no está seguro si le sirve
6. Vendedor que explica el valor agregado – Comprador que le parece muy caro
7. Vendedor que no quiere hacer descuento – Comprador que quiere comprar en cantidad
8. Vendedor grosero – Comprador que hace muchas preguntas
9. Vendedor que conoce bien el trabajo – Comprador que no habla mucho español

10. Vendedor que hace mucho descuento – Comprador que no tiene mucha plata

Se sacaron conclusiones grupales acerca de lo que debe y no debe hacer un vendedor y características y actitudes importantes para aumentar las ventas.

Buen Vendedor	Mal Vendedor
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vendió</li> <li>- Explicó</li> <li>- Valora el trabajo</li> <li>- Negoció</li> <li>- Comprometió al cliente para que regresara</li> <li>- Se ganó al cliente</li> <li>- Dio un obsequio</li> <li>- Entregó información</li> <li>- Hizo señas para hacerse entender</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No sabe precios</li> <li>- No sabe significado</li> <li>- No conoce la cultura</li> <li>- Sólo quiere plata</li> <li>- Muchas carreta</li> <li>- Decía mentiras</li> <li>- No hizo descuento por cantidad</li> <li>- Falta explicar valor</li> <li>- Dio un obsequio muy grande</li> <li>- Afanado</li> <li>- No tiene paciencia</li> <li>- Grosero</li> <li>- Pendiente del celular</li> <li>- Perdió al cliente</li> <li>- No pone atención</li> </ul>

#### IV. Retos Comerciales

**Duración:** 1 hora 30 minutos

**Objetivo:** Identificar las dificultades o retos del negocio artesanal así como las oportunidades y estrategias para hacer sostenible la actividad.

**Actividad:**

En plenaria, se trabajaron las siguientes preguntas para compartir experiencias:

- ¿Cuáles son las fortalezas comerciales que tiene el grupo?
- ¿Cuáles son las debilidades?
- ¿Qué retos se tienen?



Se hizo una socialización de experiencias, inquietudes y retos. A manera de reflexión profunda tipo “catarsis” I cada grupo en plenaria contó sus retos actuales, explicando sus sueños, necesidades, dudas, etc. A continuación se presenta el resumen de la actividad:

RETOS	DIFICULTADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hacer una casa del artesano en un lugar estratégico para ventas directas de los grupos</li> <li>- Tener puntos de venta al interior del país</li> <li>- Enseñar a otros para poder producir más</li> <li>- Integrar a los que viven lejos</li> <li>- Ponerse de acuerdo para una mesa directiva</li> <li>- Pensar en amazonas como región</li> <li>- Unión de los artesanos</li> <li>- Ferias nacionales e internacionales</li> <li>- Unificar precios</li> <li>- Hay que dar para poder conseguir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costo del transporte</li> <li>- Artesanos dispersos</li> <li>- Pedidos muy grandes</li> <li>- Transporte de representantes a ferias</li> <li>- Dificultad de contacto</li> <li>- Poco turismo en ciertas zonas</li> <li>- Diferencia en los precios entre grupos</li> <li>- Falta de responsabilidad de los artesanos</li> </ul>

## **V. Desarrollo Momentos de Reflexión**

*\*Actividad liderada por FUPAD*

**Duración:** 2 hora 30 minutos

### **Actividad:**

Se indicó a los participantes que se distribuyeran en mesas de trabajo, para ello se pidió que enunciaran un número del 1 al 7 y de ésta manera se ubicaran en las mesas, también se les indicó que en cada mesa encontrarían palabras relacionadas con los temas a trabajar y que luego en un diagrama plasmarán las reflexiones y pensamientos generados.

Para el desarrollo de éste momento el moderador dividió los participantes en las mesas de trabajo. Unas mesas desarrollaron el tema de Comercio Justo y las mesas otras el tema de Formalización. Cada mesa de trabajo contó con una persona guía, quien orientó la actividad a desarrollar. En cada una de las mesas se entregó una bolsa de palabras que hacían relación a los temas propuestos, figuras, gráficos e imágenes a partir de ellas se propuso un espacio para generar pensamiento y reflexión. Con el fin de realizar un ejercicio escrito, gráfico, de memoria y concreción se propuso alimentar un diagrama con los pensamientos generados los cuales se representaron en fichas bibliográficas que se dispusieron en los espacios correspondientes en el diagrama.

Cada una de las mesas de trabajo eligió un vocero, con el fin de compartir las ideas plasmadas en el diagrama y una vez terminado el ejercicio se propuso un espacio para socializar ante todo el grupo, cada uno de los aspectos trabajados. Por último una persona del grupo presentó las conclusiones generales de la actividad.

## **VI. Comercio Justo**

*\*Actividad liderada por FUPAD*

**Duración:** 40 minutos

### **Actividad:**

Charla de comercio justo y economías verdes: Este espacio, con el fin de concretar algunas ideas alrededor de los temas trabajados durante la jornada.

## **VII. Cierre del Evento**

**Duración:** 30 minutos

**Objetivo:** Recordar y compartir los aprendizajes de cada uno de los participantes en el día de trabajo.

Se les pidió a los artesanos que se pararan y formaran un círculo. Con una madeja de lana, cada uno fue diciendo qué se lleva del encuentro y lanzando la madeja a otra persona del grupo. De esta manera se construyó un tejido entre el grupo, recogiendo las ideas y temas importantes para ellos mismos. Los artesanos expresaron su agradecimiento por haber sido invitados al evento y muchos resaltaron la importancia de conocer a personas de diferentes grupos y culturas. Uno de los aspectos más mencionado entre los artesanos participantes es la importancia de trabajar en grupo, con un solo pensamiento.

## **8. Exhibición:**

### **Espacio de Exhibición**

El espacio se dividió en los nueve grupos participantes:

#### Puerto Nariño

-Héctor Ríos cc 18.051.553

cel: [3132427017](tel:3132427017)

-Henry Fernández cc 20.587.693

cel: [3124519825](tel:3124519825)

-Gloria Almeida cc 40.150.254

-Edinson Paima cc 18.050.838

cel 314 253 8535

#### Nazareth

-Credy Pereira cc. 40.178.777

cel: 3133651679

-Zoila Quirino cc 40.179.632

-Lucélida Bautista cc 41.059.171

-Sacarías Joao cc 15.877.513

cel 320 860 8632

### Leticia

-Antonio Dinorio, cc 15.887.837

cel: 3212047525

-Jackson Suárez cc 15.887.837

cel. 320 329 3380

-Tráncito Rodríguez cc 41.057.082

cel 320 313 9387

-María Ivanechi Attama cc 1.131.519.194

cel: 3132888659

### Macedonia

-Luis Enrique Suárez cc 6.567.290

cel: 3124232429

-Rodil Yaycate

-Piedad Caguache

-Wagner Arirama cc 113.534.488

-Hanry Carvajal cc 6.567.132

cel 311 814 5832

### Kilómetro 6

-Neyser Arimuya Cc.1121197137

Cel: 3125452821

-Maria Chavez Cc.41.056.708

-Viter Jesus Canayo cc. 15.879.214

-Harrison Arias c.c 15.879.537

### Kilómetro 11

-Luz Dari Garcia. Cc. 1121211737

-Luz Neira LLerena 41060564

-Sonia Flores c.c 41.058.898

-Priscila Murayari c.c 41.060.763

### La Chorrera

-Bartolomé Attama Toikemuy cc. 15.878.075

### El Encanto

-Sandra Milena Bautista cc. 1.147.684.202

Cel: 3103045383

-Rosa Marvel Muñoz cc 40.178.752

Cel: 3203747426

### Lagarto Cocha

Cada grupo recibió una carpa con dos mesas y un letrero que informa el nombre de la comunidad, manteniendo el mismo esquema de color que las etiquetas. Las comunidad de Macedonia y La Chorrera, tuvieron puestos más grandes por su alta producción y cantidad de participantes.





La feria se organizó en U, con espacios de venta alrededor y un espacio central de muestras culturales. Este espacio fue utilizado por los diferentes grupos en diferentes momentos del día para hacer muestras de técnicas, bailes, entre otros.



Artesanas de El Encanto mostrando su baile típico.

La feria se realizó con un horario de 9 am hasta las 8 pm. Hubo un buen tránsito de visitantes que disfrutaron de la muestra de diferentes productos. En general, los artesanos estuvieron muy motivados y activos, complementando la exhibición no sólo con sus muestras culturales sino también con intervenciones por el micrófono para invitar a los clientes a conocer su trabajo.

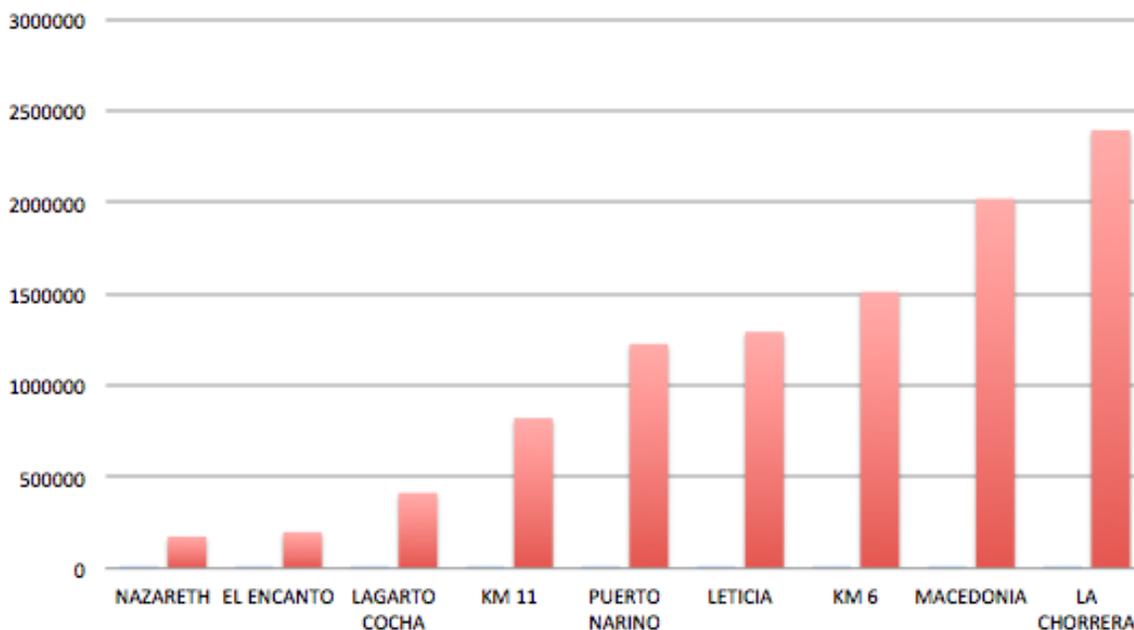


## 9. Ventas

Las ventas de la feria fueron más altas de lo esperado llegando a un total, en los dos días de \$10.047.500. Algunos grupos tuvieron mayores ventas, por su oferta artesanal variada y por la cantidad producida, sin embargo, todos vendieron un alto porcentaje de su producción.

COMUNIDAD	TOTAL PRODUCTOS	TOTAL VENTAS
NAZARETH	13	\$174,000
EL ENCANTO	7	\$198,000
LAGARTO COCHA	54	\$413,000
KM 11	53	\$821,000
PUERTO NARINO	100	\$1,226,000
LETICIA	64	\$1,292,000
KM 6	146	\$1,510,500
MACEDONIA	102	\$2,019,000
LA CHORRERA	147	\$2,394,000
<b>TOTALES</b>	<b>686</b>	<b>\$10,047,500</b>

## Ventas por Comunidad



Al contrario de lo esperado, la mayor parte de los visitantes a la feria no fueron turistas sino habitantes de Leticia, que mostraron gran entusiasmo por el evento y por la variedad de la producción. Adicional a las ventas realizadas en los días de feria, algunos grupos han reportado pedidos posteriores a partir del contacto inicial.

A continuación se resumen las ventas de cada uno de los grupos:

MACEDONIA					
FECHA	PRODUCTO	ARTESANO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
28-11-14	BASTON	LUIS E	1	\$40,000	\$40,000
28-11-14	SEPARADOR	GUILLERMO	1	\$2,000	\$2,000
28-11-14	LANZA	RODIL	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	SERVILLETERO	RODIL	2	\$15,000	\$30,000
28-11-14	BASTON	GUTAVO	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	SERVILLETERO	JOSE	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	CONTENEDORES	GUSTAVO	1	\$48,000	\$48,000
28-11-14	YANCHAMA	GUILLERMO	1	\$100,000	\$100,000
28-11-14	PANERA	ISMAEL	1	\$4,000	\$4,000
28-11-14	MORTERO	LUIS E	2	\$15,000	\$30,000
28-11-14	SERVILLETERO	GUILLERMO	1	\$2,000	\$2,000
28-11-14	LANZA	ADRIAN	1	\$25,000	\$25,000
28-11-14	MANILLA	PIEDAD	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	SEPARADOR	GUILLERMO	2	\$2,000	\$4,000

28-11-14	SEPARADOR	GUILLERMO	6	\$1,500	\$9,000
28-11-14	MANILLA	ISMAEL	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	MANILLA	PIEDAD	2	\$5,000	\$10,000
28-11-14	GARGANTILLA	PIEDAD	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	COLLAR	PIEDAD	1	\$6,000	\$6,000
28-11-14	MANILLA	PIEDAD	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	SERVILLETERO	RODIL	1	\$18,000	\$18,000
28-11-14	CONTENEDORES	GUSTAVO	4	\$12,000	\$48,000
28-11-14	PLATO HOJA	WAGNER	1	\$60,000	\$60,000
28-11-14	PLATO HOJA	WAGNER	1	\$50,000	\$50,000
28-11-14	MANILLA	ISMAEL	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	SERVILLETERO	RODIL	1	\$18,000	\$18,000
29-11-14	ANIMAL	WAGNER	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	SERVILLETERO	GUILLERMO	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	CARETA	MANRY	1	\$110,000	\$110,000
29-11-14	MANILLA	PIEDAD	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	SEPARADORES	GUILLERMO	2	\$2,000	\$4,000
29-11-14	MANILLA	PIEDAD	1	\$2,000	\$2,000
29-11-14	COLLAR	PIEDAD	3	\$3,000	\$9,000
29-11-14	SEPARADORES	GUILLERMO	2	\$1,500	\$3,000
29-11-14	SEPARADORES	GUILLERMO	1	\$2,000	\$2,000
29-11-14	GARGANTILLA	PIEDAD	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	PLATO	WAGNER	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	MOLINILLO	GUSTAVO	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	PLATOMOLINILLO	ADRIAN	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	PLATO	ADRIAN	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	BASTON	GUSTAVO	1	\$25,000	\$25,000
29-11-14	CARTUCHERA	GUILLERMO	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	PLATO	LUIS E	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	MANILLA	PIEDAD	1	\$2,000	\$2,000
29-11-14	CERBATANA	PIEDAD	1	\$12,000	\$12,000
29-11-14	PORTALAPICES	HANRY	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	MANILLA	ISMAEL	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	GARGANTILLA	PIEDAD	2	\$10,000	\$20,000
29-11-14	MANILLA	ISAMESL	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	MANILLA	ISMAEL	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CORREA	LUIS E	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	PLATO	LUIS E	1	\$60,000	\$60,000
29-11-14	PLATO	LUIS E	1	\$100,000	\$100,000
29-11-14	FRUTERO	HANRY	1	\$60,000	\$60,000
29-11-14	FRUTERO	HANRY	1	\$30,000	\$30,000

29-11-14	FRUTERO	HANRY	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	PLATO	LUIS E	2	\$85,000	\$170,000
29-11-14	CERBATANA	PIEDAD	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	PLATO	HANRY	1	\$60,000	\$60,000
29-11-14	COJINES	GUILLERMO	1	\$45,000	\$45,000
29-11-14	DELFIN	GUILLERMO	1	\$45,000	\$45,000
29-11-14	PLATO	ADRIAN	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	SEPARADORES	GUILLERMO	2	\$2,000	\$4,000
29-11-14	SERVILLETERO	PIEDAD	1	\$4,000	\$4,000
29-11-14	BASTON	RODIL	1	\$40,000	\$40,000
29-11-14	COSMETIQUERO	GUILLERMO	1	\$12,000	\$12,000
29-11-14	CUBIERTOS	LUIS E	3	\$15,000	\$45,000
29-11-14	MORTERO	LUIS E	3	\$15,000	\$45,000
29-11-14	TENEDORES	LUIS E	2	\$13,000	\$26,000
29-11-14	MANILLA	PIEDAD	3	\$10,000	\$30,000
29-11-14	SERVILLETEROS	WAGNER	1	\$13,000	\$13,000
29-11-14	MORROCOY	WAGNER	1	\$12,000	\$12,000
29-11-14	PLATO	WAGNER	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	MANILLA	PIEDAD	1	\$2,000	\$2,000
29-11-14	MANILLA	ISMAEL	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	FRUTERO	HANRY	1	\$100,000	\$100,000
	<b>MACEDONIA</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>102</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$2,019,000</b>

A partir del plan de producción, se había proyectado vender el 30% de la producción total que equivalía a \$1.400.000 pesos. Las ventas de la comunidad de Macedonia estuvieron por encima de los esperado logrando un excelente resultado.

<b>NAZARETH</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	MANILLA	MARLUCIA	1	\$2,500	\$2,500
28-11-14	ABANICO	TEOLINDA	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	ABANICO	TEOLINDA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	MANILLA	MARLUCIA	1	\$3,500	\$3,500
28-11-14	MOCHILA	ROSA	1	\$35,000	\$35,000
29-11-14	ESCOBA	GENI	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	ESCOBA	GENI	3	\$10,000	\$30,000
29-11-14	ABANICO	TEOLINDA	2	\$15,000	\$30,000
29-11-14	ABANICO	TEOLINDA	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	MANILLA	GENI	1	\$3,000	\$3,000
29-11-14	MANILLA	MARIA	1	\$5,000	\$5,000

	<b>NAZARETH</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>13</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$174,000</b>
--	-----------------	------------------------	-----------	---------------------	------------------

La comunidad de Nazareth, trajo una producción muy por debajo de lo proyectado en el plan realizado con la comunidad, esta feria se les cruzaba con Expoartesánías y decidieron mandar la mayor parte de la producción a Bogotá. Las ventas de esta comunidad fueron bajar por tener un inventario reducido, y en general, sus precios estaban por encima de lo demás grupos, ya que son un grupo que está acostumbrado a vender en el mercado externo y tienen poca experiencia a nivel local.

<b>LETICIA</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	BANCO	FERMMI	1	\$220,000	\$220,000
28-11-14	CANASTA	IVANECHI	3	\$90,000	\$270,000
28-11-14	SAPO CANTOR	JACKSON	1	\$25,000	\$25,000
28-11-14	SAPO CANTOR	JACKSON	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	SAPO CANTOR	JACKSON	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	SAPO CANTOR	JACKSON	2	\$12,000	\$24,000
28-11-14	COLLAR	SONIA	2	\$6,000	\$12,000
28-11-14	MANILLA	SONIA	2	\$6,000	\$12,000
28-11-14	LLAVEROS	SONIA	7	\$3,000	\$21,000
28-11-14	FLOR COLIBRI	WILLY	1	\$25,000	\$25,000
28-11-14	CORTA PAPEL	JAVIER	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	SALERO	ANTONIO	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	BULTO	ANTONIO	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	CERNIDOR	IVANECHI	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	CANASTO	FLOR	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	BOLSO	FLOR	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	SAPO CANTOR	JACKSON	1	\$25,000	\$25,000
28-11-14	ABANICO	YOLANDA	4	\$5,000	\$20,000
28-11-14	PORTACAZUELA	LEONILDE	3	\$20,000	\$60,000
29-11-14	LLAVEROS	JACKSON	2	\$3,000	\$6,000
29-11-14	CANASTO	ANDREA	1	\$40,000	\$40,000
29-11-14	SALSERO	ANTONIO	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	CANASTO	ARTURO	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	MANILLA	IVANECHI	3	\$15,000	\$45,000
29-11-14	LORITO	ANTONIO	1	\$12,000	\$12,000
29-11-14	MANILLA	XIOMARA	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	MANILLA	XIOMARA	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	LORO	ANTONIO	1	\$12,000	\$12,000

29-11-14	CUCHARA	ANTONIO	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	SALSERO	ANTONIO	1	\$12,000	\$12,000
29-11-14	CUCHARA	ANTONIO	1	\$7,000	\$7,000
29-11-14	CERNIDOR	IVANECHI	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	CANASTO	LIDIA	1	\$40,000	\$40,000
29-11-14	ABANICO	YOLANDA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	ABANICO	YOLANDA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	ABANICO	YOLANDA	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	ABANICO	YOLANDA	1	\$50,000	\$50,000
29-11-14	MORTERO	ANTONIO	1	\$25,000	\$25,000
29-11-14	ABANICO	YOLANDA	1	\$4,000	\$4,000
29-11-14	SALSERO	ANTONIO	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	COLLAR	ANTONIO	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	MANILLA	ANDREA	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	CAMINADOR	IVAN	1	\$60,000	\$60,000
	<b>LETICIA</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>64</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$1,292,000</b>

Leticia trajo una alta producción y sus ventas fueron muy buenas. Se había proyectado llegar a los 2 millones que equivalían al 20% de su plan de producción, sin embargo, este era muy ambicioso y finalmente llevaron menos artesanía.

<b>PUERTO NARINO</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	TOTUMA	ROSA	5	\$1,000	\$5,000
28-11-14	WERE WERE	ANDER	7	\$10,000	\$70,000
28-11-14	MASCARA	EDINSON	1	\$120,000	\$120,000
28-11-14	CASCABEL	AURA	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	MANILLA	ROSA	1	\$4,000	\$4,000
28-11-14	MANILLA	ROSA	1	\$1,000	\$1,000
28-11-14	SOMBRERO	ROSA	1	\$40,000	\$40,000
28-11-14	MOCHILA	BETY	2	\$35,000	\$70,000
28-11-14	MOCHILA	BETY	1	\$35,000	\$35,000
28-11-14	WERE WERE	ANIBAL	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	COLLAR	ANA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	WERE WERE	ANDER	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	MANILLA	BLANCA	2	\$1,000	\$2,000
28-11-14	MANILLA	JACKSON	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	MORTERO	CLARA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	MANILLA	CLARA	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	MOCHILA	ROSA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	MOCHILA	OLGA	1	\$20,000	\$20,000

28-11-14	MOCHILA	HENRY	4	\$70,000	\$280,000
28-11-14	WERE WERE	ANDER	2	\$10,000	\$20,000
28-11-14	MOCHILA	ANDER	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	MORTERO	ANDRES	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	ABANICOS	ANARITA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	WERE WERE	EDINSON	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	WERE WERE	ANDRES	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	WERE WERE	EDINSON	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	ARETES	LUZ	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	MUNECO	EDITH	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	WERE WERE	EDINSON	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	MUNECO	EDITH	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	ARETES	BLANCA	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	WERE WERE	EDINSON	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	ESCAMA	BLANCA	1	\$1,000	\$1,000
29-11-14	WERE WERE	EDINSON	5	\$10,000	\$50,000
29-11-14	MOCHILA	OLGA	1	\$50,000	\$50,000
29-11-14	WERE WERE	EDINSON	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	OSO	ELIECER	3	\$25,000	\$75,000
29-11-14	WERE WERE	EDINSON	3	\$10,000	\$30,000
29-11-14	MANILLAS	MARINA	1	\$2,000	\$2,000
29-11-14	MANILLAS	HECTOR	18	\$1,500	\$27,000
29-11-14	SOMBRERO	GLORIA	1	\$35,000	\$35,000
29-11-14	ABANICOS	ANARITA	1	\$3,000	\$3,000
29-11-14	CARETA	EDINSON	1	\$55,000	\$55,000
29-11-14	MANILLAS	GLORIA	20	\$1,000	\$20,000
	<b>PUERTO NARINO</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$1,226,000</b>

Para esta comunidad, se proyectó vender el 65% del plan de producción en el marco de la feria (\$1.900.000 pesos). Aunque las ventas estuvieron por debajo de lo proyectado es un muy buen resultado para dos día de feria, y los artesanos estuvieron muy motivados con evento.

<b>KM 6</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	PIRARUCU	LUIS	1	\$60,000	\$60,000
28-11-14	CANOA	LUIS	1	\$40,000	\$40,000
28-11-14	CUCHARON	CHUNAKI BARU	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	ESCALAR	LUIS	1	\$20,000	\$20,000

28-11-14	PICAFLO	DEBORA	1	\$9,000	\$9,000
28-11-14	LORO	DEBORA	1	\$9,000	\$9,000
28-11-14	MOCHILA CHAMBIRA	ANGELICA	1	\$35,000	\$35,000
28-11-14	FRUTERO	CHUNAKI BARU	1	\$70,000	\$70,000
28-11-14	GUACAMAYAS	PEDRO	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	GANCHOS	CHUNAKI BARU	2	\$5,000	\$10,000
28-11-14	GANCHOS	CHUNAKI BARU	1	\$4,000	\$4,000
28-11-14	GANCHOS	ROBINSON	3	\$4,000	\$12,000
28-11-14	LORO	ROBINSON	1	\$7,000	\$7,000
28-11-14	TUCAN	ROBINSON	1	\$7,000	\$7,000
28-11-14	GUACAMAYAS	PEDRO	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	SERVILLETRO	DEBORA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	DELFIN	DEBORA	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	ARETE	GUADALUPE	1	\$2,000	\$2,000
28-11-14	TUCAN	SAMUEL	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	DELFIN	LUIS	1	\$40,000	\$40,000
28-11-14	GUACAMAYAS	PEDRO	3	\$15,000	\$45,000
28-11-14	DELFIN	DEBORA	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	LORO	DEBORA	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	DELFIN	DEBORA	3	\$8,000	\$24,000
28-11-14	GANCHOS	DEBORA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	GANCHOS	CHUNAKI BARU	3	\$5,000	\$15,000
28-11-14	BOLSITO	GUADALUPE	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	MOCHILA	ANGELICA	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	LLAVERO	ROBINSON	1	\$4,000	\$4,000
28-11-14	LORO	DEBORA	1	\$7,000	\$7,000
28-11-14	GANCHO	PEDRO	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	BANDEJITA	CHUNAKI BARU	2	\$5,000	\$10,000
28-11-14	PORTALAPICES	SAMUEL	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	GANCHO	CHUNAKI BARU	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	RANA	MARIA	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	LORO	CHUNAKI BARU	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	DELFIN	CHUNAKI BARU	1	\$8,000	\$8,000

29-11-14	PLATOS	CHUNAKI BARU	3	\$15,000	\$45,000
29-11-14	PLATOS	CHUNAKI BARU	1	\$8,000	\$8,000
29-11-14	PIRARUU	CHUNAKI BARU	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	BANDEJA	CHUNAKI BARU	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	INDIVIDUAL	GUADALUPE	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	SERVILLETERO	CHUNAKI BARU	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	GARZA	CHUNAKI BARU	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	GARZA	CHUNAKI BARU	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	MANATI	CHUNAKI BARU	1	\$21,000	\$21,000
29-11-14	BANDEJA	CHUNAKI BARU	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	TULIPAN	GUADALUPE	1	\$25,000	\$25,000
29-11-14	GARZA	SAMUEL	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	SERVILLETERO	CHUNAKI BARU	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	LORO	SAMUEL	1	\$18,000	\$18,000
29-11-14	ARETES	CHUNAKI BARU	1	\$3,000	\$3,000
29-11-14	HEBILLAS	CHUNAKI BARU	3	\$4,000	\$12,000
29-11-14	LANZA	CHUNAKI BARU	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	HEBILLAS	CHUNAKI BARU	3	\$4,000	\$12,000
29-11-14	HEBILLAS	CHUNAKI BARU	2	\$4,000	\$8,000
29-11-14	LORO	CHUNAKI BARU	1	\$40,000	\$40,000
29-11-14	LORO	CHUNAKI BARU	1	\$8,000	\$8,000
29-11-14	CUADRO	CHUNAKI BARU	1	\$160,000	\$160,000
29-11-14	LLAVERO	CHUNAKI BARU	1	\$3,000	\$3,000
29-11-14	FRUTERO	CHUNAKI BARU	1	\$25,000	\$25,000

29-11-14	SERVILLETERO	CHUNAKI BARU	3	\$10,000	\$30,000
29-11-14	HEBILLAS	CHUNAKI BARU	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	LORO	CHUNAKI BARU	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	LORO	CHUNAKI BARU	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	LANZA	CHUNAKI BARU	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	PIEZA	CHUNAKI BARU	11	\$7,000	\$77,000
29-11-14	LANZA	CHUNAKI BARU	2	\$20,000	\$40,000
29-11-14	SERVILLETERO	CHUNAKI BARU	2	\$10,000	\$20,000
29-11-14	BOLSO	CHUNAKI BARU	1	\$18,000	\$18,000
29-11-14	ARETES	CHUNAKI BARU	45	\$1,500	\$67,500
	<b>KM 6</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>146</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$1,510,500</b>

Esta comunidad superó sus proyecciones de ventas , obteniendo excelentes resultados. Además logró hacer nuevos contactos para pedidos a futuro.

<b>Km 11</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	COLLAR	TOMASA	3	\$5,000	\$15,000
28-11-14	MANILLA	KASIA	8	\$1,000	\$8,000
28-11-14	COLLAR	KASIA	2	\$5,000	\$10,000
28-11-14	MANILLA		14	\$5,000	\$10,000
28-11-14	MANILLA		3	\$1,000	\$2,000
28-11-14	MANILLA		9	\$2,000	\$4,000
28-11-14	MOCHILA		3	\$70,000	\$70,000
28-11-14	MOCHILA		8	\$50,000	\$50,000
28-11-14	MANILLA		9	\$2,000	\$4,000
28-11-14	MANILLA		7	\$5,000	\$5,000
28-11-14	BOLSO		2	\$50,000	\$50,000
28-11-14	MASCARA		9	\$12,000	\$12,000
28-11-14	MASCARA		2	\$10,000	\$10,000

28-11-14	MASCARA		11	2	\$8,000	\$16,000
28-11-14	MANILLA		7	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	MASCARA		14	2	\$4,000	\$8,000
28-11-14	AJI NEGRO	SONIA		1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	MOCHILA CUADRADA	KASIA		1	\$32,000	\$32,000
29-11-14	HAMACA	CELSIDA		1	\$100,000	\$100,000
29-11-14	MANILLA	KASIA		2	\$2,000	\$4,000
29-11-14	MOCHILA	CELSIDA		1	\$25,000	\$25,000
29-11-14	MOCHILA	KASIA		1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	MUNECO	KASIA		1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	MOCHILA PEQUENA	CELSIDA		1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	MOCHILA REDONDA	LUZ DARY		1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	COLLAR MUNECO	CELSIDA		1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	AJI NEGRO		2	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	BOLSO		6	1	\$45,000	\$45,000
29-11-14	PORTALAPICES		14	2	\$40,000	\$80,000
29-11-14	BOLSO		12	1	\$80,000	\$80,000
29-11-14	MASCARITA		9	1	\$12,000	\$12,000
29-11-14	MANILLA		3	2	\$2,000	\$4,000
29-11-14	MASCARITA		6	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	AJI NEGRO		2	1	\$30,000	\$30,000
	<b>KM 11</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>		<b>53</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$821,000</b>

<b>LA CHORRERA</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	INDIVIDUAL	BENILDA	2	\$20,000	\$40,000
28-11-14	GANCHO	FERNANDO	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	ARETES	LEIDY	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	ARETES	RULEY	2	\$3,000	\$6,000
28-11-14	PANERAS	OLGA	2	\$6,000	\$12,000
28-11-14	ARETES	NELDY	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	CANASTO	ANA MARIA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	CANASTO	ANA MARIA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	BOLSO	ROSIRIS	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	ARETES	RULEY	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	CANASTO	ROSA AMELIA	1	\$35,000	\$35,000
28-11-14	CANASTO	TRINIDAD	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	CANASTO	ROSA AMELIA	1	\$25,000	\$25,000
28-11-14	MOCHILA	ALEIDA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	MOCHILA	ALEIDA	11	\$17,000	\$187,000

28-11-14	MOCHILA	ALEIDA	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	MOCHILA	LUIS	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	SOMBRERO	EDILMA	1	\$35,000	\$35,000
28-11-14	MOCHILA	ROSIRIS	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	ARETES	LEIDY	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	GANCHO	FERNANDO	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	CONFITERO	BARTOLOME	1	\$27,000	\$27,000
28-11-14	CARPETA	ALGONDINA	1	\$17,500	\$17,500
28-11-14	CARPETA	ALGONDINA	1	\$17,500	\$17,500
28-11-14	CANASTO	TRINIDAD	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	TINAJA	CELINA	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	FLAUTA	JULIA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	SOLDADO	BARTOLOME	1	\$90,000	\$90,000
28-11-14	SONAJERO	ARMANDO	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	INDIVIDUAL	OLGA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	INDIVIDUAL	OLGA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	INDIVIDUAL	OLGA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	INDIVIDUAL	OLGA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	GANCHO	YADIRA	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	PORTAVASOS	GIOVANNY	4	\$5,000	\$20,000
28-11-14	CARTERA	LEIDY	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	CARTERA	CIRILA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	CANASTA	YENNY	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	CARTERA	LEIDY	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	TINAJA	NELA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	SOMBRERO	ALEJANDRINA	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	MONEDERO	NELLY	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	PINZA	FLORANCIO	1	\$2,000	\$2,000
28-11-14	GANCHO	YADIRA	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	ARETES	LUCY	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	BOLSA	JOLDIS	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	ARETES	LUCY	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	OLLITA	JULIA	1	\$12,000	\$12,000
28-11-14	BOLSITA	EDILMA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	BOLSA	DELFINA	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	BOLSA	AURA	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	TINAJA	JULIA	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	BOLSA	ROSIRIS	1	\$30,000	\$30,000
28-11-14	ARETES	LUCY	1	\$3,000	\$3,000
28-11-14	GANCHO	YADIRA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	PORTAVASOS	OLGA	4	\$5,000	\$20,000

29-11-14	FRUTERO	EDILMA	1	\$35,000	\$35,000
29-11-14	FRUTERO	EDILMA	1	\$35,000	\$35,000
29-11-14	MOCHILA	LLEYMI	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	BOLSA	LUCY	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	CANASTICO	LEIDY	1	\$4,000	\$4,000
29-11-14	ARETES	LUCY	3	\$3,000	\$9,000
29-11-14	MOCHILA	LUZ MARINA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	MOCHILA	LUZ MARINA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	ARETES	AIDE	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	COLLAR	CLARA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	MANILLA	CLARA	3	\$4,000	\$12,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	CANASTO	TRINIDAD	1	\$13,000	\$13,000
29-11-14	CANASTO	TRINIDAD	1	\$18,000	\$18,000
29-11-14	FRUTERO	AMANCIO	1	\$25,000	\$25,000
29-11-14	PINZA	FLORENCIA	2	\$3,000	\$6,000
29-11-14	BOLSA	CASILDA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	FRUTERO	MARIANA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	MOCHILA	ALEIDA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	HAMACA	MAGDALENA	1	\$80,000	\$80,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$12,000	\$12,000
29-11-14	BOLSO SAPO	AIDE	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	PANERA	ADELINA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	CANASTO	MARILIN	1	\$40,000	\$40,000
29-11-14	PANERA	CLARA	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	BANDEJA	CLARA	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	BANDEJA	TRINIDAD	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	CANASTO	CLARA	1	\$40,000	\$40,000
29-11-14	PORTALAPICES	LEIDY	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	INDIVIDUAL	DORA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	FLAUTA	MARIANA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	BALDE	MARCELA	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	BALDE	MARCELA	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	INIDIVUDAL	DORA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	PANERA	ESNEIDER	1	\$20,000	\$20,000

29-11-14	CANASTO	DELFINA	1	\$25,000	\$25,000
29-11-14	CANASTO	CRISTALBA	1	\$25,000	\$25,000
29-11-14	BOLSO	LUCY	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	BOLSO	DELFINA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	CANASTO	NORA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	PANERA	CLARA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	CANASTO	LEIDY	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	BALAY	ROSA AMELIA	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	FRUTERO	MARGARITA	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	FRUTERO	CLARA	1	\$30,000	\$30,000
29-11-14	CARPETA	LUZ MARINA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	JOYERO	CLARA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	NASA	ROSA AMELIA	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	PINZA	LUZ MARINA	1	\$2,000	\$2,000
29-11-14	SOMBRERO	ALEJANDRINA	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	PANERA	BENILDA	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	INDIVIDUAL	RUBEN	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	BOLSA	LEIDY	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	MOCHILA	GORDIS	1	\$15,000	\$15,000
29-11-14	FRUTERO	FLOR	1	\$20,000	\$20,000
29-11-14	PANERA	ADELINA	1	\$35,000	\$35,000
29-11-14	TORTUGA	ANDRES	1	\$50,000	\$50,000
29-11-14	PORTAVASOS	ROSA ANGELA	1	\$20,000	\$20,000
	<b>LA CHORRERA</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>147</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$2,394,000</b>

El grupo de la Chorrera tuvo las mayores ventas de todo el evento. Aunque su plan de producción inicial incluía muy pocas piezas, el grupo se motivó a hacer una mayor producción para la feria. Adicionalmente, se consiguió apoyo del ejercito para transportar algunos de los artesanos y las piezas en un vuelo de apoyo, lo cual facilitó el transporte de una mayor cantidad de piezas. En este caso, el FUPAD contaba con un inventario sobrante de una feria anterior en Bogotá, el cual fue exhibido y vendido también en este espacio.

<b>EL ENCANTO</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	CUMARE	CECILIA	1	15,000	\$15,000
28-11-14	MOCHILA	PAOLA	1	20,000	\$20,000
28-11-14	CARTERA	FLAVIA	2	40,000	\$80,000
28-11-14	BOLSO	ROSA	1	30,000	\$30,000
29-11-14	COFRESITO	CARLINA	1	18,000	\$18,000
29-11-14	ESTERA	ROSA	1	20,000	\$20,000
29-11-14	CUMARE	ROSA	1	\$15,000	\$15,000
	<b>EL ENCANTO</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>7</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$198,000</b>

<b>LAGARTO COCHA</b>					
<b>FECHA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARTESANO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
28-11-14	LLAVERO	CARMEN ELISA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	ESTERA	CARMEN ELISA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$25,000	\$25,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	PLUMERO	CARMEN ELISA	1	\$8,000	\$8,000
28-11-14	ARETES	MARIA	2	\$5,000	\$10,000
28-11-14	PIOJOS	CARMEN ELISA	2	\$6,000	\$12,000
28-11-14	COLLAR	MARIA	1	\$20,000	\$20,000
28-11-14	MANILLA	MARIA	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	ATRAPA MUJERES	CARMEN ELISA	4	\$2,500	\$10,000
28-11-14	SEPARADORES	MARIA	1	\$7,000	\$7,000
28-11-14	ARETES	MARIA	2	\$5,000	\$10,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	ABANICOS	CARMEN ELISA	1	\$15,000	\$15,000
28-11-14	PIOJOS	CARMEN ELISA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	PLUMERO	CONSUELO	3	\$10,000	\$30,000
28-11-14	ARETES	CONSUELO	1	\$10,000	\$10,000
28-11-14	ARETES	MARIA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	ARETES	MARIA	1	\$5,000	\$5,000
28-11-14	COLLAR	MARIA	1	\$25,000	\$25,000
28-11-14	ESTERA	CARMEN ELISA	1	\$15,000	\$15,000

29-11-14	SEPARADORES	CARMEN ELISA	3	\$4,000	\$12,000
29-11-14	SEPARADORES	CARMEN ELISA	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	ARETES	CONSUELO	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	ARETES	CONSUELO	2	\$5,000	\$10,000
29-11-14	ARETES	CARMEN ELISA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	ARETES	MARIA	2	\$2,500	\$5,000
29-11-14	LLAVERO	CARMEN ELISA	1	\$5,000	\$5,000
29-11-14	SEPARADOR	CARMEN ELISA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	SOLITARIO	CARMEN ELISA	1	\$10,000	\$10,000
29-11-14	ARETES	CONSUELO	3	\$5,000	\$15,000
29-11-14	SEPARADOR	CARMEN ELISA	1	\$4,000	\$4,000
29-11-14	ARETES	CARMEN ELISA	3	\$5,000	\$15,000
	<b>LAGARTO COCHA</b>	<b>TOTAL PRODUCTOS</b>	<b>54</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$413,000</b>

## 10. Clientes

Como sugerencia de Oscar Cely, enlace de Artesanías de Colombia en Leticia, se le pidió a los grupos que llenaran unos formatos que recopilan información acerca del tipo de clientes que visitó y compró en la feria. Este formato se llenó únicamente los últimos dos días, y como no fue socializado con anterioridad, no todos los grupos lo llenaron correctamente, sin embargo, a continuación se presentan algunos resultados:

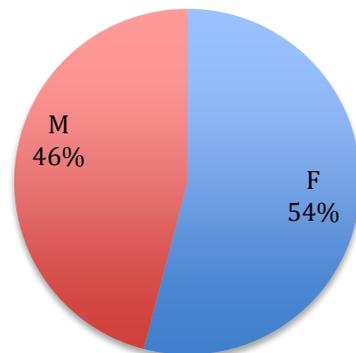
Venta	Valor	Genero	Edad	Cliente
Abanico	3000	F	18-30	Residente
Abanico	10000	F	30-60	Visitante
Abanico Chambira	20000	F	18-30	Visitante
Abanico Chambira	20000	M	30-60	Visitante
Aretes	5000	F	18-30	Residente
Canasto	90000	F	18-30	Residente
Collar	15000	F	18-30	Visitante
Collar	10000	M	18-30	Visitante
Collar	5000	M	30-60	Visitante

Collar	5000	M	30-60	Visitante
Collar	5000	M	30-60	Visitante
Escama	1000	F	18-30	Visitante
Escoba Chambira	15000	M	30-60	Visitante
Gargantilla	3000	F	Menor 18	Residente
Hamaca	100000	M	30-60	Visitante
Manilla	13000	F	30-60	Residente
Manilla	5000	F	18-30	Turista
Manilla	2000	M	30-60	Turista
Manilla	10000	F	18-30	Visitante
Manilla	25000	F	18-30	Visitante
Manilla	5000	M	18-30	Visitante
Manilla	3000	F	30-60	Visitante
Manilla chambira	3500	M	30-60	Residente
Manilla Chambira	3500	F	30-60	Turista
Máscara	20000	M	30-60	Residente
Mochila	35000	F	18-30	Visitante
Mochila	20000	F	18-30	Visitante
Mochila	10000	M	18-30	Visitante
Mochila	30000	M	18-30	Visitante
Mochila	30000	M	30-60	Visitante
Mochila Chambira	35000	M	Menor 18	Residente
Muñeca	15000	F	30-60	Residente
Muñeca	5000	M	30-60	Turista
Salero	12000	M	30-60	Visitante
Sapo Cantor	25000	F	18-30	Visitante
Sombrero	40000	F	30-60	Turista
Were Were	10000	F	30-60	Residente

Según los datos, la distribución de los cliente entre hombres y mujeres tiene una mayoría de mujeres con un 54% y hombre 46%. Esto muestra que los dos géneros tienen interés en comprar artesanía, sin embargo, los clientes son en su mayoría mujeres.

## Cientes por Género

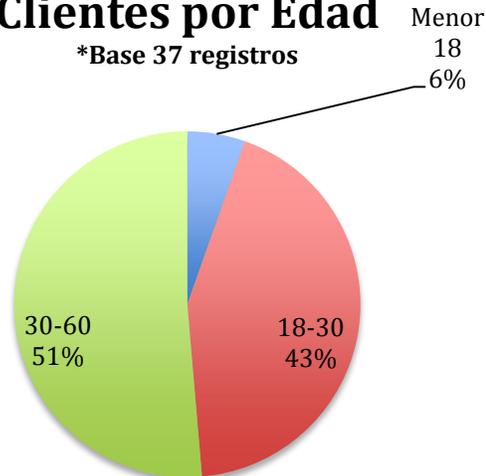
\*Base 37 registros



La edad predominante de compra de artesanías en la feria fue entre 30 y 60 años, seguida muy de cerca por personas entre 18 y 30. Se evidencia que los compradores de artesanía tienden a ser adultos jóvenes.

## Cientes por Edad

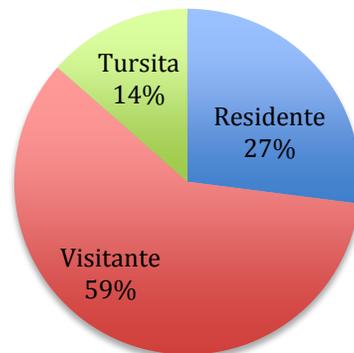
\*Base 37 registros



Para esta pregunta hubo confusión con las posibilidades de respuesta, ya que lo indígenas consideraron que todos eran visitantes. Sin embargo, se puede apreciar que la mayoría de las personas que visitó la feria eran residentes evidenciando un buen potencial del mercado local más allá de la población temporal de turistas.

## Cientes por Tipo

\*Base 37 registros



Esta feria mostró el potencial del mercado que hay en la ciudad de Leticia, abriendo puertas comerciales para las comunidades y sugiriendo la importancia de un enfoque que haga partícipe al mercado local residente aprovechando su interés y potencial de compra.

## 11. Resultados

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Homogeneidad de la producción, sobre todo los grupos talladores suelen ofrecer productos muy similares</li> <li>- Diferencia en precios entre grupos, pese a homogenización al planear el evento, algunos grupos manejan precios distintos</li> <li>- No total confianza en representatividad y manejo de cuentas entre asociaciones de las mismas comunidades (conflictos internos comunitarios)</li> <li>- Fechas cercanas a Expoartesanías, lo cual generó que algunos productos nuevos no se exhibieron pues se guardaron para Bogotá.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alta capacidad de producción de los grupos y posibilidad de planeación en corto tiempo</li> <li>- Nuevos productos que llamaron la atención de los compradores</li> <li>- Fuerte interés de las comunidades de fortalecer el mercado local</li> <li>- Buena capacidad de organización y planeación de parte de los grupos para ferias</li> <li>- Buena recepción de los habitantes de Leticia y visitantes</li> <li>- Visibilidad al proyecto y a las instituciones (Artesanías de Colombia, Etnollano)</li> </ul>

Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los costos altos en convocatoria y mobiliario si se pretende que los grupos la hagan de forma autónoma</li> <li>- La dificultad en definir acuerdos entre diferentes comunidades si no hubiera un proyecto en curso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proyección de metas conjuntas entre artesanos</li> <li>- Replicabilidad del evento</li> <li>- Articulación para estos espacios con instituciones como el Sena</li> <li>- Potenciales nuevos compradores (hoteleros, comercializadores)</li> <li>- Consecución de apoyo de instituciones de gobierno para eventos de este tipo</li> <li>- Recuperación simbólica del espacio de los artesanos frente al Hotel Victoria Regia</li> </ul>

## 12. Conclusiones

La feria local tuvo muy buenos resultados tanto a nivel de ventas, como de divulgación del trabajo artesanal. Desde un principio, fue concebida como un espacio importante de reivindicación de los artesanos, en contraste con los comercializadores de artesanía de la ciudad. Adicionalmente, se planteó como un primer ensayo de una feria que se puede seguir replicando en diferentes momentos del año. Los artesanos estuvieron muy motivados con el espacio, con los visitantes y con las ventas, y reconocieron el potencial de estos eventos para seguir realizando a futuro. Adicionalmente, fue un espacio que permitió la unión de artesanos que suelen trabajar de manera independiente, lo que resultó en la consciencia de los mismos acerca de la importancia de trabajar unidos como gremio artesanal.

Desde el inicio del proyecto los grupos vieron en la feria local una gran oportunidad y lo asumieron con mucha expectativa; para los grupos de la región la comercialización local y regional tiene inconvenientes en la organización, en los precios y en general en las dificultades en comunicar la diferenciación de los productos con respecto a otros no hechos a mano o vendidos no por artesanos sino por comercializadores. El mensaje de la feria fue el acertado, “Amazonas: manos maestras”, intentando comunicar la autoría en las piezas vendidas, y así fue entendido por los grupos.

Los habitantes de Leticia y visitantes en general recibieron muy bien el evento, hubo alta participación y muy buena percepción del espacio y del mensaje. Hubo una buena interacción entre los artesanos y los visitantes y compradores, y en general la feria representó un evento de exhibición que generó ánimo en las comunidades. Los grupos comentaron desde ya, que les gustaría seguir llevando a cabo eventos de este tipo, y que podían organizarlos ellos mismos.

### **13.Recomendaciones y Sugerencias**

Se recomienda la continuidad de este tipo de eventos comerciales, aprovechando la replicabilidad del modelo y los buenos resultados de ventas. Los artesanos están muy interesados en trabajar como gremio artesanal, disminuyendo la competencia interna y uniendo esfuerzos para el desarrollo comercial. Se debe aprovechar esta iniciativa e impulsar el trabajo conjunto que puede traer grandes beneficios a las comunidades.

### **14. Materiales Complementarios y Anexos**

- Registros de clientes de la Feria
- Archivo de registro de ventas
- Artes de las propuestas visuales