



**artesanías de colombia**

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Programa Nacional de Conformación de Cadenas  
Productivas para el Sector Artesanal.

Talleres Participativos de Tendencias y Benchmarking GE03  
Capacitación Especializada en Aspectos de Comercialización y Mercadeo -

Cadena Productiva de la Caña Flecha  
Departamentos de Córdoba y Sucre

Claudia Patricia Garavito Carvajal

Bogota D.C., Julio de 2005

## Introducción

A través de los años, los grupos artesanales han visto como el producto artesanal en caña flecha ha ido aumentando su demanda dentro del mercado, este proceso ha generado que no sólo es importante desarrollar procesos de diversificación del producto artesanal, sino que paralelamente hay que generar estrategias que no solo permitan la permanencia en el mercado el oficio sino los talleres artesanales: el agremiarse, organizar se al interior y asumir un rol, son temas determinantes para garantizar la permanencia dentro del mercado.

El documento caracteriza: Talleres participativos de Tendencias y Benchmarking GE 03- Capacitación Especializada en aspectos de Comercialización y Mercadeo GE01 y Capacitación en Tendencias de Diseño y del Mercado FI02

Estos talleres le permiten a los grupos generar procesos de planeación y ejecución de procesos productivos con miras a diferentes eventos comerciales, pues a partir de ellos logran reconocer otros sistemas de vida completamente diferentes al propio y entender comportamientos de los procesos de negociación y mercado diferentes a los que localmente conocen. Razón por la cual estos talleres se realizaron previamente a la participación de los grupos en los diferentes eventos comerciales, tendiendo como punto de referencia Expoartesanías.

## Taller de Tendencias De Producto y Benchmarking

Estos talleres se trabajaron en torno al análisis de casos exitosos en el desarrollo de productos y procesos de mercadeo y comercialización de grupos u oficios artesanales que de alguna manera han adelantado proceso parecidos al oficio artesanal en Caña Flecha, para de esta manera realizar una contextualización del oficio y de la realidad directa de los grupos.

Estos talleres se llevaron a cabo con los diferentes actores que hacen parte de la minicadena productiva de la Caña Flecha:

- Con las artesanas de la Vereda el Delirio, para sensibilizarlas de la importancia de ver las diferentes posibilidades de su subproducto artesanal: la trenza y aterrizar el sentido del desarrollo del taller de tintes Naturales.
- Otro taller se llevó a cabo con los artesanos participantes en Expo Córdoba 2003.
- Además estos talleres se realizaron con cada uno de los grupos o comunidades con las que se desarrollaron las diferentes actividades de diseño.

### 1. Tendencias:

El saber y conocer sobre el diseño y la forma de transformar el objeto artesanal le permite al artesano convertirse en un observador de su cotidianidad y de todos los componentes que hacen parte de la vida diaria de un posible consumidor, para esto Artesanías de Colombia ha diseñado una metodología de Talleres de Tendencias los cuales se adecuan a cada oficio artesanal, para brindarle al artesano las herramientas que lo conviertan en un investigador de los parámetros que el mercado exige.



## **Contenidos Desarrollados**

Porque las Tendencias: Generar nuevas opciones de consumo, nuevos productos, en búsqueda de un sentido global de los negocios, dando la orientación, las pautas de los productos mas indicados de acuerdo al momento.

Tipos de Tendencias:

- Mercado: Son las preferencias, deseos o necesidades que surgen en el mercado de acuerdo a diferentes circunstancias, como temas políticos o sociales.
- Color: El cual varía principalmente por temporada o estaciones, ayuda a seleccionar, a combinar y adecuar los colores.
- Diseño: Interpretación moderna y actual de las formas, texturas, materiales. La naturaleza es la mejor diseñadora, hay que abstraer de ella y traducirlo en formas, texturas o materiales.

## **Como Aplicar las Tendencias en la Actividad Artesanal:**

Las tendencias del diseño permiten redescubrir y renovar lo antiguo y lo pasado y transponer los movimientos, hay que investigar en historia de cada grupo humano y traducirla en la modernidad.



Imágenes de productos con materiales equivalentes

Los contenidos desarrollados fueron diseñados de acuerdo al producto artesanal en Caña Flecha, en donde se tuvo en cuenta sus similares en otros materiales y que están dentro de la oferta del mercado nacional e internacional.

Estos talleres le permite a los grupos generar procesos de planeación y ejecución de procesos productivos con miras a diferentes eventos comerciales, pues a partir de ellos logran reconocer otros sistemas de vida completamente diferentes al propio, partiendo de preguntas claves como:

Que?:	Que hacer, que productos, que trenzas.
Para que?	El uso, aplicación o función
Para quien?	El usuario final, el mercado objetivo.
Donde?, Como?	Los recursos, materia prima, materiales, taller.

Con estas herramientas el artesano mantiene vigente la identidad de origen pero también la universalidad de uso, los productos que se deben desarrollar deben tener una constante en el tiempo aunque deben asumir la influencia de las Tendencias.

### Se fundamentan en:

- ✓ Representan preferencias e inclinaciones de un cliente o segmento de mercado determinado
- ✓ Movimientos, ideologías, credos, corrientes; en formas de ver la vida.
- ✓ Reflejan necesidades, deseos y hasta rechazos de un grupo identificable de consumidores.



- ✓ Para qué se usan?
  - Para el desarrollo de productos nuevos y a la vanguardia.
  - Para crear nuevos mercados, definiendo temporadas de compra y dando nuevas opciones para el consumidor.
  - Para permitir conocer la obsolescencia de un producto mediante el análisis de su ciclo, el cual está directamente relacionado con la demanda.

### 2. Benchmarking:

- ✓ Análisis profundo de la competencia; se hace para ver cómo estamos frente a nuestros competidores, que permite hacer la evaluación del producto, y los procesos de trabajo de las organizaciones con el fin de realizar las mejoras correspondientes.

- ✓ Ejercicio práctico para comparar el producto propio con sus similares: productos parecidos por materiales, forma, diseño o concepto que se pueden convertir en productos sustitutos.

Aspectos analizados, los cuales se detallaran más adelante.

- ✓ Precio
- ✓ Calidad: terminados y acabados
- ✓ Diseño
- ✓ Innovación
- ✓ Exhibición

Aspectos a Tener en Cuenta:

- ✓ Estar orientados al segmento objetivo definido, este componente es claro pues permitirá definir todo el proceso desde la concepción del producto y la organización de la producción.
- ✓ Diseño y comercialización de nuestros productos se debe hacer a partir de la demanda y no de la oferta.
- ✓ Exaltar que el producto es artesanal.
  - Esta connotación, bien fundamentada y documentada sigue siendo un valor agregado importante; eleva el estatus del producto y el valor percibido.
  - Material e información sobre origen de los productos, materias primas, regiones donde se trabaja y población, procesos de producción, técnicas artesanales, etc.

## Capacitación de Técnicas de Negociación en el Mercado

Como parte de los procesos de comercialización, Artesanías de Colombia, ha diseñado una metodología para que los grupos artesanales se enfrenten a la comercialización directa de sus productos.



Estos talleres le permiten al artesano prepararse para la promoción y participación de las empresas artesanales en eventos comerciales, especializados, promoviendo el manejo adecuado de la empresa suministrando las herramientas de gestión productiva y de comercialización requeridas para el funcionamiento eficiente y rentable de los talleres artesanales.

Estos talleres se realizaron con grupos que están consolidando su actividad artesanal y comercial, han participado en diferentes eventos especializados pero con resultados que esperan superar cada vez más. Las proyecciones cambian constantemente, por lo que estos talleres se han convertido en una base fundamental para planear posibles negociaciones, participar en eventos comerciales o atender demandas de productos. Estas demandas están sujetas a diversos factores:

- Temporada o lugar del evento: Esto permite establecer el tipo de producto mayor rotación y la tendencia en la cual se mueve el producto artesanal.
- Tipo de evento: Comercial, cultural, ferial, show room, etc..
- El evento, el sitio donde se realizará.
- Mercado objetivo, este factor es determinante, conjuga los factores anteriores y permite estructurar al posible comprador de los productos.

### **Metodología:**

Estos talleres se trabajaron de manera conjunta con la Asesoría en Diseño, pues todos los contenidos hacen parte del engranaje del proceso de comercialización del producto artesanal.



### **Contenidos:**

Identificación del evento en el cual se participará:

Como identificar o establecer si son ferias o eventos especializadas, en donde hay que detectar los lineamientos, los objetivos, la organización, la distribución, los reglamentos, procesos de selección, etc.

Identificación del mercado objetivo: Se refiere al comprador, calidad y cualidades que participaran o asistirán. Esto para hacer una planeación de la producción para un evento específico y así llevar los productos adecuados y la cantidad suficiente: número de referencias, totalidad de piezas, capacidad productiva

**Exhibición:** Este es uno de los temas que más desconocen los grupos y uno de los que más fallan en la participación de un evento determinado. En torno a este tema se hicieron sugerencias muy puntuales y sencillas que les permite a los artesanos no llegar con productos de muy buena calidad pero con mala exhibición lo que puede causar un grave daño en las ventas.

Para este caso se hizo el planteamiento de elaborar unas estructuras básicas y de fácil transporte para exhibir tapetes y sombreros.

En cuanto a cojines y bolsos, deben estar rellenos, preferiblemente con papel manifold, el cual da volumen y genera una buena idea de cómo es la apariencia final del producto con el relleno adecuado o en uso final.

**Catálogo, listas de precios, capacidad de producción:** Temas que hay que tener cubiertos en un mercado globalizado, los artesanos no tienen en cuenta estos y otros detalles en eventos locales, pero cuando la intención es abordar mercados más amplios se debe tener muy presente estos tres aspectos para no tener descalabros en cualquier tipo de negociación. También hay que tener en cuenta que muchos de estos eventos son de promoción y divulgación.

**Información general y de vital importancia para la seguridad de un expositor en cualquier evento comercial:** transportes, servicios, hospedaje, remisión de mercancías, sistemas de venta. Hay que tener en cuenta todos los detalles, particularmente, cuando el evento es en otro lugar diferente al de origen.

**Distribución de la Estructura Interna de la Organización:**

Este taller se desarrolló con la Asociación de Artesanas de San Antonio del Palmito, grupo que recién se esta consolidando y legalizando como organización, razón por la cual se encuentra en un proceso de conocimiento y adecuación de su estructura empresarial. Este taller arrojó la importancia del trabajo en equipo.

**Metodología:**

El desarrollo del taller se realizó haciendo una identificación del evento ferial o comercial en el que se participará o se desea llegar para determinar:

### **Aspectos de Producción:**

- Línea producto a comercializar, cada evento responde a un mercado objetivo específico y el cual se debe identificar para estar listos atender.
- Planeación, organización y ejecución de la producción, incluye, distribuir tareas, adquisición y preparación de materias primas, procesos de trenzado y costura que se deben organizar con tiempos límites y determinantes producción.
- Volumen de Producción: que debe corresponder a aspectos como cantidad que se llevará al evento, que se mantendrá en reserva para atención y despacho de pedidos.
- Control de Calidad y Apariencia del producto, tema que se trató desde el punto de vista de diseño en donde el producto artesanal se debe enfrentar a sus homólogos en el mercado y que debe competir con diferenciación y calidad.

La actividad se concentró en: adecuar y mejorar el producto artesanal existente y de constante comercialización del grupo, en donde se tuvo en cuenta: Combinación de trenzas y colores, uso y aplicación de accesorios y herrajes adecuados. – Tipos y calidades de trenza. – Calidad de la costura y construcción de la pieza.

### **Aspectos de Gestión y Comercialización:**

Gestión: Esta es una labor que se hace tanto al interior del grupo como hacia el exterior, este aspecto como los otros es de mucha importancia para la estabilidad del grupo como empresa artesanal. En este aspecto se tiene en cuenta la comunicación con los diferentes componentes de producción y comercialización como con entidades de apoyo como con los diferentes clientes.

Catálogo: Algunos de estos grupos no están en la capacidad económica de elaborar un catálogo comercial el cual deben renovar anualmente, para esto se realizó un taller básico de cómo tomar fotografías de producto con herramientas y elementos básicos que no requieren de una infraestructura compleja ni de altos costos, pero que les permite realizar un registro de los nuevos desarrollos.

Para la ejecución y aplicación de estos aspectos al interior del grupo se organizaron comités que se encargan de liderar cada paso para evitar que los procesos se detengan u obstaculicen. El ejercicio se dirigió hacia la participación en tres eventos comerciales: Expoartesanías 2004, Manofacto 2004, un evento local en el Departamento de Sucre, y a la atención de pedidos y clientes en el taller; en donde se hizo la siguiente planeación:

- **Evento Comercial**, Tipo (local, nacional)

Fecha del Evento:

Fechas de montaje y desmontaje:

Contactos y Seguimiento:

Fecha Límite de Inscripción y Selección

Fechas límites de pago

Encargado:

- **Producción:**

Planeación de la Producción: línea de producto, cantidades, etc.

Adquisición o compra, acopio y almacenamiento de materias primas:

Preparación y transformación: Tintura – Trenzado

Costura

Control de Calidad

Encargado:

- **Comercialización:**

Costos

Listas de Precios

Catálogo

Empaque

Embalaje y Transporte de mercancías

Ventas y Pedidos

Personas asignadas

Exhibición y montaje

Encargado:

## **Capacitación Especializada en Aspectos de Comercialización y Mercadeo**

Costos y mercadeo, es un factor importante para la permanencia de la labor artesanal. Esto contempla todos los componentes del proceso y del producto que incurren en uno u otro costo, para así determinar cual va a ser su precio y a que tipo de consumidor va a llegar. Para esto también es importante la labor de mercadeo, las personas encargadas de este proceso deben tener un seguimiento muy cercano del estado tanto del grupo artesanal, como del producto final y del usuario final.

### **- De que Hacemos Parte?**

De una Cadena de comercialización:

**Artésano** (Proveedor)

**Exportador** (Artesanías de Colombia)

**Importador** (Mayorista, Distribuidor)

**Detallista** (Tienda o Almacén)

### **CLIENTE**

TODOS SOMOS CLIENTES dentro de esta cadena, y aunque en un eslabón de esta el artesano entrega su proceso es necesario que conozca cuales son los procesos que continúan para evitar una ruptura en los procesos. Es un mecanismo que funciona de manera similar al proceso productivo.

### **- Bases de Negociación en el Mercado**

1. Aspectos de Comercialización y Mercadeo

2.

¿Qué es el MERCADO? : Conjunto de compradores de un determinado producto.

¿Qué es NEGOCIACIÓN?

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

## Base de cualquier negociación es la CONFIANZA

### Negociación con Proveedores:

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

### Negociación con Clientes: (Artesanías de Colombia)

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

#### 1. ¿Qué es COMERCIALIZACIÓN?

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

#### 2. ¿Qué es MERCADEO?

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

#### 3. ¿Qué es COMPETITIVIDAD?

- ✓ Conjunto de capacidades para poder competir; permiten que el producto permanezca y se posicione en un mercado.

#### ✓ Comercialización Nacional

- Ferias, Puntos de Venta (Almacenes), Institucionales o Empresariales, Almacenes de Cadena.

#### ✓ Comercialización Internacional

- Franquicia en la Florida, Clientes independientes en Estados Unidos y Europa, Almacenes de Cadena
- ✓ Aspectos más importantes para la Comercialización
  - Precios Competitivos
  - Calidad óptima
  - Cumplimiento
    - En entregas y especificaciones
  - Competencia
- ✓ Aspectos más importantes para el Mercadeo
  - Producto diferenciado (Diseño)
  - Segmento Objetivo
  - Montaje o exhibición
  - Empaque de los productos
  - Atención de los vendedores
  - Información sobre el producto: *resaltar origen y técnicas como estrategia de divulgación sobre nuestras tradiciones y cultura.*

**INCOTERMS:** Términos Internacionales de Comercio. Estos términos muy probablemente no hacen parte de la cotidianidad de los artesanos pero es importante que conozcan de su existencia, que implican dentro de los procesos de comercialización y como deben redundar en producción artesanal

- ✓ **EX-WORKS**
  - ✓ Para A de C es el costo al que se compran los productos; para Ustedes es el precio al que le venden a A de C.
  - ✓ Este precio ya incluye la ganancia del proveedor, todos los costos (directos e indirectos) incurridos en la producción y el transporte a la bodega de la Empresa.

✓ **FOB:**

- ✓ Es el precio al cual cotiza y vende A de C para exportación.
- ✓ Costo del Producto + Costo del Transporte al puerto de embarque + Costo de Documentos de Exportación + Margen de la Empresa

✓ **CIF:**

- ✓ Es el precio del producto puesto en el destino final al que se exportó.
- ✓ Precio FOB + Seguros + Flete (Al puerto destino + Ciudad final)

Talleres de Seguimiento y Evaluación de Resultados de Impacto de los Proyectos Productivos, con Organización de Veeduría Ciudadana

**Antecedentes:**

La Constitución Política de 1991 a través de los Arts. 103 y 270 brinda reconocimiento a las Veedurías como mecanismos de control a la gestión pública, donde la participación ciudadana es un principio fundamental del Estado Social de Derecho.

Ley 489 de 1998: Sobre organización y funcionamiento de las entidades Art. 32 de orden nacional para acercar más al ciudadano a los servicios del Estado y a la lucha contra la corrupción: Audiencias públicas.

Ejercicio de las veedurías ciudadanas.

Ley de Veedurías/2003 Reglamenta las Veedurías Ciudadanas.

Con el apoyo de la Contraloría General de la Nación artesanías de Colombia, diseño y desarrolló en el Resguardo Zenú de San Andrés de Sotavento los talleres de “Veeduría Ciudadana”, con la participación de los diferentes actores de este sector artesanal colombiano.

Se realizaron tres talleres, uno en la ciudad de Bogotá en el marco de Expoartesanias 2004 donde los artesanos de caña flecha expositores en el evento participaron en conjunto con otros artesanos del país. Los dos últimos

se desarrollaron en el mes de febrero de 2005 en la Ciudad de Sincelejo, que se convirtió en la sede que por su ubicación central y estratégica, le permitía fundamentalmente a los artesanos de los dos departamentos reunirse. De estos talleres se hizo estableció el comité veedor. Además de los artesanos, en los talleres participaron representantes de la autoridad indígena, y funcionarios de entidades como la Cámara de Comercio de Sincelejo, SENA regional, Umata de Sincelejo, representantes de las alcaldías Universidad de Sucre y gobernación de Sucre. Utilizando la metodología diseñada por la Contraloría para tal fin, los talleres debieron adecuarse a un lenguaje común de tal manera que los artesanos y representantes de la comunidad entendieran y participaran del taller.

### **Metodología**

Estos talleres fueron de tipo teórico, pero ilustrados a través de diferentes ejemplos que hacen parte de la realidad directa de los participantes. En donde cada uno expone sus inquietudes con respecto a cada uno de los contenidos.

### **Contenidos:**

En los se trataron los siguientes temas realizando las aclaraciones e ilustraciones directas con el Programa Nacional de cadenas Productivas y con la realidad directa de cada localidad:

#### **• Control Ciudadano como Mecanismo de Vigilancia a la Gestión Pública:**

Los ciudadanos pueden ejercer el control ciudadano y denunciar ante las autoridades competentes las actuaciones, hechos u omisiones de los servidores públicos o particulares que manejen bienes o recursos públicos.

Es el derecho, y el deber, que tiene todo ciudadano, individual o colectivamente considerado, a vigilar la gestión pública y la de los particulares que manejen bienes o recursos públicos.

La participación democrática implica el derecho a deliberar y decidir sobre los asuntos de interés colectivo, supone el derecho a fiscalizar la ejecución de

las obras y la prestación de servicios por parte de las entidades del Estado y faculta a los ciudadanos para exigir transparencia, eficiencia y oportunidad.

### • Principios

Durante el taller, se concluyó que la participación democrática como mecanismo de garantizar la transparencia de la inversión pública tiene como principio básico la “Responsabilidad”, de la mano de los demás.

- Democratización
- Autonomía
- Transparencia
- Igualdad
- Eficacia
- Objetividad
- Legalidad

### • Funciones

1. Vigilar que en la planeación se dé participación a la comunidad; que en los presupuestos se de prioridad a la solución de necesidades básicas insatisfechas; que la contratación se haga de acuerdo con los criterios legales;
2. Vigilar la ejecución y calidad técnica de las obras, programas e inversiones en el correspondiente nivel territorial;
3. Recibir los informes, observaciones y sugerencias que presenten los ciudadanos y organizaciones en relación con las obras o programas;
4. Solicitar los informes, presupuestos, fichas técnicas y demás documentos que permitan conocer el cumplimiento de los respectivos programas, contratos o proyectos.

5. Comunicar a la ciudadanía, mediante asambleas generales o en reuniones, los avances de los procesos de control o vigilancia que estén desarrollando;
6. Remitir a las autoridades correspondientes los informes que se desprendan de la función de control y vigilancia en relación con los asuntos que son objeto de veeduría;
7. Denunciar ante las autoridades competentes los hechos o actuaciones e irregularidades de los funcionarios públicos (está incluida la facultad para denunciar a los particulares que incurran en las conductas que indica la disposición).

#### • Instrumentos

Todos los ciudadanos en forma plural o a través de organizaciones civiles (organizaciones comunitarias, profesionales, juveniles, sindicales, benéficas o de utilidad común, no gubernamentales, sin ánimo de lucro y constituidas con arreglo a la ley).

El resguardo Zenú cuenta con la virtud de tener una serie de organizaciones estructuradas a través de las cuales puede realizar este mecanismo de control, pero que no conocer cuál es el mecanismo o la estrategia a seguir, preguntándose qué hacer cuando tienen alguna queja, reclamo o cuestionamiento.

- Denuncia Ciudadana
- Derecho de Petición
- Acciones de Protección de Derechos:
  - ✓ Tutela
  - ✓ Acción Popular, de Nulidad, de Grupo y de Cumplimiento
- Demás recursos, procedimientos e instrumentos

- Audiencias Públicas
- Solicitud de control excepcional a la Contraloría General de la República.

#### • **Territorialidad**

**Local:** El área de influencia del proyecto es una comuna, un corregimiento o una vereda.

**Municipal:** El área de influencia es el municipio.

**Departamental:** El área de influencia del proyecto cubre a varios municipios de un departamento o todo un departamento.

**Regional:** El área de influencia del proyecto comprende varios municipios de un mismo departamento o de distintos departamentos que conforman una región.

**Nacional:** El área de influencia abarca dos o más departamentos

En este caso los participantes decidieron que el comité veedor estuviera conformado por integrantes pertenecientes a los dos departamentos, ya que la territorialidad del proyecto incluye dos departamentos.

#### • **Deberes y Derechos:**

Recibir y comunicar a la ciudadanía los informes, observaciones y sugerencias y avances del proyecto, conociendo las políticas, proyectos, programas, contratos, recursos presupuestales, metas físicas y financieras, procedimientos técnicos y administrativos y los cronogramas (al inicio). Solicitar la adopción de los mecanismos correctivos y sancionatorios según sean necesarios y los demás que reconozca la Constitución y la ley.

#### **Calidades de los Veedores:**

- Afinidad con el sector donde se va a ejercer la vigilancia
- Formación y/o experiencia en el área o proyecto a vigilar
- Interés en beneficios sociales y no partidistas ni particulares
- Personas representativas de la comunidad, los gremios, los sindicatos, las asociaciones, la academia, ONGs, etc.

- Credibilidad y reconocimiento en la región
- Elementos técnicos válidos para ejercer la vigilancia
- Reconocida transparencia

En torno a este tema se hizo mucho énfasis durante el intercambio de conocimientos que se realizó durante la charla. Pues los participantes del comité deben tener conociendo del proceso

### • Resultados

En total participaron 40 personas en los tres talleres, donde una vez hecho el análisis de los contenidos se procedió a realizar listado de los posibles participantes del comité veedor. Integrantes que cuentan con credibilidad y la confianza de los participantes y quienes fueron conscientes de la responsabilidad que implica ser representantes de su comunidad ante este proceso. Eligiendo a los siguientes veedores:

#### **Nombre**

Wilson Montalvo

Asteria Peñate

Aracelys Bertel

Anselmo Clemente

Narciso López Carmona

El acta de constitución con su correspondiente registro y la metodología aplicada a sido fundamental para el desarrollo de esta actividad de los departamentos que hacen parte de la cobertura del Programa de Nacional para la Conformación de Cadenas Productivas para eSector Artesanal.

Anexo: Acta de constitución veeduría registrada ante la el Cabildo Mayor de San Andrés de San Andrés de Sotavento material utilizado para el taller de veedurías, listado de asistentes.

## PROGRAMA NACIONAL PARA LA CONFORMACION DE CADENAS CAÑA FLECHA

### AGENDA VISITA INTERVENTORIA.

Dentro del proyecto se realizó la visita de acompañamiento de la visita de interventoría en los departamentos de Córdoba y Sucre con la siguiente agenda.

<b>DIA - FECHA</b>	<b>DESPLAZAMIENTO</b>	<b>ENTIDAD CONTACTO</b>
Febrero 4 Mañana	<p>- Sincelejo: Universidad de Sucre Proyecto de Biotecnología</p> <p>- Parcela demostrativa en Cabildos de Sincelejo.</p>	<p><b>Universidad de Sucre</b> Departamento de Biología – Javier Beltrán Teléfono 2 82 12 40</p> <p><b>Cabildo Menor de Sincelejo</b> – Ruperto Almanza, presidente Consejo de Cabildos de Sincelejo. Calle 22 No 18 – 42 piso 2 apto 1 o contactar a través de la gobernación de Sucre con Máximo Calderón.</p>
Febrero 4 Mañana	<p><b>Sincelejo:</b> Gobernación de Sucre Proyecto para el fortalecimiento de la Producción Artesanal en Caña Flecha: Con estrategias como: recuperación de 12 hectáreas de cultivos. Máquinas de coser que fueron entregadas a diferentes cabildos. Capacitación en técnicas de Cultivo.</p> <p><b>Sampués:</b> Visita a talleres artesanales Visita a la Parcela de Plantas</p>	<p><b>Gobernación de Sucre</b> Unidad de Desarrollo Microempresarial Araceli Olivares – Máximo Calderón Teléfono 095- 282 1230</p> <p><b>Secretaría Técnica:</b> Fondo Mixto de la Cultura y de la Artes de Sucre - Jorge Martínez Teléfono: 2 826788</p> <p><b>Cesar Martínez</b> Calle Canta rana No 21 -39</p>

	tintóreas – Cesar Martínez.	Sampués
Febrero 4 Tarde	<b>Cabildo menor de San Antonio del Palmito</b> Asociación de Artesanos grupo: Grupo Asociativo formalizado, Actividades de diseño.	<b>Vereda Pueblecito,</b> capitán: Nariño Almanza de la Cruz Presidenta Azenupal Lola Carvajal Teléfono 03310 6480636 Taller Artesanal Aida Suárez Tel 03315 -7085303
Febrero 5 Mañana	<b>San Andrés de Sotavento:</b> Visita a los talleres artesanales organizados y/o fortalecidos (proyectos productivos para la mujer, viveros de plantas tintóreas, actividades de diseño, talleres de costos):	<b>Talleres Artesanales:</b> <b>Tuchín:</b> <b>Asociación y taller de Duber Santa María</b>
Febrero 5 Tarde	<b>San Andrés de Sotavento:</b> Veredas de El Contento.	Comunidad de Carreto. Escuela artesanal de el Contento Taller Doris Montiel Teléfono 03311 4035022