

INFORME GENERAL

“PROYECTO DE PROMOCIÓN Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA EL
SECTOR ARTESANAL COLOMBIANO – 20 COMUNIDADES

“Participación en ferias digitales - 2020”

SUBGERENCIA DE PROMOCIÓN Y
GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES



Ana María Frías
Gerente General

Gissella Barrios
*Subgerente de Promoción y
Generación de Oportunidades Comerciales*

Felipe Rodríguez Cabra
Especialista de Proyectos

Camila Poblador Viracachá
Diseñadora Industrial

Paula Alejandra Pérez Enríquez
Diseñador Industrial

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción
2. Expoartesano
3. Expoartesanas
4. Feria virtual – 100 Historias
5. Limitaciones y dificultades
6. Sugerencias

1. Introducción

Durante el año debido a la emergencia sanitaria las ferias realizadas fueron virtuales, una dinámica nueva tanto para los artesanos como para Artesanías de Colombia, las comunidades pertenecientes al proyecto de mejoramiento y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano participaron en tres ferias virtuales Expoartesano, Expoartesanías y Feria virtual – 100 Historias (en curso).

La participación de las comunidades en general fue muy comprometida en cuanto a las fechas, cantidades y acabados de las piezas pese a que las ventas fueron muy bajas durante todas las ferias, los artesanos presentaron un proceso de aprendizaje notorio sobre todo en la repetición de sus productos con el fin de aplicar a mercados digitales de una forma más fácil y garantizada

10.1Expoartesano

Para esta feria, que en este 2020 se realizó de forma virtual del 29 de octubre al 8 de noviembre, se contó con la participación de 26 Comunidades del proyecto “Mejoramiento y Generación de Oportunidades Comerciales – 20 Comunidades” de diferentes regiones del país y dedicadas a diversos oficios artesanales.

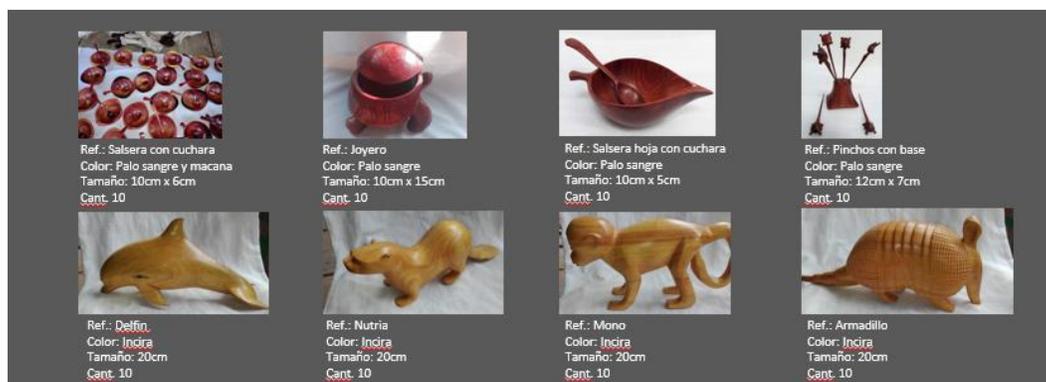
Inicialmente, esta feria iba a realizarse hasta el 2 de noviembre, sin embargo, debido a la gran cantidad de errores que hubo al subir los productos de los artesanos reduciendo las posibilidades de compra de las artesanías, se tomó la decisión de alargar la feria hasta el 8 de noviembre. Adicional a esto, a los 20 artesanos que se habían seleccionado, se les sumaron seis comunidades más, pues había cupos que era necesario llenar.

Las ventas de esta feria no fueron las mejores, pues debido a tantos errores en la página ni los artesanos ni sus productos estaban visibles, haciendo que los productos estuvieran ocultos la mayor parte del tiempo. Los problemas que hubo respecto a la información de las piezas eran principalmente por cruce de datos, con información que no correspondía a la pieza que se mostraba. Había algunas fotografías que no estaban bien tomadas, pues en remoto el seguimiento se hace más complicado.

- Arte Liberato

Taller dedicado a la talla en madera palo sangre, incira y macana, ubicado en Macedonia, Amazonas. Para este grupo fueron seleccionadas ocho referencias de producto de diferentes categorías y diez unidades por cada referencia. Sin embargo, el artesano debido a motivos de fuerza mayor no pudo tener la producción completa. Alirio, el representante del grupo, solo pudo realizar un envío para la sesión de fotografías y se alcanzó a tomar una foto por referencia de producto.

El taller alcanzó a tener todas las piezas al aire publicadas en la página web de Expoartesano, sin embargo, había algunas que tenían unos errores en el orden de las fotografías, errores que fueron solucionados, teniendo estos productos sin problemas desde el 3 de noviembre. Se consiguieron ventas por \$302.260.



- Artesol

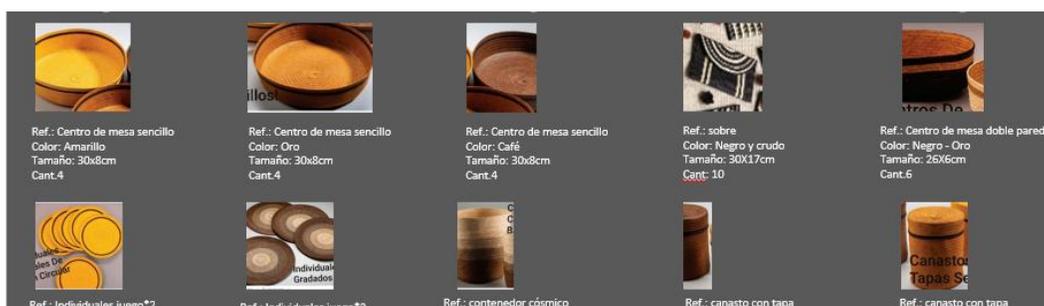
Taller dedicado a la cestería en palma de seje, ubicado en Ayapel, Córdoba. Este grupo envió toda la producción en un solo envío, facilitando la organización de las piezas y la toma de fotografías. Para este taller se seleccionaron 10 referencias de 10 unidades cada uno, sin embargo, al realizar el envío confundieron los destinos y a esta feria llegó el producto que iba destinado a Expoartesanía. Sin embargo, esto no representó ningún problema pues la tipología de producto de este taller es adecuada para cualquier región.

Al subir la información a la página, los productos tenían la información cruzada, con los precios y nombres errados. Este grupo logró tener los productos con la información correcta desde el cuarto día de feria aproximadamente, pues fue necesario ocultar los productos con errores para evitar que el público comprara productos con errores. Se consiguieron ventas por \$1.660.000.



- Asoarpal

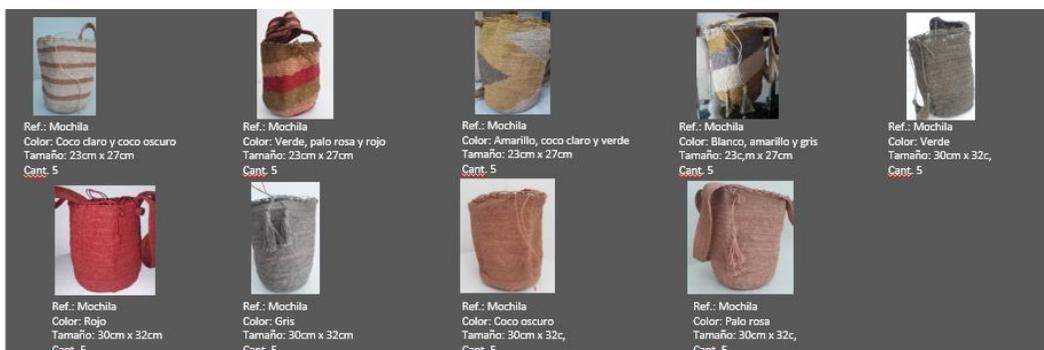
Este grupo artesanal está dedicado a la elaboración de productos en caña flecha y están ubicados en Palmito, Sucre. Se seleccionaron 10 referencias de producto con 10 unidades cada uno, pero por temas económicos para conseguir la materia prima, no lograron tener la producción completa. Realizaron dos envíos con la mercancía, la primera para la toma de fotografías y la segunda para completar la producción. La mayoría de estos productos no se subieron a la plataforma, por lo que fue necesario buscar el plan de producción y las fotos tomadas para poder completar la información de las piezas. Solo se pudieron subir 9 productos completos porque una de las fotografías estaba errada pues tenía una tapa que no correspondía con el producto original. Se consiguieron ventas por \$395.000.



- Asociación de Mujeres Indígenas Kankuamas

Este grupo está ubicado en El Hatico, resguardo indígena Kankuamo de la Sierra Nevada de Santa Marta. Elaboran mochilas en fique en crochet. Para este grupo se seleccionaron 10 referencias de producto, cinco unicolor y cinco de varios colores. Ellas realizaron dos envíos de mercancía, el primero con una muestra de cada referencia para las fotografías, y el segundo completando la producción.

Con este grupo no hubo mayores problemas en la subida de los productos en la plataforma, pues la mayoría estaba con los precios correctos y las fotografías correspondían con la información que allí describían. Se consiguieron ventas por \$435.000.



- Corpohlenzo

Este grupo dedicado a la tejeduría en telar vertical en algodón orgánico está ubicado en Charalá, Santander. Debido a la complejidad de elaboración de estas piezas, para este taller solo se seleccionaron siete referencias principalmente de moda, como chales y chalin, en colores crudos y tierras, y sólo tenían una referencia de decoración de hogar, cojines realizados en telar y con borlas.

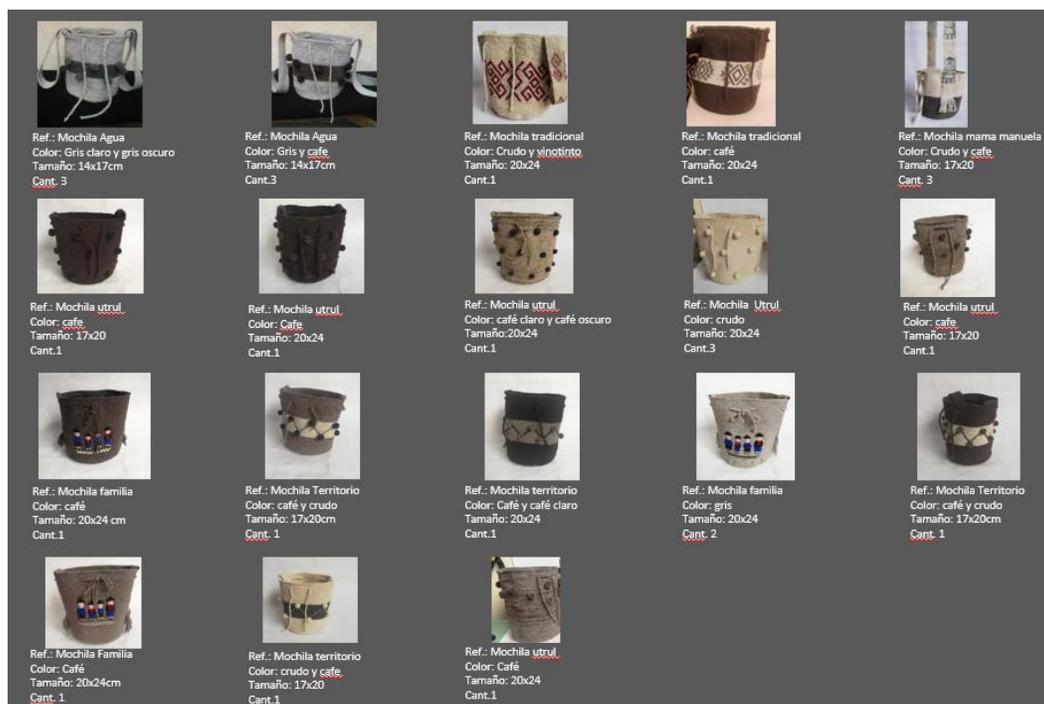
Cuando se lanzó la página, la mayoría de estas piezas no estaban subidas, pues la información no correspondía, por esta razón fue necesario subir la mayoría de estos productos desde cero, terminando de hacer esta subida a los cinco días de haber iniciado la feria. Con este grupo hubo problemas de devolución de producto, pues las piezas que llegaron no correspondían con el reporte de ventas que les enviaron. Se consiguieron ventas por \$493.136.



- Espiral Misak

El grupo de Silvia, Cauca, perteneciente a la etnia Misak, se dedica a elaborar mochilas y ruanas en lana de oveja. Para esta versión de Expoartesano se realizó una selección sólo de mochilas y pocas unidades de cada una pues la elaboración de estas toma mucho tiempo y para los tiempos de producción no alcanzaban, además al ser hechas en lana de oveja los colores no quedaron exactamente iguales como los requerimientos.

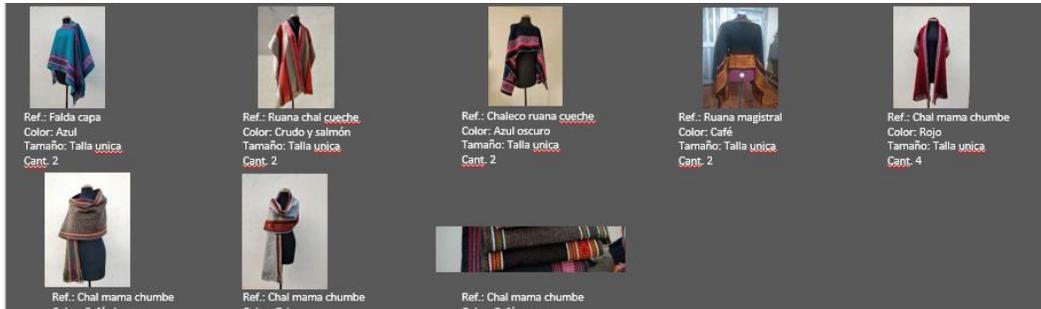
En el momento de revisar la plataforma y los productos que se habían cargado a la página no había ninguno de este grupo y al buscar tampoco habían tomado ninguna fotografía. Por esto fue necesario realizar la toma de fotografías en un estudio hecho con cartulinas, para tener el registro fotográfico de las piezas de este grupo. Ya para el final de la feria lograron subirse seis referencias de producto, consiguiendo ventas por \$525.700



- Hajsú Etnomoda

Este grupo perteneciente a la etnia Pastos de Carlosama, Nariño se dedica a hacer prendas de vestir en lana de ovejo combinada con poliéster. Estas prendas llevan mucho tiempo en elaborarse y por esto tienen un precio elevado, para poder hacer un estudio de mercado, pues estas piezas no habían sido vendidas por internet, de las ocho referencias seleccionadas se decidió elaborar dos unidades de las ruanas y cuatro de los chales.

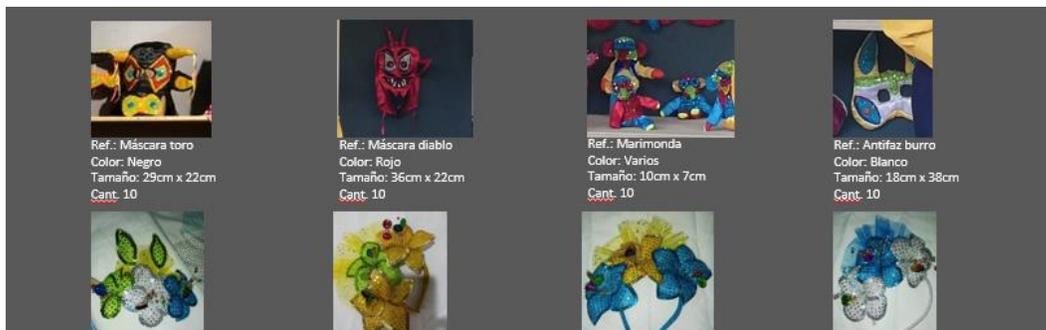
En la plataforma, estos productos estaban bien subidos, pero hacía falta tres referencias, lo cual fue solucionado durante los primeros tres días de feria, consiguiendo ventas por \$840.000



- Innovación Artesanal

Este grupo de Barranquilla, Atlántico, se dedica a la elaboración de productos de parafernalia inspirados en los personajes del Carnaval de Barranquilla y elaboran tocados con lentejuelas, plumas y velo. Para esta feria, se seleccionaron 10 referencias de producto repartidos entre tocados, máscaras y muñecos, elaborando toda la producción desde cero, pues no tenían referencias elaboradas previamente.

Las referencias de las máscaras estaban bien subidas a la plataforma, pero los tocados, que eran cuatro referencias, no estaban visibles en la página, por lo que tocó identificar la información de estos productos, encontrar las fotografías de los productos y subir las piezas de cero. Desde el quinto día de feria estos productos quedaron al aire y disponibles en la página, consiguiendo ventas por \$320.000.

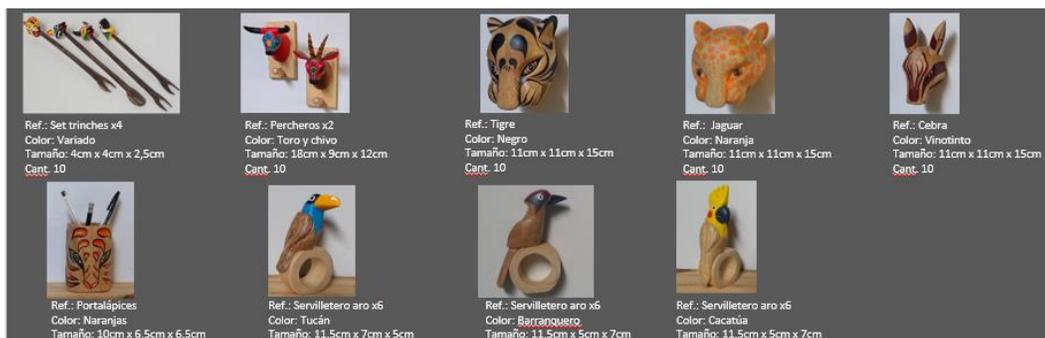


- Innovarte Caribe

Para este taller que elabora productos en madera tallada inspirados en el Carnaval de Barranquilla, se seleccionaron 10 referencias de producto con 10 unidades cada una, elaborando la producción desde cero. Se eligieron productos tanto de decoración del hogar, como de oficina y accesorios de mesa.

En la plataforma, este grupo tenía todos los productos subidos en la página pero con la información cruzada, los nombres, precios y fotos no correspondían entre ellos, por lo que

fue necesario ingresar a la plataforma y corregir los errores y al sexto día de feria ya toda la información estaba ordenada. Se consiguieron ventas por \$2.822.000.



- Jaiwera

Es grupo de Risaralda, perteneciente a la etnia Embera Chamí, elaboran bisutería en chaquiras con colores y diseños tradicionales de esta etnia indígena. Para la participación de este taller en Expoartesano, se seleccionaron ocho referencias y 10 unidades de cada pieza. Este grupo artesanal no contaba con ninguna pieza elaborada, por lo que fue necesario hacer la producción de cero e invertir en materia prima para cumplir con las cantidades. Finalmente, no se logró tener el 100% de la producción pues la materia prima no alcanzó para todas esas piezas.

En el momento de revisar la plataforma y verificar las referencias que se habían subido a la página, fue evidente que ninguna de las piezas que enviaron estaban montadas, por lo que fue necesario tomar las fotografías y subir toda esa información de cero, quedando listo aproximadamente al sexto día de feria. Se consiguieron ventas por \$693.000.



- Fundación Indígena Kanasü

Este grupo de indígenas Wayúu de Barrancas, La Guajira, fueron quienes iniciaron con las mochilas con hilos escarchados, siendo este su diferenciador. Por esto, se eligieron 10 referencias de producto con 3 unidades de cada una, pues elaborar estas mochilas en serie es muy difícil pues ninguna de las artesanas realiza una pieza igual a la otra y el proceso es muy demorado para el tiempo estimado de entrega.

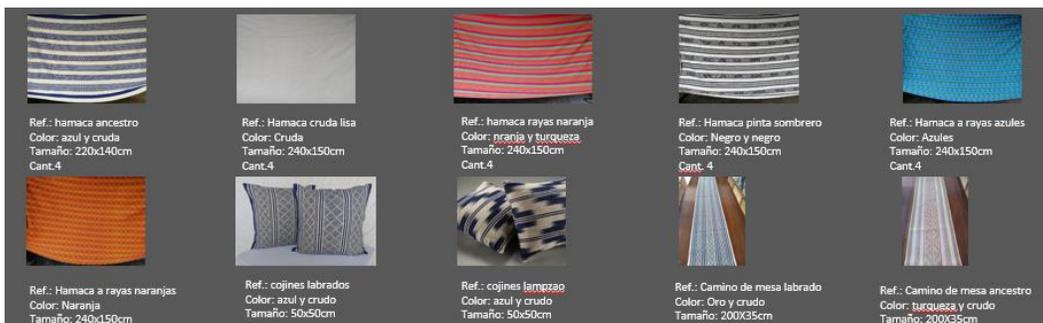
Los productos en la plataforma no estaban subidos con el nombre ni la región correcta, a pesar de haber enviado con tiempo los planes de producción con la información solicitada por las personas encargadas de la plataforma. Fue necesario buscar las fotografías en la carpeta de fotos sin nombre tomadas por el e. commerce, pues hubo algunas fotos que no identificaron y estaban perdidas. Una vez encontradas las fotos se procedió a subir los productos con la información correcta, aproximadamente desde el cuarto día de feria. Se consiguieron ventas por \$2.340.000.



- Artesanías Karen Dayana

Este grupo tradicional de San Jacinto, Bolívar, elabora productos en telar vertical. Su principal producto es la tradicional hamaca, pero de esta técnica han surgido más piezas como cojines y caminos de mesa, piezas que se eligieron dentro de la curaduría que se le hizo a este taller para participar en Expoartesano. Para este grupo se eligieron 10 referencias de productos, algunos que ya estaban producidas y otras que tuvieron que elaborar para completar la producción, la cual era de cuatro y seis unidades por referencia pues por la complejidad de los tejidos y los tiempos de producción no alcanzaban a elaborar más piezas.

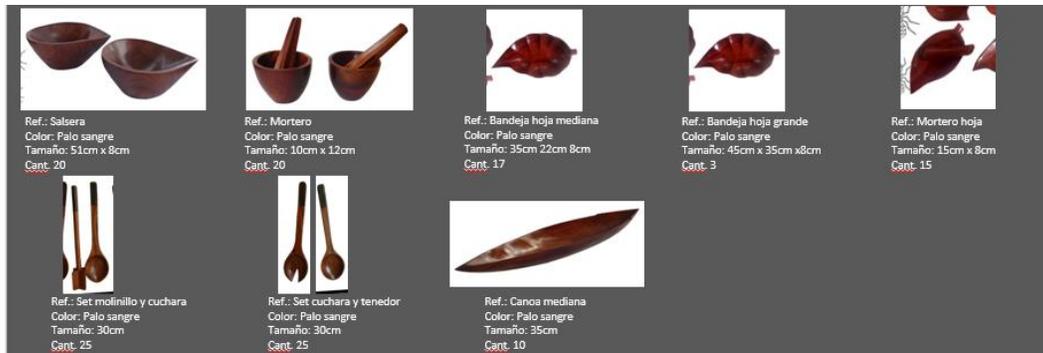
Estas hamacas están mal referenciadas en la plataforma, por lo que se tuvieron que revisar todas las referencias para poder hacer las correcciones necesarias. Desde el quinto día de feria se hicieron las correcciones y se pudieron tener los productos disponibles para la venta. Se consiguieron ventas por \$3.517.000



- La Arriera

Este grupo de indígenas Tikuna de Leticia, Amazonas, elaboran piezas talladas en madera como palo sangre y macana. Este taller llevó ocho referencias de producto. Inicialmente se habían acordado 10 unidades de cada referencia, sin embargo y por problemas que tuvieron al interior de la comunidad, solo lograron realizar un envío con unas pocas unidades por referencia.

Estas cantidades no fueron corroboradas al momento de recibir el producto, por lo que en la página las cantidades quedaron erradas. Se realizaron más ventas de las que había en existencia por lo que fue necesario hablar con el artesano y que enviara las piezas vendidas para poder responderle a los clientes con las piezas que habían comprado. Se consiguieron ventas por \$975.000.



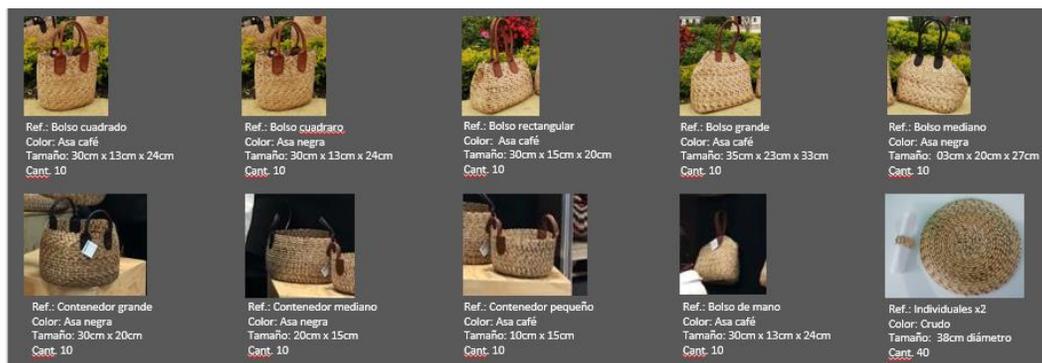
- La Esperanza

Este grupo de artesanos que elaboran piezas en calceta de plátano se encuentran ubicados en Somondoco, Boyacá y elaboran accesorios de moda, recientemente están incursionando en los productos para la decoración del hogar como materas y contenedores decorativos. Para esta selección de Expoartesano se escogieron 10 referencias de producto y 10 unidades de cada referencia. Ya tenían algunas piezas elaboradas, pero hacían falta algunas otras, por lo que realizaron dos envíos de mercancía, uno con una muestra para poder realizar las fotos y el segundo envío fue con el resto de la producción.

En la plataforma, cuando se hizo el lanzamiento no había ninguna referencia subida, por lo que fue necesario buscar las fotografías dentro de la base de datos del e. commerce, pues no estaban marcas ni rotuladas, y subir los productos desde cero. Las piezas estuvieron completas en la página y disponibles para la venta desde el cuarto día de feria. Se consiguieron ventas por \$493.136.

La devolución de este producto tuvo inconvenientes pues el producto no estaba empacado de la forma adecuada, haciendo que muchas de las piezas se perdieran pues se arrugaron y

una vez este producto tome una forma es difícil regresarlo a su estado original, haciendo que se perdieran varias de las piezas que no se devolvieron.



- Laurearte

Este taller de cerámica se encuentra ubicado en Ráquira, Boyacá. Realizan piezas en torno y en la técnica del levantado y tiene una sola quema, por lo que la mercancía es muy delicada. Para este taller se seleccionaron 10 referencias con seis y cuatro referencias cada una pues el clima en ese momento no era el ideal para secar las piezas y no se podrían tener más unidades. El artesano ya tiene bastante trayectoria enviando producto tanto para feria como a clientes, sin embargo, cuando la empresa transportadora entregó el producto el 70% de la mercancía se encontraba rota, imposibilitando la venta de ningún producto de este taller.

Debido a que no pudieron aparecer en la plataforma se decidió comprar parte de la mercancía pues la producción tuvo que ser elaborada de cero.



- Madre Tierra

Este grupo artesanal se dedica a la elaboración de bisutería en chaquiras, tradicional de Sibundoy, Putumayo. Con este grupo se acordó elaborar 10 referencias de producto y 10 unidades de cada referencia. Dado que son productos de pequeño tamaño, se decidió que los collares irían acompañados de topitos y manilla, para complementar el juego y que quedara más robusto el producto.

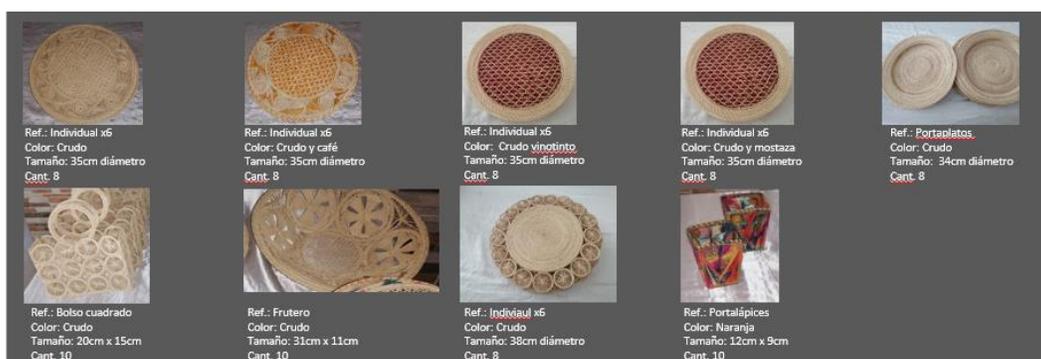
Este taller solamente tenía una referencia de producto bien, el resto estaban erradas pues las fotos no correspondían con el producto que era. Por esto fue necesario buscar las fotos de los productos y subir las referencias desde cero, completando la información de manera correcta. Aproximadamente desde el quinto día de feria se logró tener la mayoría de las piezas en orden. Se consiguieron ventas por \$321.200.



- Mare Artesanías

Este grupo artesanal de Usiacurí, Atlántico, elabora productos para la decoración del hogar y accesorios de mesa en palma de iraca. De sus piezas en la mayoría se eligieron productos de mesa y cocina pues es lo que más rotación tiene en el mercado. Fueron 10 referencias de producto en total, con 10 unidades de cada referencia.

Sin embargo, hubo una confusión en cuanto a diligenciar los planes de producción pues la artesana llenó la información de los individuales como si se vendiera por unidad y no en juego x6, por lo que estos individuales se dejaron ocultos y se decidió realizar una venta institucional con algunas de sus piezas. Adicional se le hizo fuerza para que el resto de producto tuviera más rotación en la página. Se consiguieron ventas por \$945.000



- Shinyak

Este taller de artesanías en talla de madera y enchape de chaquiras elabora productos tradicionales de Sibundoy, Putumayo. Este taller se dedicó mucho a cumplir los requisitos de

la feria, que todas las unidades de cada referencia quedaran iguales, para poder facilitar las ventas en línea. Se eligieron nueve referencias de producto con 10 unidades para cada referencia. Sin embargo, Marcelino Chasoy, el representante del taller se confundió y envió las producciones de Expoartesano y Expoartesánías cruzadas, haciendo más difícil la identificación de los productos para poder subirlos a la plataforma.

Debido a esto, no se realizó toma de fotografías, aun cuando el artesano envió con tiempo sus productos, por lo que fue necesario volver a hacer la toma de fotografías y subir los productos desde cero a la plataforma desde del quinto día de feria. Se consiguieron ventas por \$596.200.



- Virgen de la Loma

Esta corporación artesanal elabora sombrerería en palma de iraca tradicional de Aguadas, Caldas. Para esta feria se seleccionaron cinco referencias de producto con cinco unidades de cada referencia, pues la producción que tenían ya elaborada iba destinada a la feria 100 Historias, y para tener producto de esta corporación en las dos ferias se dividió la producción y lo que sobrara sería destinado de nuevo a 100 Historias.

Sin embargo, este grupo en la plataforma no tenía ninguna de las referencias con fotografía, por lo que fue necesario contactarse con el artesano para indicar cual era el nombre de cada uno de los sombreros pues a simple vista, son muy parecidos. Una vez subidas las fotografías, el producto de este grupo estuvo al aire y disponible para la venta desde el cuarto día de feria. Se consiguieron ventas por \$450.000.

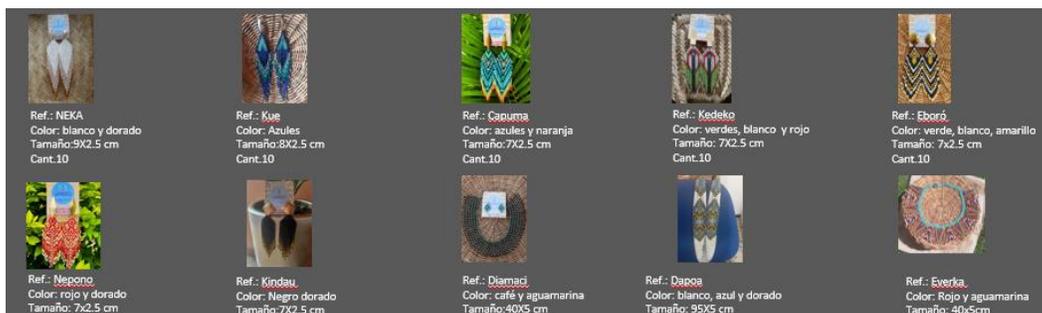


- Wango Wango

El taller de bisutería en chaquiras de la comunidad indígena Embera, ubicado en Frontino, Antioquia, llevó diez referencias de producto con diez unidades de cada referencia. Este

grupo realizó la producción desde cero pues al momento de la selección de referencias no tenían producción de ninguna pieza.

En la plataforma no tenían ninguna pieza subida, por lo que se tuvo que buscar las fotografías de los productos y subir la información desde cero, para lograr que al menos tuvieran algunas referencias al aire y disponibles para la venta desde el quinto día de feria. Se consiguieron ventas por \$239.000.



- Artesanías el Progreso Las Sanjuaneras

Este taller de Luruaco, Atlántico, que elabora productos en cestería en enea, inicialmente iba a participar en 100 Historias, sin embargo, gracias a que se abrieron más cupos en Expoartesano se decidió dividir la producción que ya tenían y así participar en los dos eventos. El producto que se seleccionó para este grupo se evaluó según el peso y el tamaño pues estos productos cuentan con una estructura metálica para tejer la fibra haciendo que se eleve el peso. Las cantidades de las referencias se dividieron según la cantidad de días que duraría cada feria y así tener la cantidad precisa para cada una de ellas.

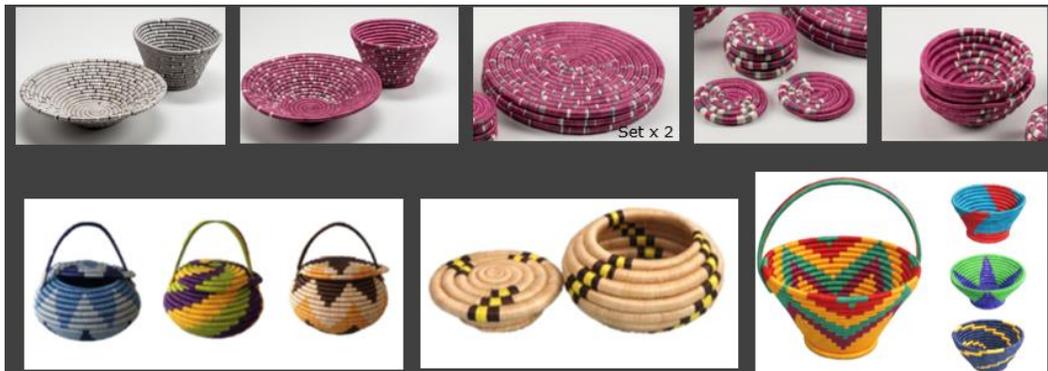
Sin embargo, este grupo se quedó por fuera de la plataforma, aun cuando se tomaron las fotografías pues el plan de producción no llegó a los organizadores. Por esto, fue necesario buscar las fotografías ya que no estaban rotuladas y subir la información de estos productos desde cero quedando disponibles desde el quinto día de feria. Se consiguieron ventas por \$1.690.800.



- Crearcoop

Este taller de Guacamayas, Boyacá, que elabora piezas de Denominación de Origen, es otro de los grupos que participaría inicialmente en 100 Historias y que dividió la producción para participar en Expoartesano.

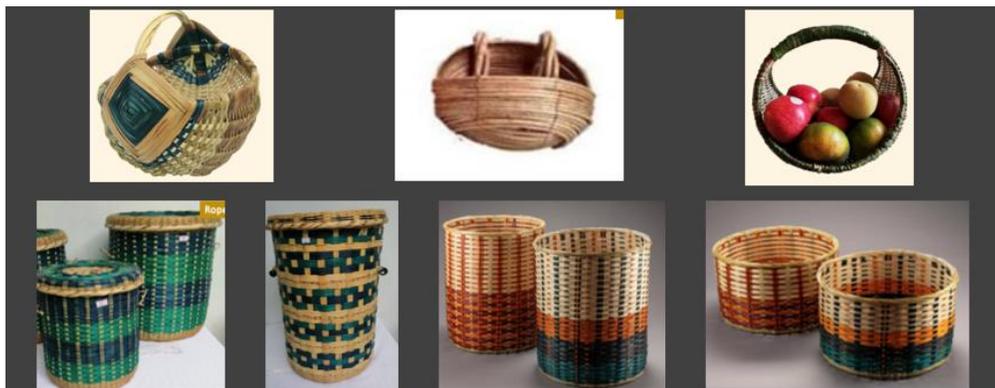
Esta división de productos también se realizó según los días de feria y según la tipología de producto y colores, según lo que más rota en las ferias. Pero este plan de producción tampoco llegó a los organizadores y también fue necesario realizar la toma de fotografías y subir de cero toda la información a la plataforma. Se consiguieron ventas por \$665.800.



- Comunidad Artesanal de Tenza

El grupo que elabora productos en guadua biche, chin y chípalo en Tenza, Boyacá, es el otro grupo al que se le abrió un cupo para Expoartesano y que dividió su producción de 100 Historias para participar en esta feria. Los criterios de selección de este producto se basaron en el tamaño y en la utilidad que puede tener pues en su mayoría son accesorios de mesa y piezas para la decoración del hogar.

Estas piezas llegaron sobre el tiempo y no se les alcanzó a tomar fotografías pues los días destinados para esto eran específicos. Sin embargo, se pudieron tomar las fotografías de estudio y subir la información de los productos desde cero, desde el quinto día de feria. Se consiguieron ventas por \$309.400.



- Seda y Punto

El taller que elabora tejeduría en la tradicional seda, combinada con lanas e hilos, en Anserma, Caldas, dividió la producción de 100 Historias pues fueron seleccionados para participar en Expoartesano. Aunque los colores y los productos que se había elegido para el público de Bogotá es diferente al que tiene más acogida en Medellín, se decidió llevar la misma producción, pero con diferentes cantidades para así no incurrir en más gastos de producción.

No todas estas piezas fueron subidas a la plataforma, sin embargo, se encontraron las fotografías de las piezas que faltaban y se cargaron los productos con la información de las piezas desde cero desde el quinto día de feria. Se consiguieron ventas por \$740.000.



- Carrielarte

Este grupo que elabora los tradicionales carrieles de Jericó, Antioquia, tenían un espacio especial, pues tienen producto tradicional de la zona y durante la feria se le iba a hacer una mención especial. La producción que se estaba desarrollando para 100 Historias no era la más grande pues elaborar estas piezas requiere de tiempo que para este cronograma no alcanzaba a cumplir. Por lo que para la Expoartesano solo se seleccionaron cinco referencias con pocas unidades de cada una. Este producto si estaba en la plataforma, aunque tuvo que corregirse alguna de la información de las piezas.

Este grupo consiguió ventas por \$443.000, sin embargo, la devolución del producto tuvo muchos problemas pues el empaque y el tratamiento de los carrieles no fue el mejor, y hubo 2 carrieles de pérdida total debido al mal manejo del producto.



Ventas totales por comunidad

EXPOARTESANO PROYECTO DE MEJORAMIENTO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA EL SECTOR ARTESANAL COLOMBIANO - 20 COMUNIDADES					
#	REPRESENTANTE	TALLER	DEPARTAMENTO	OFICIO	VENTAS
1	Celmira Buelvas Escalante	Artesanías Karen Dayana	Bolívar	Tejido en telar Vertical, Crochet y Macramé	\$ 3.517.000
2	Evelin Merino	Innovarte Caribe	Atlántico	Talla	\$ 2.822.000
3	Ailin Acosta Pushaina	Fundación Indígena Kanasü	La guajira	Tejeduría: Mochilas en crochet en hilo industrial	\$ 2.340.000
4	Yenis González	Artesanías El progreso las Sanjuaneras	Atlántico	Cestería	\$ 1.690.800
5	Alcides Vides	Artesol	Córdoba	Cestería	\$ 1.660.000
6	Harrison Arias	Taller La Arriera	Amazonas	Talla en madera y balsa	\$ 975.000
7	Marelis Escalante	Artesanías Mare	Atlántico	Tejeduría	\$ 945.000
8	Flor del Carmen Imbacuan	Hajsu Etnomoda	Nariño	Tejeduría en guanga	\$ 840.000
9	Martha Sepúlveda	Seda y Punto	Caldas	Tejeduría en telar	\$ 740.000
10	José Rodolfo Nacavera	Jaiwera	Risaralda	Tejeduría	\$ 693.000
11	Omaira Manrique	Crearcoop	Boyacá	Cestería	\$ 665.800
12	Marcelino Chasoy Juajibioy	Shinyak	Putumayo	Talla y enchape de chaquiras	\$ 596.200
13	Patricia Hurtado	Espiral Misak	Cauca	Tejeduría	\$ 525.700
14	Nohemí Sánchez	La esperanza	Boyacá	Cestería	\$ 493.200
15	Esther Monroy Amador	Corpohlenzo	Santander	Tejeduría e hilado / Telar horizontal	\$ 493.100
16	Luis Arias / Diego Arias	Corporación virgen de la loma	Caldas	Tejeduría, Sombrerería	\$ 450.000
17	Carolina Agudelo	Carrielarte	Antioquia	Guarnilería	\$ 443.000
18	Carolina Maestre	Asociación de mujeres indígenas Kankuamas	Cesar	Tejeduría	\$ 435.000

19	Antonio Márquez	Asoarpal (Asociación de artesanos de Palmito)	Sucre	Trenzado- Tejeduría	\$ 395.000
20	Yudy Jamioy	Madre Tierra Tsbatsanamama	Putumayo	Tejeduría	\$ 321.200
21	Adelaida Agámez	Innovación artesanal	Atlántico	tela sobre tela	\$ 320.000
22	Marina Niño	Comunidad artesanal de Tenza	Boyacá	Cestería	\$ 309.400
23	Alirio Liberato	Arte Liberato	Amazonas	Talla	\$ 302.300
24	Yamile Herrera	Wango Wango	Antioquia	Tejeduría	\$ 239.000
25	Laureano Melo	Laurearte	Boyacá	CERÁMICA	El producto llevo dañado
26	Orika Possu	Katanga	Valle del Cauca	Luthería	El producto no alcanzo a llegar
Total ventas					\$ 22.211.700

10.2Expoartesanías

Durante todo el año debido a la contingencia sanitaria la organización y la participación en las ferias por parte de artesanías de Colombia fue digital, Expoartesanías se realizó del 7 al 24 de diciembre donde el proyecto de promoción y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano participó con 22 comunidades entre ellas 10 indígenas, 10 tradicionales y 2 afrocolombianas de 17 departamentos, el producto fue una selección de las piezas más representativas, diferenciadoras y de mayor rotación de los artesanos con el fin de competir en el mercado actual.

Las ventas de esta feria no fueron las mejores ya que se prestaron varios errores en la página con los productos (precios, descripciones, fotografías y tiempo al aire) pese al envío de los productos, documentos y formatos en las fechas establecidas los errores en la página fueron muy notorios perjudicando las ventas de los artesanos ya que fueron arreglados entre el día sexto y treceavo de la feria.

Teniendo como estado inicial de las 22 comunidades: 5 talleres sin errores, 8 talleres incompletos o con la información mal subida y 9 talleres de los cuales no se tenía nada en la página, generando informidades por parte de los artesanos ya que muchos de ellos realizaron las producciones desde cero y contaban con las ventas de la feria. Adicionalmente los pagos por las ventas a la fecha (25 enero 2021) no se han realizado a ninguno de los artesanos.

- Asopicumbes

El taller asopicumbes contaba con unas piezas en inventario por esta razón la selección se basó en las existentes con el fin de disminuir la producción, adicionalmente realizaron varias piezas para complementar las unidades pedidas, se solicitaron entre 5 y 8 unidades de cada

referencia, no contaban con la materia prima para completar las unidades por esta razón se tomó la decisión de recibir las que tenían.

La comunidad no cuenta con una experiencia en redes sociales ni en mercados digitales por esta razón Expoartesánías fue la única feria en la que participaron en el año, logrando unas ventas por 3'951.000, aunque se enviaron los documentos y la información solicitada en las fechas establecidas al equipo de ferias y eventos no se realizó la subida del producto a tiempo.



- Seda y Punto

Con productos elaborados en tejeduría en seda, combinada con lanas e hilos, en Anserma, Caldas, realizó unas piezas especiales para la feria, teniendo en cuenta el análisis de mercado que realizan, al ser un grupo tan unido y con una capacidad productiva tan alta lograron realizar las piezas solicitadas, las combinaciones de paletas de colores seleccionadas se basaron en los hilos y las lanas existentes en inventario.

No todas estas piezas fueron subidas a la plataforma y cruzaron las fotografías e información de dos piezas pese a enviar la información y formatos solicitados a tiempo al equipo de ferias y eventos sin embargo lograron unas ventas de \$3'692.400

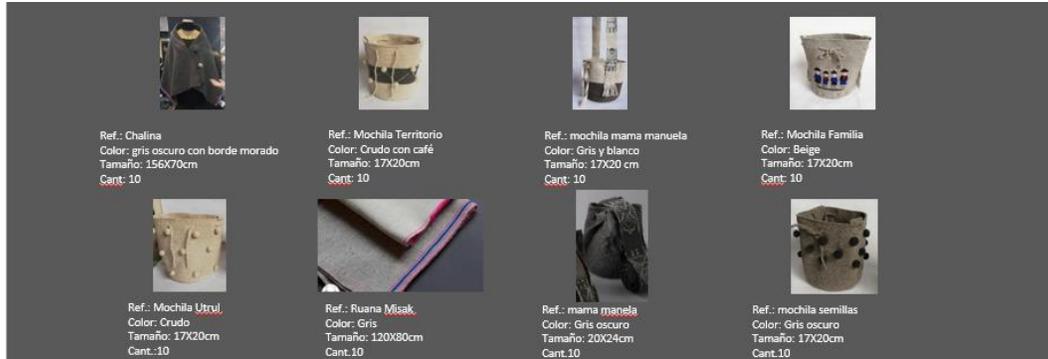


- Espiral Misak

El grupo representante de la Etnia Misak pertenece al municipio de Silvia cauca y se dedican a la elaboración de mochilas y runas en lana de oveja, para la versión de Expoartesánías

realizaron varias piezas especiales incluyendo piezas de vestir y accesorios como ruanas, mochilas y collares, las unidades de las mochilas fueron limitadas debido al tiempo de producción y la cantidad de materia prima.

Del grupo se seleccionaron 14 referencias de las cuales se subieron 8 completas y 6 faltaron por subir, las correcciones se hicieron en los días 8 – 10 de feria perdiendo oportunidad de ventas en estas piezas, la comunidad logró ventas por 2´456.000 durante todos los días de feria.



- Artesol

Taller ubicado en el municipio de Ayapel, Córdoba es un grupo enfocado en el desarrollo de piezas en palma de seje, los productos seleccionados para la feria fueron enfocados en mesa – decoración y accesorios de cocina, las pizas fueron enviadas en un solo envío con el fin de agilizar los procesos, enviaron 8 referencias de 10 unidades cada una, solo se subieron 7 referencias, 1 quedó pendiente.

Durante la feria se lograron ventas por 2´030.000.

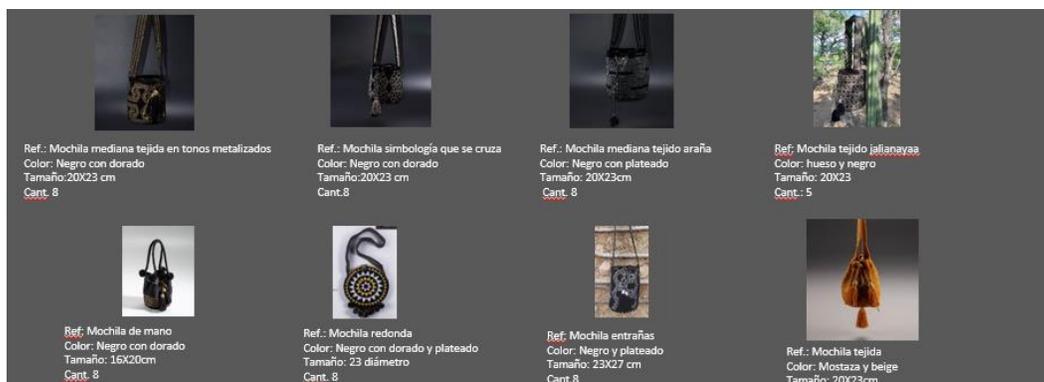


- Fundación Indígena Kanasü

Esta comunidad representante de los indígenas Wayúu fue el primer grupo en desarrollar piezas en hilos metalizados mostrando un diferenciador frente a sus compañeros, por esta

razón se determinó que productos en su mayoría sería de esta paleta color con el fin de obtener un poco de ventaja frente a la competencia, de igual forma muestran los patrones tradicionales.

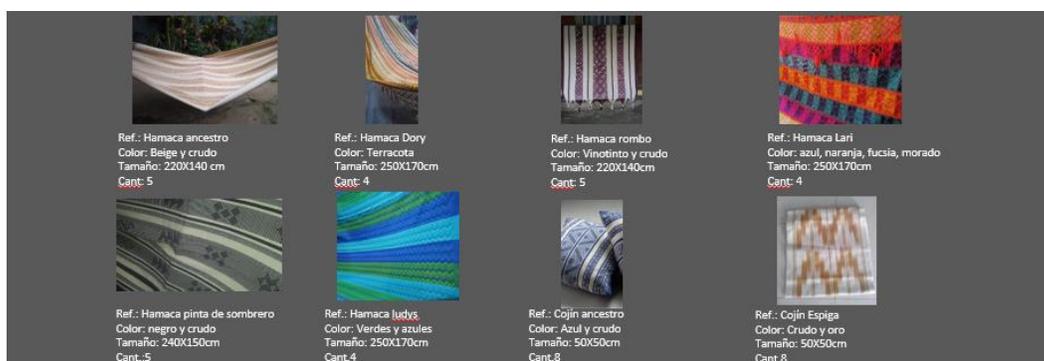
Es una comunidad con una capacidad de respuesta alta, lo cual permitió realizar una selección de producto enfocada en las piezas que tenían en inventario, de igual forma completaron la mayoría de las piezas solicitadas, las piezas fueron subidas a la página desde el inicio y lograron unas ventas de 2'333.000



- Artesanías Karen Dayana

La comunidad de artesanas de san jacinto logro participar con 8 referencias seleccionadas, la producción de las piezas inicio desde cero ya que no contaban con hamacas acordes para el mercado, teniendo en cuenta el tiempo de entrega de la mercancía se bajaron las unidades de las piezas con el fin de cumplir con lo solicitado, pese a entregar la documentación y los formatos a tiempo los productos fueron subidos aproximadamente entre el día 9 de feria perdiendo la oportunidad de venta más de la mitad de la feria.

Durante la feria lograron ventas por \$2'212.000



- Innovarte caribe

Los productos desarrollados por la comunidad son enfocados en las tallas tradicionales del carnaval de barranquilla, se realizó una selección de los más emblemáticos con acabados más contemporáneos con el fin de brindar opciones y diferenciarse de la competencia, la comunidad preparó la mercancía para las tres ferias digitales que organizo Artesanías de Colombia, cuentan con una capacidad productiva alta y una organización comprometida con los pedidos y eventos que alcanzó a cumplir con todas las unidades propuestas inicialmente.

De las 8 referencias aprobadas para la feria se lograron unas ventas 1´467.000, los productos fueron subidos al sistema desde el día 2 de feria.



- El chorote

El taller de alfareros de Acevedo, Huila, desarrollan productos tradicionales en barro, donde sus principales piezas y de más alta rotación son los productos funcionales como cacerolas, cazuelas, pocillos y salseras, la producción de las seleccionadas inicio de ceros ya que no contaban con inventario en la fecha, enviaron las cantidades exactas de todas las referencias.

Los documentos y formatos fueron entregados en las fechas establecidas pese a esto los productos fueron montados con errores que no fueron arreglados en las fotografías, lograron ventas por \$1´222.000



- Arte y tradiciones ancestrales

La comunidad tradicional de Ráquira, Boyacá, desarrolla piezas en esparto enfocadas en mesa – decoración, es un grupo con una capacidad productiva baja, con dificultades en la réplica de los productos, de las ocho referencias aprobadas no llegaron iguales ya que presentaban cambios en colores, tamaño y acabados (remates o tejidos) por esta razón las piezas se abrieron las referencias con el fin de incluir más piezas en la página.

Las referencias no fueron subidas al mismo tiempo, 7 de ellas fueron subidas sin errores en las fechas iniciales, 18 restantes fueron arregladas los últimos días de feria sin embargo lograron ventas por \$1'109.000.



- Hajsu Etnomoda

La comunidad de indígenas pastos de Carlosama, Nariño, trabajan piezas en lana de oveja e hilos plasmando la cosmogonía de su etnia, realizan productos de moda como capas, chales, ruanas, chalecos, faldas entre otros, la mayoría de las piezas son elaboradas en paños (telares verticales del gran formato) y los chumbes con su simbología (realizados en guanga telar vertical pequeño), la elaboración de las piezas es demorada ya que los productos son de gran detalle, el grupo cuenta con una líder que organiza la producción de las piezas cumpliendo con un alto estándar de calidad.

Para la feria fueron seleccionadas 8 referencias que permitieron mostrar la variedad de las piezas de la comunidad, durante la feria lograron ventas por \$1'021.000



- La esperanza

El taller artesanal La esperanza, proveniente de Somondoco, Boyacá, desarrollo piezas en calceta de plátano, para esta versión se seleccionaron piezas que incluyeran decoración y accesorios con el fin de mostrar las posibilidades de ofertas, la comunidad cuenta con una capacidad de producción alta que permitió cumplir con las unidades propuestas.

Los productos fueron enviados dentro de las fechas establecidas junto con los documentos y formatos, sin embargo, fueron subidas 6 referencias y los 2 restantes fueron ingresadas a final de feria, durante la feria lograron unas ventas por \$810.000



- Asoarpal

La Asociación de artesanos de palmito son artesanos representantes de la etnia zenú, realizan una gran variedad de productos en caña flecha, para esta feria fueron seleccionadas 8 productos de los cuales 7 correspondían a home dejó y 1 accesorio de moda, pese a que es una comunidad pequeña logro participar en los 3 eventos realizados por Artesanías de Colombia, con las mismas referencias en todas.

La selección partió de la materia prima existente y el tiempo limitado con el que contaban, lograron unas ventas por \$1'088.000



- Grupo productivo Katanga

Dentro del grupo representante de la luthería del pacífico residente en Cali desarrollan piezas basadas en su tradición musical, cuentan con varias líneas de productos que les permiten mostrar la riqueza del folclor de su región, las seleccionadas para las ferias fueron de menor formato debido a él volumen y peso de los productos, la línea infantil fue la principal dentro de los cuales se escogieron los más simbólicos como marimbas, llamadores y gausas.

Durante la feria consiguieron ventas por \$786.000 durante la feria.



- Tejilarte

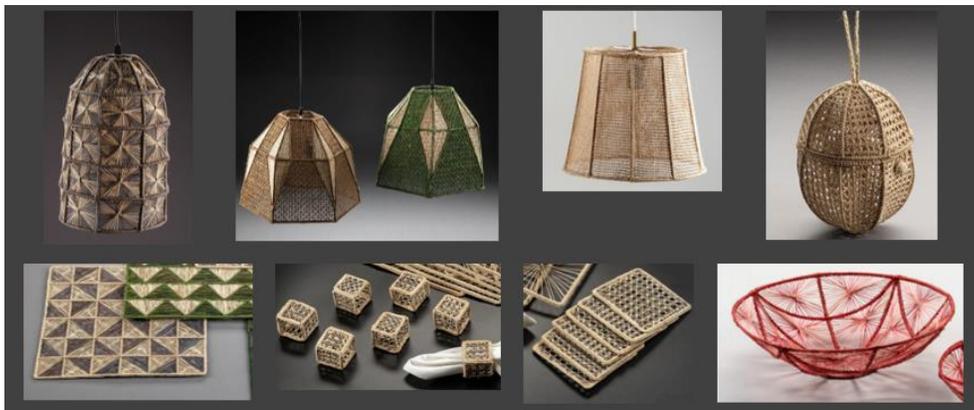
La comunidad de Sutatausa partiendo de su tradición en la elaboración de productos en telar vertical, horizontal y dos agujas desarrolla piezas de moda y funcionales para el hogar en la lana de oveja, mezclada (oveja y sintética) e hilo que les ha permitido entrar dentro de varias opciones de mercado.

Para esta feria la selección partió de las piezas simplificadas con un alto nivel de calidad, de las 8 seleccionadas se realizaron aproximadamente 4 unidades de cada una, sin embargo, ninguna de las piezas fue subida a tiempo en la página, perjudicando a la comunidad ya que estuvieron visibles a mitad de feria restando las posibilidades de venta, se consiguieron unas ventas de \$934.000



- Sandra artesanías

El taller de artesanías tradicionales de Usiacurí, Atlántico está constituido por mujeres que aprenden el oficio de generación en generación, donde desarrollan una varios producto en iraca, dentro del catálogo cuentan con piezas de decoración, iluminación, servicio de mesa, moda, entre otras, este grupo se encontraba seleccionado para la participación en la feria 100 historias también organizada por Artesanías de Colombia sin embargo la organización de feria solicitaron la participación del grupo en los dos eventos por la cantidad, calidad y el cupo disponible, sin embargo las piezas estuvieron montadas en la página después de mitad de feria, restando posibilidades de ventas para el grupo; En esta ocasión la selección de las piezas se basó en el hogar entendiendo que son de las más comerciales, se consiguieron ventas por \$650.000



- Taller La Arriera

El grupo artesanal perteneciente al municipio de Leticia, Amazonas desarrolla piezas talladas en madera en diferentes formatos y, especializándose en mesa y decoración, cada una de las piezas tiene una inspiración de su región (creencias, formas de naturaleza y utensilios tradicionales de ellos) al ser un grupo de pocos integrantes y por temas de obtención de la materia prima en el tiempo de solicitud del producto se limitaron las referencias y las cantidades, por otro lado los envíos fueron una limitante ya que Leticia no contaba con el servicio de guías en leticia; los productos fueron ingresados en la plataforma entre el día 5 - 6 de feria perdiendo oportunidad de venta, sin embargo se reportaron ventas por \$748.000



- Artesanas de Colosó

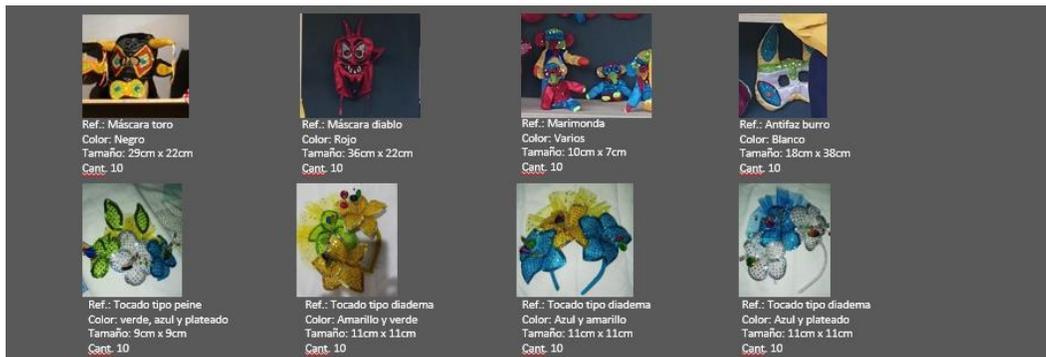
El taller de artesanas del municipio de Colosó trabaja la iraca en la técnica de cestería de rollo, es un grupo que ha recibido atención por parte de varias entidades en temas de diseño y comercialización de los productos, adicionalmente cuentan con una representante que busca el desarrollo como grupo, repartiendo las producciones de forma equitativa para garantizar con el cumplimiento de las unidades, una de las falencias más grandes que presentan es la tintura de la fibra en diferentes momentos afectando el tono final de las piezas ya que no se garantiza el tono en la misma referencia, por esta razón se dividió la producción final en varias referencias con el fin de tenerlas en la página.

Los productos fueron subidos en la página aproximadamente el día 8vo de feria reduciendo las posibilidades de ventas del grupo. Las ventas durante la feria fueron por \$396.000



- Innovación artesanal

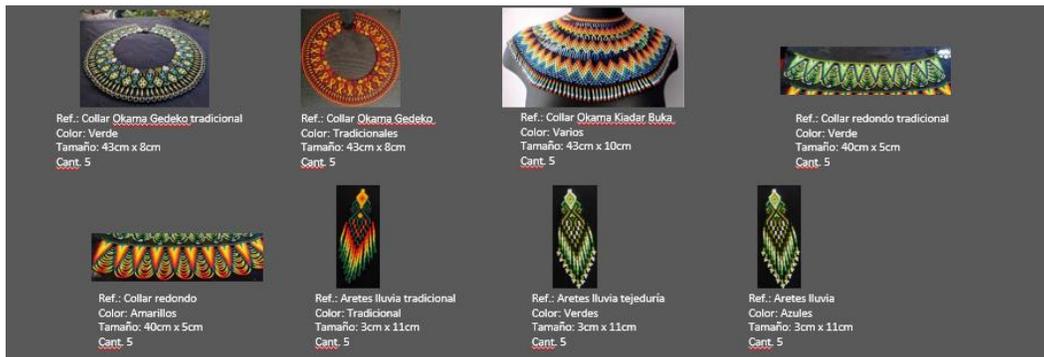
El grupo innovación artesanal realiza personajes tradicionales del carnaval de barranquilla en tela y accesorios para la cabeza como máscaras, tocados o diademas, participó en la feria Expoartesano de la cual le quedo una cantidad significativa de producto por esta razón se tomó la decisión de apoyarlos con la participación en Expoartesanía con las mismas referencias, solo 1 de los productos fue subido al iniciar la feria las otras 8 referencias fueron subidas entre el día 6 y 8 de feria perdiendo oportunidades de ventas igualmente se reportaron ventas por \$352.000 durante los días de feria.



- Jaiwera

En el grupo Jaiwera de indígenas Embera de Pereira, Risaralda desarrollan piezas en bisutería tradicional en chaquiras, estos productos representan su identidad como pueblo indígena donde plasman la iconografía tradicional y cosmogonía, para la feria se seleccionaron las piezas de mayor rotación con precios que se ajustaban al mercado, las recomendaciones con el producto fueron mantener paletas de color acordes al mercado.

Los productos no fueron subidos en su totalidad y los que subieron presentaron errores como información truncada, fotos mal tomadas (cruzaron los productos) restando posibilidades de comercialización, se vendieron \$347.000 durante toda la feria.



- Madre tierra tsbatsanamama

Asociación confirmada por indígenas Kamentsa desarrollan piezas tradicionales en bisutería con chaquiras, los productos representan su comunidad ya que en cada una de las piezas plasman la iconografía y simbología de su etnia, este grupo envió los productos y documentación en las fechas establecidas pese a esto el producto solo estuvo montado en la página 5 días, perjudicándolos notoriamente en las ventas, adicionalmente el grupo realizó varias peticiones para arreglar el problema en la página, pero no fueron solucionadas a tiempo.

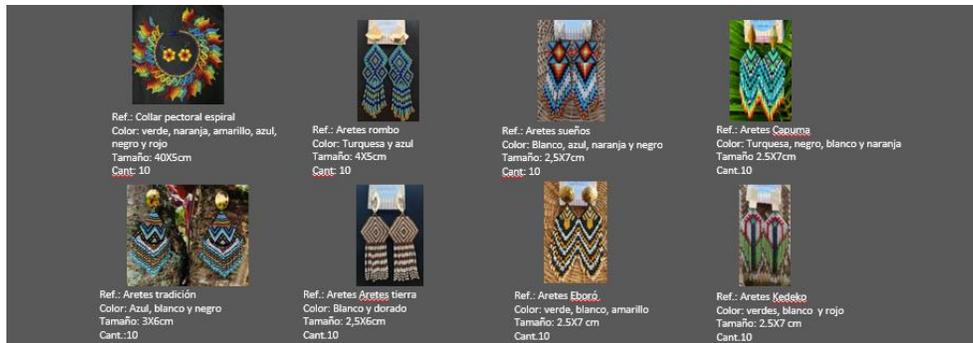
La asociación vendió 450.000 en los pocos días que estuvo en la página \$450.000



- Wango Wango

Esta comunidad Embera está ubicada en Frontino, Antioquia, desarrolla piezas tradicionales en chaquiras que mezclan con herrajes más contemporáneos y les permiten diferenciarse de otros grupos, han recibido apoyo y asesoría de varias entidades públicas y privadas las cuales les han ampliado el espectro en cuanto a la participación en ferias, eventos y en el desarrollo de producto

Para esta ocasión la selección de producto se basó en piezas más sencillas con una paleta de color contrastada permitiendo resaltar las piezas en chaquiras y brindar la posibilidad de conocer la simbología tradicional de ellos, lamentablemente los productos del grupo fueron subidos en el sistema él entre el día 8 -10 de feria restándoles posibilidades de competir en la feria reportando ventas por \$376.000



- Grupo Artesanal Getuchá

este grupo de artesanas Koreguaje se encuentran ubicadas en San Antonio de Getuchá, Caquetá, desarrollan productos en cumare, la selección del producto se enfocó en el desarrollo de piezas diferentes a las que ofrece el mercado, por esta razón se tomó la decisión de realizar algunas mochilas con apliques naturales.

Es un grupo nuevo que no ha tenido la oportunidad de participar en muchas ferias, siendo Expoartesanías la primera feria virtual para ellas, se tenían expectativas muy altas para las ventas, pero lamentablemente los productos fueron montados tarde, entre el día 7 - 9 de feria y con errores de fotografías (cruzadas, sin detalles y en desorden) por esta razón las ventas fueron las reportadas más bajas dentro del grupo del proyecto con \$270.000 durante toda la feria.



Ventas finales Expoartesañías ****A la fecha los valores finales de ventas no están confirmados por parte de los organizadores.**

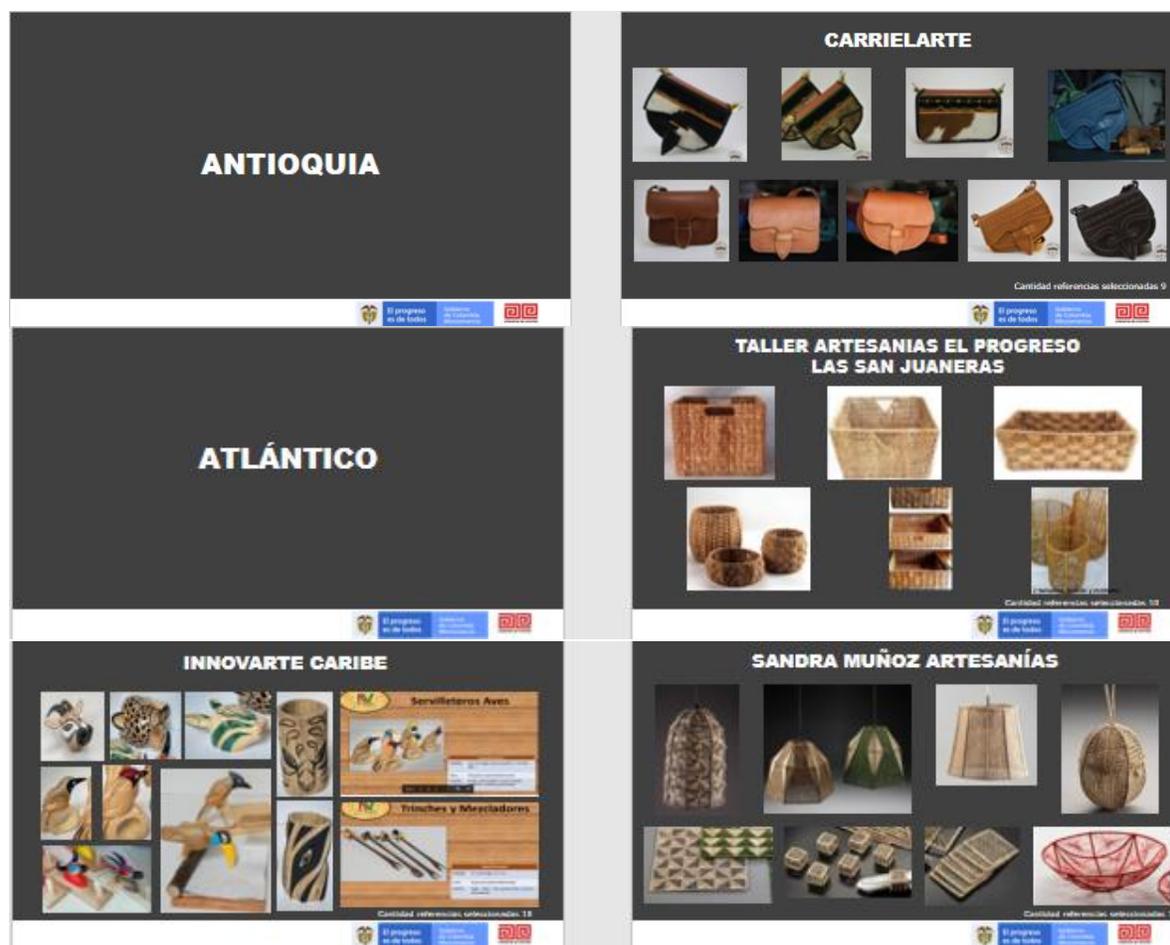
10.3 Feria virtual – 100 Historias

EXPOARTESANÍAS PROYECTO DE MEJORAMIENTO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA EL SECTOR ARTESANAL COLOMBIANO - 20 COMUNIDADES					
#	NOMBRE DEL ARTESANO O REPRESENTANTE	NOMBRE DEL TALLER	DEPARTAMENTO	OFICIO	ventas
1	Blanca Tarapues	Asopicumbes	Nariño	Tejeduría en telar y guanga	\$ 3.951.000
2	Martha Beatriz Sepúlveda	Seda y punto	Caldas	Tejeduría en telar horizontal	\$ 3.692.400
3	Patricia Hurtado	Espiral Misak	Cauca	Tejeduría	\$ 3.456.000
4	Alcides Manuel Vides	Artesol	Córdoba	Cestería	\$ 2.030.000
5	Ailín Acosta Pushaina	Fundación Indígena Kanasü	La guajira	Tejeduría	\$ 2.333.000
6	Celmira Buelvas Escalante	Artesanías Karen Dayana	Bolívar	Tejeduría en telar	\$ 2.212.000
7	Evelin Meriño	Innovarte Caribe	Atlántico	Talla en madera	\$ 1.467.000
8	Fidencio Cueltan Delgado	El chorote	Huila	Alfarería	\$ 1.222.000
9	Blanca Nubia Sierra	Arte y tradiciones ancestrales	Boyacá	Cestería	\$ 1.109.000
10	Flor del Carmen Imbacuan	Hajsu Etnomoda	Nariño	Tejeduría en telar y guanga	\$ 1.021.000
11	Nohemí Sánchez	La esperanza	Boyacá	Cestería	\$ 810.000
12	Antonio Márquez	Asoarpal (asociación de artesanos de palmito)	Sucre	Cestería	\$ 1.088.000
13	Addo Obed Possu	Grupo productivo Katanga	Valle del cauca	Luthería	\$ 786.000
14	Luz María Rodríguez	Tejilarte	Cundinamarca	Tejeduría en telar y dos agujas	\$ 934.000
15	Sandra Muñoz	Sandra Artesanías	Atlántico	Cestería	\$ 650.000
16	Harrison Arias Manuyuma	Taller la arriera	Amazonas	Talla en madera	\$ 748.000
17	Martha Borja	Artesanas de Colosó	Sucre	Cestería	\$ 396.000
18	Adelaida Agámez	Innovación Artesanal	Atlántico	Tela sobre tela	\$ 352.000
19	Francisco Nacavera	Jaiwera	Risaralda	Bisutería	\$ 347.000
20	Yudy Milena Jamioy	Madre Tierra Tsbatsanamama	Putumayo	Bisutería	\$ 450.000
21	Yamile Herrera	Wango Wango	Antioquía	Bisutería	\$ 376.000
22	Aceneth Calderón	Grupo Artesanal Getuchá	Caquetá	Tejeduría	\$ 270.000
				Total Ventas	\$ 28.700.400

La feria estaba planeada inicialmente para el tercer trimestre del año 2020 en la cual la selección de las comunidades por parte del proyecto 20 comunidades fue de 19 grupos entre ellos 12 tradicionales, 2 afrocolombianos, 5 indígenas (5 etnias) de 13 departamentos, la selección de producto se realizó primero en comité de producto con varios asesores de Artesanías de Colombia y posteriormente se revisaron las referencias en inventarios con el fin de rotar el producto existente y bajar las producciones, teniendo los tiempos tan reducidos con los que contaban los artesanos se realizó un seguimiento personal con cada uno de ellos con el fin de garantizar las entregas del producto en físico y todos los formatos necesarios.

Las entregas de producto se realizaron dese mediados del año sin embargo la fecha de la feria se ha venido aplazando, en el momento ya están todos los inventarios, documentaciones y formatos de los artesanos en revisión del equipo organizador, se espera que la feria sea lanzada a inicios de febrero del 2021.

Los productos seleccionados por grupo y departamento:



BOYACÁ

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



Cantidad referencias seleccionadas 9

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



Cantidad referencias seleccionadas 17

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



Cantidad referencias seleccionadas 10

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



Cantidad referencias seleccionadas 10

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



CALDAS

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



Cantidad referencias seleccionadas 10

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



CAUCA

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



Cantidad referencias seleccionadas 9

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



CÓRDOBA

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



Cantidad referencias seleccionadas 10

El programa es de todos

Asociación de Comunidades Artesanales



CUNDINAMARCA

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



TEJILARTE



Cantidad referencias seleccionadas: 10

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



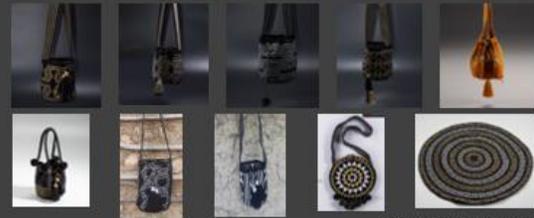
GUAJIRA

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



FUNDACIÓN IDÍGENA KANASÜ



Cantidad referencias seleccionadas: 10

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



HUILA

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



EL CHOROTE



Cantidad referencias seleccionadas: 10

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



NARIÑO

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



ASOPICUMBES



Cantidad referencias seleccionadas: 10

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



PUTUMAYO

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio



INGA AUASKA



Cantidad referencias seleccionadas: 10

SHINYAK

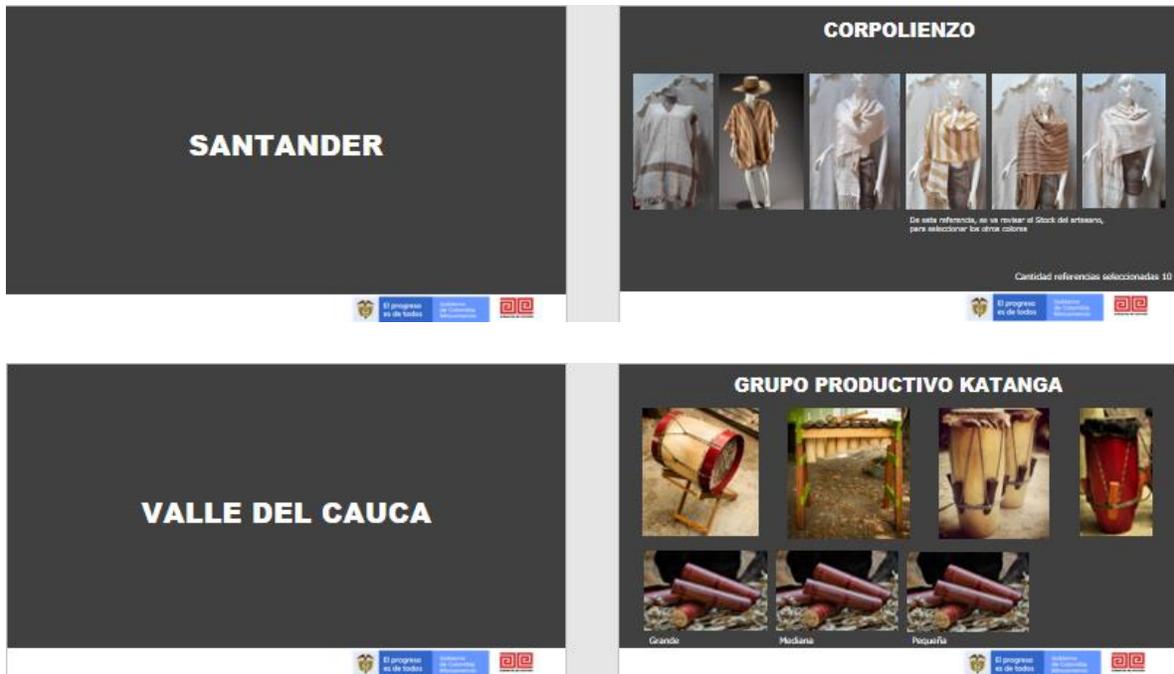


Cantidad referencias seleccionadas: 10. De las cuales se han seleccionado 10 de las que más tenga el producto

El progreso es de todos

Defensa de la Cultura y el Patrimonio





2. Limitaciones y dificultades

- En algunas ocasiones la comunicación con la comunidad se dificulta por las limitantes que existe en cuanto a conocimiento del manejo de las herramientas TIC, así como el poco acceso que se tiene a estas.
- Los formatos que se debían diligenciar para cada feria y evento variaban retrasando y dificultando el diligenciamiento de los mismos.
- La confirmación tardía de las fechas de las ferias (cambiaron en varias oportunidades) y teniendo en cuenta que los procesos de desarrollo de las piezas son demorados, se deben preparar con mayor antelación la información.
- La falta de información de los organizadores con los artesanos para aclarar fechas y comunicados oficiales.
- La replica de los productos con el fin de tener varias unidades del mismo producto y poder subirlas a la página, es un tema que lleva necesita de un seguimiento y capacitaciones mas profunda con las comunidades.
- Los diferentes procesos de diseño que se han llevado a cabo en este año han sido mediados a través de la virtualidad. A diferencia de los años anteriores, donde existía una relación frente a frente, en feria o comunidad, la virtualidad establece un reto de comunicación, especialmente teniendo en cuenta el precario acceso a internet de muchas comunidades, la falta de familiaridad con herramientas digitales y el diálogo interrumpido que se presenta.

- El montaje de la pagina fue demorado y en muchos de los casos los productos de los artesanos estuvieron mas de media fuera sin ser subidos perdiendo oportunidades de ventas.

3. Conclusiones

- Se hace necesario capacitar a los artesanos en el uso de herramientas TIC para facilitar la comunicación y asesoría de manera virtual.
- Los artesanos participantes en las ferias tuvieron una buena disposición en el desarrollo de las piezas, envío de la información y documentación
- Se presentó inconformidad por parte de varios grupos ya que el producto que desarrollaron no fue mostrado en los tiempos que se comprometió Artesanías de Colombia en la paginas de Expoartesano y Expoartesanías
- Las redes sociales y canales digitales de ventas son unas plataformas en la cuales se debe tener mayor presencia durante el año con el fin de lograr entrar en mercados y comercializaciones más directas.
- Se deben establecer cronogramas mas rigurosos con el fin de distribuir el tiempo de los artesanos en producciones y logísticas internas de Artesanías de Colombia.