

Mejoramiento y generación de  
Oportunidades Comerciales para el Sector  
Artesanal Colombiano

Código: 2013-011-000037

Fecha Julio 9 de 2.018



## ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN.

De acuerdo con la demanda que hoy presenta el mercado, es importante examinar hacia qué sectores, con relación a la población dedicada a los distintos oficios, se deben orientar los oficios y la oferta.

Así mismo, la comercialización plantea unos retos específicos. Se requiere que haya agentes en el proceso de distribución de economía local, que no encuentra caminos expeditos para articularse a una economía de mercado, artesanía que existe y sobrevive en condiciones propias y que está amenazada por la industria y por las artesanías de otras latitudes.

En cuanto al acceso a las tecnologías para apertura de nuevos mercados, el artesano no cuenta con la posibilidad de acceso a ellos, no tiene capacitación ni conocimiento en su uso, lo que lo sitúa en condiciones inferiores en este mercado globalizado y competitivo.

Los aspectos económicos de ingresos y gastos son muy importantes, hacen notar la marginalidad en que transcurre la artesanía.

Los tratados internacionales de comercio, como el T.L.C. con Estados Unidos, abre una nueva puerta de competencia con el mundo para el sector artesanal, los artesanos Colombianos deben prepararse para competir con los productos nuevos que puedan ingresar al país y la necesidad de penetrar mercados internacionales.

Hay debilidad en la conexión de los artesanos con la demanda. Esto por la escasa oportunidad que tienen los artesanos productores para participación en eventos comerciales, por el desconocimiento de los

mercados existentes para el sector, por la dispersión y escasez de información relacionada con mercados y espacios de comercio y por la falta de herramientas y capacitación en el uso y manejo de tecnologías de mercado.

Se han identificado falencias en la participación de los artesanos en Ferias y eventos comerciales tales como: material promocional no adecuado para la demanda, la exhibición de los productos en las participaciones en ferias y eventos no es competitiva, no se cuenta con una identidad de producto consecuente entre calidad, imagen gráfica, precio, promoción y valor agregado del producto.

Para el fortalecimiento de la comercialización del sector artesanal y para lograr aumentar su participación en el mercado, se debe identificar los actores que demandan la artesanía tanto a nivel nacional como internacional, identificar las tendencias que el mercado requiere de productos relacionados con la Artesanía y ofrecer exhibiciones de Artesanía para conectar compradores y comerciantes de artesanía a nivel nacional e internacional.

El proyecto apoyará la solución de estos problemas teniendo en cuenta tres componentes, así: identificar la demanda y las tendencias del mercado relacionadas con la artesanía, organizar exhibiciones de artesanía transitorias y permanentes, ofrecer herramientas y capacitación de tecnologías de mercado realizando la conexión entre compradores y comerciantes de artesanía a nivel nacional e internacional.

## OBJETIVO GENERAL

Incrementar la venta de productos artesanales.

## DESCRIPCIÓN GENERAL

El proyecto “Mejoramiento y generación de Oportunidades Comerciales para el Sector Artesanal Colombiano”, está orientado a mejorar la calidad de vida de los artesanos por medio del incremento de sus ventas, lo cual desencadena una serie de actividades que se enfocan en dos aspectos principales: incrementar y mejorar la participación de los artesanos en eventos y espacios artesanales y facilitar el acceso a la información y a las tecnologías de mercado del sector artesanal. Dichas actividades se realizan mediante la capacitación de unidades artesanales en tecnología, vitrinismo y comercialización

## ESQUEMA DE FINANCIACIÓN

AÑO	RECURSOS SOLICITADOS	RECURSOS ASIGNADOS	RECURSOS EJECUTADOS	%
2014	2.402.810.000	2.300.000.000	2.131.686.737	92,7 %
2015	2.167.910.000	1.000.000.000	999.437.772	99,9%
2016	2.167.910.000	2.072.000.000	2.040.708.106	98,5%
2017	2.167.910.000	1.085.065.000	1.078.520.290	99,4%
2018	2.167.910.000	3.000.000.000	733.851.144	24,5%
<b>APROPIACIÓN VIGENTE 2018</b>			<b>\$3.000.000.000</b>	
<b>COMPROMISOS 2018</b>			<b>\$1.904.083.560</b>	

### LOGROS Y METAS 2014

Este proyecto ha determinado los siguientes indicadores de producto y gestión en cuanto al cumplimiento de logros y metas:

\*Indicadores actualizado a 31 de diciembre de 2014

#### Indicadores de producto

Indicador	Meta 2014	Avance 2014
Apoyo logístico para la participación de artesanos en ferias y eventos realizados	4	4
Apoyo logístico para la participación de artesanos en vitrinas artesanales realizadas	6	6
Capacitación en mercadeo y ventas a las comunidades artesanales realizadas	20	20
Capacitación en el uso de herramientas web para la comercialización capacitados	20	20
Capacitación para el montaje y exhibición en ferias y eventos	20	20
Seguimiento a la intervención	1	1
Ruedas de negocios en eventos de interés para el sector	4	4
Herramienta web para la comercialización de la artesanía	1	1
Servicios de información sobre los actores comerciales que intervienen en el sector actualizada	1	1
Compilación de información comercial del sector	1	1

#### Indicadores de gestión

Indicador	Meta 2014	Avance 2014
Costo Por Artesano Atendido Por Actividades Organizadas O Lideradas Por Artesanías De Colombia	\$ 3.337.236	\$ 3.036.590,8

### LOGROS Y METAS 2015

Este proyecto ha determinado los siguientes indicadores de producto y gestión en cuanto al cumplimiento de logros y metas:

\*Indicadores actualizado a 31 de diciembre de 2015

#### Indicadores de producto

Indicador	Meta 2015	Avance 2015
Apoyo logístico para la participación de artesanos en ferias y eventos realizados	4	4
Apoyo logístico para la participación de artesanos en vitrinas artesanales realizadas	6	6
Capacitación en mercadeo y ventas a las comunidades artesanales realizadas	20	20
Capacitación para el montaje y exhibición en ferias y eventos	20	20
Ruedas de negocios en eventos de interés para el sector	4	4

#### Indicadores de gestión

Indicador	Meta 2015	Avance 2015
Costo Por Artesano Atendido Por Actividades Organizadas O Lideradas Por Artesanías De Colombia	\$ 3.010.986	1.547.117,29

### AVANCE ACTIVIDADES

**Apoyo logístico para la participación de artesanos en ferias y eventos realizados:** Se realizó Expoartesanías 2015, alcanzando unas ventas directas de \$15.025.023.891 más las ventas indirectas negociadas en la rueda de negocios, fue visitada por 88.058 personas. La participación de las 20 comunidades alcanzó ventas por más de 160 millones más los contactos comerciales realizados.

**Apoyo logístico para la participación de artesanos en vitrinas artesanales realizadas:** Se comercializan los productos artesanales en las vitrinas comerciales de Bogotá y Cartagena, se ofrece vitrina comercial de Diseño Colombia en Cartagena. Se alcanza ingresos por ventas de 3.810 millones de pesos en las vitrinas artesanales de ADC durante el año 2015. Se realiza taller de oficio con la maestra Ana Barahona en el marco de la feria Expoartesanías.

**INFORME EJECUTIVO**

**Capacitación en mercadeo y ventas a las comunidades artesanales realizadas:** Se realiza la capacitación de mercadeo y ventas, el 2 de diciembre se benefician 8 personas con la capacitación en San Andrés para un total de 190 beneficiados durante el año 2015, se realiza apoyo y retroalimentación a los participantes de las 20 comunidades en Expoartesanías 2015 en Corferias, se realiza taller de cierre y se retroalimenta en torno a las experiencias de la feria.

**Capacitación para el montaje y exhibición en ferias y eventos:** Se apoya en la exhibición y montaje a las 20 comunidades participantes, así como al total de expositores de la feria Expoartesanías 2015. Se retroalimenta la exhibición de producto durante los 14 días de feria.

**Ruedas de negocios en eventos de interés para el sector:** Se realiza rueda de negocios en Expoartesanías 2015. Se cuenta con la participación de 92 compradores nacionales y 48 internacionales (Alemania, Austria, Canadá, Costa Rica, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Japón, Panamá, Reino Unido, Rep. Dominicana). Se obtienen ventas directas en feria por \$4.371 millones de pesos y se realizaron contactos e inicios de negocios para el año 2016. Se anexan informes del año 2015 para cada actividad.

**LOGROS Y METAS 2016**

Este proyecto ha determinado los siguientes indicadores de producto y gestión en cuanto al cumplimiento de logros y metas:

\*Indicadores actualizado a 31 de diciembre de 2016

**Indicadores de producto**

Indicador	Meta 2016	Avance 2016
Apoyo logístico para la participación de artesanos en ferias y eventos realizados	7	7
Apoyo logístico para la participación de artesanos en vitrinas artesanales realizados	6	6
Capacitación en mercadeo y ventas a las comunidades artesanales realizadas	20	15
Capacitación para el montaje y exhibición en ferias y eventos	20	20
Seguimiento a la intervención	1	1
Ruedas de negocios en eventos de interés para el sector	4	4
Servicios de información sobre los actores comerciales que intervienen en el sector actualizada	1	1

**Indicadores de gestión**

Indicador	Meta 2016	Avance 2016

Costo Por Artesano atendido por actividades organizadas o lideradas por Artesanías de Colombia	\$ 3.010.986	\$3.173.729
--	--------------	-------------

**AVANCE ACTIVIDADES**

Durante el año 2016 las 20 comunidades participaron en siete Ferias artesanales: Expoartesano 2016, Sabor Barranquilla, Feria Nacional Artesanal en Pitalito - Huila 2016; feria Festilana 2016 en Cucunubá – Cundinamarca, Encuentro regional de economías propias de los pueblos indígenas de Colombia en Santa Marta y Expoartesanías 2016. Se alcanzaron ventas en feria por 254 millones.

Para el año 2016 se realizaron 14 demostraciones de oficio en diferentes vitrinas artesanales con diferentes artesanos del país, se enseñaron técnicas como talla en madera, cestería, marroquinería, elaboración de instrumentos, tejeduría, entre otros con los siguientes artesanos como representantes de sus técnicas

- Nicolás Molano
- Luis Antonio Lloreda Mosquera
- Mónica Tejada
- Avelino Moreno
- Rosa María Jerez
- María Moreno
- Bertha Ortega
- Gary González
- Rosa Magnolia Salazar
- Alirio Liberato
- Isabel Pastora Chicunque
- Alberto Paredes
- Luis Ángel Sanabria
- Javier Sierra

Se realizaron demostraciones de oficio en seis vitrinas comerciales: Expoartesanías, Expo especiales, Puerto de Cartagena, Vitrina Centro de Convenciones, vitrina en Medellín (MAMM) y Hotel Santa Clara.

En el año 2016 se asiste a cuatro ruedas de negocios con la participación de los artesanos beneficiados del proyecto:

- 1) Rueda de negocios nacional e internacional Expoartesano 2016 durante los días 11, 12 y 13 de julio.
  - 2) Rueda de negocios de dotación hotelera realizada en la ciudad de Barranquilla los días 21 y 22 de julio.
  - 3) Rueda de negocios en el marco de la feria Sabor Barranquilla en la ciudad de Barranquilla del 19 al 21 de agosto.
  - 4) Rueda de negocios nacional e internacional en Expoartesanías del 5 al 18 de diciembre.
- Resultado de las ruedas, los artesanos logran ingresos por 1850 millones en ventas directas, se realizaron

contactos e inicios de negocios para el año 2016 y 2017.

Para reforzar la participación en ruedas de negocios, se realiza una guía paso a paso de exportación con el fin de contribuir al crecimiento del sector artesanal en mercados internacionales. Igualmente se busca una mayor ilustración al exportador de artesanías en cuanto a requisitos, trámites y condiciones de comercio exterior.

Durante el año 2016 se capacitó in situ en tema de mercadeo y ventas a 15 comunidades beneficiarias del proyecto en (Ráquira, Guamo, Turbaco, Cereté, Barranquilla, Morroa, Salento, Filandia, Fonquetá, Ráquira, Manzanara, Samaniego, Guachucal, Curití y Charalá), se realiza apoyo y retroalimentación a los participantes de las 20 comunidades en el marco de las ferias Expoartesano 2016 y Expoartesanas 2016. Se diseñó e imprimió una cartilla didáctica sobre herramientas en mercadeo y ventas con el propósito de generar habilidades sociales a la hora de llevar a cabo una negociación y realizar venta de sus productos.

Este material se diseñó para contribuir al mejoramiento conceptual de las herramientas de mercadeo y ventas, está diseñado para prestar una asistencia integral al artesano con el fin de ayudarlo a conseguir más y mejores ventas de sus artesanías, este material sirvió de apoyo en la capacitación.

Se capacitó in situ en tema de Exhibición y vitrinismo a 20 comunidades beneficiarias del proyecto (Ráquira, Duitama, Fonquetá, Charalá, Buenaventura, Rabolargo, Manzanara, Cascajal, Barranquilla, Candelaria, Cerrito, Morroa, Turbaco, Guamo, Samaniego, Guachucal, Curití, San Agustín, Filandia y Salento), se realiza apoyo, seguimiento y retroalimentación a los participantes de las 20 comunidades en el marco de las siete ferias en las que se participaron durante el año 2016.

Se realizó la identificación y caracterización de 1863 comercializadores ubicados en 79 municipios en 22 departamentos de Colombia, se recibió base de datos con la información captada in situ con el fin de conectar la oferta y la demanda para beneficio del mercado artesanal y del ingreso de los artesanos.

En la caracterización se identificaron rasgos como: tipo de comercializadores, tipo de plaza en la que desarrolla el negocio, tamaño de los establecimientos, número de empleados, tipo de clientes, criterios de selección de los productos comercializados, estrategias utilizadas para la comercialización de artesanías, problemas a los que se enfrenta en la comercialización. Sobre las artesanías comercializadas se identifican: líneas de productos que comercializa, productos que comercializa, productos de mayor rotación, productos de mayor aceptación, rangos de precios de las artesanías comercializadas. Sobre la información

financiera se identifican balance – Ingresos – Gastos, capital extranjero – nacional, actividades de comercio exterior, sobre el sector, se identifican proveedores de artesanías, lugar de procedencia y de compra de las artesanías, formas de pago a los proveedores, fortalezas y debilidades de los proveedores de artesanías, entre otros.

Se realiza informe final de intervención analizando el impacto que tuvo el proyecto en el incremento de ingresos de las 20 comunidades beneficiarias para el año 2016, teniendo en cuenta la línea base se evidencia un incremento del 100,3% frente a los ingresos reportados para el año 2015.

## LOGROS Y METAS 2017

Este proyecto ha determinado los siguientes indicadores de producto y gestión en cuanto al cumplimiento de logros y metas:

\* Indicadores actualizados a 31 de diciembre de 2017

### Indicadores de producto

Indicador	Meta 2017	Avance 2017
Apoyo logístico para la participación de artesanos en ferias y eventos realizados	4	4
Apoyo logístico para la participación de artesanos en vitrinas artesanales realizadas	1	1
Capacitación en mercadeo y ventas a las comunidades artesanales realizadas	20	20
Capacitación para el montaje y exhibición en ferias y eventos	20	20
Seguimiento a la intervención	0	0
Ruedas de negocios en eventos de interés para el sector	4	4

### Indicadores de gestión

Indicador	Meta 2017	Avance 2017
Costo Por Artesano atendido por actividades organizadas o lideradas por Artesanías de Colombia	\$3.020.134	\$ 2.630.537

## AVANCE ACTIVIDADES

Se realiza el informe final de intervención analizando el impacto que tuvo el proyecto en las actividades

comerciales de las 20 comunidades beneficiarias para el año 2017, donde los artesanos lograron incrementar sus ingresos un 480% con relación al año 2016, por participación en ferias en un 629% y por ventas en las vitrinas comerciales un 68%. Al igual que el número de participaciones en ferias se incrementó en un 73% y la participación en ruedas de negocio en un 388%.

En el 2017 se organizó el montaje de stands, piso, material promocional para apoyar el mercadeo de los productos, la logística y mantenimiento de los artesanos beneficiarios del proyecto 20 comunidades, con el objetivo de garantizar su participación en las ferias promovidas u organizadas por Artesanías de Colombia. Es así como en la feria Expoartesano realizada en Medellín participaron 19 comunidades entre el 15 y el 23 de abril, la feria Sabor Barranquilla en la que participaron 10 comunidades entre el 25 y el 27 de agosto, la feria Nacional de Pitalito realizada en el Departamento del Huila donde participaron 19 comunidades entre el 10 y el 14 de noviembre, y finalmente la feria Expoartesanas llevada a cabo en Bogotá, en la que participaron 20 comunidades.

Se realizaron 13 talleres de demostración de oficio de diversas técnicas tales como: tejeduría en fique, marroquinería, aplicación en tela, talla en madera, cerámica, tejeduría en telar, cestería en bejuco, joyería en filigrana, chocolatlillo y tejeduría en cùmare las cuales fueron presentadas en las vitrinas comerciales de Artesanías de Colombia donde los asistentes tuvieron la posibilidad de conocer la forma y las técnicas de elaboración de diversos productos, fortaleciendo de esta manera los espacios que promueven la promoción y divulgación de la actividad artesanal realizada por comunidades colombianas que pretenden dar mayor valor y reconocimiento a los maestros artesanos y a la artesanía colombiana. Para ello se contó con la representación de artesanos expertos en las diferentes técnicas.

- Aura Rosa Montero.
- Edgar Beltrán.
- Myriam Rodríguez.
- Carlos Mutumbajoy.
- Luis Morcillo.
- Damaris Buelvas.
- Juana Celestino.
- Fanny Paredes.
- Eligio Rojas Quintana.
- Eva María Arboleda.
- Flerida Gutiérrez.
- Alveiro Nasequía.

De igual modo, se realizó el proceso de capacitación en mercadeo y ventas orientadas a mejorar y generar nuevas oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano, con una intensidad de tres horas en venta estratégica y mercadeo, se

capacitaron 10 comunidades en la región y 10 comunidades en la feria Expoartesanas. Se beneficiaron los siguientes grupo: en Córdoba grupo de artesanos de Tuchín, Corpoayapel y vereda Polonia; en Cesar grupo Dwryameina; en Nariño Cooperativa Ecotema y la Asociación artesanal agropecuaria rural de Sandoná; en Bolívar, Cooperativa de artesanos Reforestadora Coorte, Asociación de artesanos de Barú y artesanos de Cascajal; en Atlántico Artesanías Mare; en Tolima Innovarte Caribe y Artesanos de la Chamba; en Caquetá Artesanías Koreguaje Pairepa; en Putumayo, asociación Binchioka; en Choco Mujeres Emberá Dobita el 21 y Red departamental de mujeres chocoanas; En Valle grupo Khapan, mini cadena productiva artesanal de mujeres Nonam y Asociación de pensamientos de mujeres indígenas Artesanas; en Cauca, Cooperativa Multiactiva de mujeres productivas de Guapi Coop mujeres; en Guajira, Fundación indígena Kanasù. Este proceso de formación les brindo herramientas de mercadeo y venta estratégica que les permitirán desde su aplicación generar mejores y más efectivos contactos con clientes.

Con relación a la capacitación en montaje y exhibición, se intervino in situ a artesanos de municipios como La chamba, Sandona, Pasto, Usiacurí, Barranquilla, San Jacinto, Barú, El Salado, Carmen de Viboral, Rionegro, Ayapel, Tuchín, Polonia, Milán, Barrancas, Mocoa, San Francisco, Quibdó, Buenaventura y Pitalito. Se realiza apoyo, seguimiento y retroalimentación a los participantes de las 20 comunidades en el marco de las cuatro ferias en las que se participó durante el año 2017. En exhibición se realizaron las intervenciones en vitrinas comerciales de 20 comunidades donde se explicaron y aplicaron los conceptos básicos. Durante las charlas a las comunidades beneficiarias del proyecto se recomendaron las actividades que se deben realizar antes, durante y después de las ferias para garantizar una mejor participación, se explicaron y reforzaron conceptos de exhibición como figura, fondo, iluminación, proporción, alturas, recorridos, cantidad de producto y variedad de producto.

La participación en las ferias inicia desde un diagnóstico inicial que tiene como objetivo principal la comercialización por medio de la curaduría y desarrollo de piezas pensadas en el mercado en el cual se participa y reforzar los procesos para la participación en eventos feriales sin perder la identidad cultural y regional; teniendo en cuenta los siguientes aspectos para el crecimiento de la comunidad:

- Entender el entorno en el que vive y las facilidades y limitaciones con las que cuenta.
- Tener en cuenta su identidad cultural, territorial y aspectos socio económicos para que sean

aplicados en los productos y reflejen cada una de estas características a nivel estético formal.

- Análisis de los productos actuales y la curaduría que se realiza dependiendo de la feria en la que se participe.
- Análisis de las fortalezas y debilidades que tiene las diferentes comunidades.

Por medio de estas herramientas y la interacción directa con los artesanos de las diferentes comunidades logramos el desarrollo producto y la participación en los diferentes eventos feriales y espacios comerciales durante el año asesorando y capacitando a 20 comunidades en exhibición vitrinismo con el fin de fortalecer y afianzar los conocimientos generando nuevos canales de distribución a diferentes escalas.

En el año 2017 se realizaron cuatro ruedas de negocios, en las que se crearon oportunidades para que los artesanos expusieran, negociaran y vendieran directamente sus productos a nivel Nacional e Internacional. Las ruedas de negocios tuvieron lugar en Medellín, Barranquilla, Paris y Bogotá, de la siguiente manera:

**1. Rueda de Negocios Expoartesano 2017**

Fecha: 17 al 19 de Abril de 2017

Ciudad: Medellín, Antioquia

Lugar: Plaza Mayor.

**2. Rueda de Negocios Dotación Hotelera Procolombia 2017**

Fecha: 18 y 19 de Septiembre de 2017

Ciudad: Barranquilla, Atlántico

Lugar: Centro de Convenciones Blue Gardens.

**3. Rueda de Negocios Europa 2017**

Fecha: 24 al 26 de Octubre de 2017

Ciudad: Paris, Francia

Lugar: Le Carreau Du Temple

**4. Rueda de negocios Expoartesánias**

Fecha: 6 al 8 de Diciembre de 2017

Ciudad: Bogotá – Cundinamarca

Lugar: Corferias

Las ruedas de negocios generaron Ventas por \$1.749.573.457 de pesos donde se promovió la participación de 450 unidades artesanales.

**LOGROS Y METAS 2018**

Este proyecto ha determinado los siguientes indicadores de producto y gestión en cuanto al cumplimiento de logros y metas:

\* Indicadores actualizados a 30 de junio de 2018

Indicadores de producto

Indicador	Meta 2018	Avance 2018
Apoyo logístico para la participación de artesanos en ferias y eventos realizados	9	2
Apoyo logístico para la participación de artesanos en vitrinas artesanales realizados	20	3
Capacitación en mercadeo y ventas a las comunidades artesanales realizadas	40	9
Capacitación para el montaje y exhibición en ferias y eventos	20	9
Seguimiento a la intervención	0	0
Ruedas de negocios en eventos de interés para el sector	2	0
Compilación de información comercial del sector	1	0
Servicios de información sobre los actores comerciales que intervienen en el sector	1	0
Capacitación en el uso de herramientas web para la comercialización	30	0

**Indicadores de gestión**

Indicador	Meta 2018	Avance 2018
Costo Por Artesano atendido por actividades organizadas o lideradas por Artesanías de Colombia	\$3.012.048	\$6.732.579

**AVANCE ACTIVIDADES**

En junio Se planifica la exhibición y montaje para la participación de las comunidades beneficiarias en el marco de la feria Expoartesano 2018 a realizarse en Medellín. Y de igual manera, se tramitan la logística por concepto de transporte y permanencia en Medellín para la participación de las comunidades en la misma.

Con el fin de promocionar la artesanía, en junio se participó en los eventos: Visita Damas Americanas de Bogotá, donde la gerente general, Ana María Fries, realizó una presentación seguida de un recorrido que incluyó la exposición de Denominación de Origen y visita a la vitrina comercial de Las Aguas; Módulos Maestros Ancestrales en el que participaron 30 diseñadores en módulos de "Moda + artesanía", de los cuáles se seleccionaron seis que viajarán al Chocó y Putumayo para desarrollar una colección que se presentará en el evento B Capital en octubre; y VI

Plataforma para la reducción del riesgo de desastres de las Américas, donde Artesanías de Colombia recibió la invitación a participar con un stand de ventas y ambientación de espacios para la ejecución de encuentros de carácter multisectorial, con el objetivo de resaltar el trabajo de los artesanos y evidenciar la promoción y divulgación del sector artesanal.

Planeación de las estrategias para ampliar la oferta de producto y las condiciones mínimas de las comunidades beneficiarias del proyecto que participaran en la rueda de negocios que se realizará en el marco de la feria Expoartesano 2018.

A junio de 2018 se ha intervenido con la capacitación en mercadeo y ventas a las comunidades de Sutatausa - Cundinamarca, Tibaná y Somondóco - Boyacá, Usiacurí - Atlántico, Ricaurte y Cumbal - Nariño, Medellín - Antioquia, Chimichagua - Cesar, y San Jacinto - Bolívar con 104 artesanos beneficiados directos.

Se consolida la información resultante de los beneficiarios del proyecto en las capacitaciones en montaje y exhibición y en mercadeo y ventas que se realizaron en Ricaurte y Cumbal - Nariño, Chimichagua - Cesar, San Jacinto - Bolívar e Inírida - Guainía durante el mes de junio.

A junio de 2018 se ha intervenido con la capacitación en exhibición y participación en ferias a las comunidades de Riohacha, Montería, Guanguí, Timbiquí, Guapi y Guainía con 149 artesanos beneficiados directos.

Se avanza en la estrategia para la inversión en Identificación de las necesidades de información sobre comercializadores y distribuidores del sector artesanal de acuerdo a los resultados obtenidos.

## **RESTRICCIONES Y LIMITACIONES**

Para el cumplimiento de las metas del proyecto se hace necesario contar con la participación activa tanto de la alta dirección de la entidad como de todos los funcionarios y empleados, quienes hasta la fecha han demostrado su compromiso frente al Mejoramiento y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano. Así mismo es importante contar con la asignación de los recursos necesarios para su sostenimiento y la ejecución oportuna y efectiva de cada uno de los planes que operacionalizan los diferentes componentes y políticas del mismo.

## **CONTACTOS DEL PROYECTO**

Janneth González Ariza  
Coordinadora operativa  
Subgerencia de promoción y generación de oportunidades comerciales  
Artesanías de Colombia  
Teléfonos: (1) 5550325 Ext. 1016 Bogotá D.C.  
Jgonzalez@artesantiasdecolombia.com.co  
www.artesantiasdecolombia.com.co

## **BIBLIOGRAFÍA DEL DOCUMENTO**

- Metodología General Ajustada MGA Versión 4.