ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

ACTA PARCIAL [X]
ACTA FINAL [ ]

En la ciudad de Pereira se reunieron **NATALIA CASTRILLON EUSSE** en calidad de Interventor y/o Supervisor y, **ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA**, representante legal de la **SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA**, en calidad de Contratista, con el objeto de realizar la presente acta parcial del Contrato de prestación de servicios No 1748 – No. SECOP II CO1.PCCNTR.6339231 del 28 de abril de 2023, conforme a lo siguiente:

OBJETO	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EJECUTAR UN PROGRAMA DIRIGIDO AL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, BAJO LA MARCA ARTESANÍAS DE RISARALDA.
CONTRATISTA	SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA
NIT O CEDULA	891.480.071-4
REPRESENTANTE LEGAL	ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA
CEDULA	42138890
IMPUTACIONES	Rubro: 0309-2.3.2.02.02.009-02 Disponibilidad Pptal No. 1621 del 04 -04-2024 Registro Pptal No. 2977 del 19-06-2024
PLAZO INICIAL	7 meses
FECHA DE INICIACIÓN	24 de junio de 2024
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	31 de diciembre de 2024
PRÓRROGA (S)	N/A
SUSPENSION (S)	N/A
REINICIACIÓN (S)	N/A
FECHA DE TERMINACIÓN	31 de diciembre de 2024
VALOR INICIAL CONTRATO	$ 500.300.000

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

VALOR DEL DEPARTAMENTO	$350.000.000
VALOR DEL ASOCIADO	$150.300.000
VALOR TOTAL DEL CONTRATO	$ 500.300.000
ANTICIPO	$0
FORMA DE PAGO	El Departamento de Risaralda, cancelará el valor del convenio que se suscriba con ocasión de éste proceso de la siguiente forma: El Departamento desembolsará los recursos a aportar en cuatro (4) pagos iguales por un valor de OCHENTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS ($87.500.000) o Proporcional según la ejecución financiera presentada (Informe financiero), así: El primer pago una vez ejecutado el 20% de las actividades, el segundo pago una vez ejecutado el 50% de las actividades, el tercer pago una vez ejecutado el 75% de las actividades y el cuarto pago al final de ejecución del convenio con el 100%, previa autorización del supervisor y haber acreditado el pago seguridad social y de parafiscales.
FECHA DE ELABORACIÓN:	13 de diciembre de 2024

BALANCE DEL ANTICIPO

Valor Anticipo	-0-	-0-
Valor amortizado actas anteriores	-0-	
Valor amortizado presente acta (si es del caso)	-0-	
Saldo por amortizar	-0-	
SUMAS IGUALES	-0-	-0-
VALOR TOTAL POR PAGAR	**-0-**	**-0-**

BALANCE DEL CONTRATO

Valor Adición		$0
Valor total de actas pagadas	$111.307.542	
Valor presente acta	$156.569.569	

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Saldo del Contrato sin ejecutar	$82.122.896	
SUMAS IGUALES	**$350.000.000**	**$350.000.000**

VALOR TOTAL A PAGAR PRESENTE ACTA (Luego de amortizaciones): $ 156.569.569

PERIODO PAGADO: DESDE EL 01 DE OCTUBRE HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2024.

EJECUCIÓN DE RECURSOS DEL CONVENIO POR PARTE DE LA GOBERNACIÓN DE RISARALDA, SE DESCRIBEN EN EL SIGUIENTE CUADRO:

No.	GOBERNACIÓN	OBJETO	VALOR EJECUTADO
1.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE GOBERNACIÓN	Atención integral al artesano, Gestión y Operación.	$21.202.666,00
2.	PRESUPUESTO EJECUTADO GOBERNACIÓN	Fortalecimiento y Asistencia Técnica	$23.250.660,00
3.	PRESUPUESTO EJECUTADO GOBERNACIÓN	Gestión, Operación Comercial y de Posicionamiento de Marca	$112.116.243,76
EJECUCIÓN TOTAL			**$** 156.569.569,76

EJECUCIÓN DE RECURSOS DEL CONVENIO POR PARTE SOCIEDAD DE MEJORAS PEREIRA

No.	SMP	OBJETO	VALOR EJECUTADO
1.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE SMP	Atención integral al artesano, Gestión y Operación.	$30.666.410,89
2.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE SMP	Fortalecimiento y Asistencia Técnica	$0,00
3.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE SMP	Gestión, Operación Comercial y de Posicionamiento de Marca	$19.200.000,00
EJECUCIÓN TOTAL			**$ 49.866.410,89**

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

OBSERVACIONES:

ALCANCE 1: Atención integral al artesano. Gestión y Operación.

No 1.1: Garantizar la gestión administrativa, jurídica y financiera del programa de Artesanía de Risaralda, de acuerdo a la dirección técnica y metodológica orientada al fortalecimiento integral del sector artesanal del Departamento, de acuerdo a la ruta estratégica del sector.

Componente No.1

1.1.1 Actas de Comité Técnico de Seguimiento.

Comités Técnicos de Convenio: Como uno de los mecanismos de articulación para la gestión y la toma de decisiones sobre el curso de las actividades del convenio, se conformó el Comité técnico del convenio, el cual es liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC) a través de la Directora de Desarrollo Empresarial y Sectores Estratégicos. A este comité se suma la subdirectora de la Sociedad de Mejoras de Pereira Carolina Henao Villegas, así como Lorenza Suárez, quien está a cargo de la dirección del programa de Artesanías de Risaralda a través de la SMP.

Comité Técnico de Seguimiento No. 1: (Fue reportado en el informe técnico No. 1)
Comité Técnico de Seguimiento No. 2: (Fue reportado en el informe técnico No. 2)
Comité Técnico de Seguimiento No. 3: (Fue reportado en el informe técnico No. 2).

Durante el periodo del informe reportado (octubres /noviembre), se llevó a cabo los comités de seguimiento No. 4 y No.5 reportando para cada uno los siguientes enfoques y avances

Comité Técnico de Seguimiento No. 4:
Fue realizado el día 1 de octubre de 2024 en la sala de reuniones de la Sociedad de Mejoras de Pereira ProRisaralda, contando con la presencia de La Directora de Desarrollo Empresarial Natalia Castrillón- supervisora del convenio por parte de la Gobernación del Departamento, y por parte de la SMP, se contó con la asistencia de la Subdirectora de Proyecto Carolina Henao y la Directora del Programa de Artesanías de Risaralda Lorenza Suárez.

Como orden del día, la SMP propuso los siguientes temas de seguimiento:

1.Evento ferial internacional: Dentro de las actividades del convenio No. 1748 para **"Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para ejecutar un programa dirigido al fortalecimiento del sector artesanal del departamento de Risaralda, bajo la marca de Artesanías de Risaralda"** financiado por la Gobernación Departamental y operado por laSociedad de Mejoras de Pereira para la vigencia 2024, se establece dentro del componente 3: Gestión, Operación Comercial y de Posicionamiento de Marca, la actividad 3.3, cuyo uno de sus componentes establece: "Promover la participación activa de los artesanos y la generación de ingresos a través de ferias, eventos, showrooms y estrategias comerciales que promuevan la autogestión y la participación activa de los beneficiarios del programa así: 1Feria Internacional con participación de 5 artesanos seleccionados a través de convocatoria abierta, de gestión comercial y posicionamiento"

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Es así, como luego de explorar y analizar diversas ferias internacionales, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad aprueba la gestión internacional en el marco de la Feria Expoartesano la Memoria - Miami, para dar atención y cumplimiento a la actividad relacionada hacia el beneficio de 5 artesanos del departamento, el posicionamiento de sus productos y de la marca de Artesanías de Risaralda.

Expoartesano La Memoria se describe como un movimiento cultural que porquince años ha promovido la circulación y la salvaguarda de la tradición artesanal de Colombia. Tras la primera versión internacional en el 2023, Expoartesano vuelve a la ciudad de Miami - Florida (USA) en el 2024 con todos los colores y texturas de las artesanías colombianas para conectar con mercados internacionales a los artesanos Colombianos y continuar exaltando las tradiciones y costumbres de nuestro país

Desde la propuesta recibida por Plaza Mayor de Medellín, organizadores del evento ferial internacional en alianza con Artesanías de Colombia, se proponen los siguientes beneficios

- Visibilidad de Marca
- Activación de Marca
- Invitaciones Especiales
- Apoyo a los artesanos participantes

Dichos beneficios se detallan de las siguientes actividades:

- Presencia de marca **"Artesanías de Risaralda"** en comunicación física y digital
- Presencia de marca **"Artesanías de Risaralda"** en Rueda de Prensa –Backing
- Invitación especial al cóctel de inauguración
- Acceso especial al espacio de compra VIP. Visita guiada según patrocinio
- Presencia de marca en boletines y comunicados de prensa.
- Tiquete Pereira-Miami-Pereira para 5 artesanos representantes de Artesanías de Risaralda
- Formación para los artesanos
- Alimentación Almuerzo y cena para los 5 artesanos
- Acreditación - Doral Miami del 17 al 20 de octubre para 5 artesanos de Artesanías de Risaralda

Valor total de la propuesta: $58.000.000 IVA Incluido.

De acuerdo al presupuesto del convenio No. 1748, el costo de la participación sería cubierta por el siguiente rubro:

Rubro 3.2: Gestión y logística de posicionamiento de marca a través de Negocios, ferias, eventos, encuentros, showrooms y así como de sostenibilidad para la estrategia comercial de autogestión a través de operadores turísticos del departamento, con un presupuesto total de:

$ 102.962.700.

De acuerdo al estimado presupuestal para cubrir la misión internacional Expoartesano- Miami y según la propuesta de Plaza Mayor, el costo de la participación tanto para la visibilización de la marca de Artesanías de Risaralda, como el costo de participación de los 5 artesanos seleccionados, estaría asignada al rubro 3.2 para lo cual se propone a través del Comité Técnico No. 4, aprobar la siguiente asignación detallada:

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Dada la Actividad del convenio No. 3.2.1, Artesanías de Risaralda promueve la descentralización comercial de las artesanías del departamento a través del impulso y acompañamiento a los procesos de organización y autogestióncomercial de colectivos y asociaciones de artesanos dispuestos a emprender proceso colaborativos. Asignación presupuestal para la Misión: $9.900.000

Alcances:

- Presencia de marca **"Artesanías de Risaralda"** en comunicación física y digital
- Presencia de marca **"Artesanías de Risaralda"** en Rueda dePrensa – Backing
- Invitación especial al cóctel de inauguración
- Acceso especial al espacio de compra VIP. Visita guiada según patrocinio
- Presencia de marca en boletines y comunicados de prensa.

Dada la actividad del convenio No. 3.2.3 Artesanías de Risaralda, promueve participación activa de los artesanos en ferias, eventos, showrooms, a través de estrategias comerciales que promueven la autogestión y la participación activa de los beneficiarios del programa así: 1 Feria Internacional con participación de 5 artesanos seleccionados a través de convocatoria abierta. Asignación presupuestal: $48.100.000

Alcances:

- Tiquete Pereira-Miami-Pereira para 5 artesanos
- Alimentación Almuerzo y cena para 5 artesanos
- Acreditación - Doral Miami del 17 al 20 de octubre para 5 artesanos
- Experiencia Comercial diseñada.

Se acuerda en el Comité, que el informe técnico soporte de la misión internacional, será presentado de acuerdo a los resultados e impactos que se definen en cada actividad.

Asimismo, se establece que el soporte de la ejecución financiera, será una sola factura por el valor total de la participación.

Comité Técnico de Seguimiento No. 5:

Fue realizado el día 15 de noviembre de 2024 en la sala de reuniones de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento, contando con la presencia de La Directora de Desarrollo Empresarial Natalia Castrillón- supervisora del convenio - y su equipo de apoyo Cristina Vera, Luz Piedad Díaz y Fredy Barbosa. Por parte de la SMP, se contó con la asistencia de la Subdirectora de Proyecto Carolina Henao y la Directora del Programa Lorenza Suárez.

Como orden del día la SMP propuso los siguientes temas de seguimiento:

1. Comunicaciones al interior de la gestión del convenio
2. Presentación propuesta 2025
3. Socialización de actividades finales y ejecución presupuestal

A. Comunicaciones al interior de la gestión del convenio

Dada la solicitud de la directora de Desarrollo empresarial y a las inconformidades presentadas por las partes asociadas al convenio de Artesanías de Risaralda, se propone gestionar de una mejor manera las comunicaciones del convenio de acuerdo a las necesidades que sobre la ejecución técnica y financiera deban ser resueltas, así:

Comunicaciones de tipo estratégica: De acuerdo a las necesidades de gestión de alianzas, actores y escenarios de visibilización y actividades del convenio, las comunicaciones se establecerán entre Natalia Castrillón como Directora de Desarrollo Empresarial y Lorenza Suárez como Directora del Programa desde la SMP.

Scanned with CamScanner

Comunicaciones para la revisión de actas parciales y requerimientos de pago: Se propone que se desarrolle en articulación entre Cristina Vera, contratista de la Dirección de Desarrollo Empresarial en articulación con Carolina Henao Subdirectora de Proyectos de la SMP. Cabe anotar que este proceso debe ser apoyado y según se requiera, por Luz Piedad Díaz, profesional de la SDEC y Lorenza Suárez.

Solicitudes de Línea Base e información de Beneficiarios: Esta podrá ser realizada por la Gobernación en cualquier momento, de acuerdo al protocolo de tratamiento de bases de datos enviado y socializado por Carolina Henao al equipo de la Dirección de Desarrollo Empresarial, en comunicado del 11 de octubre de 2024. (se copia nuevamente como anexo)

Revisión de Informes Técnicos y Financieros: Desde la SMP se solicita que estos puedan ser revisados de forma conjunta entre el equipo de contratistas de la Dirección y la SMP, para subsanar requerimientos de forma inmediata y sin ruidos en la comunicación que dificultan el avance en el proceso de revisión y aprobación.

Se acuerda que si bien será utilizada la aplicación de Whatsapp, como canal inmediato y ágil de comunicación entre las partes, el correo electrónico seguirá siendo el medio para formalizar las solicitudes y generar trazabilidad para su seguimiento. Sólo aplicaría para las solicitudes o comunicaciones que las partes consideren necesario evidenciar por este medio formal.

B. Presentación propuesta 2025: Carolina Heno presenta la Propuesta del programa de Artesanías de Artesanías de Risaralda, para lasvigencias futuras. La misma se adjunta a esta acta y se enviará a través de correo electrónico para su revisión y aprobación, de esta manera dar inicio al trámite respectivo para su legalización. Se anota que la propuesta le fue socializada en días previos al secretario Álvaro Arias.

De acuerdo a lo presentado, se le recomiendo a la SMP, revisar la propuesta en virtud del porcentaje aporte de contrapartida para que sea equivalente con la de la vigencia del 2024.

Se solicita el envío de la propuesta para ser revisada por el equipo de la Dirección.

C. Socialización de actividades finales y ejecución presupuestal De acuerdo a las necesidades del programa y de la ejecución presupuestal pendiente, se solicita a la supervisora del convenio la aprobación de las siguientes actividades y ejecución presupuestal final:

Rubro 1.1 Dirección, Gestión Administrativa, Técnica y Metodológica del proyecto.
Ejecución propuesta: Compra Equipos de Cómputo y mobiliario para la Tienda de Artesanías de Risaralda. Valor: $ 5.277.900

Rubro 3.1 Puesta en funcionamiento y Operación integral de un punto deventa especializado de Artesanías de Risaralda.
Ejecución propuesta: Reparación de vitrinas para la promoción y venta de Artesanías de Risaralda. Valor: 3.700.900

Rubro 3.3 Gestión de marketing digital y de comunicaciones: Video institucional de Artesanías de Risaralda. Valor: $2.900.000

De acuerdo a las necesidades manifestadas, la ejecución de las actividades propuestas, son aprobadas por la Directora de Desarrollo Empresarial como supervisora del convenio, en virtud de amplificar los impactos del programade Artesanías de Risaralda.

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

1.1.2 Infografía donde se evidencie el diseño del modelo de operación Metodológica e Indicadores de implementación
(La infografía se adjuntó como anexo en el informe técnico de actividades No.1)

El modelo de operación metodológica para el programa, define las estrategias de atención diferencial y propone una relación sinérgica entre las actividades y componentes del programa, buscando con ello generar curvas de aprendizaje en los artesanos y mejoras en la competitividad de sus productos de forma diferenciada de acuerdo a necesidades específicas de los artesanos.

Indicadores de implementación del modelo de operación
El modelo de operación del programa de Artesanías de Risaralda, desde la ruta metodológica implementada desde la operación de la SMP, se desarrolló a través de los siguientes procesos:

1. Registro e inscripción
2. Convocatoria diferencial 14 municipios
3. Fortalecimiento y Asistencia Técnica
4. Programa de capacitaciones grupales
5. Postulación de Producto para tienda y gestión comercial
6. Apoyo a la descentralización y autogestión comercial
7. Comercialización a través de la Tienda de Artesanías de Risaralda
8. Participación en escenarios feriales de orden local, nacional e internacional
9. Gestión a través del marketing digital

Los indicadores de implementación de la ruta se resumen en lossiguientes resultados. (se aporta como anexos infografía)

Estos se presentan por periodo informe y el total que consolida cada indicador a la fecha de corte del informe y se adjunta en el informe físico y digital.

1.1.3 Informes parciales y final de las actividades del programa

Informe Técnico y Financiero Parcial No. 1: Se presentó, como parte integral del convenio el informe No.1 técnico y financiero reportando las actividades ejecutadas del 24 de junio al 30 de julio de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación fue autorizada la primera FRA de pago por valor de $33.773.444

Informe Técnico y Financiero Parcial No. 2: Se presentó el informe técnico y financiero reportando las actividades ejecutadas desde el 1 de agosto al 30de septiembre de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación se solicitó, a través de factura, el segundo pago a favor de la SMP de acuerdo a la ejecución financiera validada en la revisión del informe financiero, como constancia se aporta el acta de pago No. 2 proyectada y entregada. Esta modalidad de pago, se

Scanned with CamScanner

acuerda a través de acta de modificación del convenio. Que se adjunta como evidencia de este aparte.

Informe Técnico y Financiero Parcial No. 3: Se presenta informe técnico yfinanciero reportando un 90% de las actividades ejecutadas. De manera parcial el informe reporta las actividades desarrollas desde el 1 de octubre hasta el 30 de noviembre de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado ysu validación será solicitado el tercer pago a favor de la SMP de acuerdo a la ejecución financiera validada en la revisión del informe. Esta modalidad depago, se acuerda a través de acta de modificación del convenio que se adjunta como evidencia.

1.1.4 Soportes de Gestión Administrativa

Las actividades de gestión administrativa, durante los meses de octubre y noviembre y que se reportan en este informe, incluyen:

Contratos y convenios, pagos de Seguridad Social y cuentas de cobro de los contratistas y colaboradores asociados al convenio

- Órdenes de servicio.
- Asesoría jurídica y financiera para la gestión de los diferentes componentes y actividades propias del convenio.
- Actas de modificación al convenio
- Documentos generados para el segundo pago del convenio
- Informe suplantación en redes.
- Otrosí.

Se aportan, como anexos, los soportes que dan cuenta de la gestión administrativa hacia el cumplimiento técnico y financiero de los alcances del programa.

1.2. Gestionar de la línea Base del sector realizandosu actualizaciónpermanente, através de un instrumento digitalpara el registro de artesanos, que permita contarcon indicadoressocio productivosdel sector, asícomo garantizarsu inclusión para una atenciónabierta, permanente y localizada a través de la atención presencial y multicanal.

1.2.1 Base de datos actualizada y verificada

A través de las actividades que realiza la dinamizadora del proyecto Daniela Quintero Brito, se promueve una atención permanente al artesano, ya sea en las oficinas de la SMP o en los municipios, a través de la visita de campo que realizan los consultores y que facilita, desde la gestión administrativa, la dinamizadora del proyecto. Es así como se realizan actividades de agendamiento, monitoreo y seguimiento a la atención integral al artesano, a la línea base y a la caracterización de la población derivada de su análisis.

La línea base, es un insumo que se actualiza mes a mes, y está a disposición del Departamento siempre que la requiera. Es importante anotar que esta información se gestiona a través de la **política de tratamiento de datos de la SMP,** quien en el marco de la ejecución del convenio se hace responsable por su uso, privacidad y no divulgación o uso para fines diferentes a los que establece el convenio. Es así como se ha solicitado a la SDEC que, cuando sea necesario, la solicitud de datos e información de los artesanos, deberá realizarse a través de canales formales y por medio del correo electrónico, donde se detalle la

Scanned with CamScanner

información requerida y su propósito. De esta manera y en el marco del convenio vigente se podrá amparar la información compartida, aminorando los riesgos de procesos y requerimientos de la SIC al respecto del tema. Frente a esto se aclara que, es la SMP como recolectora y administradora de la información del convenio, la encargada de velar por la protección integral de los datos de los artesanos registrados en linea base yen cada uno de los procesos que la entidad desarrolla, responsabilidad que comparte con la Gobernación del Departamento cuando esta información le es compartida.

Durante los meses de octubre y noviembre, se da continuidad a la actualización de la información tanto de artesanos nuevos como de los antiguos, logrando identificar dentro del proceso, 76 artesanos nuevos registrados en linea base, que se han incorporado al programa desde el Inicio de actividades del programa, completando así una línea base de 898 artesanos totales registrados a corte del presente informe.

De esta manera, el resumen de la caracterización de la línea base, que se aporta a través del informe de indicadores anexo al informe, No. 3 reportando para cada municipio el siguiente número de artesanos inscritos en el programa:
898 Beneficiarios de 12 municipios.

Se adjunta la base de datos consolidada del programa con un total de 898 artesanos inscritos al 30 de noviembre de 2024. Se aportan como anexos los soportes en PDF y en Excel, para su debida consulta. Se incluye la política de transferencia y tratamiento que implementa la SMP que protege dichainformación.

Política de transferencia y tratamiento de la información compartida:

En virtud del convenio suscrito con el Departamento de Risaralda, LA SMP procederá con el envío de las bases de datos de los artesanos, siempre que sea solicitada, para lo cual se le reitera a la Gobernación de Risaralda que el uso de la información deberá ser única y exclusivamente relacionado con elprograma Artesanías de Risaralda, de conformidad con la autorización para el tratamiento de datos personales otorgada por los artesanos como titulares dela información, la cual fue puesta a conocimiento de ustedes, en el Informe No. 1 del convenio, y la cual se adjuntará nuevamente como anexo en el informe No.3.
LA SMP se obliga con LA GOBERNACIÓN DE RISARALDA a la entrega de la base de datos de los artesanos de Risaralda la cual se efectúa en el marco del cumplimiento del Convenio de Asociación No. 1748 celebrado entre LASPARTES. La transferencia de datos que se realiza a LA GOBERNACIÓN DE RISARALDA es con el propósito de las siguientes actividades:

1. Actualización de las bases de datos de los artesanos del departamento, hacia la caracterización y reconocimiento del estado actual de las comunidades atendidas en el marco del proyecto.

   Apoyar y promover la articulación de actores municipales, líderes artesanos, funcionarios de entes territoriales entre otros, hacia el posicionamiento del programa de Artesanías de Risaralda, y el reconocimiento de la Gobernación departamental y la Sociedad de Mejoras de Pereira como aliados y financiadores.
3. Garantizar la postulación y evaluación de productos artesanales de cada uno de los municipios del Departamento, y/o su vinculación en diferentes escenarios de gestión comercial en el marco de las actividades del proyecto.
4. Visibilizar y promover la oferta turística, comercial y gastronómica de nuestra región, destacando el apoyo y gestión de la administración departamental.
5. Promover diferentes actividades y programas adelantados por la Gobernación de Risaralda que permitan el rescate de los valores productivos tradicionales, la generación de valores competitivos y la sofisticación de productos y modelos de negocio basados en las industrias culturales y creativas que generen un ecosistema fortalecido y sostenible en los municipios del Departamento de Risaralda.

Scanned with CamScanner

6. Enviar información de la Entidad (convocatorias, citaciones, invitaciones a reuniones, eventos, boletines, presentaciones y aquellas comunicaciones relacionadas con las actividades que se adelantan en la entidad.
7. Enviar comunicaciones e invitaciones a eventos y a participar en diferentes programas de la Entidad.

Es por lo anterior que, a través de este informe, se establece y socializa el protocolo para la solicitud de información parcial, no anexa a los informes de avance, a través de los siguientes pasos:

1. La solicitud debe ser realizada por la supervisora del convenio, desde un correo oficial de la Gobernación y desde un mensaje de correo electrónico oficial de la Gobernación.
2. Se debe indicar la finalidad de la solicitud y el uso que se le dará a la información solicitada, esta estará supeditada a los objetivos del convenio.
3. Una vez se comparta la BD total o parcial, se hará mención a la política de tratamiento de datos personales de la SMP
4. Serán guardadas las evidencias del envío y se anexará a la carpetas de gestión de línea Base.

Lo anterior se comunica a través de oficio dirigido a la supervisión del convenio, adjunto al oficio remisorio del presente informe.

Informe suplantación en redes.

El 22 de noviembre se reportó un caso de suplantación de identidad relacionado con el número de WhatsApp de una artesana del programa "Artesanías de Risaralda". Los atacantes hackearon su cuenta, usaron el logo oficial del programa como foto de perfil y enviaron mensajes fraudulentos solicitando dinero en nombre de la artesana y del programa.

El programa actuó de inmediato, contactando a la afectada, informando a las autoridades internas y notificando oficialmente el incidente, con evidencia anexa. Se implementaron recomendaciones legales y de seguridad, como denunciar el caso ante la policía y la Fiscalía, reportar la cuenta hackeada a WhatsApp y emitir comunicados oficiales a los contactos y redes sociales del programa para alertar sobre el fraude y prevenir mayores daños.

La artesana recuperó su cuenta el 23 de noviembre, eliminando cualquier referencia al programa que los atacantes habían usado. Posteriormente, los días 26 y 28 de noviembre, se difundieron comunicados en diversos canales para informar sobre el incidente, proporcionar medidas preventivas y reforzar los canales de comunicación oficiales del programa.

Finalmente, el 29 de noviembre se formalizó la denuncia ante la Fiscalía, documentando todas las acciones realizadas para garantizar transparencia y dar seguimiento al caso.

Este caso resalta la importancia de proteger los datos personales y los canales de comunicación oficiales. Este incidente mostró cómo el mal uso de información puede afectar la confianza y reputación de personas y organizaciones. Más allá de las acciones inmediatas tomadas, como la denuncia y los comunicados, es esencial fortalecer las medidas de seguridad digital, capacitar a los participantes sobre riesgos en plataformas digitales y establecer protocolos claros para el manejo de datos. Garantizar la seguridad de la información es clave para proteger la integridad del programa y de su comunidad.

1.2.2. Informe técnico de caracterización de los artesanos registradosen línea base y atendidos.

Desde el inicio de operación del programa a través de la Sociedad de Mejoras de Pereira como socio del Departamento, se ha realizado la gestión de la Línea Base y de indicadores del sector artesanal de Risaralda para lograr datos consolidados y de actualización permanente, así como, propender porla atención abierta, permanente y localizada de la comunidad beneficiaria

Scanned with CamScanner

a través de la atención presencial y multicanal. De esta manera, esta información se convierte en un recurso fundamental que permite medir el sector, caracterizar su población y desarrollar apuestas y estrategias, en conjunto con las instituciones aliadas, para el fortalecimiento integral de los artesanos y actores de la cadena.

Una vez es alimentada la línea base, por medio del registro que realizan los artesanos nuevos al proceso y a la información que, a través de los consultores en campo, se aporta sobre las actividades desarrolladas y los beneficiarios atendidos, se procede a la sistematización y análisis de la información a través de un informe ejecutivo de análisis del estado actual de la población identificada con reporte de atención a artesanos en locaciones físicas y multicanal y que se aporta como anexo a este informe.

Es de anotar, que la atención al artesano está permanente abierta, a través de las oficinas de la Sociedad de Mejoras, la Tienda de Artesanías de Risaralda, el trabajo en campo de cada uno de los consultores y los mediosdigitales como Whatsapp, buzón del artesano y correo electrónico. Cada uno de estos canales de atención aporta información permanente sobre la población, sus características y sus necesidades de atención a través del programa.

El total de los 898 artesanos registrados a corte al 30 de noviembre, son desagregados por municipio, características de la población, actividad artesanal, empleos generados, necesidades de fortalecimiento y tipo de organizaciones a las que pertenecen, información que se sintetiza a través de los siguientes indicadores:

Línea Base: 898
No. de Artesanos Nuevos 2024: 213
No. de Mujeres Artesanas Registradas: 730 No. de Hombres Artesanos Registrados: 168 No. de Artesanos en Área Metropolitana: 507No. de Artesanos otros Municipios: 391
No. de Artesanos en Zona Rural: 270 No. de Artesanos en Zona Urbana: 628No. de Artesanos Indígenas: 183
No. de Artesanos Población Vulnerable: 429
No. de Artesanos Beneficiados fortalecimiento: 363
No. de Artesanos Beneficiados Gestión Comercial: 157 No. de Artesanos por oficio Joyería y bisutería: 355
No. de Artesanos por oficio Confección y/o manualidades: 190
No. de Artesanos por oficio Tejeduría en hilos y fibras textiles: 114 No. de Artesanos por oficio Maderas y guadua: 73
No. de Artesanos por oficio Gastronomía: 48
No. de Artesanos por oficio Cestería o tejido en fibra: 38 No. de Artesanos por oficio Cerámica y/o Pintura:32 No. de Artesanos por oficio Marroquinería y calzado: 27 No. de Artesanos por oficio Cosmética natural: 13 No. de Artesanos por oficio Agroindustria: 9

El detalle de los indicadores antericres y otros complementarios se relacionan en el anexo: **Informe técnico de caracterización**

1.2.3 Instrumento de recolección de la información validado e implementado

El proceso de levantamiento de Línea Base se realiza a través de la inscripción de los artesanos utilizando como instrumento un formulario de Google Forms que se empezó a implementar en el año 2022, el cual facilita alos beneficiarios

Scanned with CamScanner

acceder y realizar de manera autónoma la inscripción el programa. Este elemento fue diseñado para que tuviera un uso sencillo y facilitara la sistematización y recolección de datos. Se utiliza también en físico para contrarrestar los inconvenientes de conectividad en los diferentes municipios del departamento, especialmente en zonas rurales.

La actualización de la línea base de artesanos se realiza a través de un único instrumento de registro e inscripción que se diligencia en el primer encuentro con el artesano o la comunidad de artesanos. Este instrumento consta de una serie de preguntas de caracterización, que permite reunir datos como: datos de identificación y contacto, datos de la actividad artesanal e impactos económicos derivados de la misma, reconocimiento del programa de artesanías de Risaralda y necesidades de fortalecimiento, y finalmente la autorización de uso de datos, según la ley de hábeas data. El instrumento consta de una versión digital, la cual puede ser diligenciada en línea a través de un dispositivo móvil directamente por el artesano y/o asistido por el profesional del programa a cargo de la actividad en campo, así mismo se cuenta con un formato físico, el cual puede ser diligenciado a mano, cuandolas condiciones de conectividad no permiten su diligenciamiento en línea. Es de anotar que, en las zonas de resguardo indígena, el formato de caracterización es diligenciado con la asistencia del asesor del programa y en físico, información que posteriormente se ingresa a la base de datos digital alimentando así la línea base para su consulta, siempre actualizada.

De forma periódica la base de datos unificada, es verificada por el equipo de Artesanías de Risaralda, quienes identifican posibles registros duplicados, inconsistencias o información faltante. Así mismo, y a través de la información disponible, es posible, a través de filtros, segmentar la información por municipios y/o características de la población según sea el caso o la necesidad.

El instrumento y su detalle fue aportado como anexo en el informe No. 1, se aporta nuevamente ya que su diligenciamiento y actualización se realiza deforma permanente y hace parte integral de las actividades a reportar en el informe No. 3 del convenio.

Sistematización de la Línea Base:

A través del desarrollo e implementación de una plataforma interactiva para el análisis y gestión de datos de la Línea Base de Artesanías de Risaralda, se busca optimizar a través de las TIC, los procesos de recolección,almacenamiento, y soporte tecnológico de la Línea Base. Es por esto que a la fecha se desarrollan las siguientes actividades.

- Integración de base de datos: Utilización de PostgreSQL como base dedatos central para optimizar el acceso y análisis de los datos.
- Desarrollo de módulos para gestión y análisis de datos: Panel de administración de datos con gráficos, tablas, y herramientas de filtrado, además de la creación dedashboards personalizables exportables a PDF.
- Importación de datos: Se migrarán datos desde archivos Excel (.xlsx y .csv) ala base de datos en una única ocasión, con validación y transformación de datos.
- Exportación de datos: Se incluye la capacidad de guardar una copia de la basede datos al momento de detener el servidor, garantizando su preservación.

- Integración de seguridad avanzada: Cifrado de datos.
- Capacitación y soporte inicial: Capacitación del equipo de la empresa y soporteen el despliegue inicial para asegurar el uso y administración de la plataforma.

Scanned with CamScanner

Para estas actividades se realizó orden de servicios con la consultora tecnológica Techsynergy, la cual realiza el desarrollo y soporte tecnológico, así como la capacitación, transferencia y soporte para facilitar el aprendizaje y uso del sistema. El contratista de desarrollo tecnológico y software Thechsynergy **se compromete** a entregar los siguientes productos como parte del desarrollo de la plataforma:

1. Módulo de Registro y Autenticación
Los usuarios podrán iniciar sesión de manera segura, y las cuentas podrán ser gestionadas desde la administración del sistema.
2. Módulo para Diligenciamiento de Cuestionarios
Los cuestionarios pueden completarse y enviarse de manera segura; los datos se almacenarán en la base de datos cumpliendo con requisitos de seguridad y privacidad.
3. Panel de Administración de Datos
Herramientas de visualización de datos en gráficos y tablas personalizables, con filtros para un análisis detallado e interactivo. Esta funcionalidad incluye la creación de dashboards exportables en PDF.
4. Exportación y Respaldo de la Base de Datos
Se habilitarán copias de seguridad automáticas en un almacenamiento seguro en la nube, para garantizar la seguridad y disponibilidad de los datos.
5. Repositorio del Código Fuente
Almacenamiento y control de versiones del código en un repositorio seguro (GitHub) con la posibilidad de restaurar versiones anteriores.

Se aporta informe de avance del nuevo instrumento en desarrollo para la sistematización de la línea base.

Por otro lado, y con el fin de tener una atención multicanal eficiente, se encuentra en desarrollo el chatbot del programa, para que los artesanos pueden encontrar atención 24/7 a través de Whatapp como la herramienta de comunicación más utilizada por ellos, sobre todo teniendo en cuenta que el30% de los artesanos viven en zonas rurales y que muchos de ellos solo cuentan con conectividad a través de ciertas condiciones de ubicación y de horario que no se pueden restringir a un horario de oficina.

1.3. Articular 3 mesas técnicas de atención y fortalecimiento de las Cadenas de Valor artesanal del departamento, así como realizar la Mesa Técnica de apoyo integral al sector 2024, según lo estipulado en la ordenanza 003 de 2023.

1.3.1 Acta de Reunión General de la mesa Técnica
A través de esta actividad se busca establecer procesos de articulación conlos actores asociados al sector artesanal de Risaralda y que han venido participando, desde su instalación, como integrantes de la Mesa Técnica de Artesanías . Es así, como a través de reuniones entre los actores del ecosistema se busca el perfilamiento de acciones complementarias con el Programa, en pro del beneficio integral del sector. Lo anterior de acuerdo a lo establecido en la ordenanza 003 del 2023, por la cual se institucionaliza el programa de Artesanías de Risaralda, donde la Mesa Técnica se establececomo mecanismo de apropiación entre los actores de aliados al sector.

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

De acuerdo al plan de trabajo socializado y aprobado, la mesa técnica general se desarrollará el 3 de diciembre de 2024, su desarrollo y resultados serán reportados en el informe 4 del convenio.

1.3.2 Reuniones de apoyo a mesas de trabajo por encadenamiento productivos del sector artesanal.

Desde la Ruta Estratégica de Fortalecimiento al sector Artesanal 2032, la cual dio sustento a la formulación de la Ordenanza 003 de 2023, se definen las cadenas de valor del departamento de Risaralda que integran el sector artesanal: Cadena de valor oro - joya, ruta de la seda, guadua y madera, sistema moda. Desde esta segmentación se busca, a través de la integración de los actores activos, establecer ejercicios de participación y reconocimiento de sus potencialidades, logros, necesidades y problemáticas, que permitan generar orientaciones para futuros procesos de intervención y desarrollo. Es así como se establecen mecanismos para su reconocimiento y puesta en acción. Durante el periodo que se reporta en el presente informe, se completan las 3 mesas proyectadas como parte de las obligaciones del convenio . (La mesa 1, fue reportada en informe No. 2)

Mesa No.1 Mesa Técnica de la Cadena de Valor Oro Joya:
Avance reportado en el informe técnico No. 2

Mesa No. 2 Técnica Artesanos de la Madera y Emblemáticos de Santa Rosa de Cabal: Cómo parte de la descentralización del programa de Artesanías de Risaralda, se propone realizar las gestiones necesarias para que esta mesa de trabajo se desarrolle en el municipio de Santa Rosa de Cabal, el día 29 de octubre. Esta propuesta se realiza en virtud de que el municipio alberga la mayor cantidad de artesanos dedicados al oficio de la madera para las artesanías y el mueble en crudo. Se contó con el apoyo de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal y de la Alcaldía Municipal, así como el decidido apoyo de la Gobernación Departamental, con la participación del equipo de apoyo de la Dirección de Desarrollo Empresarial. Se notó la nutrida asistencia de 11 artesanos emblemáticos del oficios, que llevamos entre 12 y 45 años desarrollando la actividad artesanal como actividades cultural, creativa y productiva principal.

Entre los principales retos identificados, y que se explican de manera detallada y amplia en el acta de la Mesa, se identifican varios retos hacia el fortalecimiento del sector artesanal en Santa Rosa, como: **sistematización de la información**, necesaria para comprender a profundidad las dinámicasdel sector y tomar decisiones estratégicas basadas en datos precisos. También se reconoció la importancia de implementar un **monitoreo constante de planes y programas** enfocados en las cadenas de valor artesanal del municipio, lo que permitirá evaluar su impacto y ajustar acciones en función de las necesidades emergentes. Además, se destacó la necesidad de **apoyar la participación de los artesanos en ferias nacionales**, brindándoles oportunidades de visibilización y comercialización en mercados más amplios. Por otro lado, se planteó la importancia de realizar una **socialización continua de los avances** logrados en la Mesa Técnica de Artesanías, promoviendo **el compromiso y la participación activa** de los actores involucrados. Finalmente, se enfatizó en la urgencia de **generar proyecciones y apuestas articuladas hacia 2025**, que permitan consolidar una estrategia integral para el fortalecimiento del sector, garantizando su sostenibilidad y competitividad en el mediano y largo plazo.
Así mismo se nota el interés y el apoyo que está proporcionando la Alcaldía Municipal a los artesanos del municipio, a través de actividades que enlazan a los artesanos con el sector del turismo con un enfoque territorial de destino turístico sostenible. Asimismo, se pone en manifiesto la necesidad de apoyar al sector artesanal, con la próxima apertura del Recinto Gastronómico y Artesanal de Santa Rosa de Cabal.

Mesa Técnica No. 3 de la Seda y la Tejeduría:

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de Junio de 2024

Cómo parte de la descentralización del programa de Artesanías de Risaralda, se realizaron las gestiones necesarias para llevar a cabo la Mesa en el municipio de Guática. El día 12 de noviembre se dieron cita en la Vereda el Paraíso, cada uno de los actores vinculados a la cadena de valor del sistema moda y de la tejeduría en particular. Esta propuesta se realiza en virtud de la vocación artesanal de la seda y la confección del municipio de Guática y al gran compromiso que han manifestado las artesanas de la seda para el desarrollo de este espacio de pensamiento. Se contó con el acompañamiento del SENA, la Carder, la Alcaldía del municipio de Guática, las artesanas de la seda de Guática y Belén, así como el decidido apoyo de la Gobernación Departamental.

La Mesa Técnica de la seda y la tejeduría, en el marco del desarrollo del Programa Artesanías de Risaralda 2024, puso en evidencia el compromiso de los actores asociados, en pro de fortalecer el sector artesanal en Risaralda mediante acciones concretas que abarcan certificaciones en competencias específicas, diagnósticos precisos sobre las necesidades del sector y el apoyo a comunidades rurales. Se enfatizó la importancia de fortalecer las cadenas de valor artesanal en cada uno de sus eslabones, mejorar la sostenibilidad y propiciar la vinculación del sector artesanal con sectores estratégicos como el turismo y la economía local. Además, se destacó la necesidad de programas de formación y apoyo como el fondo emprender que permita a los artesanos competir y prosperar en un contexto cada vez más exigente.

El evento subrayó la relevancia de la cooperación interinstitucional y el impacto positivo que puede tener en la preservación del patrimonio cultural y la generación de oportunidades. Con un mensaje inspirador, Lorenza Suárez cerró resaltando el enorme potencial de la seda y su futuro en la región, reafirmando que es posible vivir dignamente de la artesanía y convertirla enmotor de desarrollo y transformación social.

Se espera que este encuentro impulse la creación de vínculos y una mayor articulación entre los productores de seda, las entidades y los territorios, con el objetivo de posicionar de manera competitiva el sector de la seda en Risaralda. Esto se logrará mediante la formulación y apoyo a estrategias y proyectos que fortalezcan, promuevan, circulen y comercialicen el producto de la seda como un símbolo distintivo del departamento.

El detalle del desarrollo de la Mesa Técnica de la seda y la tejeduría se aporta en el acta 003.

1.3.3 Encuentros con comunidades de artesanos hacia la socialización y apropiación de la ordenanza 003 y la ruta estratégica del sector.

A través del reconocimiento de las asociaciones, colectivos, cooperativas yotras formas de organización colaborativa, se espera sensibilizar a sus integrantes sobre la ordenanza 003, como mecanismo para la gestión del sector y cómo, a partir de lo que la ordenanza dispone, se pueden incorporar a acciones de gobernanza, desde procesos de autogestión y desarrollo. Durante el desarrollo del convenio, se han realizado 2 socializaciones, y para identificar los grupos objetivos fue lanzada una convocatoria con formulario para identificar grupos, asociaciones y colectivos de artesanos que de forma colaborativa propenden por su crecimiento conjunto.

Encuentro No.1: Fue realizado el 25 de septiembre y reportado en el informe técnico No. 2

Encuentro No.2: El encuentro se realizó el día 30 de octubre con la asistencia de 27 artesanos que se han articulado como colectivo a través de la estrategia regalos con alma artesanal, con el objetivo de competir con apuestas de negocios

Scanned with CamScanner

especializados, en virtud del componente del centro de negocios que propone la Ruta Estratégica del Sector y que se institucionaliza a través de la ordenanza departamental. El objetivo del encuentro fue realizar un proceso de sensibilización al grupo de artesanos como actores de su propia gestión y gobernanza de la ruta a través del conocimiento y apropiación de la ordenanza 003 y de la ruta estratégica del sector. Este encuentro se realizó en modalidad presencial y contó con gran aceptación por parte de la comunidad asistente. Este ejercicio de articulación se convierte en la base de gestión para grupos de artesanos con vacaciones artesanales complementarias, que les permites desde su articulación colectivos atender oportunidades de desarrollo y de negocios.

Se aporta como evidencia registros de asistencias, fotográficos y de evaluación de la actividad.

Componente 2:

2.1. Diseñar e implementar un programa de atención y asistencia técnica orientado de forma diferencial a las comunidades artesanales de los 14 municipios del departamento de Risaralda, que permita, a través de convocatorias abiertas, el fortalecimiento de la oferta bajo criterios de calidad, técnica, identidad y competitividad. Desarrollar jornadas de acompañamiento a través de profesionales de Diseño, con alto sentido social, creativo y estratégico, hacia la generación de capacidades para el diseño y rediseño de colecciones artesanales a través de capacitaciones y asesorías puntuales

2.1.1 Plan de Atención diferencial y convocatoria abierta a los artesanos de los 14 municipios del departamento e informe ejecutivo de su implementación hacia el beneficio de mínimo 200 artesanos del departamento en proceso de fortalecimiento, innovación y diseño.

El plan Atención diferencial, es un insumo técnico construido desde el programa de Artesanías de Risaralda, a través de la operación de la Sociedad de Mejoras de Pereira, como un modelo que define claramente las actividades, didácticas e instrumentos hacia la implementación de una estrategia de fortalecimiento integral diferencial de cara a las necesidades y particularidades de cada una de las comunidades artesanales de Risaralda.

Este programa consistió en el acompañamiento, asistencia técnica y apoyo para el mejoramiento permanente de la oferta de productos artesanales de Risaralda, entendiendo que el producto es la base de la cadena de valor y de la gestión comercial que el artesano realiza de manera autónoma o a través de los canales de fomento comercial de Artesanías de Risaralda. La actividad comercial determina la sostenibilidad económica de las unidades productivas artesanales, pero ésta se sustenta a la vez en la calidad, diferenciación y valor identitario de los productos a ofertar. Como anexo integral se aporta el Plan de Atención Diferencial -PAD- con los detalles de su implementación.

El Plan de Atención Diferencial (PAD): este se realizó de forma grupal, a través de ejercicios colectivos, y de forma individual, por medio de asistencia técnica y asesoría donde, de forma colaborativa con el equipo técnico del programa, se inserta al artesano en una ruta de atención que ha sido diseñada dentro del PAD, y que incorpora a los artesanos a través de los siguientes mecanismos de atención:

A. Registro e inscripción:

C. Convocatoria Diferencial e interacción permanente con el Artesano: la Diseño e implementación de instrumentos:

Scanned with CamScanner

D. **Asistencia Técnica:**
E. **Diseño y rediseño de producto**
F. **Capacitacines grupales**

El proceso arrojó resultados positivos, evidenciando una alta disposición e interés delos artesanos por formarse. Cada sesión incluyó un taller práctico o un avance concreto que aportaba al desarrollo de un producto. A medida que avanzaba el ciclo,los temas se abordaron de manera coherente y gradual, permitiendo a los participantes trabajar en el diseño o rediseño de productos y en la implementación de estrategias para sus unidades productivas. El enfoque integrador y progresivo resultó en un impacto significativo, fortaleciendo las capacidades de los artesanos e impulsando la innovación y la sostenibilidad en sus procesos productivos.

A continuación, se presentará el resumen de avance de acuerdo a los indicadores del convenio el detalle puede ser validado a través del anexo **Plan de Atención diferencial**

Indicadores de cumplimiento Informe No. 1 junio 24 /julio 30:
No. de Municipios Atendidos: 10
No. de Asistencias Técnicas Impartidas: 82.
No. de Actividades de Capacitación Grupal: 1No. de Productos aprobados Tienda: 237

Indicadores de cumplimiento Informe No. 2 agosto 1 /septiembre 30:
No. de Municipios Atendidos: 12
No. de Asistencias Técnicas Impartidas: 200. No.
de Productos Mejorados: 0
No. de Actividades de Capacitación Grupal: 40.
No. de Productos aprobados Tienda: 113

Indicadores de cumplimiento Informe No. 3 octubre 1 /noviembre 30:
No. de Municipios Atendidos: 12
No. de Asistencias Técnicas Impartidas: 16No. de Productos Mejorados: 47 No.
de Actividades de Capacitación Grupal: 29
No. de Productos aprobados Tienda: 87

Indicadores de cumplimiento consolidados junio 24 /noviembre 30:
No. de Municipios Atendidos: 14
No. de Asistencias Técnicas Impartidas: 300No. de Productos Mejorados: 40
No. de Actividades de Capacitación Grupal: 70No. de Productos aprobados Tienda: 437 N.°
de Artesanos beneficiados del PAD: 363

Dentro de los resultados de la actividad se reporta de manera destacada los siguientes resultados:

2.1.2 Actas de Asistencia Técnica: Se impartieron un total de 300 asistencias técnicas, de las cuales 18 se reportan durante la vigencia del presente informe (octubre y noviembre), reportando para cada una y a manera se evidencia el acta de asistencia

Scanned with CamScanner

técnica individual y el registro fotográfico.

En los municipios más alejados de Risaralda, la asistencia técnica grupal ha sido clave para el desarrollo de los artesanos, promoviendo el intercambio de conocimientos y la solución colectiva de problemas. Sin embargo, las diferencias en habilidades y recursos entre los participantes pueden dificultar la personalización de la atención. En Pereira, en cambio, la asistencia técnica individual ha sido más efectiva debido a la centralización de recursos y un enfoque personalizado. Este modelo ha permitido a los artesanos recibir una atención más específica, optimizando el proceso de diseño y mejorando la competitividad de sus productos en un entorno más accesible.

Se evidencia la necesidad de amplificar los procesos de formación en los municipios, Este enfoque permite realizar un diagnóstico integral del municipio, identificar las necesidades de los artesanos y sus comunidades, realizar un seguimiento efectivo, y observar mejoras progresivas entre sesiones. Además, facilita incluir más temas que fortalezcan integralmente a cada comunidad. Es fundamental destacar el componente práctico en cada sesión, ya que ha sido altamente valorado por los artesanos, asegurando la aplicación inmediata de los conceptos teóricos, mientras se promueve un aprendizaje dinámico, entretenido y orientado a resultados.

Se adjunta como evidencia 18 actas de asistencia técnica con registro fotográfico, para un total de 300 actas de asistencia técnica aportadas como soporte de la actividad.

2.1.3 Fichas de producto mejorado a través del proceso de Diseño y Rediseño Desde la colaboración y co-creación entre artesanos y diseñadores, se gestionan procesos de desarrollo y mejoramiento de producto hacia la diversificación y el rescate de las técnicas tradicionales, la especialización de los oficios y la disminución de impactos ambientales, hacia la creación de piezas artesanales sostenibles, degran valor cultural y comercial. En este sentido se motivan encuentros entre losartesanos y el diseñador para asesorar y validar el mejoramiento del producto, marca o proceso que permita el aumento de la competitividad del artesano y su quehacer productivo.

Dentro de los resultados de la actividad se reporta que el enfoque en diseño y rediseño ha logrado transformar las unidades productivas artesanales, generando productos diferenciados y competitivos en el mercado. A través de talleres prácticos y sesiones grupales, los artesanos han adquirido herramientas para integrar identidad cultural, innovación y tendencias actuales. Estos espacios han permitido explorar nuevas ideas y fortalecer el trabajo colaborativo mediante retroalimentación constructiva. Como resultado, se han desarrollado diseños y rediseños altamente potentes, destacándose por su calidad y autenticidad. Estos logros no solo responden a las demandas de nichos de mercado específicos, sino que también consolidan la identidad de las comunidades artesanales en sus creaciones.
Para esta vigencia del programa y de acuerdo a las vocaciones productivas del sector artesanal del departamento de Risaralda, se logró generar mayores valores agregados en el producto de los artesanos atendidos, de acuerdo a las necesidades y oportunidades del mercado. se reportan los siguientes indicadores:

Producto Mejorado	Informe 1	Informe 2	Informe 3

Scanned with CamScanner

No. de Productos Diseñados:	0	47	34
No. de Productos Rediseñados:	0	0	6
No. de Artesanos vinculados a laestrategia:	0	47	23
No. de Municipios vinculados a laestrategia:	0	6	7

Dentro de los resultados más destacados, en el proceso de mejoramiento de producto se resalta la colección "Risaralda Moda Artesanal" Esta colección se desarrolló en 3 categorías de productos: 1.Escencia, 2.Territorio y 3. Maestría articuladas en kits de productos hacia la creación de un catálogo competitivo, atractivo y de gran impacto comercial. En esta estrategia de Diseño se vincularon artesanos pertenecientes a oficios como la madera, la cerámica, la guadua, la tejeduría entre otros de alto potencial. Esta colección es la evidencia clara de que un producto artesanal mejorado es una potente oportunidad para la gestión de modelos de negocio competitivos y de gran atractivo en el mercado.

2.1.4 Sesiones de capacitación grupal: Las jornadas grupales se implementaron en cada uno de los municipios del departamento, a través del desarrollo de temas y acercamientos conceptuales que le permitieron al artesano fortalecer su actividad creativa y productiva.

Tras más de 30 capacitaciones en los 14 municipios, se identificaron temas clave que generaron altos niveles de satisfacción y mejoras tangibles en los productos. Dentro del módulo de marketing, destacaron las sesiones sobre empaques artesanales y fotografía creativa. Además, se subrayó la relevancia del diseño basado en referentes culturales, naturales y ancestrales, que aporta autenticidad, diversifica la oferta y mejora la competitividad. Para comunidades indígenas, las capacitaciones en identidad y cultura son esenciales, ya que garantizan el rescate y preservación de sus tradiciones, reflejadas en la narrativa, diseño y creación de piezas con un profundo sentido ancestral.

Se aporta como evidencia los registros de asistencia, fotográficos y evaluaciones de las actividades grupales impartidas

Tabla detallada de Implementación Plan de Atención Diferencial (PAD) por municipio y número de beneficiarios

En la siguiente tabla se presentan en detalle las actividades desarrolladas a través del PAD en cada uno de los municipios atendidos y el número de beneficiarios para cada uno.

Municipio	Actividades PAD desarrolladas	No. de Beneficiarios
Apía	4 convocatorias abiertas / 4 Capacitaciones grupales / 8 Asistencias Técnicas /4 Diseño de producto / 6 Evaluaciones de Producto	9
Balboa	2 Convocatorias abiertas / 2 Capacitaciones grupales	6

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de Junio de 2024

Belén de Umbría	3 Convocatorias abiertas / 3 Capacitaciones grupales / 5 Asistencias técnicas / 5 Diseño de producto / 5 Evaluaciones de producto	11
Centro penitenciario la 40	6 Capacitaciones grupales / 2 Asistencias Técnicas	16
Dosquebradas	4 convocatorias abiertas/ 4 Capacitaciones grupales/ 45 Asistencias Técnicas/ 16 Diseño de producto / 45 Evaluaciones de producto	38
Guática	7 convocatorias abiertas/ 7 Capacitaciones grupales / 1 Pasarela / 2 Asistencias técnicas	38
La Celia	2 convocatorias abiertas/ 2 Capacitaciones grupales/ 1 Asistencia Técnica / 1 evaluación de producto	8
La Virginia	4 convocatorias abiertas/ 4 Capacitaciones grupales/ 9 Asistencias Técnicas/ 1 Diseño de producto / 14 Evaluaciones de producto	20
Marsella	5 convocatorias abiertas/ 5 Capacitaciones grupales/ 3 Asistencias Técnicas/ 1 Diseño de Producto/ 6 Evaluaciones de Producto	15
Marsella	4 convocatorias abiertas / 4	18
Kurmadó	Capacitaciones grupales / 3 Asistencias Técnicas	
Mistrató	5 convocatorias abiertas/ 5 Capacitaciones grupales/ 8 Asistencias Técnicas/ 4 Diseños de Producto / 7 Evaluaciones de Producto	22
Pereira	7 convocatorias abiertas/ 7 Capacitaciones grupales/ 104 Asistencias Técnicas/ 47 Diseño de producto / 136 Evaluaciones de producto	73
Pueblo	4 convocatorias abiertas / 4 Capacitaciones grupales / 1 asistencia técnica / 17	

Scanned with CamScanner

Rico	Evaluaciones de producto	20
Quinchía	5 convocatorias abiertas / 5 Capacitaciones grupales / 3 Asistencias técnicas / 2 Diseño de producto / 3 Evaluaciones de producto /	30
Santa Rosa de Cabal	3 convocatoria abierta / 3 Capacitaciones grupales / 22 asistencias técnicas / 7 Diseño de producto / 46 Evaluaciones de producto	11
Santuario	4 convocatorias abiertas/ 4 Capacitaciones grupales/ 3 Asistencias Técnicas / 4 Evaluaciones de producto	28

Scanned with CamScanner

- Los municipios, donde a través de convocatoria abierta para:
- Socialización del Programa AdR
- Fortalecimiento en Creatividad e Innovación / Tendencias de la Moda Artesanal 2024
- Fortalecimiento en Creatividad e Innovación / Prototipado Rápido
- Fortalecimiento en Creatividad e Innovación/ Teoria del color y creación de paletas de color
- Fortalecimiento en Creatividad e Innovación /Postulación de productos se han impartidos contenidos se encuentran evidencias en el informe técnico digital y físico y se aporta como soporte de la actividad registros de asistencia, registros fotográficos y evaluaciones de las actividades por municipio atendido.

2.2 Convocar a los artesanos del Departamento paraque, desde una participación inclusiva, abierta y permanente, puedan postular sus productos mejorados para ser ofertados en las tiendas de Artesanías de Risaralda, garantizando la calidad técnica, la identidad, el diseño y conveniencia comercial.

2.2.1 infografía con la ruta de postulación y selección de productos para las tiendas de Artesanías de Risaralda.

La ruta de postulación, es el mecanismo por el cual el artesano se incorpora como postulante de productos para la tienda de Artesanías de Risaralda. La definición de la ruta a través de una infografía, su divulgación y apropiación, permitirá

a los artesanos estar al tanto y conscientes de su propio proceso de fortalecimiento como oferentes en la Tienda. Así mismo este insumo le permitirá a los integrantes del equipo del programa, establecer de forma clara los protocolos para que los artesanos cumplan con lo requerido con la gestión comercial en puntos de venta, garantizando así un fortalecimiento integral desde los valores del producto, calidad y diferenciación, hasta los valores para su comercialización, promoción y gestión comercial. Se adjunta como evidencia la infografía con la ruta de postulación y selección, la cual se espera, sea un recurso pedagógico para todos los artesanos que se quieran sumar a la apuesta y para todos los aliados que quieran saber cómo funciona el programa desde una apuesta integral de atención al artesano.

2.2.2 ficha consolidada de evaluación técnica y curaduría de mínimo 200 referencias de producto artesanal por su conveniencia técnica, acabados, función, precio, capacidad productiva e identidad regional.

Como parte del proceso de recepción, evaluación y selección de los productos a ofertar a través de la marca de Artesanías de Risaralda, se desarrolló la ficha consolidada de evaluación técnica y curaduría, que contiene toda la información relacionada al proceso. Esta ficha contiene cada uno de los ítems de identificación del artesano, de su actividad artesanal y los detalles del producto que busca postular. Así mismo, este instrumento establece los criterios de evaluación que, en una escala de 1 a 5 siendo 5 el máximo puntaje posible, define los criterios de calidad, identidad, diferenciación e idoneidad del producto, que hacen posible la aprobación del producto para la tienda, o su incorporación en un proceso de rediseño o mejora.
En la misma ficha se registran las observaciones del equipo evaluador en cuanto mejoras y ajustes que contribuyan al aumento de la competitividad del producto en el mercado y que le son transmitidas al artesano a través de asistencia técnica. Estaficha a su vez permite alimentar el software de inventarios de tienda, cuando los productos son verificados y aprobados por el

Scanned with CamScanner

equipo del diseño del proyecto. Esta selección exhaustiva, permite que la calidad de los productos en tienda sea superior, en permanente desarrollo y de alto valor diferencial Esta actividad se entiende como un proceso concluyente de fortalecimiento, al permitir que el artesano que ha mejorado su producto lo postule para ser parte de la oferta de la tienda, o puede ser el inicio de su atención diferencial, cuando este presenta un producto a evaluación, que aún no ha sido fortalecido y lo cual representa una oportunidad para dar comienzo a la atención a través de la asistencia técnica y autodiagnóstico.

	Informe 1	Informe 2	Informe 3
Productos Postulados y evaluados	237	41	87
No. de Artesanos Postulantes	81	113	27
Municipios vinculados en la estrategia	9	9	12

Es importante anotar que esta estrategia se articula de manera directa con el PAD,dado que de la postulación y evaluación se derivan procesos de atención integral al artesano hacia el mejoramiento de su oferta a partir de criterios de diseño, calidad e identidad.

Componente 3.

3.1 Realizar ,la operación del Centro de Negocios de Artesanías de Risaralda a través de un modelo administrativo, financiero y de gestión para la ofertade productos artesanales en 1puntos de venta físico, hacia la generaciónde ingresos económicos a un mínimo de100 artesanos asociados a la ruta de fortalecimiento integral del programa.

3.1 operación del Centro de Negocios de Artesanías de Risaralda a través de un modelo administrativo, financiero y de gestión:

Generalidades

La operación comercial en tienda vincula una cadena de procesos y procedimientos que permite la operación y gestión comercial para el posicionamiento de marca a través de la operación del Centro de Negocios de AdR, donde se articula tanto la operación de un punto de un venta físico ubicado en la Cra 7a 23-60. Esta operación hoy permite contar con 437 referencias de productos codificados al corte del presente informe, que representan cerca de 1.500 unidades de producto disponible para la venta de 106 unidades productivas artesanales ubicadas de 12 municipios del departamento.

Es así como se ha logrado, desde el 18 de junio de 2024 al 30 de noviembre, fecha de corte del tercer informe, ventas en tienda (punto de venta físico) por valor de:
$57.702.000 Estos impactos económicos representan ingresos directos a los artesanos participantes de la estrategia, ya que

Scanned with CamScanner

el costo operativo y de venta es asumido con los recursos del convenio.

Para que esta operación sea posible, es requerido un equipo comercial idóneo representado por: 1 vendedora, 1 Administradora de tienda, 1 auxiliar logística, quienes tienen a su cargo los siguientes procesos:

- Legalización de nuevos artesanos a través de la firma de contratos de consignación y revisión de documentos (RUT, certificación bancaria, fotocopia de la cédula)

Codificación de nuevos productos aprobados por el comité de diseño del programa. Gestión de inventarios a través del Software Yemminus (recepción y devolución de productos) a través de actas de ingreso y salida de productos firmadas por los artesanos.

- Gestión y actualización de acuerdo a las entradas y salidas de productos.
- Impulso a las ventas a través de punto de venta
- Atención al cliente interno y externo (Artesanos/compradores)
- Seguimiento al registro de las ventas efectuadas en los recibos de caja diarios, semanales y mensuales
- Cuadre diario a ingresos por ventas en tienda.
- Liquidación de pagos para los artesanos para enviar al área contable de la SMP
- Pago a los artesanos a través de transferencia electrónica
- Se realiza revisión de los comprobantes de pago de los artesanos
- Notificación de ventas y de pago a los artesanos por cortes mensuales.
- Análisis de indicadores
- Vitrinismo e impulso comercial de marca.

Software: Este informe detalla la implementación e interacción del software "Yeminus", cuyo objetivo es mejorar la gestión administrativa, de inventarios y de facturación de la Tienda. Se elige el Software "Yeminus" debido a su capacidad para integrarse con sistemas existentes y su reputación en el mercado, contando con los siguientes atributos:

- **Migración de datos:** transferencia de datos de proveedores desde el antiguo kardex
- **Formación y soporte:** Capacitación del personal clave (la asesora de tienda y la administradora) y un equipo de soporte técnico.
- **Inventarios en tiempo real:** A través del software pueden ser verificados los inventa tiempo real, brindando así información de utilidad para la venta, para el reporte a los artesanos proveedores y para el diseño de estrategias de impulso, promoción y posicionamiento.

Centralización de la información: Toda la información de clientes, ventas, proveed existencias ahora se encuentra centralizada para su permanente verificación y actualización.

- **Mejora en la Gestión de Clientes:** El Yéminus ha mejorado la eficiencia en la gestión relaciones con clientes y proveedores, reduciendo el tiempo de respuesta y aumenta satisfacción de los clientes y visitantes.
- **Facturación electrónica:** A través de la operación de la Sociedad de Mejoras, se lo brindar de forma inmediata factura electrónica a los clientes quienes la solicitan, fácil las compras corporativas e institucionales, así como proporcionar documentación al internacional para la declaración de bienes a su salida del país.

La implementación del software ha sido satisfactoria, cumpliendo con los objetivos de me gestión de clientes y optimizar los procesos internos. Se recomienda continuar con el mo y capacitaciones para terminar de controlar algunos errores que presenta el software al in información que no está grabando.

Scanned with CamScanner

Vitrinismo: El Vitrinismo se ha estado realizando cada 15 días, por alguno de los diseñadores, organizando de acuerdo a las actividades que nos encontremos entienda, con artesanías únicas asegurándonos de que haya un buen equilibrio entre diferentes tipos de productos, basado en un color hará que las vitrinas sean más atractivas, utilizando mesas, maniquís, pedestales para crear diferentes niveles, asegurándonos de que los productos sean visibles desde los diferentes ángulos.

Recepción de producto

La recepción de producto se ha estado realizando los días jueves y sábado desde las 8:00 am hasta las 10: 00 am en la tienda, dando ingreso en el programa del Yéminus al inventario con 36 nuevas referencias de productos en la tienda en categorías de marroquinería, decoración, infantil, cosmética, indumentaria y preparándonos con nuevos productos para la navidad

Codificación y etiquetado

La codificación es el proceso de asignarle un código único que permita diferenciarlo de otros productos en un sistema de inventario o base de datos En la tienda la codificación se realiza con las iniciales de sus nombres y apellidos y se le asigna un número a cada referencia que tenga con la categoría respectiva por ejemplo:

Nombre del artesano: Bibiana del Pilar García Vargas Categoría: bisutería (JB)
Producto: Aretes róndela Se crea así: JBBPGV001

La codificación facilita el control de existencias, permitiendo registrar cuantas piezas de cada producto hay disponibles.

Atención al artesano:

El WhatsApp es una herramienta fundamental para la comunicación con los artesanos, con el objetivo de comprender sus necesidades, inquietudes y patrones de comunicación. Esta herramienta es clave para la coordinación y el fortalecimiento colaborativo por lo que es esencial revisar su uso para optimizar procesos y mejorar la comunicación.
Se trata de responder los mensajes lo más pronto posible cuando se reciben audios o chats, consultando algún tema que necesita que se le aclare, como son actividades que se vayan realizar, inventario, etc.

Por otro lado, los artesanos, desde los canales de comunicación abiertos de forma parmente y multicanal, pueden agendar sus citas con la administradora de la tienda o gestora comercial según sea requerido, para revisar y seguir su proceso individual.
Asimismo, se cuenta con el "Buzón del Artesano", un mecanismo que se establece a través de un formulario de google y cuyo QR esta visible y disponible en todo momento para recibir las solicitudes, recomendaciones, o quejas de los artesanos y poderlas resolver de manera oportuna.

3.1.1 Actividades de gestión y operación Tienda de acuerdo a los informesmensuales:

Informe mensualizado de gestión y operación octubre:

Durante el mes de octubre las ventas de Artesanías del Risaralda han mostrado una tendencia de crecimiento en comparación con las del mes anterior. Este comportamiento se debe a que hay más diversidad de productos e interés de los clientes en artículos para regalos. Y una combinación de factores culturales, estratégicos de mercado y participación en eventos artesanales favoreciendo la tienda, reflejando un interés creciente por los productos locales y artesanales.

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Si se comparan las ventas de los meses de septiembre y octubre se observa un aumento del 23,95% en los ingresos, así:

MES	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	VARIACIÓN
VENTAS	$ 13.160.000	$ 16.312.000	23,95%
N° De unidades Vendidas	320	414	29,38%

El incremento se debe a la operación alterna que tuvo la tienda en el Tambo Artesano, esta actividad de operación descentralizada, permitió ubicar la tienda en uno de los paradores turísticos mas importantes del eje cafetero. En este sentido durante el mes de octubre se contó durante un periodo de 15 días con dos puntos de venta físicos, logrando aumentar de forma significativas las ventas reportadas del periodo.

Los productos más vendidos durante el mes de octubre en Tienda están asociados a la cosmética natural, gastronomía, marroquinería y bisutería esto contribuye a una oferta diversa, lo que permite atraer a diferentes tipos de clientes, desde aquellos interesados en cuidar su piel, comer sano y la funcionalidad de quienes buscan regalos únicos y creativos hechos a mano como son los siguientes productos:

- COSMÉTICA NATURAL: La cosmética natural se refiere a productos de belleza y cuidado personal que están elaborados principalmente con ingredientes de origen natural, como plantas, aceites, extractos y minerales. La idea detrás de la cosmética natural es ofrecer alternativas más suaves y respetuosas tanto con la piel como con el medio ambiente.
- BISUTERÍA: La bisutería se refiere a la colección de joyas y accesorios que están elaborados principalmente con materiales no preciosos, como hilos, metales no preciosos, piedras semipreciosas y otros elementos decorativos, es hecha a mano, lo que le da un carácter único y artesanal, es una forma accesible de adornarse y puede ser un regalo especial o un complemento para cualquier atuendo.
- GASTRONOMÍA: La gastronomía natural es un enfoque culinario que se centra en el uso de ingredientes orgánicos priorizando la calidad y sostenibilidad, este tipo de gastronomía busca resaltar los sabores auténticos de los alimentos.
- MARROQUINERÍA: La marroquinería pintada a mano es una forma de arteque combina la habilidad de trabajar con cuero la creatividad de la pintura, este proceso de creación implica seleccionar el cuero adecuado, prepararlo y luego aplicar pinturas especiales que son duraderas y resistentes al desgaste, se caracteriza que cada pieza es única y puede reflejar el estilo personal del artista.

Liquidación y pagos

De acuerdo a la liquidación detallada de ventas efectuadas en el mes de octubre indicando las ventas en la Tienda de Artesanías de Risaralda Pereira. En esta se detalla el listado de los artesanos que obtuvieron ventas en este periodo, con nombre de artesano, número de documento, datos de cuenta bancaria y el total a pagar a cada uno.

Esta revisión se realiza con la verificación de facturas electrónicas del Yéminus, recibos de consignación y movimientos del banco, con el siguiente balance: VARIACION VENTAS DE ARTESNOS DE CADA MES Y REPORTAR CON DOCUMENTACIÓN (se adjunta la caracterización en Excel de los artesanos)

Scanned with CamScanner

- 69 artesanos con ventas en octubre

Informe mensualizado de gestión y operación noviembre:

Durante el mes de noviembre las ventas de Artesanías del Risaralda registró una disminución en las ventas en comparación con las del mes anterior. Se evidencia una caída del gasto en los hogares debido al menor poder adquisitivo derivada de la inflación acumulada y el ajuste de las tasas de interés, esto afectó directamente al comercio y otros sectores.

Noviembre es tradicionalmente un mes donde los gastos tienden a moderarse antes de los picos de diciembre, lo que también contribuye a una reducción temporal en la actividad económica. Debido a la preparación para los descuentos del "Black Fryday" y las compras decembrinas.

Si se comparan las ventas de los meses de octubre y noviembre se observa una disminución del -48,95% en los ingresos, así:

Los productos más vendidos durante el mes de noviembre en Tienda están asociados a la cosmética natural, gastronomía, marroquinería y bisutería esto contribuye a una oferta diversa, lo que permite atraer a diferentes tipos de clientes, desde aquellos interesados en cuidar su piel, comer sano y la funcionalidad de quienes buscan regalos únicos y creativos hechos a mano como son los siguientes productos:

COSMÉTICA NATURAL: La cosmética natural se refiere a productos de belleza y cuidado personal que están elaborados principalmente con ingredientes de origen natural, como plantas, aceites, extractos y minerales. La idea detrás de la cosmética natural es ofrecer alternativas más suaves y respetuosas tanto con la piel como con el medio ambiente.
BISUTERÍA: La bisutería se refiere a la colección de joyas y accesorios que están elaborados principalmente con materiales no preciosos, como hilos, metales no preciosos, piedras semipreciosas y otros elementos decorativos, es hecha a mano, lo que le da un carácter único y artesanal, es una forma accesible de adornarse y puede ser un regalo especial o un complemento para cualquier atuendo.
GASTRONOMÍA: La gastronomía natural es un enfoque culinario que se centra en el uso de ingredientes orgánicos priorizando la calidad y sostenibilidad, este tipo de gastronomía busca resaltar los sabores auténticos de los alimentos.
MARROQUINERÍA: La marroquinería pintada a mano es una forma de arte que combina la habilidad de trabajar con cuero la creatividad de la pintura, este proceso de creación implica seleccionar el cuero adecuado, prepararlo y luego aplicar pinturas especiales que son duraderas y resistentes al desgaste, se caracteriza que cada pieza es única y puede reflejar el estilo personal del artista.

Liquidación de ventas
Según lo establecido a través de contrato entre el artesano y la SMP, a corte del 25 de cada mes se realiza el corte de ventas mensuales. De esta manera se determina la dispersión de pagos a realizar por artesano vinculado a la estrategia y que durante el mes han tenido ventas, las cuales son pagadas a través de transferencia electrónica. Es por lo anterior que es exigido, como parte de los requisitos para la vinculación de los artesanos a la tienda, presentar la siguiente documentación: 1. La Certificación Bancaria, 2. Rut, 3.Fotocopia de la Cédula y 4.Firma de contrato.
De acuerdo a la liquidación detallada de ventas efectuadas en el mes de septiembre indicando las ventas en la Tienda de Artesanías de Risaralda Pereira. En esta se detalla el listado de los artesanos que obtuvieron ventas en este periodo, con nombre de artesano, número de documento, datos de cuenta bancaria y el total a pagar a cada uno.

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Esta revisión se realiza con la verificación de facturas electrónicas del Yéminus, recibos de consignación y movimientos del banco, con el siguiente balance:

- 61 artesanos con ventas al 25 de noviembre

Necesidades locativas identificadas:

- Se recomienda mejorar los equipos de cómputo de la operación comercial, ya que los que existen actualmente no generan el soporte necesario para la gestión del software.
- Se solicita compra de sillas para la tienda, porque las que están actualmente se encuentran en mal estado.
- Se debe realizar pintar de nuevo, ya que en las instalaciones se ven en algunas partes deterioradas.
- Se sugiere un ventilador grande o aire acondicionado para la tienda, porque allí hace mucho calor y los clientes, visitantes y artesanos se quejan mucho.
- Instalar repisas para el baño y la bodega, buscando adecuar un espacio óptimo.
- Cambiar el marco del espejo ya que tiene broma y puede dañar el resto de los cajones que se tiene en tienda.
- Colocar cámaras de seguridad para controlar y evitar robos en la tienda.

3.1.2 Informe resumen con indicadores de gestión al final

Se resume la operación de la Tienda desde el 24 de Julio al 30 de noviembre en el siguiente cuadro.

	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	Total
VENTAS	$ 7.945.000	$ 11.894.000	$ 13.160.000	$ 16.312.000	8.391.000	$ $57.702.000
No. DE UNIDADES DE PRODUCTOS VENDIDAS	176	381	320	414	204	877
No. DE ARTESANOS EN TIENDA	76	76	81	104	106	81
No. DE ARTESANOS CON VENTAS	52	62	57	69	61	65

Los periodos de julio a noviembre de 2024 se detallan los montos alcanzados en cada mes y se analizan las variaciones entre periodos, identificando factores claves que influyeron en los resultados.

Julio: Inicio con resultados moderados impulsados por el turismo de temporada media. **Agosto:** Crecimiento significativo a las fiestas de la cosecha y afluencia de turistas por evento local.

Scanned with CamScanner

Septiembre: Ligera reducción por la temporada alta, manteniendo estabilidad gracias a estrategias digitales.
Octubre: Aumento marcado por festividades culturales en municipios cercanos, temporada vacacional y festividades de Halloween.
Noviembre: Caída notable debido a la disminución económica regional y menor gasto previo a la temporada decembrina.

3.2 Promover la descentralización comercial de las artesanías del departamento, a través del impulso y acompañamiento a los procesos de organización y autogestión comercial de Colectivos y asociaciones de artesanos, dispuestos a emprender procesos colaborativos.

La gestión comercial en los municipios del noroccidente de Risaralda Apía, Santuario y Pueblo Rico y de Pereira como ciudad capital, se propone una estrategia de descentralización de Artesanías de Risaralda, hacia la operación y posicionamiento de la actividad comercial enfocada en procesos de fomento a la autogestión de las comunidades y colectivos de artesanos, así como, hacia la operación de un modelo de comercialización autogestionada. Para este propósito, desde el programa de artesanías de Risaralda se gestiona, facilita y acompañan las alianzas entre artesanos y operadores turísticos del departamento, para promover un encadenamiento entre la oferta turística y la oferta artesanal. Con ello se propone una vía hacia la autonomía y crecimiento colectivo (comunidades, programa y aliados) que conduzca a un sector artesanal competitivo, creativo, social y sostenible de Risaralda, que servirá de programa piloto, para ser, en un futuro cercano, implementado en diferentes corredores turísticos y culturales del departamento.

De acuerdo a lo establecido en el **"Plan para la gestión comercial y de promoción desde la autogestión"**, que se aportó en el informe No.1, se reportan los avances a la fecha de corte del informe No. 3 por escenario comercial descentralizado que se fomenta a través del programa de Artesanías de Risaralda:

A la fecha se reportan: 60 Beneficiarios de la estrategia, que se desarrolla según el siguiente reporte:

Municipio de Pereira

1. **Café Don Gabo, Vereda Canceles**

Durante el periodo en mención, se realizó un seguimiento al proceso de autogestión establecido en el Café Don Gabo, donde se encuentran dos vitrinas instaladas por Artesanías de Risaralda, gestionadas por los colectivos Unidas y Jaipono.

El 17 de octubre de 2024 se contactó a la representante del colectivo Unidas, quien indicó que el proceso con Alejandra, administradora del café, ha sido satisfactorio. Destacó que se han cumplido los acuerdos en cuanto a las liquidaciones y el surtido de las vitrinas con sus productos, dentro de los plazos establecidos por ambas partes.

Ese mismo día se consultó a Alejandra, quien expresó su conformidad con el proceso de autogestión llevado a cabo con el colectivo Unidas, reafirmando el cumplimiento de los acuerdos mencionados. Sin embargo, señaló que no ha logrado un acercamiento similar con el colectivo Jaipono, a pesar de que sus productos tienen una buena acogida y alta rotación en el

Scanned with CamScanner

café.

Este seguimiento permite identificar áreas de oportunidad para fortalecer la comunicación y coordinación con el colectivo Jaipono, a fin de mejorar la relación comercial y potenciar el desempeño de ambas vitrinas.

El 22 de noviembre de 2024, se realizó una reunión presencial en las instalaciones de Café, con la participación activa del Colectivo Unidas. Durante el encuentro, se evaluó el avance del proceso de autogestión, concluyendo que este ha operado de manera satisfactoria, con importantes logros en la gestión y mantenimiento de las vitrinas asignadas. En el marco de esta reunión, se efectuó la liquidación correspondiente a las operaciones previas y se llevó a cabo el surtido de las dos vitrinas en funcionamiento, garantizando la continuidad en la exhibición de productos artesanales.**Para este periodo, se reporta un total de ventas de $482.000**

2. El Cedral

El 16 de octubre de 2024 se contactó a Leidy Cano, coordinadora de Reservas del Parque Región Ucumarí, para programar una reunión virtual con los artesanos que abastecen la vitrina en dicho espacio. Dado que muchos de estos artesanos residen en zonas apartadas, se optó para facilitar su participación y evitar los inconvenientes asociados a un desplazamiento presencia

Aunque Leidy Cano proporcionó los contactos de los artesanos, no fue posible establecer comunión con ellos. Ante esta dificultad, se ha programado una visita técnica para el mes de diciembre. Esta se realizará en conjunto con la coordinadora y tendrá como objetivo evaluar el estado actual de la vitrina, establecer contacto directo con los artesanos y analizar posibles mejoras en la gestión del espacio.

Municipio de Pueblo Rico

Montezuma Rain Forest

El 8 de octubre de 2024, se realizó una visita a las instalaciones de Montezuma Rain Forest, donde se sostuvo una reunión con Tatiana Tapasco, operadora turística, y Sergio Guerra, coordinador de turismo de Pueblo Rico. Durante el encuentro se identificó que las vitrinas ubicadas en este espacio no cuentan actualmente con productos artesanales. Según Tatiana, la ausencia de surtido se debe a la baja afluencia de turistas en la temporada reciente y a la falta de coordinación con Sandra Giraldo, quien lidera el proceso de gestión en la tienda de Pueblo Rico.

Como parte de los compromisos, se acordó programar una reunión presencial para el 15 de octubre a las 2:00pm en la tienda de Pueblo Rico para trabajar directamente con Sandra Giraldo. Este encuentro tendrá como objetivo definir los diseños y productos que se surtirán en las vitrinas de Montezuma, garantizando que estén preparados para atender la demanda turística en próximas temporadas. Con esta gestión, se busca reforzar la presencia de productos artesanales en espacios turísticos estratégicos y mejorar la coordinación entre los actores involucrados.

Tienda en el casco urbano de Pueblo Rico (sede CARDER)

Durante la visita realizada el 8 de octubre a la tienda de artesanías ubicada en el casco urbano del municipio de Pueblo Rico, se constató que el espacio está debidamente surtido con productos de más de 29 artesanos, en su mayoría residentes del municipio.

Scanned with CamScanner

Estos artesanos ofrecen una variedad de artículos artesanales y mantienen comunicación constante con Sandra Giraldo, quien lidera el proceso de gestión en la tienda. Además, los tres mobiliarios instalados se están utilizando de manera adecuada, optimizando el espacio para la exhibición de los productos.

Sin embargo, Sandra Giraldo manifestó que la Alcaldía aún no ha realizado el arreglo para la instalación de una puerta directa hacia la calle. Este elemento es considerado fundamental para mejorar la visibilidad y accesibilidad de la tienda, lo que podría incrementar el flujo de visitantes y las ventas. La falta de este ajuste sigue siendo un desafío pendiente para fortalecer el impacto comercial del espacio.

Adicionalmente, se llevó a cabo un taller de diseño en la Casa de la Cultura del municipio, liderado por la diseñadora de Artesanías de Risaralda. Este taller tuvo como propósito fortalecer las capacidades creativas de los artesanos, fomentando la innovación en sus productos para responder a las tendencias del mercado

Municipio de Apia

El 03 y 23 de octubre de 2024, se realizaron reuniones estratégicas, mediante llamadas telefónicas y la plataforma Meet, con Luz Clemencia, representante del Colectivo Ruta Viento. Durante estos encuentros, se discutió el abastecimiento de dos mobiliarios entregados por el programa en el casco urbano del municipio, que están siendo gestionados por dicho colectivo. La líder del proceso destacó la importancia de aumentar la visibilidad del grupo en redes sociales y propuso fomentar su participación en ferias artesanales en diversos municipios.
Este enfoque busca no solo ampliar el alcance de sus productos, sino también consolidar su presencia en el mercado artesanal regional.

Asimismo, en una reunión virtual con el coordinador de emprendimientos de la Alcaldía de Apía, se abordaron estrategias para integrar a los artesanos locales en los programas de desarrollo del departamento. Este diálogo permitió trazar líneas de colaboración que tienen como objetivo fortalecer las capacidades productivas y comerciales de los artesanos, promoviendo su participación en eventos comerciales y mejorando la proyección de sus productos. La alianza busca consolidar el sector artesanal como un motor clave para el desarrollo económico y cultural de la región.

El 22 de noviembre de 2024, se realizó un seguimiento virtual para monitorear el avance del proceso de autogestión en los dos puntos de venta ubicados en el municipio. Durante la sesión, se evaluaron indicadores clave relacionados con el abastecimiento de productos, la rotación de inventario y la participación de los artesanos locales, identificando oportunidades de mejora en la operación.

Municipio de Santuario

El 03 y 21 de octubre de 2024, se llevaron a cabo reuniones telefónicas y virtuales con Lorena, representante del punto de venta en Planes de San Rafael, para analizar el estado actual de la operación. Durante estos encuentros, la líder del proceso señaló que, en este momento, no se cuenta con artesanos locales interesados en abastecer la tienda, lo que ha llevado a que el suministro de productos sea gestionado por el Colectivo Ruta Viento, proveniente del municipio de Apía.

Se destacó que la comercialización de los productos en el punto de venta se realiza principalmente mediante visitas programadas, un modelo que permite garantizar la disponibilidad de los artículos y una presentación adecuada de la oferta artesanal a los visitantes. Este enfoque contribuye a mantener un estándar de calidad en la experiencia del cliente y asegura la continuidad del

Scanned with CamScanner

punto como una vitrina representativa de la artesanía local.

El 22 de noviembre de 2024, como parte del seguimiento mensual, se mantuvo comunicación constante a través de llamadas telefónicas y mensajes por WhatsApp con Lorena Jaramillo, representante del proceso de autogestión en Planes de San Rafael. Este contacto regular ha sido fundamental para monitorear el progreso de las actividades, resolver inquietudes operativas y brindar soporte continuo en la gestión de la vitrina artesanal, asegurando su adecuada operación y el cumplimiento de los objetivos establecidos.

El programa de Artesanías de Risaralda cumple el rol de facilitador, poniendo adisposición vitrinas y escenarios comerciales en los municipios Risaralda así:

Pueblo Rico - Montezuma Rainforest: Tatiana Tapasco 3173076595 Tienda Pueblo Rico: Sandra Wasoma
Santuario Centro de visitantes Planes de San Rafael: Lorena Jaramillo 3117757265
Apia : Tienda del colectivo JUA: Adriana Alzate: 3135315736 **Pereira:** Café Don Gabo: Alejandra Herrera 3127106330 **Pereira**: Cabaña El Cedral: Leidy Johana Cano 323509188

Descentralización Feria Expoartesano Miami

Como parte de la aprobación, generada a través del acta de comité de seguimiento No. 4 del convenio se acuerdo incorporar a las actividades de la misión internacional alcances de la **Actividad 3.2.1**, ya que desde esta actividad Artesanías de Risaralda promueve la descentralización comercial de las artesanías del departamento a través del impulso y acompañamiento a los procesos de organización y autogestión comercial de colectivos y asociaciones de artesanos dispuestos a emprender proceso colaborativos. Con una asignación presupuestal para la Misión: $9.900.000 , se lograron los siguientes alcances dentro de la misión Expoartesano la Memoria:

- Presencia de marca "Artesanías de Risaralda" en comunicación física y digital
- Presencia de marca "Artesanías de Risaralda" en Rueda de Prensa – Backing
- Invitación especial al cóctel de inauguración
- Acceso especial al espacio de compra VIP. Visita guiada según patrocinio

Presencia de marca en boletines y comunicados de prensa.

- Boletines de prensa internacional
- Participación en pasarela, organizada por Artesanías de Colombia en el marco de la actividad ferial.

Cómo parte del estímulo a la autogestión y posicionamiento de la marca de Artesanías de Risaralda de forma descentralizada, se fortaleció este componente a través de laparticipación de 5 artesanos del programa en la Feria Expoartesano Miami "La Memoria" quienes contribuyeron al posicionamiento de marca, las comunidades y el territorio.

La feria tuvo lugar del 17 al 20 de octubre en la Ciudad de Miamio Florida, y a través del informe presentado por Plaza Mayor, operador del evento, se detallan las actividades desarrolladas en virtud del posicionamiento de marca

3.3. Promover la participación activa de los artesanos y la generación de ingresos a través de ferias, eventos, showrooms y estrategias comerciales que promuevan la autogestión y la participación activa de los beneficiarios del programa así:

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Implementación del Plan Estratégico de ferias y/o eventos locales de carácterregional

Con el objetivo de promover la participación activa de los artesanos y generación de ingresos a través de ferias, eventos, showrooms y estrategias comerciales que promuevan la autogestión y la participación activa de los beneficiarios del programa. El programa Artesanías de Risaralda a través de la gestión y operación directa de la SMPen alianza con actores locales y regionales, pretende beneficiar a un mínimo de 60 artesanos a través de esta estrategia. Para cumplir este propósito se tendrán en cuenta las siguientes actividades.

En el plan estratégico presentado, se define el propósito y alcance de cada una de las ferias y eventos de posicionamiento propuestos para la vigencia 2024, siendo estas en su orden de realización las siguientes eventos con fechas proyectadas, así:

1. 3ª Feria de Mujeres que Tejen Saberes - Septiembre 14 y 15 - Realizada
2. 3ª Paisaje Tradición y Paisaje Cultural Cafetero: del 7 al 15 de Octubre –Programada. Realizada
3. 2º Showroom de Regalos con Alma Artesanal. Noviembre 5 - 10- Programada Realizada
4. 2º Feria de Navidad Unicentro . Diciembre 15 -18- Programada. En preparación

Estos eventos de posicionamiento se realizarán en sus segundas y terceras versiones, por tanto son actividades reconocidas y de gran aceptación entre artesanos, compradores y aliados.

Feria N°2, Paisaje Tradición y Paisaje Cultural Cafetero: del 7 al 15 de Octubre – Realizada

El siguiente Informe recopila el proceso de gestión logística y realización de la tercera versión de la Feria Tradición y Paisaje Cu, que se llevó a cabo el 12, 13 y 14 de octubre de 2024 en el Tambo El Privilegio del municipio de Santa Rosa de Cabal, en el marco

del convenio #1748 entre la Gobernación de Risaralda y la Sociedad de Mejoras de Pereira. Esta feria se realiza en celebración a nuestra cultura cafetera que nos representa como un escenario para exaltar la riqueza cultural y el legado artesanal de la región, reafirmando nuestra identidad a través de los productos que cuentan historias de arraigo, tradición y orgullo chapolero.
La feria fue un espacio donde la creatividad de los artesanos se fusionó con la tradición, creando un ambiente vibrante que conecta generaciones y permite que cada pieza transmita la esencia del paisaje cultural cafetero. Los visitantes pudieron disfrutar de un encuentro entre la historia y el talento local. Dando como resultado una amplia muestra comercial de 20 artesanos participantes, los productos varían dependiendo de cada categoría, en ella se encontraba una oferta como Artesanía Indígena, Joyería y Bisutería, Bolsos y Accesorios, Figuras y Decoración, Indumentaria, Souvenir.
Esta gestión implicó una importante preparación y organización logística para evidenciar el éxito de dicho evento, cada actividad fue planeada de manera minuciosa y ejecutada por un equipo de trabajo preparado, cada uno contaba con diferentes responsabilidades y nombrados coordinadores de cada actividad de acuerdo a las aptitudes y habilidades de cada miembro.

El reporte de actividades realizadas se anexa en el informa especifico de la actividad, que reporto ventas superiores a los 9 Millones de pesos. En dicho informe se detalla la lista de los artesanos que participaron de la muestra comercial y el reporte de ventas efectuadas durante la jornada ferial.

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Evento No. 3° Showroom de Regalos con Alma Artesanal. Noviembre 5 - 10
Realizada

Como parte de la estrategia de promoción de la iniciativa Regalos con Alma Artesanal, el 6 de noviembre de 2024 se realizó un showroom dirigido a medios de comunicación y artesanos. Adicionalmente, se llevó a cabo una convocatoria previa para empresarios del departamento de Risaralda, invitándolos a participar en un espacio exclusivo entre el 6 y el 12 de noviembre. Durante este periodo, la tienda de Artesanías de Risaralda.

fue acondicionada exclusivamente con los kits de regalos presentados en el catálogo, creando un entorno enfocado en destacar la oferta artesanal del programa.

Se contó con la presencia de tres empresarios, representantes de la Empresa de Aseo de Pereira, Autopistas del Café y agencias de viajes, quienes participaron en reuniones preferenciales y exclusivas. Durante estos encuentros, se les presentó el trasfondo de cada categoría y producto del catálogo, destacando el proceso artesanal detrás de cada creación y el impacto cultural y social de la iniciativa. Esta interacción personalizada permitió fortalecer la conexión entre los empresarios y los artesanos, fomentando el interés por adquirir los kits y apoyar la artesanía local.

Como parte de la gestión comercial de la estrategia Regalos con Alma Artesanal, se implementaron diversas acciones para promocionar los productos y establecer contacto con empresas de la región. Estas actividades incluyeron el envío de correos electrónicos, llamadas telefónicas, mensajes a través de WhatsApp y la entrega de cartas acompañadas del brochure informativo de la iniciativa. En total, se logró contactar a 102 empresarios, logrando captar el interés de varios de ellos en la propuesta.

La estrategia vinculó el desarrollo de de 41 kits en tres categorías: Esencia Artesanal, Territorio Artesanal, Maestría Artesanal, así:
Esencia Artesanal: 8 kits Territorio Artesanal: 20 kitsMaestría Artesanal:
11

Esencia Artesanal: Esta selección de regalos corporativos reflejan los colores, texturas y sabores de nuestra tierra. Cuidadosamente elegidos, celebran nuestra tradición, destacan por su calidad y buen gusto, perfectos para transmitir cercanía y sorprender al mejor precio.

Territorio Artesanal: Esta categoría es una fusión de técnicas ancestrales con un toque contemporáneo. Cada pieza refleja la riqueza de nuestra tradición adaptada a estilos actuales, ideal para transmitir autenticidad y buen gusto en cada detalle.
Maestría Artesanal: Conoce nuestra categoría de regalos corporativos de alta gama, diseñada para los gustos más exigentes. Cada pieza destaca por su elegancia y exclusividad, elaborada con materiales premium y detalles únicos, ideales para transmitir distinción y sofisticación en cada obsequio.

Con este resultado fue elaborado el catalogo promocional físico y digital, que fue compartido con las empresas del departamento de Risaralda, con el objetivo de realizar negocios hacia la generación de ingresos de los artesanos vinculados en la estrategia.

El detalle e impacto de la actividad puede ser encontrado en el informe presentado del ShowRoom

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

1 plan estratégico de ferias y/o eventos de carácter nacional y su implementación Para la feria Nacional Expoartesanías, a llevarse a cabo en la ciudad de Bogotá los días 4 al 17 de diciembre, serán beneficiados 10 artesanos con un auxilio económico de $1.500.000 c/u para pago del stand. Durante el mes de noviembre se realizó la orden de servicios a favor de Expoartesanías, para el pago total de los auxilios, los cuales serán dispersados por partes iguales en beneficio de los artesanos participantes. Enel informe No. 2 se aportó el plan estratégico de la actividad. se espera para el informe No.4 presentar el reporte de su desarrollo e impactos generados.

1 plan estratégico de ferias y/o eventos de carácter internacional y suimplementación

Misión Expoartesano la Memoria:

Expoartesano La Memoria se describe como un movimiento cultural que por quince años ha promovido la circulación y la salvaguarda de la tradición artesanal de Colombia. Tras la primera versión internacional en el 2023, Expoartesano vuelve a la ciudad de Miami - Florida (USA) en el 2024 con todos los colores y texturas de las artesanías colombianas para conectar con mercados internacionales a los artesanos Colombianos y continuar exaltando las tradiciones y costumbres de nuestro país.
Desde el apoyo decidido del Gobernador del Departamento Diego Patiño Ochoa, a través del convenio No.1748, será financiada la participación de 5 artesanos como representación del Risaralda con lo mejor de su tradición artesanal en la Feria Expoartesano- Miami. Por ello, se invitó a través de convocatoria abierta para que los artesanos del departamento que cumplieran con los requisitos, se postularan a través de un formulario de inscripción, compartidos a través de la convocatoria divulgada por medios de comunicación públicos, redes sociales y comunidades de whatsapp.

Beneficios para los artesanos seleccionados:

- Tiquete Bogotá-Miami-Bogotá para 5 artesanos
- Hospedaje con desayuno incluido en Doral Miami del 16 al 21 de octubre para 5 artesanos.
- Transporte Aeropuerto –Hotel –feria-hotel-aeropuerto para 5 artesanos.
- Alimentación Almuerzo y cena en Doral Miami del 17 al 20 de octubre
- Seguro de viaje
- No incluye tours turísticos, boleteria a eventos y espectáculos diferentes a la feria, alimentos, bebidas no especificados, souvenirs, multas, equipaje adicional, otros itinerarios de viaje, invitados adicionales.

Selección de los 5 artesanos participantes:

Cada uno de los candidatos postulados, fue evaluado con los siguientes criterios ypuntajes máximos:

La participación activa y validada a través de las bases de datos del programa de los artesanos preseleccionados, en alguno de los procesos de fortalecimiento y/o de gestión comercial sumará 10 puntos por cada año de participación.

Producto artesanal de alta calidad, identidad y desarrollo, con alto potencial para el mercado internacional: Evaluación sobre las muestras físicas que aporta el artesano durante la entrevista, donde el jurado evaluador verificará aspectos como 1. Calidad de producto y manufactura artesanal, 2. Identidad y valores culturales del territorios agregados al productos, 3. Conveniencia y atractivo para el mercado internacional, 4. Capacidad de producción y potencial para su escalabilidad hacia el mercado internacional, preferiblemente hacia el beneficio de una comunidad. (40 puntos)

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Entrevista: En esta se validará la capacidad del artesano para comunicar de forma clara su producto, atributos y valores y capacidad de negociación. Se validará la propuesta de socialización de la experiencia internacional con otros artesanos del departamento, para aportar al aprendizaje colectivo. 30 puntos.

Equipo evaluador:

Evaluadora 1: Natalia Castrillón Eusse. Directora de Desarrollo Empresarial y S.E, de la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental. Negociadora Internacional.
Especialista en Gerencia de Proyectos

Evaluadora 2: Carolina Henao Villegas. Subdirectora de Proyectos - Sociedad de Mejoras de Pereira - Administradora de Empresas, Especialista en Gerencia de Proyectos, Magister en Gerencia de Proyectos con una certificación internacional en gestión de proyectos- PMP.

Evaluadora 3: Lorenza Suárez Gaviria, Directora del Programa de Artesanías de Risaralda. Diseñadora Industrial, Especialista en Estética y Cultural y Magister en Creatividad e innovación, con 18 años en el sector artesanal.

De acuerdo a los totales obtenidos por cada uno de los 9 artesanos postulantes, la siguiente lista relaciona los primeros 5 puestos y definió la participación de la misión de Artesanías de Risaralda en la Feria de Miami en Expoartesano la Memoria a realizarse del 17 al 20 de octubre del 2024.

#	Nombre y apellidos	cc	Total Pts
1	Carolina Diaz Gl	57293658	96,7
4	Gladis Esther Méndez Mulet	28822056	99,3
2	Angélica Loaiza Gaviria	34001125	90,0
3	Anny Paola Gaviria Valencia	37930224	89,3
5	Alejandro Arango Quintero	9873657	79,0

El comité evaluador como jurado de la convocatoria, manifiestó a través de firma de acta anexa haber deliberado, verificado y estar de acuerdo con los resultados de la evaluación y autoriza a la notificación de los ganadores del proceso.

A través de la operación de Plaza Mayor Medellín, los 5 artesanos seleccionados participaron de la feria con todos los gastos pagos, por lo cual el operador aportó como evidencia el informe de la actividades con registro fotográfico, sopertes y datos sobre los impactos generados a través de dicha participación.

Se resaltan las ventas de los artesanos durante el evento ferial así:

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de Junio de 2024

#	Nombre y apellidos	Ventas durante el evento
1	Carolina Diaz Gil	620 USD
4	Gladis Esther Méndez Mulet	175 USD
2	Angélica Loaiza Gaviria	470 USD
3	Anny Paola Gaviria Valencia	985 USD
5	Alejandro Arango Quintero	520 USD

Cada uno de los artesanos participantes de la misión aporta como evidencia informes individuales donde realizan un resumen de su participación e impactos generados. Se aportan como anexo al presenta informe.

3.4 Desarrollar estrategias de posicionamiento del programa de Artesanías de Risaralda y su marca comercial a través dela promoción digital y la gestión de comunicaciones enmedios locales y regionales.

1 plan de gestión del marketing digital, hacia la visibilizarían del programa y delos artesanos participantes (Aportado en el informe No.1)

Plan estratégico para la gestión de marca y posicionamiento digital Aportado en el informe No. 2)

Informes de registro del impacto y posicionamiento de marca a través del marketing digital -

A continuación se enuncia cada uno de los productos y su estado de avance, que hacen parte integral del posicionamiento de marca a través de medios físicos y digitales.

Video

Con el objetivo de presentar y resaltar el trabajo artesanal de Risaralda, se encuentra en producción un video institucional que enfatiza el rol de los artesanos y el respaldo de la marca Artesanías de Risaralda, así como el impacto cultural, económico y social del programa en el departamento.

Duración: Máximo 2 minutos
Tono y estilo: Inspirador, auténtico y cercano. Enfocado en destacar el valor humano y patrimonial detrás de cada pieza artesanal, reflejando la dedicación de los artesanos y la esencia cultural de la región.
Audiencia: Público general, con énfasis en compradores potenciales y entidades interesadas en apoyar el sector artesanal.
Locaciones clave: Talleres de cada artesano para capturar el ambiente auténtico de trabajo.
Tienda física de Artesanías de Risaralda en el centro de Pereira como punto de encuentro cultural y comercial

Storyline Introducción:

El video abre con planos de Risaralda y detalles del trabajo artesanal. La narración introduce a Artesanías de Risaralda como un programa impulsado por la Gobernación que apoya la cultura y tradición local, mencionando el respaldo institucional brevemente para contextualizar el proyecto.

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Primer bloque:

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

En los talleres de los artesanos, la narración enfatiza las historias y la dedicación personal. Aquí se menciona que Artesanías de Risaralda, gracias a la Gobernación, busca preservar estos oficios y transmitirlos a futuras generaciones, resaltando la alianza sin desviar el enfoque.

Segundo bloque:

En las escenas de la tienda, la narración destaca que este espacio, apoyado por la Gobernación, conecta a los artesanos con sus compradores, creando una experiencia donde el trabajo artesanal se aprecia en su máxima expresión.

cierre:

Al final, la narración invita a conocer las piezas de Artesanías de Risaralda, y en la última toma se muestra el logo de la Gobernación junto al logo del programa, acompañado de una frase final que refuerza el respaldo de la Gobernación en la preservación de la cultura artesanal.

Se espera contar con el video realizado para el mes de diciembre, de esta manera poder contarcon un material audiovisual de apoyo para el posicionamiento de la marca en escenario y eventos donde la Gobernación tenga la oportunidad de promocionar sus programas.

Catálogo: Artesanías de Risaralda cuenta con un catálogo digital que integra 41 kits en tres categorías: Esencia Artesanal, Territorio Artesanal, Maestría Artesanal,
Esencia Artesanal: 8 kits Territorio Artesanal: 20 kitsMaestria Artesanal: 11

En el se promocionan más de 100 referencias de producto artesanal y está disponible en todo momento a través de la página de la Sociedad de Mejoras. Su divulgación se realiza a través de brouchure, con código QR que remite al enlace donde se aloja el catálogo.

En dicho espacio los compradores potenciales pueden ver en detalle los kits agrupados según las siguientes líneas:

Esencia Artesanal: Esta selección de regalos corporativos reflejan los colores, texturas y sabores de nuestra tierra. Cuidadosamente elegidos, celebran nuestra tradición, destacan por su calidad y buen gusto, perfectos para transmitir cercanía y sorprender al mejor precio.

Territorio Artesanal: Esta categoría es una fusión de técnicas ancestrales con un toque contemporáneo. Cada pieza refleja la riqueza de nuestra tradición adaptada a estilos actuales, ideal para transmitir autenticidad y buen gusto en cada detalle.

Maestría Artesanal: Conoce nuestra categoría de regalos corporativos de alta gama, diseñada para los gustos más exigentes. Cada pieza destaca por su elegancia y exclusividad, elaborada con materiales premium y detalles únicos, ideales para transmitir distinción y sofisticación en cada obsequio.

Stand. Artesanías cuenta con el diseño de un stand para el posicionamiento de la marca en ferias y eventos itinerantes. Se aporta brief y renders del diseño propuesto, se espera contar con el mobiliario físico para el mes de diciembre.

Instagram:

En octubre se llevó a cabo la primera convocatoria de la Misión Artesanal Internacional, que tuvo lugar del 16 al 20 de octubre en Expoartesano Miami. Este evento representó una valiosa oportunidad para los artesanos de Risaralda, ya que buscó promover su talento y abrir puertas en el mercado internacional.
Para garantizar el éxito de esta convocatoria, se diseñaron diversas piezas gráficas. Entre ellas, se creó un banner

Scanned with CamScanner

informativo para el formulario de inscripción, así como materiales que detallaban los requisitos necesarios para participar en la Misión. Estas piezas se produjeron en formatos 1:1 y 16:9, lo que facilitó su difusión en múltiples plataformas. Las publicaciones fueron compartidas tanto en la página de Instagram de Artesanías de Risaralda como en los grupos de artesanos en WhatsApp Business, asegurando que la información llegara a la mayor cantidad posible de interesados.

Una vez completada la etapa de selección, en la que se eligieron cinco artesanos destacados, se desarrollaron piezas gráficas

Scanned with CamScanner

adicionales para cada uno de ellos. Estas creaciones, tanto individuales como grupales, se diseñaron para resaltar el trabajo y la historia de cada artesano, así como su participación en el evento internacional. Posteriormente, estas piezas fueron difundidas a través de los mismos canales, generando un gran interés en la comunidad y promoviendo la visibilidad de la artesanía Risaraldense.

La Misión Internacional no solo buscó presentar los productos artesanales en un escenario global, sino también fortalecer la identidad cultural de Risaralda y resaltar la rica tradición de sus artesanos. Con esta iniciativa, se esperaba que los artesanos participantes lograran establecer conexiones valiosas y accedieran a nuevas oportunidades de mercado.

Durante el mes de noviembre, se continuó con la implementación de la estrategia corporativa "Regalos con Alma Artesanal". Esta estrategia tuvo su lanzamiento mediante un Showroom donde con un en vivo durante el evento a través de la página de Instagram, se dio a conocer la propuesta a todos los seguidores y potenciales clientes. Además, se publicaron todos los kits incluidos en el catálogo, que en totalidad sumaron 41, cada uno con su respectiva descripción detallada y precio. Para ampliar el alcance de la campaña y promover la visibilidad de los artesanos, se etiquetó a cada uno de los emprendimientos como colaboradores. Esta acción no solo generó mayor difusión de la estrategia, sino que también impulsó la visibilidad de la página de Artesanías de Risaralda.
Para resaltar el trabajo de los artesanos involucrados, se diseñó un mosaico visual que incluía fotos editadas de 37 artesanos participantes. Este mosaico tuvo como objetivo destacar tanto su labor como el compromiso con la estrategia "Regalos con Alma Artesanal". Las fotografías fueron tomadas y posteriormente editadas mostrando de manera profesional el trabajo artesanal.

Por otro lado, se lanzó la convocatoria para la Feria Navideña "Regalos con Alma Artesanal", un evento clave para el cierre del año. Para este lanzamiento, se diseñó la imagen oficial de la feria, presentó un jeep cargado de regalos y artesanías, transmitiendo así la esencia festiva y artesanal de la propuesta.

En resumen, noviembre fue un mes de actividad intensa y de gran visibilidad para Artesanías de Risaralda, consolidando su presencia en el mercado y promoviendo el trabajo artesanal a través de múltiples estrategias digitales y eventos presenciales.

Informes de gestión de comunicaciones

El informe de gestión de comunicaciones del programa Artesanías de Risaralda, destaca el papel esencial de las estrategias comunicativas en la visibilizarían de este valioso patrimonio cultural.
A través de la difusión de información sobre los diferentes eventos del programa, con medios de comunicación tradicionales y digitales, se ha logrado conectar a los artesanos con un público más amplio, dar a conocer sus creaciones, fomentar el interés por la artesanía local y promover la identidad cultural de Risaralda.

Actividades desarrolladas Ruedas de prensa

Redacción y envío de comunicados de prensa Relacionamiento con medios de comunicación Difusión de actividades en redes sociales de la Sociedad de Mejoras de Pereira ProRisaralda

Se aporta el informe No. 3, con el detalle de la gestión de comunicaciones y su impacto.

NOTA:

Scanned with CamScanner

ACTA No. 3 Contrato No Interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

El suscrito interventor hace constar que el contratista **SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA** con la representante legal **ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA** cumplió satisfactoriamente con el objeto contractual : AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS,ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EJECUTAR UN PROGRAMA DIRIGIDO AL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, BAJO LA MARCA ARTESANÍASDE RISARALDA.

El contratista **ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA** en calidad de representante legal de **SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA**, presenta certificación suscrita por la Revisora Fiscal en cumplimiento del artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, en el sentido que los certificados físicos y digitales allegados durante la ejecución del contrato respecto informe No.3 de actividades, informe No.3 financiero y las obligaciones de pago de seguridad social integral (salud y pensión y/o ARP) y/o parafiscales (SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar) están liquidados y pagados conforme a las normas vigentes. Las evidencias de cada componente del Informe No.3, se encuentran satisfactoriamente en físico y digital. Se anexa la planilla de pago de los trabajadores del asociado del mes de noviembre de 2024,con numero de planilla No.9477332451.

ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA
Representante legal
Contratista

NATALIA CASTRILLON EUSSE
Supervisor del Departamento

Proyectó y revisó: Olga Cristina Vera Nieto – Contratista.
Apoyo a la supervisión: Jhon Fredy Barbosa - Contratista – Apoyo a la supervisión

Scanned with CamScanner