

DI-2001.16

CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

ARTESANIAS DE COLOMBIA

LABORATORIO COLOMBIANO DE DISEÑO PARA LA ARTESANIA Y LA PEQUEÑA EMPRESA

INFORME DE AVANCE DEL PLAN OPERATIVO 2001

HERNANDO RISUEÑO
REPRESENTANTE LEGAL
CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

DAYRA PALACIOS MULLCUE
COORDINADORA GENERAL
LABORATORIO COLOMBIANO DE DISEÑO

SAN JUAN DE PASTO, 30 DE SEPTIEMBRE DE 2001

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

INTRODUCCION

La Cámara de Comercio de Pasto, Artesanías de Colombia, la Gobernación del Departamento de Nariño, la Alcaldía de Pasto, Contactar, el Cesmag, Sena, Artemanos, el Fondo Mixto de cultura de Nariño, la Fundación Centro de Investigaciones Económicas – Fucie, la Federación de Artesanos de Nariño, Acopi y la Universidad de Nariño celebran entre sí, desde el año 1996, diferentes convenios con el objeto de cualificar el sector artesanal del Suroccidente Colombiano a través de la implementación de una UNIDAD EXPERIMENTAL del Laboratorio Colombiano de Diseño para fortalecer el componente de diseño.

El último convenio interinstitucional se firma el 10 de abril de 2001 No. CNVGER 2001-008 y tiene por objeto: "Garantizar la cooperación para fortalecer la operatividad del LABORATORIO COLOMBIANO DE DISEÑO EN PASTO, PARA LA ARTESANÍA Y LA PEQUEÑA EMPRESA, permitiendo su continuidad en el tiempo, cuyo objetivo es contribuir a la integración de los procesos actuales de desarrollo económico y social del sector productivo artesanal de Colombia mediante el perfeccionamiento de la calidad y competitividad de sus productos con el fortalecimiento del componente de diseño". En este convenio, así como en los anteriores, la Cámara de Comercio de Pasto ha actuado como entidad administradora de recursos o ejecutante del proyecto para lo cual está facultada para celebrar contratos con terceros y con entidades suscriptoras y adherentes al convenio que se requieran para el desarrollo de proyectos enmarcados en el objeto del mismo. En razón de esto celebró un contrato de cooperación y financiación con la ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACIÓN, LA CIENCIA Y LA CULTURA para la ejecución del plan de operaciones 2001 del Laboratorio de Diseño.

Así mismo firmó un contrato de prestación de servicios con el IICA para ejecutar el proyecto "Innovación y mejoramiento de los procesos de comercialización de los productos artesanales en fibras naturales del departamento de Nariño", presentado al PROYECTO DE APOYO AL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA RURAL – PADEMER, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Este proyecto concentra la mayor parte de las actividades que el Laboratorio ejecuta en el plan de operaciones 2001.

De otra parte realizó un convenio con la Universidad de Nariño para apoyar el desarrollo de una tesis de grado de estudiantes de la Carrera de Diseño Industrial dirigida a solucionar algunas etapas de los procesos productivos del RIPIADO Y TEJIDO DE LA PALMA DE IRACA en diferentes municipios. Con la Fundación Centro de Investigaciones Económicas apoyo el proceso de diseño de nuevas líneas de marroquinería con el propósito de fortalecer LA MINICADENA PRODUCTIVA DEL CUERO DEL MUNICIPIO DE BELEN.

Corpoamazonia igualmente solicitó los servicios del Laboratorio Colombiano de Diseño para ASESORIA EN DISEÑO A LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE MOCOA.

En convenio con el Centro de Estudios Superiores María Goretti la Cámara de Comercio orientó a través del convenio Laboratorio de Diseño el desarrollo de una tesis de grado de dos estudiantes de Tecnología Forestal que se refiere a la IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES ESPECIES MADERABLES Y BEJUCOS UTILIZADAS EN LA ELABORACIÓN DE ARTESANIAS Y CESTERIA EN LOS MUNICIPIOS DE SAN JUAN DE PASTO Y LOS ANDES.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

El informe que se presenta a continuación se refiere al porcentaje de avance de cada una de las actividades ejecutadas y en proceso.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

1. PROYECTO PADEMER: INNOVACION Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ARTESANALES EN FIBRAS NATURALES DEL DEPARTAMENTO DE NARIÑO

ENTIDAD EJECUTORA: Cámara de Comercio de Pasto - Convenio interinstitucional Laboratorio Colombiano de Diseño - Unidad Pasto

ENTIDADES COFINANCIADORAS: Artesanías de Colombia, OEI, Cámara de Comercio de Pasto, Ministerio de Agricultura - PADEMER y beneficiarios

LINEA PRODUCTIVA: ARTESANIAS EN FIBRAS NATURALES (Iraca, lana virgen, fique y paja tetera)

El proyecto ha tenido como fin superior mejorar la calidad de vida, a través del mejoramiento de ingresos para el 3% (de la población vinculada al sector productivo artesanal de Nariño (8.400 artesanos en total) transformando las actividades productivas artesanales promisorias en fuentes de desarrollo para el Departamento.

El proyecto corresponde a la segunda fase de un programa que se ejecuta desde hace dos años en Nariño y se caracteriza por atender microempresas asociativas de la zona rural que transforman fibras naturales.

Se benefician directamente 228 artesanos tejedores agrupados en 18 microempresas rurales que se ubican en 12 diferentes municipios. Estos tejedores hacen parte de una comunidad artesanal organizada proveniente del 70% de los artesanos de Nariño que se dedican a la tejeduría de fibras naturales como la lana virgen, la paja toquilla, el fique y la paja tetera, se caracterizan además por ser de género femenino en su mayoría.

El proyecto ha pretendido desde su ejecución renovar la forma de comercialización de los productos artesanos a través de estrategias que aseguren su permanencia en el mercado nacional con la posibilidad de ampliarlo al mercado internacional. Ha innovado para esto las líneas de productos que elabora cada una de estas microempresas mejorando diseño, tecnología y calidad.

A través de asesorías y asistencia técnica a cada una de las microempresas se ha avanzado en aspectos como el desarrollo de productos, desarrollo humano, ampliación de la oferta de mano de obra, fortalecimiento del esquema de cadenas productivas, mejoramiento de calidad de producto, elaboración de planes de mercadeo, etc.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

1. PROYECTO PADEMER

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	Nº BENEFICIARIOS (6)
1.1.1.	Conformación de una red de información especializada sobre demanda, oportunidades comerciales, tendencias y patrones de consumo dirigido	3 meses	Abril 1 de 2001 a 25 de mayo de 2001	100 %	228

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: San Juan de Pasto

Se adelantó una convocatoria a diversas instituciones de carácter público, privado y entidades territoriales. La convocatoria se acompañó de una síntesis del proyecto PADEMER Fase II y de un formato diseñado para especificar el tipo de recursos y servicios que la entidad estaría dispuesta a proporcionar a los grupos beneficiarios. Adicionalmente se realizaron visitas a algunas entidades para aclarar pormenores de su vinculación.

Entre las entidades que respondieron a la convocatoria se cuenta: Contactar, Fundación Centro de Investigaciones económicas, Corponariño, Alcaldía municipal de Linares, Alcaldía de la Florida, Alcaldía municipal de Cumbal y Facultad de diseño industrial de la Universidad de Nariño.

Adicionalmente se diseñó un sistema a través del cual un profesional se encarga de recaudar información de mercados la cual a en otra actividad se consigna en boletines trimestrales.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

Se conformó un sistema de investigación de mercados en el que se adelanta la labor de inteligencia integrando los esfuerzos y recursos tecnológicos de internet, el sistema SOT – Sistema de Orientación Tecnológica al cual se encuentra afiliado CONTACTAR y el Laboratorio Colombiano de Diseño.

EXPERIENCIAS

La conformación de estas alianzas permite optimizar los recursos iniciales del Proyecto PADEMER.

Se ha incorporado la utilización de herramientas de alta tecnología con lo cual es posible acceder a información que les permita a los artesanos dar solución a los problemas de comercialización.

Con esta experiencia inicial se observó que es fundamental orientar los esfuerzos de investigación de la red en aspectos del mercado de acuerdo a las necesidades de cada grupo, por lo cual se diseñó un mecanismo de retroalimentación para identificar información demanda por los beneficiarios del proyecto.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

--

DIFICULTADES ENCONTRADAS
Las distancias geográficas de algunos municipios y su débil infraestructura en comunicaciones han dificultado los procesos de comunicación permanente con algunos grupos beneficiarios.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	N° BENEFICIARIOS (6)
1.1.2.	Diseño y estructuración de una base de datos para las Mers beneficiarias, a través del recaudo y sistematización permanente de información especializada sobre clientes, oportunidades comerciales, tendencias, moda y patrones de consumo.	3 meses	1 de Abril 2001 a 30 de octubre de 2002	50 %	228

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: San Juan de Pasto

Pese a que en el cronograma de actividades se preveía la conformación de la base de datos en un lapso de tres meses esta se ha convertido en una actividad permanente que continuará durante el tiempo de ejecución del proyecto.

De esta manera se ha creado una base de datos documental y otra sistematizada.

Se ha recaudado y clasificado permanente información de mercados y se han monitoreado resultados de la aplicación de la información por los grupos, se ha recaudado e incorporado información relacionada con:

- Oportunidades y contactos comerciales en el ámbito nacional.
- Tendencias internacional en diseño para decoración de interiores y moda
- Resultados de participación en eventos comerciales.
- Oportunidades comerciales para productos de tejeduría en paja toquilla en el mercado ecuatoriano.
- Información del mercado de artesanías en lana. Tendencias sobre mezclas, técnicas y precios de mercado en el mercado internacional.
- Análisis y estadísticas generales del mercado colombiano en cuanto a perfil de oferta y demanda.
- Recomendaciones generales para la exportación.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD
Se ha logrado el recaudo y sistematización de información importante que permite la toma de mejores decisiones en cuanto a planes de mercadeo y la participación en eventos comerciales.
EXPERIENCIAS
La realización del Seminario de tendencias y diseño organizado por Artesanías de Colombia en Bogotá y dirigido por el diseñador filipino P. J. Arañador aportó información importante respecto al mercado de las artesanías en el mundo. La obtención de copias de 5 CD ROMs con presentaciones al respecto permitirán replicar de forma dinámica esa misma información en Nariño.
DIFICULTADES ENCONTRADAS
Otros documentos relacionados con estudios e investigaciones de mercados que podrían ser útiles para estos grupos no son posibles de adquirir por la falta de disponibilidad presupuestal.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	N° BENEFICIARIOS (6)
1.1.3	Implementación de un sistema de difusión de la información por medios escritos y talleres de socialización dirigidos a los 18 grupos beneficiarios.	Once (11) meses	Abril 1 de 2001 a Junio 30 de 2001	50%	228

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD
<p>LUGAR: Aldana, Buesaco, Cumbal, Chachagüí, El Tambo, Ipiales, La Florida, Linares, Pupiales, Samaniego, Sandoná, Ricaurte</p> <p>N° DE PARTICIPANTES: 228 HOMBRES: 7 MUJERES : 221</p> <p>Para difundir la información se está elaborando la segunda entrega del boletín a manera de cartilla en el cual de manera sencilla y con ilustraciones y gráficos se presenta un resumen de la información referida en la descripción de la actividad 1.1.2.</p> <p>Para complementar la ejecución de esta actividad se ha programado una visita - de un profesional en mercadeo - a cada grupo con el propósito de socializar toda esta información.</p>

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

Se dispone de un boletín que le permite a los artesanos tener un conocimiento de las posibilidades comerciales en el ámbito nacional e internacional y comenzar a adelantar a actividades de promoción de su producción a través del contacto directo, el uso del correo promocional y con invitaciones a estos posibles clientes a visitar los stands de las ferias en las que participen las Mers beneficiarias.

Estas actividades las podrán realizar de manera individual o colectiva.

EXPERIENCIAS

Ninguna destacable.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

Debido al bajo perfil educativo de la población beneficiaria y a que no han desarrollado un verdadero espíritu empresarial, muchos artesanos (no todos) no utilizan adecuadamente la información que le es suministrada, de manera que desaprovechan las oportunidades de enfrentar de manera agresiva el mercado y pese a que las experiencias con el proyecto les han demostrado que es posible obtener resultados positivos con bajos costos a través del trabajo colectivo con otras asociaciones, ninguno demuestra interés o iniciativa propia aún para gestar acciones de este tipo.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	Nº BENEFICIARIOS (6)
1.2.1	Asistencia técnica a los grupos beneficiarios en el diseño y ejecución de un plan de mercadeo.	3 meses para la etapa de diseño 8 meses para la ejecución	Abril 1 de 2001 a Enero 25 de 2002	100% 2%	228

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: La Florida, Sandoná, El Tambo, Chachagüí, Linares, Samaniego, Cumbal, Aldana, Buesaco, Pupiales, Ricaurte, Ipiales
VEREDA:

Nº DE PARTICIPANTES: 34

HOMBRES: 3

MUJERES: 31

Tal como se expresó en el informe anterior, el proceso de planeación de actividades de mercadeo constituye para todos los grupos, su primera experiencia. Durante el trimestre se efectuó acompañamiento a las Mers y se han reforzado los conceptos de planeación.

Se desarrollaron nuevos talleres en los cuales se reforzaron especialmente los conceptos de costeo de producto, metodología de

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

fijación de precios y políticas de fijación de precios.

Se encargaron actividades de trabajo en grupo para obtener las listas de precios con definición de las políticas comerciales especialmente en cuanto a descuentos y manejo o administración de envíos o despachos.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

Se ha logrado que 12 grupos formulen su propuesta de plan de mercadeo, de los cuales únicamente 2 (La Florida y Linares) han ejecutado por lo menos una (1) de las actividades programadas en sus respectivos planes.

Los grupos han aprendido a costear adecuadamente sus productos y algunos de ellos, a realizar análisis de estructura de costos con el fin de identificar las variables que inciden en el incremento de sus costos de producción, lanzando propuestas de solución viables.

A partir del ejercicio de análisis de competitividad interna que han realizado los grupos, ha sido posible que ellos mismos logren identificar muchas de sus debilidades y asuman compromisos y estrategias para superarlas.

EXPERIENCIAS

Algunas Mers han sido meticulosas en el cálculo de sus costos de producción, al punto de empezar a efectuar registros de algunos costos indirectos de fabricación de difícil contabilización por costeo directo, tales como el consumo de gas, agua o energía, empleados exclusivamente en los procesos de producción.

El grupo Artebs de Buesaco que elabora objetos de la línea de iluminación, comenzará a estudiar la posibilidad de contratar en Bogotá la fabricación de algunas estructuras y bases para sus lámparas, específicamente para las ocasiones en que asista a ferias en esta ciudad, con el propósito de reducir los costos de transporte que en su análisis de estructura de costos y fijación de precios, son los que encarecen sus productos.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

Algunos grupos no perciben e internalizan la necesidad e importancia de planificar sus actividades especialmente de comercialización, pese a identificar alternativas y estrategias; en otros casos se aprecia el temor y la falta de liderazgo para emprender acciones en cuanto a la innovación y mejoramiento en sus procesos de comercialización.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	N° BENEFICIARIOS (6)
1.2.2	Planificación, organización y cofinanciación de la participación de los grupos beneficiarios del Proyecto en eventos comerciales.	11 meses	1 de abril al 30 de agosto.	67%	Directos: 18 Grupos.

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: Cumbal, Aldana, Pupiales, Ricaurte, Sandoná, El Tambo, La Florida, Linares, Samaniego, Chachagüi, Buesaco, Ipiales

N° DE PARTICIPANTES: 18 Mers

Durante el periodo se coordinó y acompañó a las Mers en la participación en la Primera Feria de las Colonias realizada en Conferias y a la feria de Manfacto realizada en la Plaza de los Artesanos, ambas en Bogotá.

Los costos de participación en estas ferias ascendieron a la suma de \$5.771.171 de los cuales el 27.74% fueron asumidos por las Mers.

Estos costos incluyen: alquiler de stands (compartidos), transporte, alojamiento, alimentación, transporte interno en Bogotá, transporte de carga (productos y muebles para exhibición) y gastos generales de montaje y adecuación de los sitios de exhibición.

A través de un proceso de selección por votación, se escogieron 5 artesanos de diferentes Mers que asistieron a estos eventos en representación de todos los grupos participantes.

Para la feria de las Colonias se asociaron 13 Mers y para Manfacto 12.

De otra parte y con la autorización de la Dirección del PADEMER, recursos por cuantía inferior a los \$2 millones de pesos se destinaron a sufragar los gastos de participación de los representantes de las Mers en el seminario internacional "Tendencias Marketing y Diseño para el Mercado Internacional" ofrecido por Artesanías de Colombia y al cual asistieron 10 artesanos de igual número de Mers, quienes tuvieron la oportunidad, además de presenciar las exposiciones del experto filipino P.J. Arañador, de interactuar con él, con diseñadores de la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia y con el Diseñador patrocinado por el Laboratorio Colombiano de Diseño recibiendo sugerencias con respecto a las muestras de los productos que llevaron.

El seminario desarrolló la siguiente temática:

- Costos de exportación.
- Benchmarking
- Tendencias del mercado 2001-2002 (Fundamentos del diseño)
- Tendencias del producto y colores
- Desarrollo del Producto
- Marcas
- Conceptos de planeación en línea.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

- Participación en ferias comerciales.
- Planeación del diseño de un stand.
- Mercadeo y mercadeo visual.
- Productividad.
- Valor agregado contemporáneo.
- Negociación con compradores.
- Términos de exportación.
- Control de calidad y manufactura.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

La participación en las dos (2) ferias dieron como resultados:

1. La obtención de cincuenta (50) contactos comerciales de diversas regiones del país, pero especialmente de Bogotá.
2. Pedidos efectivos posteriores a la participación en estas ferias así:
 - Edgar Espinoza – Caperuzas de lámparas Artebs.
 - Cachivaches – Individuales en fique tizado El Tambo.
 - Chocokiss Comercializadora Internacional – pastilleros y empaques Tejeiraca.
3. Ingresos por ventas brutas: \$17.314.002 con lo cual ya se alcanza el 34.63% de la meta propuesta en el proyecto para la actividad 1.2.2.
4. Utilidad promedio: \$2.558.348

La participación en el seminario ha generado nuevas perspectivas en los artesanos. Todos los asistentes han efectuado la réplica de los conceptos aprendidos, e incluso algunos han elaborado un resumen escrito que los han socializado con sus compañeros de grupo.

No obstante, el Laboratorio Colombiano de Diseño ha adquirido los CD- ROMs con las presentaciones de este diseñador que en este momento están siendo traducidas al español (originalmente son en inglés), para efectuar la socialización con el diseñador del Laboratorio dirigida a todos los integrantes de cada una de las Mers.

EXPERIENCIAS

La mayoría de las Mers no habían participado anteriormente de manera colectiva en ferias efectuando aportes por ellos mismos. Esto permitió un mayor acercamiento entre los grupos a pesar de persistir el individualismo y la desconfianza mutua.

Si bien los resultados estuvieron por debajo de las expectativas, pueden considerarse aceptables; no obstante, se percibe insatisfacción en los grupos, pues muchos de ellos continúan creyendo que obtendrían mejores resultados participando individualmente.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

Las dificultades de orden público ocasionadas por el paro agrario y el paro de taxistas en Bogotá dificultaron: primero, el arribo oportunamente a la ciudad de Bogotá y segundo la normal afluencia de público en los primeros día de feria.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	Nº BENEFICIARIOS (6)
1.4.1	Realización de talleres teórico prácticos con nuevas MERs para incorporar en su portafolio de productos, las líneas desarrolladas por el LCD y las MERs beneficiarias del Proyecto Pademer en Nariño fase 1.	4 meses	01 de abril a 30 de junio de 2001	66 %	16

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: Linares, Sandoná, Cabecera y corregimiento de el Ingenio
 PARTICIPANTES: 30
 HOMBRES: 0
 MUJERES: 30

Se realizó una asistencia técnica a 2 Mers: Jipi Japa y artesanas de El Ingenio para la elaboración de los contenedores diseñados para el grupo Asmarpal del municipio de Linares en la primera fase del proyecto. Se ejecutó en su totalidad del programa de asistencia para la elaboración de planchas en iraca, teñido de asas, incorporación de terminados para asas con mezcla de materiales y organización de la producción unificando costos de producción, colores y especificaciones técnicas. En esta actividad además de capacitar artesanas en la elaboración de modelos diseñados anteriormente se realizaron mejoras al producto y se generaron nuevas aplicaciones.

En el municipio de Linares, se ha contratado a una de las artesanas expertas en la elaboración de los contenedores "Linares" que es uno de los nuevos diseños calificado como producto "estrella". El propósito de esta contratación es adelantar la capacitación en su elaboración a 24 artesanas en 12 veredas de su localidad. El objetivo fundamental de esta actividad es incrementar los volúmenes de producción disponibles para la venta que en el momento son excesivamente bajos, generando empleo a un mayor número de artesanas locales.

La capacitación se ha centrado exclusivamente en la elaboración de la panera con acabados en fibra de algodón incorporando mejoras logradas en la asistencia técnica a Sandoná y el Ingenio.

Al finalizar la capacitación, la artesana instructora presentará los resultados en una exposición coordinada con la Umata de Linares.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

En Sandoná y el Ingenio se tienen los siguientes resultados:

- Incorporación de una nueva línea de productos al portafolio de productos de 2 Mers: Panera grande diámetro 35 y panera mediana diámetro 25 cm. Panera alta asas cruzadas, panera con tejido calado y trenzado.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

- Logro del manejo de nuevos materiales como la hilaza de algodón y el fique
- Diversificación de modelos de contenedores
- Incremento del 3.5% del número de empleados artesanos del total de beneficiarios iniciales
- Incorporación de una nueva Mer al Proyecto: Jipi-Japa
- Ampliación de la capacidad de producción de la línea de paneras en un 240%. De 50 a 120 unidades al mes

En Linares hasta el momento se ha ejecutado el 80% de la actividad de capacitación y no es posible presentar resultados definitivos.

EXPERIENCIAS

Resultados diferenciados en creatividad para la generación de nuevos productos como respuesta a procesos organizativos distintos en cada MER. Las mejor organizadas y con más cohesión crean más.

La contratación de artesanos con dominio en la elaboración de los nuevos diseños motiva no solamente a quien se contrata como instructor sino también a quienes reciben la capacitación, ya que perciben una mayor cercanía con sus pares con quienes se facilitan los procesos, las actividades y la reducción de costos.

Igual procedimiento se está adelantando para la capacitación de nuevos grupos o de artesanas independientes, para la elaboración de los productos en palma de tetera.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

Hasta el momento ninguna.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	Nº BENEFICIARIOS (6)
1.5.3	Preparación de la agenda de visitas y el plan de financiación de la asistencia de un equipo de productores artesanos representantes de las Mers a dos (2) misiones comerciales en el ámbito nacional.	3 meses	01 de junio al 30 de agosto	100%	228

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: Linares, Buesaco, El Tambo, Samaniego, Chachagüi, Aldana, Pupiales, Ipiales, Cumbal, Sandoná, Linares, Samaniego, Ricaurte

Nº DE PARTICIPANTES: 228

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

Como uno de los mecanismos para lograr el contacto directo del artesano con el cliente potencial se ha planificado la asistencia a algunas misiones comerciales.

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a los grupos beneficiarios del proyecto "Innovación y mejoramiento de los procesos de comercialización de productos en fibras naturales del departamento de Nariño" alternativas de estructurar canales de distribución en nuevos y más amplios mercados nacionales.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Promover la producción artesanal de 18 grupos beneficiarios del proyecto en los mercados de la costa atlántica y capital del país.
2. Brindar a los grupos beneficiarios del proyecto la posibilidad de estructurar canales de distribución con reducción de costos mediante la selección y contratación de intermediarios comerciales bajo los sistemas de representación comercial, consignación o corretaje.
3. Lograr el posicionamiento de la producción artesana de los grupos beneficiarios en los mercados de la costa atlántica y la capital del país.
4. Adelantar investigaciones de las características de los mercados objetivo y de la competencia.
5. Preparar a los artesanos beneficiarios del proyecto para responder a los pedidos en forma oportuna y con reducción de costos.

LUGARES Y FECHAS PREVISTAS

- COSTA ATLANTICA (CARTAGENA, SANTA MARTA Y B/QUILLA): Octubre 29 - Noviembre 1
- BOGOTA: Octubre 20 - 26

ACTIVIDADES DE PLANIFICACION

I. ESTUDIO DE MERCADO

Durante este periodo se ha adelantado un estudio de mercado identificando las principales características de la población objetivo. El mercado objetivo principal está constituido por los intermediarios de artesanías.

El estudio del mercado de interés, se adelantó con la identificación de las empresas demandantes y de los competidores que actualmente existen en esos mercados.

Para acceder a esa información se ha utilizado los servicios del CAE de la Cámara de Comercio de Pasto, al igual que los SICME de las Cámaras de Comercio de las ciudades anfitrionas, directorios especializados y la información de internet.

Con esta información se preparó la agenda de visitas previa concertación con las empresas posiblemente demandantes.

II. UBICACIÓN DE AGENTE RECEPTOR EN LOS LUGARES DE DESTINO

Con el fin de facilitar las visitas en las ciudades elegidas, se ha establecido algunos contactos en las ciudades de destino que servirán como agentes receptores quienes colaborarán en la coordinación de las visitas.

III. PREPARACION DEL EQUIPO PARTICIPANTE EN LA MISION COMERCIAL

Se ha preparado a todos los representantes de las diferentes Mers en negociación y técnica de ventas.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

Igualmente, en este período se ha capacitado en el conocimiento de los términos de referencia para la celebración de contratos de intermediación comercial.

Los grupos han trabajado en la preparación de las listas de precios, catálogos y material impreso que se distribuirá entre las empresas demandantes visitadas.

IV. PREPARACION DE LA AGENDA DE VISITAS Y COORDINACION CON EL AGENTE RECEPTOR

Se han definido las empresas a visitar estableciendo los cronogramas, las presentaciones de producto, catálogos y muestras. La agenda ha sido socializada ante todos los representantes de los grupos artesanos.

V. CELEBRACION DE CONTRATOS DE TRANSPORTE, ALOJAMIENTO, ALIMENTACION Y DESPLAZAMIENTOS INTERNOS EN LAS CIUDADES DE DESTINO.

Para la misión con destino a la costa atlántica se ha previsto la adquisición de paquetes turísticos para 6 artesanos y un Profesional Asesor que actuará como coordinador del equipo. El precio del paquete es de \$435.000 por persona e incluye, transporte aéreo en la ruta Pasto-Cartagena - Pasto, traslado aeropuerto- hotel aeropuerto, impuestos y tarifa aeroportuaria, acomodación triple y servicio de comedor (desayuno, almuerzo y comida).

Para la ciudad de Bogotá se ha previsto el traslado terrestre de 6 artesanos y un acompañante como coordinador de la misión. En Bogotá se contratará alojamiento múltiple para los artesanos.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

Para la misión a la Costa Atlántica se confirmó la visita a 9 almacenes especializados: 4 en Cartagena, 3 en Barranquilla y 2 en Santa Martha.

Además de la agenda de visitas comerciales se ha programado una visita técnica a la Red de Artesanos de la Costa Atlántica para que los grupos tengan un contacto directo con sus pares en esa localidad y conozcan algunos detalles de la creación y funcionamiento de esta Red. Se logró además la invitación de la encargada del área comercial de la Red para la participación en una muestra comercial que se realizará durante los días de visita del equipo participante en esta misión. En forma paralela a esta muestra se dictarán algunas conferencias de liderazgo por lo cual se ha previsto fraccionar el grupo para que pueda atender todas estas actividades con rotación permanente para que todos puedan tener la posibilidad de participar de todas las experiencias.

AGENDA DE VISITAS PROGRAMADAS A LA COSTA ATLANTICA

Lunes, 29 de octubre: Cartagena
3:30 p.m. Instalación con Gregoria Díaz

Martes, 30 de octubre - Cartagena

9:00 a.m.	Galería Artesanía y Arte	Hotel Hilton en el Laguito	ELITZ SIERRA ENALBA SIERRA
10:30 a.m.	Almacén D'one	Hotel Las Américas anillo vial local 3	HENOR MARINA ELUDIZ CAUSADO
2:30 a.m.	Boutique Artesanal	Hotel Caribe Cra 1 2-87 Bocagrande	MARIA MEJIA (Humberto Peralta)
4:00 p.m.	Las Bóvedas		CARMEN RUEDA

Miércoles, 31 de octubre Barranquilla

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

9:00 p.m.	Almacén Arawako	Calle 72 52 –18	GIOVANA ALBERTY
10:00 p.m.	Artesanías Col Cleopatra	Calle 72 46 – 09	ARIEL LUZ
11:00 p.m.	Artesanías Bacatá	Cra 53 10 – 154	ALFREDO LLANO BEATRIZ LLANO

Santa Marta

4:00 a.m.	El Rodadero	Cra. 1 11 – 68 entre Hotel Camaca y Fundo Mar	YAMILSE MURILLA
5:00 a.m.	Típicos El Tiburón	Cra. 2 18 – 09	OSWALDO BARRAS (opcional por tiempo)

Jueves, 1º de noviembre

9:00 a.m. Visita de todo el grupo a la red de Artesanos de la Costa Atlántica en San Jacinto

Para Bogotá se han concretado 11 almacenes especializados de artesanías con la siguiente agenda de visitas:

AGENDA DE VISITAS PROGRAMADAS BOGOTA:

Lunes, 22 de octubre

3:30 p.m.	The Pottery Ltda.	Calle 95 No 13-22	OLGA STHENSON
5:00 p.m.	Centro de Diseño Portobello	Calle 93B No 11ª -84 of.101	RAMIRO CARRERA

Martes, 23 de octubre

9:00 a.m.	El Zaque Ltda.	Cra. 15 No 74-73	FLORENTINO SILVA
10:15 a.m.	El Balay	Cra. 15 No 75-63	JAIME VARGAS
11:45 a.m.	El Zipa Ltda	Cra. 15 No 123-30	ANA LUCIA BELTRÁN (opcional llamar el 16 de octubre)

2:00 p.m.	Artesanías Maku	Av. 19 No 106-30	SALOMÓN PIÑEDA
4:00 p.m.	Cachivaches	Cra. 7 No 119B-54	MARTA ARDILA CRISTINA DE LA ESPRIELLA (llamar 15 de Septiembre a confirmar)

Miércoles, 24 de octubre

9:00 a.m.	Savile Arte	Cra. 10 No 82-90	CLARA LUCIA GOMEZ
11:00 a.m.	Proyecta	Cra. 9 No 79ª -10	MARCIA DE QUINTERO CRISTINA MIK
3:00 p.m.	Galería Cano	Cra. 13 No 27-98 int 240	ROCIO PEÑARETE
5:00 p.m.	BIMA	Autopista Note No 232-35 local 4-112	MARIA TERESA URIBE

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

EXPERIENCIAS

La elección de los representantes se ha efectuado por votación. Además, con el propósito de lograr la participación de la mayoría de grupos a través de sus representantes, los mismos artesanos han acordado que quienes asisten a una de las misiones no podrán repetir en la otra.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

No es posible acceder a toda la información que se requiere para determinar las características del mercado y con ello realizar una mejor presentación del producto. Sin embargo con la información que se recaudó se ha hecho una buena etapa de preparación de las visitas.

De otra parte las limitaciones de presupuesto no permiten que todos los grupos a través de sus representantes, obtengan una experiencia de este tipo. Pese a ello y considerando que en la participación en ferias especializadas – Actividad 1.2.2 - se han optimizado los recursos y existe la posibilidad de obtener algunos excedentes, previa autorización del Pademer es posible planificar una misión o feria en la ciudad de Quito (puede ser la feria ENOF 2001) a la cual pueden asistir los representantes de los grupos que no asistirán a estas misiones en Colombia.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	N° BENEFICIARIOS (6)
1.6.1	Asistencia técnica directa del Laboratorio Colombiano de Diseño en innovación y desarrollo de producto mediante la ejecución de talleres prácticos de adecuación de las Mers con la aplicación de un manual de diseño para generación de propuestas de diseño.	7 meses	01 de abril a 30 de agosto de 2001	67%	154

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: Linares, Buesaco, El Tambo, Samaniego, Chachagüi.

N° DE PARTICIPANTES: 30

HOMBRES: 1

MUJERES : 29

Se adelantó la asistencia técnica con 5 grupos dedicados a la tejeduría en fique: Asoartambo, Arte Tambeño, Asoarfique, Artebs y Aproarfis.

Los objetivos de esta actividad han sido:

- Asistir técnicamente a las Mers beneficiarias en el desarrollo de una línea de iluminación que emplee el fique como materia

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

prima, tomando como base los procesos y técnicas productivos empleados por cada una de las Mers.

- Capacitar a las Mers en los procesos productivos nuevos que resulten para implementar el producto desarrollado y supervisar la elaboración de las muestras.
- Mejorar el sistema eléctrico de las lámparas que actualmente elaboran estos grupos artesanales.
- Enfocar los nuevos diseños a los parámetros internacionales de acuerdo con las sugerencias efectuadas por el diseñador filipino P.J. Arañador en asocio con los diseñadores de Artesanías de Colombia.

Para lograr estos propósitos, Artesanías de Colombia invitó a un diseñador local para que participase del seminario internacional "Diseño y Tendencias para el Mercado Internacional", ofrecido por la misma empresa. Los conceptos logrados por la interacción del diseñador local con los artesanos beneficiarios, fueron sometidos al concepto y asesoría del experto filipino quien ha sugerido proporcionar mayor valor agregado a estos productos. De esta forma, se está trabajando en el diseño y producción piloto de artefactos para un mercado exclusivo, de mayor nivel de ingreso, buscando producir menos cantidad pero mayor calidad.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

- Incorporación de una nueva línea de iluminación, al portafolio de productos de 5 MERs dedicadas a la tejeduría en fique: la nueva línea consta de 9 diseños aprobados que en el momento de presentar este informe se encuentran en la etapa de producción de prototipos.
- Acercamiento de los grupos al manejo de otros materiales como el hierro forjado y la madera.
- Diversificación de la línea de iluminación.
- El diseñador ha presentado la propuesta para mejorar el sistema eléctrico de la línea de iluminación.

EXPERIENCIAS

Ninguna destacable.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

Al igual que con otras Mers, en estas se percibe el temor de los artesanos a invertir recursos para la elaboración de los nuevos diseños porque no conocen aún la respuesta del mercado. Prefieren hacerlo con modelos conocidos. Es necesario que con los recursos del proyecto se subsane este problema suministrando por lo menos el material para la producción piloto.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	N° BENEFICIARIOS (6)
1.7.1	Realización de talleres y dinámicas de desarrollo personal y crecimiento humano personal y familiar	7 meses	15 de junio al 15 de octubre de 2001	100 %	165

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: Linares, Buesaco, El Tambo, Samaniego, Chachagüi, Aldana, Cumbal, Pupiales, Ipiales, Ricaurte, Sandoná y Linares
 N° DE PARTICIPANTES: 165
 HOMBRES: 6
 MUJERES : 159

El proceso metodológico desarrollado se basa en el movimiento, el contacto y la creatividad corporal. Se trata de metodologías lúdicas, las cuales buscan que los participantes experimenten vivencias corporales recreativas a partir de las cuales las asocian con la realidad y construyen actitudes frente a la vida, frente a su campo de acción y buscan la apertura de sus capacidades, de la expresión y receptividad de diferentes tipos de lenguajes.

El objetivo de cada una de las actividades es permitir la reconstrucción de la identidad corporal de hombres y mujeres en busca de su propia aceptación y de la aceptación de los demás en cuanto a sus valores, imagen, sus propias historias de vida, así como de sus familias.

Los talleres incluyeron las siguientes fases:

Ejercicios de presentación para conocer a las participantes, así como su motivación y expectativas con respecto a los talleres de crecimiento personal.

Ejercicios de respiración.

En búsqueda del otro: Dinámicas en las que se trabaja la conexión de sí al otro, con el fin de conocerse no como compañeros de trabajo, sino como personas, como seres humanos. Este ejercicio se ha realizado haciendo intercambio de parejas.

Quien soy: Cada participante se presenta expresando quien es, refiriéndose a sus características personales. Se sugiere no mencionar que hace o a que se dedica sino a comentar ¿quién es?.

Historias de vida: En grupos de dos personas, cada participante le cuenta la otro su historia de vida. Luego cada participante presenta la historia de vida de su pareja de dinámica.

Ejercicios de masaje de contacto: El objetivo es vivir una experiencia corporal que ayude a profundizar el conocimiento de sí mismo y aprender nuevas maneras de acercarse a sí mismo y hacia las demás personas.

Se realizan masajes de manos (con aceite o crema de manos) y masajes de espalda que es muy importante si se considera la carga que soporta debido al oficio que practican estas personas.

Para finalizar el primer ciclo se realiza una plenaria en la cual se comentan las experiencias vividas durante el desarrollo de los ejercicios. De esta manera se realiza un análisis más amplio de los temas que lúdicamente se están tratando.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

Los resultados de una actividad como esta no pueden reflejarse en el corto plazo, sin embargo, es posible medir cualitativamente el impacto de esta intervención a través de los testimonios y expresiones de las artesanas, algunos de los cuales se transcriben a continuación:

Los talleres les han parecido importantes para:

- "Sincerarse y darse a conocer como persona"
- "Como persona dar lo bueno para que le den lo mejor"
- "Salir de la rutina del trabajo, se acerca más a la gente, hay mas roce, más conocimiento con la gente"
- "Se da una mayor integración con el grupo y con el otro grupo"
- "Por primera vez en mi vida me dan unos masajes"
- "Es importante esta experiencia por que nos permite valorarnos"
- "Es importante como en horas cambiamos tan rápido de tímidos a extrovertidos"
- "Con estos talleres nos sentimos seguros por que nos dan mucha confianza"
- "Se deja una sensación de muchos interrogantes y muchas imágenes que permiten crecer como personas"
- "Nos quedan muchas inquietudes para cambiar"
- "Hice promesa de cambiar"

EXPERIENCIAS

Revisar el cuadro de experiencias de la actividad 1.7.2

DIFICULTADES ENCONTRADAS

No se encontraron dificultades.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	Nº BENEFICIARIOS (6)
1.7.2	Adelantar un taller sobre desarrollo organizacional para las 18 Mers.	15 días	15 de octubre al 30 de octubre de 2001	95%	157

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

LUGAR: Linares, Buesaco, El Tambo, Samaniego, Chachagüi, Aldana, Cumbal, Pupiales, Ipiiales, Ricaurte, Sandoná y Linares

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

N° DE PARTICIPANTES: 158

HOMBRES: 6

MUJERES : 152

El objetivo de esta actividad es permitir descubrir la importancia de reconocer nuestras diferencias y de mejorar hábitos que nos ayudan a crecer y vivir en comunidad.

Visualización de género: Se realizan reflexiones sobre cuales son las características consideradas femeninas y cuales masculinas, adelantando debates acerca de si son naturales o culturales.

Luego se hace una visualización de género, partiendo de socializar y precisar los conceptos de sexo y género.

Como nos ven los otros: Se inicia con una reflexión sobre la experiencia del taller *Quien soy*. Luego se entrega a cada participante una porción de plastilina con la que se le solicita haga su figura de cuerpo entero. Cada figura se pega en una hoja en blanco y se entregan indistintamente tratando de que nadie sepa a quien pertenece la figura que ha recibido.

Una a una, cada persona expresa lo que la figura le inspira escribiéndolo en la hoja donde se ha pegado la figura. Finalmente cada participante recoge la figura que le pertenece y se analiza en grupo las expresiones que se han escrito. Este ejercicio denominado de conexiones y desconexiones, permite una retroalimentación de valores, imágenes y comportamientos que nos ayudan a saber como nos ven los demás.

Actitud de un buen vendedor: Conociendo como se ve cada uno a sí mismo y como lo ven los demás, cada uno comienza a sumir actitud de buen vendedor. El propósito es vender una mejor imagen de sí mismo.

El arte de descansar: Se enseñan ejercicios de relajación, aprender nuevos patrones de descanso y adquirir hábitos que contribuyan a mantener una buena salud.

Ejercicio de reconocimiento: Permitir el acercamiento permanente con los otros individuos.

Gestos y muecas: Es un ejercicio para crear conciencia de identidad, relajarse y divertirse.

Lo que no se cuida: Ejercicio para identificar cuidados básicos que se deben tener: Cuidado de la dentadura, de senos, citología, examen de próstata.

Ejercicio final de conexión y encuentro: Cada participante toma en sus manos una flor y expresa quien o que persona le representa a quien le manifiesta su afecto. El objetivo es generar un momento de exploración de sentimientos y ala vez de reconocimiento de la personalidad de todos los participantes.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

Los resultados de una actividad como esta no pueden reflejarse en el corto plazo, sin embargo, es posible medir cualitativamente el impacto de esta intervención a través de los testimonios y expresiones de las artesanas, algunos de los cuales se transcriben a continuación.

Los talleres les han parecido importantes para:

"Aprendimos cosas prácticas en relaciones humanas"

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

"Todos tenemos errores y debemos enmendarlos para salir el grupo adelante"
"Nos deja muchas experiencias para entendernos mejor"
"Nos ha permitido conocernos entre grupos"
"Con este taller más acercamiento, más unión, más confianza"
"Complacida porque se ha logrado el desarrollo personal y promover la unión del grupo"
"Importante para poder hablar y tener mayor participación y mejor relación entre nosotras"

EXPERIENCIAS

Todas y cada una de las expresiones consignadas anteriormente - y muchas otras que no se han transcrito - constituyen experiencias de aprendizaje para cada grupo.

La metodología de "artesanías de la vida" se constituye en un dinamizador de procesos que permiten alcanzar el desarrollo a escala humana de una forma práctica y sencilla.

El hecho mismo de manifestar que los talleres y ejercicios se replicaron en la casa con la misma familia, o con el grupo diocesano en la parroquia y en otros casos que lo aplican con los estudiantes del colegio que pertenecen al grupo "Convivencia Pacífica", tan solo para citar algunos ejemplos, permite reconocer que se trata de una metodología con mucho fundamento y a la vez sencilla para incorporarla en el quehacer diario.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

No se encontraron dificultades.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

2- MINICADENA PRODUCTIVA DE LA IRACA

ENTIDAD EJECUTORA: Cámara de Comercio de Pasto - Convenio interinstitucional Laboratorio Colombiano de Diseño - Unidad Pasto

ENTIDADES COFINANCIADORAS: Artesanías de Colombia, OEI, Cámara de Comercio de Pasto, Universidad de Nariño.

LINEA PRODUCTIVA: ARTESANIAS EN IRACA

La minicadena de la iraca es uno de los oficios que mayor número de artesanos concentra en Nariño; en un esfuerzo mancomunado de los agentes directos, las instituciones y las entidades territoriales se ha emprendido la valiosa tarea tendiente a estructurar y fortalecer la minicadena de la iraca en el departamento, en busca de alcanzar mejores niveles de productividad, competitividad, organización y mejor gestión de los actores comprometidos.

Con el ánimo de crear las condiciones necesarias para alcanzar el desarrollo sostenido que se manifieste en un mejor nivel de vida de los agentes directos diferentes instituciones han emprendido la tarea de fortalecer esta minicadena. Entre ellas: Artesanías de Colombia, La Cámara de Comercio de Pasto, Universidad de Nariño, Sena y las Alcaldías Municipales de Ancuya, Sandoná, Linares, Genova y La Florida principalmente.

La Universidad de Nariño y el Laboratorio Colombiano de Diseño en un esfuerzo por aportar en este proceso observan que la minicadena se ve afectada por la carencia de herramientas adecuadas, áreas y espacios de trabajo apropiados, lo que conlleva a que los artesanos estén expuestos a riesgos como el contacto con productos químicos, maquinaria y herramientas deterioradas, condiciones termo higrométricas, iluminación deficiente y posturas inadecuadas entre otros; ello ocasiona enfermedades ocupacionales que se ven reflejadas en la producción y en la calidad del producto artesanal.

Por este motivo en convenio apoyan y orientan el proyecto de grado de estudiantes de la carrera de diseño industrial para incidir a través del diseño y mejoramiento de procesos en la minicadena. Se trata entonces de aprovechar tecnología tradicional existente, sin renunciar al uso de nuevos conocimientos, para mejorar o crear nuevas herramientas y para diseñar puestos de trabajo que mejoren las condiciones de los artesanos y ayuden a desarrollar procesos productivos de la palma de iraca.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	N° BENEFICIARIOS (6)
2	Investigación para el mejoramiento de los procesos de rípiado, tejido, majado y estufado de la palma de iraca	Un año	1 de febrero a 30 de agosto de 2001	80%	
DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD					

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

LUGAR: La Florida, Sandoná, Ancuya, Linares, Sotomayor, Ospina, Sapuyes, Genova, San Pablo y la Cruz.
N° DE PARTICIPANTES: 94

Se realiza un estudio exploratorio y diagnóstico de las condiciones sociales y productivas de una muestra de las artesanas tejedoras de la palma de iraca o paja toquilla.

A partir de esa información se seleccionan los procesos más críticos y se generan alternativas de solución a la problemática de los procesos del rpiado, el tejido, el majado y el estufado. Se evalúan las alternativas y se elaboran modelos funcionales y no funcionales para posteriormente construir el prototipo final de al menos dos de las herramientas o máquinas diseñadas.

El proyecto pretende diseñar cuatro (4) herramientas que reduzcan en un 10% los factores de riesgo del proceso de rpiado, tejido, majado y estufado del sombrero y que mejoren la eficiencia de la productividad y la calidad de la fibra en un 5%.

Elaborar un (1) prototipo de al menos dos (2) de las herramientas diseñadas y realizar pruebas en uno (1) de los municipios pertenecientes a la Cadena Productiva de la Iraca.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

Se realizó el estudio exploratorio y diagnóstico a través de la aplicación de una encuesta y por observación directa, se elabora con esta información el panorama de riesgos considerando en el el puesto de trabajo, el factor de riesgo, el agente de riesgo, la consecuencia el número de trabajadores expuestos, el tiempo de exposición y la valoración de riesgo.

Se estudió cada etapa del proceso de rpiado, tejido, majado y estufado, después de generar variadas alternativas de solución se evaluaron y seleccionaron las más viables para, a partir de allí iniciar la elaboración de modelos funcionales y no funcionales. Hasta la fecha se han realizado modelos de herramientas para los cuatro procesos mencionados. Estos modelos se encuentran en etapa de corrección para ajustes.

EXPERIENCIAS

El apoyo de los docentes interdisciplinarios de la Universidad de Nariño ha enriquecido notablemente el desarrollo del proyecto.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

Ninguna hasta la fecha.

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE – PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

3. ESTUDIO DE LAS MATERIAS PRIMAS DEL BOSQUE

La artesanía de Nariño genera artículos trayectoria ancestral esto lleva a una demanda de recursos vegetales del bosque natural sobrepasando el límite de producción del mismo.

El gusto de los consumidores y artesanos se ha visto unificado por cierta clase de especies maderables valiosas que cumplen con las características requeridas de calidad, trabajabilidad y presentación al momento de elaborar y vender el producto.

Un aspecto del problema es el desconocimiento de la potencialidad de otras especies maderables que presentan características similares a las tradicionalmente trabajadas, por falta de información o por no contar con los medios para implementar nuevas técnicas de manejo y aprovechamiento.

CODIGO (1)	ACTIVIDADES (2)	DURACION (3)	PERIODO DE EJECUCION (4)	% CUMPLIMIENTO (5)	Nº BENEFICIARIOS (6)
3	Estudio de las materias primas del bosque: maderas y bejucos utilizados en Nariño	Diez meses	Febrero 1 a 30 de noviembre de 2001	98%	31
DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD					
<p>LUGAR: San Juan de Pasto y los Andes</p> <p>La actividad busca identificar las principales especies maderables y bejucos utilizadas en la elaboración de artesanías y cestería en los municipios de San Juan de Pasto y los Andes para optimizar los procesos industriales de los diferentes productos y así obtener eficiencia y economía en los procesos de transformación de las materias primas a productos acabados de buena calidad y competitivos.</p> <p>El campo de estudio de esta investigación incluye la producción artesanal elaborada en madera con destino a la transformación en los oficios de talla y tornería, artículos sobre los cuales se realizan apliques en tamo, barniz de pasto y policromía, además la cestería en juco practicada por los artesanos de Charguayaco, vereda del municipio de Pasto y productos elaborados en Chusalongo, platanillo, chilante y guaja por el grupo Chuzalongo de la vereda San Vicente del municipio de Los Andes.</p> <p>Se espera sistematizar y analizar el 100% de la información recolectada sobre las maderas y bejucos utilizados en el municipio de Pasto y Sotomayor en la elaboración de Artesanías.</p> <p>Elaborar un documento con recomendaciones para mejorar el procesamiento de maderas y bejucos y socializar la información a los artesanos objeto del estudio.</p>					
RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD					
<p>Como resultado de la actividad se obtuvieron las siguientes conclusiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - En los talleres de Pasto y Los Andes prevalece la utilización continua de determinadas especies maderables y bejucos que contribuyen de manera indirecta a la insostenibilidad de éstos recursos naturales. 					

CONTRATO DE COOPERACION Y FINANCIACION No. 1376-01 CELEBRADO ENTRE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACION LA CIENCIA Y LA CULTURA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORME DE AVANCE - PERIODO: ENERO A SEPTIEMBRE DE 2001

- La mayoría de artesanos alternan sus oficios con otras técnicas y labores complementarias
- Las principales maderas empleadas en talla y tornería son: aliso, cedro, chanul, granadillo, pandala, pátula, popa, sajo, tara y pino aji
- En la cestería emplean diferentes especies bejuocosas como el chilanté, guaja, chuzalongo y platanillo.
- Las maderas en algunos depósitos de Pasto no cumplen con los requisitos básicos de almacenamiento exponiéndola a cambios bruscos del clima lo cual altera su composición y calidad. La madera seca al aire toma la humedad del medio y queda predispuesta al ataque de agentes patógenos aspecto que no es tenido en cuenta al momento de establecer su precio de venta que supera el precio de la madera verde húmeda
- Las principales especies provienen de la costa pacífica, en menor cantidad del mismo municipio de pasto
- Otras especies como los conglomerados también se utilizan
- El empleo de inmunizantes no es una práctica común en la preservación de la madera debido al desconocimiento de su manejo.

EXPERIENCIAS

Existen expectativas de los artesanos por conocer los resultados de la investigación.

DIFICULTADES ENCONTRADAS

Algunos artesanos restringieron la entrega de información