

**PROYECTO
APOYO Y FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL 2010 CDA**

**ASESORÍA EN DISEÑO AL PROGRAMA NACIONAL DE ASESORÍAS PUNTUALES,
AL EJECUTADO EN YOPAL Y APOYO AL CDA
INFORME FINAL**

DIEGO ARTURO GRANADOS FLÓREZ



ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

2010



Maria Fernanda Valencia Falquez
Gerente General

Pedro Felipe Perini Guzmán
Coordinador Nacional Centro de Desarrollo Artesanal

Claudia Patricia Garavito Carvajal
Profesional Subgerencia de Desarrollo

Diego Arturo Granados Flórez
Asesor de Diseño

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
ANTECEDENTES	1
CONTEXTO	1
OBJETIVO GENERAL:	1
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	1
METODOLOGÍA:	1
EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES:	2
ANEXOS:	19

INTRODUCCIÓN

En la ejecución del contrato SAF2010-146 en el marco del proyecto *Apoyo y fortalecimiento del sector artesanal 2010 CDA*, se realizaron diversas actividades de asesoría en Diseño a las comunidades beneficiarias del Programa Nacional de Asesorías Puntuales, del proyecto *PRY77 Mejoramiento del nivel competitivo de la actividad artesanal de 30 micro empresas dedicadas al desarrollo de productos artesanales en el municipio de Yopal*, y de apoyo a la gestión del CDA bajo la supervisión de Claudia Garavito, profesional de la subgerencia de desarrollo.

ANTECEDENTES

Relaciona las circunstancias previas que condujeron al desarrollo del proyecto o de la actividad, así como las intervenciones institucionales previas, ya sean estatales o privadas, así como la gestión previa del grupo o comunidad.

CONTEXTO

Mapa con ubicación geográfica nacional y departamental. Breve descripción de la situación y condiciones en que se encontró a la comunidad o grupo beneficiario antes de la iniciación del proyecto o la actividad. Incluye aspectos de tipo organizativo, productivo, de comercialización, etc., número, nombre, ubicación de entidades, personas y organizaciones de apoyo en la región, apoyos recibidos, que contribuyen a establecer la “línea de base” con la que sea posible comparar resultados e impactos a través del proyecto o actividad.

OBJETIVO GENERAL:

Prestar asesoría en diseño a los grupos beneficiarios de los proyectos asignados por el CDA.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Realizar talleres de conceptualización y desarrollo de líneas de producto, talleres de perfeccionamiento técnico de acuerdo a los requerimientos de los proyectos asignados por el CDA y mercados identificados.
2. Prestar asesoría en diseño a los artesanos independientes y organizados en grupos formales e informales (asesorías puntuales) en sesiones asignadas por el CDA.
3. Apoyar la gestión CDA, en las estrategias feriales según su diseño y programación.

METODOLOGÍA:

Se empleó la metodología constructivista, en donde los talleres teórico - prácticos tienen como objetivo inicial motivar a los beneficiarios a la participación activa y construcción de conceptos de manera conjunta, generando mayor apropiación de los mismos.

EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES:

A continuación se enuncian las actividades realizadas durante la vigencia del contrato:

1. Formar y asistir técnicamente al sector artesano en Diseño y Desarrollo de Producto, empaques, embalajes y producción gráfica.

Dentro de este componente, se participo en dos proyectos, descritos a continuación:

1.1. PRY77 Mejoramiento del nivel competitivo de la actividad artesanal de 30 micro empresas dedicadas al desarrollo de productos artesanales en el municipio de Yopal.

Los resultados y contenidos detallados de este proyecto se encuentran en archivo anexo /1.1.UNITROPICO FINAL/ en el formato requerido por el convenio.



1. Charla referentes, Yopal, Casanare - Fotografía Diego Granados Septiembre 1 de 2010

1.2. Participación en la IV Feria de Emprendimiento de Mitú

La seccional Vaupés del SENA, realiza cada año la Feria de emprendimiento en donde los aprendices y algunas comunidades invitadas exhiben los resultados de las capacitaciones y los productos artesanales que elaboran, siendo uno de los principales encuentros comerciales de las comunidades de la zona, en el marco de esta feria de un solo día, se realizó una presentación a los artesanos participantes convocados por el SENA, con el fin de caracterizar el producto presentado, y establecer contacto con los artesanos para una posterior intervención de Artesanías de Colombia S. A.



2. Charla Componentes, Mitú, Vaupés - Fotografía Diego Granados Octubre 29 de 2010

A la Actividad realizada a las 10 am del 29 de Octubre de 2010, asistieron 13 artesanos y artistas manuales.

Se identificaron los siguientes oficios:

Talla en Madera, Bisutería, Ensartados, Tejeduría y cestería en Cumare, alfarería, Croché y Trabajos en Totumo.

En esta actividad se trabajaron los siguientes contenidos mediante presentaciones en Power point:

- Componentes del producto artesanal
- Modularidad estandarización, Apilabilidad
- Estándares dimensionales
- Acabados y terminados

Posteriormente se realizó la caracterización de los productos allegados y unas sugerencias puntuales de mejora en cuanto a las temáticas tratadas en la charla.

Adicionalmente se visitaron 7 talleres artesanales observando las características de los distintos talleres y sus niveles de desarrollo de la técnica, el uso de herramientas manuales (maquinas herramientas en uno de los talleres visitados).

Artesanos de Cubay:

Trabajan en la talla del banco tradicional Tukano y la elaboración de piezas de alfarería adaptadas a los principios de la cerámica occidental con pocillos con orejas y ollas con tapa, disponen de un horno tipo caneca para el

quemado de piezas de alfarería el cual es muy pequeño para el trabajo que elaboran, además tiene filtraciones de aire frío y no cuenta con un sistema de control de la temperatura de cocción de las piezas, no hay un horno de precalentamiento de las piezas, han recibido capacitación y apoyo de Etnollanos para la elaboración de un catalogo de productos con las traducciones de los símbolos usados.



3. Productos Artesanos de Cubay - Fotografía Diego Granados Octubre 29 de 2010



4. Horno actual tipo caneca - Fotografía Diego Granados Octubre 30 de 2010

13 de Junio

Esta comunidad liderada por el Maestro artesano Agustín Vásquez, se dedica a la talla de Mirapiranga, produciendo cristos y reproducciones figurativas de la fauna local como guacamayas y tucanes, así como la elaboración de aretes y anillos en otras maderas recolectadas del bosque en descomposición por lo cual usan el corazón duro de las maderas.



5. Cristo en Mirapiranga - Fotografía Diego Granados Octubre 29 de 2010

Edgar Uribe:

Es el único taller que cuenta con maquinas herramientas (sierra sinfín, taladro de banco) se dedican a la talla de barcas de mirapiranga, trabajos en totumo y tejeduría de bolsos en Cumare con yanchama en croché.



6. Taller Edgar Uribe, al fondo herramientas mencionadas - Fotografía Diego Granados Octubre 30 de 2010

Juan Baylón:

Se revisó la implementación de herramientas realizadas en 2009, encontrando mejoras en el proceso de tallado y en el manejo de color de los productos pero a pesar de afirmar que los primeros productos elaborados a partir de la

capacitación anterior, aduce que no le son rentables por demorarse demasiado en su realización, ante lo cual se le explica que es normal el demorarse más mientras se genera experiencia en el proceso, aunque reconoce la facilidad de elaborarlos.



7. Productos de Juan Baylón y familia - Fotografía Diego Granados Octubre 29 de 2010

Talleres de Artes Manuales:

Se visitaron 3 talleres de tejeduría uno trabaja con técnica tradicional de tejeduría indígena y dos con técnica de croché, lo cuales no cuentan con un lugar dedicado a la producción sino que esta se hace en cualquier lugar de la casa.



8. Taller de tejeduría con técnica tradicional indígena - Fotografía Diego Granados Octubre 30 de 2010



9. **Productos de Artistas manuales** - Fotografías Diego Granados Octubre 29 y 30 de 2010

1.2.1.1. LOGROS

Se atendieron 13 artesanos y artistas manuales en los oficios de alfarería, talla en madera, bisutería, tejeduría y ensartados a los cuales se les realizaron sugerencias puntuales para mejorar sus productos en cuanto a estándares dimensionales y acabados.

1.2.1.2. IMPACTOS

Los artesanos reconocieron las deficiencias y debilidades de sus productos y se comprometieron a corregir las deficiencias encontradas en cuanto a acabados y terminados de los productos.

1.2.1.3. OBSERVACIONES

En general se observó que salvo 3 talleres claramente establecidos y organizados, no se cuenta con un lugar adecuado y de dedicación exclusiva para la realización de los productos. A esto se suma el no acceso a los canales de distribución existentes en el municipio, 1 almacén en el centro y otro en el aeropuerto lo cual limita sus posibilidades comerciales.

Se encontraron deficiencias en el manejo de las dimensiones de los productos acorde con las tendencias de consumo, bolsos en croché muy pequeños, con problemas de manejo de la técnica en donde la puntada queda en algunos casos muy apretada, largos de correas exagerados frente al tamaño del bolso,

manejo del color deficiente gracias a la aplicación en algunos casos de tintes artificiales, salvo 1 taller que maneja tintes naturales.

En el caso de las piezas de alfarería, estas tienen deficiencias en la cocción y modelado de las mismas, no son regulares en sus formas ni en sus tamaños.

En los productos de talla en madera se encontró dos niveles opuestos, por un lado el taller 13 de Junio con gran desarrollo del manejo de la técnica y acabados naturales, y por el otro el Taller de Juan Bayón y Edgar Uribe, con deficiencias en el manejo de los acabados naturales de la madera, en el proceso de lijado y selección misma de la materia prima para que esté libre de gorgojo.

1.2.1.4. RECOMENDACIONES

Se recomienda implementar acabados naturales para todos los productos en general, adaptarlos a los estándares dimensionales vigentes acordes al uso y función, teniendo en cuenta que el único medio de transporte de las mismas fuera de Mitú es por vía aérea por lo cual el peso y posibilidad de desensamble o plegado es primordial.

2. Prestar asesoría en diseño a los artesanos independientes y organizados en grupos formales e informales (asesorías puntuales) en sesiones asignadas por el CDA.

Dentro del programa Nacional de Asesorías Puntuales se asesoraron un total de 9 artesanos y artistas manuales, de 11 programados durante el periodo del contrato, estos dos últimos no respondieron a ninguna de las convocatorias lo cual fue informado en su momento a Felipe Rodríguez coordinador del programa.

El informe final consolidado se encuentra en archivo adjunto el cual ya ha sido entregado al coordinador del programa.

A continuación la descripción de cada jornada realizada organizada por fechas.

2.1. Sesión 30/07/2010 Programa Nacional de Asesorías Puntuales

Asesoría en diseño de producto e imagen gráfica a tres (3) beneficiarios del PNAP

Evaluación de productos, sugerencias puntuales y establecimiento de compromisos y tareas para la continuidad de las asesorías.

2.2. Sesión 10/08/2010 Asesoría en diseño de producto e imagen gráfica a cinco (5) beneficiarios del PNAP

Se asesoran 3 beneficiarios presencialmente y 2 vía correo electrónico.
Se dejan tareas para la siguiente sesión de asesorías
Evaluación de productos, sugerencias puntuales y establecimiento de compromisos y tareas para la continuidad de las asesorías.
Revisión de compromisos, guía en tendencias, referentes y mercado objetivo.

2.3. Sesión 27/08/2010 Asesoría en diseño de producto e imagen gráfica a cuatro (4) beneficiarios del PNAP

Se asesoran 2 beneficiarios presencialmente y 2 vía correo electrónico.
Se dejan tareas para la siguiente sesión de asesorías
Evaluación de productos, sugerencias puntuales y establecimiento de compromisos y tareas para la continuidad de las asesorías.
Revisión de compromisos, guía en tendencias, referentes y mercado objetivo.

2.4. Sesión 29/09/2010 Asesoría en diseño de producto a cuatro (4) beneficiarios del PNAP y una (1) asesoría vía correo electrónico y envío de muestra física.

Evaluación de productos, sugerencias puntuales y establecimiento de compromisos y tareas para la continuidad de las asesorías.
Correcciones sobre producto elaborado y sugerencias para mejorarlo.

2.5. Sesión 11/10/2010 Asesoría en diseño de producto e imagen gráfica a seis (6) beneficiarios del PNAP

Correcciones sobre los productos y sugerencias puntuales, establecimiento de compromisos y tareas para la continuidad de las asesorías.

2.6. Sesión 20/10/2010 Asistencia a Comité de diseño para seleccionar artesanos a participar en Expoartesanías por el programa

Selección y sugerencias sobre los productos presentados por los artesanos
Se seleccionaron 3 de los artesanos asesorados con anterioridad quienes pasaron a segundo comité.
2 de los artesanos trabajan en equipo como Qui Accesorios y el otro es representante de una Asociación de artesanos del Chocó.

2.7. Sesión 27/10/2010 Asistencia a 2 Comité de diseño para seleccionar artesanos a participar en Expoartesanías por el PNAP

Selección final de los artesanos y revisión de las correcciones planteadas a cada uno.
2 de los artesanos pasaron el comité y se presentarán en Expoartesanías, pasan a asesoría con Felipe Rodriguez

2 de los artesanos trabajan en equipo como Qui Accesorios y el otro es representante de una Asociación de artesanos del Chocó.

2.8. Sesión 10/11/2010 Asesoría a 1 artesana en diseño de imagen gráfica.

Selección de opciones finales de imagen gráfica y correcciones para generar el material gráfico.



10. Algunos de los productos iniciales - Fotografías Diego Granados Octubre 11 de 2010

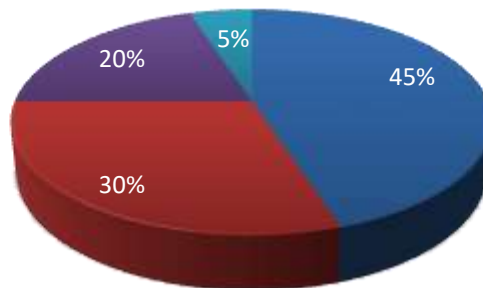


11. Productos Presentados a comité - Fotografía Diego Granados Octubre 20 de 2010



12. Productos seleccionados para Expoartesanías - Fotografía Diego Granados Octubre 20 de 2010

- Sugerencias o recomendaciones puntuales
- Bocetos
- Modelo (s) Funcional (es)
- Prototipo (s)
- Aplicación gráfica
- Esquema de Costos y Proceso de Producción
- Otra



13. Diagrama de resultados de las asesorías realizadas

3. *Gestión CDA; Apoyar en las estrategias feriales según su diseño y programación; Atención, seguimiento y logística de las estrategias de comercialización de los proyectos asignados por el CDA.*

3.1. **Realización del Informe final del Convenio de Cooperación entre UNITROPICO y Artesanías de Colombia - PRY77 mejoramiento del nivel competitivo de 30 micro empresas dedicadas al desarrollo de productos artesanales en el municipio de Yopal**

Se realizó el informe de ejecución del convenio según los requerimientos de Unitrópico.

3.2. Participación en la reunión de la Cadena Nacional del Fique – CADEFIQUE realizada el día 25 de Agosto.

- 3.2.1. Participación en la planeación estratégica de la cadena nacional del fique.
- 3.2.2. Presentación propuesta de acción para el desarrollo del sector fiquero a partir del desarrollo de productos e innovación.



14. Presentación CADEFIQUE

3.2.3. LOGROS

Los participantes comprendieron la importancia para el sector de invertir en desarrollo de productos, diversificando y generando valor agregado.

Se espera que a partir de esta reunión se logre gestionar un proyecto a cargo de Claudia Garavito.

3.3. Apoyo para la participación de los artesanos seleccionados en el stand del programa Nacional de Materias Primas en Expoartesanías 2010

- 3.3.1. Seguimiento a la producción y envío de productos aprobados para el stand del programa Nacional de Materias Primas.

Mediante comunicación constante con las comunidades participantes de los proyectos ejecutados en el marco de los convenios del programa nacional de materias primas durante el transcurso del año, se coordinó la producción de 9 productos de la comunidad de artesanos de Polonia y 10 de Los Córdoba de los productos aprobados y su llegada a Bogotá para el día 3 de diciembre para el montaje del stand del programa en Expoartesanías 2010, pero estos solo

llegaron el día 7 los de las artesanas de los Córdoba y el día 9 los productos de Polonia situación que se describirá en la siguiente actividad.

3.3.2. Recepción, revisión e inventario de productos allegados por los artesanos para ser vendidos en la Feria.

Se realizó la recepción, inventario y transporte de los productos allegados por los artesanos para la feria, verificando su estado, etiquetándolos y codificándolos.

Se recibieron el día 6 de parte de la CVS un total de 48 productos de las comunidades que habían sido devueltos de la participación de estas comunidades en Bioexpo en Neiva durante el mes de noviembre, de estos productos llegaron una esfera de enea rota, un candelabro de totumo roto así como una bandeja fuera de los productos aprobados en totumo rota, 4 cojines en caña flecha no aprobados uno de ellos deteriorado, 4 bolsos de calceta de plátano no aprobados en croché.

El mismo día 6 se recibió de las artesanas de Los Córdoba un total de 23 productos de los cuales 13 bolsos en croché no habían sido aprobados ni solicitados, adicionalmente los productos llegaron húmedos y con olor a moho por lo cual no se pudieron exhibir durante la primera semana tiempo en el cual se secaron y el olor fue eliminado.

De la comunidad de Polonia se recibió un primer envío tan sólo hasta el día 9 a que no los enviaron directamente como se les había solicitado vía telefónica sino que esperaron hasta que el jueves 2 de Diciembre funcionarios de la CVS los recogieran y los llevaran a Montería para su envío, el cuál realizaron vía Deprisa con pago contra entrega empacados en bolsas plásticas y cajas sin estructura lo que ocasiono que de los 110 productos recibidos 8 estuvieran con fracturas, 5 de estos productos fueron esferas decorativas con un precio venta al público de 40 mil pesos en promedio por lo cual esta comunidad inicio con cerca de \$250.000 en perdidas, a lo que se sumó el valor del pago contra entrega el cual fue descontado del monto total de las ventas realizadas.



15. Recepción e inventario de productos - Fotografía Diego Granados Diciembre 6 y 7 de 2010

3.3.3. Diseño, seguimiento y producción de material POP para el stand del programa nacional de Materias primas.

Se realizó el diseño e impresión de 500 bolsas en papel Kraft de 150gr con su respectivo identificador-separador de libros del Programa Nacional de Materias Primas, así como se gestionó y supervisó su elaboración y transporte a la feria.

Se diseñó con el asesor Andrés Bastidas un separador de libros con la información del programa, se realizó la impresión de 600 en papel 100% reciclado, libre de cloro elemental y ácidos, dejándolos listos para su colocación en las bolsas como identificadores; En este mismo tipo de papel se imprimieron las etiquetas rediseñadas de Córdoba Artesanía sostenible un total de 800 unidades, las cuales fueron plegadas y apiladas para su posterior instalación en los productos allegados pro los artesanos.

Se diseño la tarjeta de presentación de la profesional Claudia Garavito del programa Nacional de Materias Primas, las cuales se imprimieron 60 originales en papel 100% reciclado, libre de cloro elemental y ácido.



16. Tarjeta de presentación Claudia Garavito, Programa Nacional de Materias primas

3.3.4. Atención al público en el Stand del programa del 7 al 20 de Diciembre de las 10 am a las 8pm.

Durante la feria se realizó la atención al público y venta de productos en esta actividad se reflejó la importancia del diseño en los productos más vendidos ya que los productos que no habían sido aprobados fueron muy difíciles de vender ya que tenían fallas de acabados y no cumplían con los requerimientos del consumidor en cuanto a suavidad y tetura en el caso de los bolsos en croché y su precio era muy elevado según comentarios recibidos de los interesados.

De otra parte los productos de Totumo llamaron mucho la atención entre los asistentes ya que su apariencia era similar a la del cuero, cobre, hierro

oxidado o bronce, siendo de gran impacto en la decisión de compra de la mayoría de estos productos el ser elaborados completamente libres de químicos tóxicos o dañinos para el ambiente y tener acabados naturales, a pesar de esto se perdieron ventas en algunos casos por no tener un empaque resistente tipo caja que permitiera un transporte fácil hacia otros países ya que la mayoría de compradores fueron extranjeros o Colombianos radicados en el exterior.

Los productos en enea fueron rechazados por el público, principalmente por su alto precio así como deficiencias en acabados y en estructura de los mismos.

Dada su excelente aceptación se requirió realizar un segundo pedido a los artesanos de Los Córdoba quienes en este caso perdieron ventas por falta de productos en inventario ya que vendieron la totalidad de este segundo envío en menos de 4 días muchos de ellos en el primer día de exhibición. También fue necesario un segundo pedido a los artesanos de Polonia quienes realizaron el envío a tan sólo 4 días del cierre del evento y de estos productos un lote de 20 llegaron con un olor nauseabundo el cual no se pudo eliminar y evitó su venta, además llegaron con deficiencias en los acabados con colores muy pálidos que no fueron tan atractivos como los iniciales.

La comunidad de caña flecha participante también debió realizar un segundo pedido dada la gran aceptación de sus productos entre el público a pesar de no contar con Productos en todo el sentido de la palabra, ya que no cuentan con estándares dimensionales, ni tallajes en los sombreros y muchos de sus productos son plástico forrados en la fibra lo cual va en detrimento de su calidad, pero así y todo fueron de los productos más aceptados del stand.



17. Atendiendo al público - Fotografía Andrés Bastidas Diciembre 18 de 2010

3.3.5. Desmontaje Stand.

Se realizó el desmontaje e inventario final de productos los cuales fueron transportados desde la feria hacia la sede Las Aguas de Artesanías de Colombia S.A., se realizó el consolidado de ventas por cada comunidad y el envío del dinero respectivo.

3.3.6. LOGROS

Durante el transcurso de la Feria se realizaron 5 contactos con potenciales compradores de las artesanías al por mayor y 2 contactos con entidades con las que podría llegar a planificar proyectos a ejecutar en el transcurso del 2011.

Entre las 4 comunidades participantes se lograron vender \$14'200.000 durante la feria, de los cuales \$834.000 correspondieron a los productos allegados por la CVS en el primer envío, \$721.000 correspondientes al inventario del programa Nacional de Materias Primas, \$2.848.400 correspondientes a la Comunidad de Polonia, \$1.275.000 correspondientes a Los Córdoba, y \$ 8'532.600 correspondientes a la comunidad de caña flecha.

3.3.7. CONCLUSIONES

Los bolsos de calceta de plátano elaborados en técnica de rollo fueron muy bien aceptados por los compradores convirtiéndose en un éxito de ventas del cual se debió realizar un segundo pedido, rebasando la demanda la oferta potencial del producto, en cambio los bolsos en técnica de croché no fueron tan bien aceptados y fueron percibidos como costosos y mal terminados resaltando en esto que estos productos no habían sido aprobados ni solicitados a los artesanos quienes los enviaron como muestra de su desarrollo autónomo.



18. Bolso playero, uno de los más vendidos en la feria - Fotografía Diego Granados Diciembre 16 de 2010

Los productos elaborados en totumo recibieron muy buenos comentarios de los compradores y visitantes del stand, y contrario a lo que se esperaba, los

productos de menor tamaño tuvieron una salida más lenta que los productos grandes de un precio más elevado, generando gran impacto por sus acabados principalmente en los colores Vinotinto, negro, naranja intenso y café oscuro, los colores claros no fueron bien aceptados.



19. Esfera y frutero de totumo - Fotografía Diego Granados Diciembre 16 de 2010

Los productos de Enea fueron rechazados por el mercado principalmente dado su alto costo y poca estructura siendo los únicos de los cuales no se vendió un solo producto.

Los productos de la comunidad de caña flecha participante fueron muy exitosos principalmente vendiendo el llamado sombrero gomelo (sombrero de ala corta) y el bolso colegial (bolso cuadrado pequeño con forro y manija plana) a pesar que estos productos aún no cuentan con estándares dimensionales (no hay tallas) ni corresponden a los estándares dimensionales para estas tipologías de producto, ocasionaron gran impacto por sus colores logrados con algunas tinturas naturales, mientras los colores con tintes artificiales sólo fueron bien recibidos en aretes y pulseras.



20. Bolso colegial y sombrero gomelo - Fotografía Andrés Bastidas Diciembre 17 de 2010

3.3.8. RECOMENDACIONES

Es necesario desarrollar empaques y embalajes apropiados para cada producto y que generen diferenciación de cada comunidad.

Para una próxima feria es necesario tener algún aviso informándole a los posibles compradores que los productos de totumo son en este material ya que no es identificado como tal a primera vista lo que sorprende a los interesados y engancha su compra.

Es importante lograr alguna certificación ambiental para las comunidades en cuanto al manejo sostenible del recurso natural y sus técnicas de transformación.

Es prioritario desarrollar capacitaciones a los artesanos en el manejo de procesos de exportación y conseguir los permisos necesarios para esto ya que la mayor parte de compradores fueron internacionales, además para esto hay que generar etiquetas con la historia de cada comunidad y un empaque resistente que generen valor agregado al producto.

El mal olor del pabellón genero incomodidad no solo entre los expositores sino entre los visitantes, se recomienda solicitar a Corferias entregar los pabellones en perfecto estado de aseo y libres de olores antes de iniciar nuevas ferias.

ANEXOS:

- 1.1. Informe Final Unitrónico
- 1.2. Feria Mitú
- 2.
- 2.1. Forfat 21 consolidado asesorías puntuales
- 3.
- 3.1. (1.1) Informe Final de Unitropico
- 3.2. Presentación CADEFIQUE
- 3.3. Expoartesanías 2010
 - 3.3.1. Inventario General de productos recibidos.
 - 3.3.2. FORFAT 18 productos más vendidos en el stand.
 - 3.3.3. Consolidado consignaciones comunidades participantes.
 - 3.3.4. Separador Información Programa Nacional de Materias Primas.
 - 3.3.5. Tarjeta Claudia Garavito Programa Nacional de Materias Primas.
 - 3.3.6. Archivo Fotográfico.