

Grupo A

Grupo B

Grupo C

Comunidades que están interesadas en recibir un acompañamiento en temas puntuales, a partir de la experiencia que han tenido en la actividad artesanal. Por lo general, son comunidades que se han organizado como grupo; manejan las técnicas tradicionales; han implementado acciones con miras a facilitar el abastecimiento o acceso a las materias prima; cuentan con herramientas y equipos que sólo requieren mantenimiento; cuentan con puestos de trabajo definidos y acordes a las necesidades del oficio; conocen su capacidad de producción y tienen definidos sus propios criterios de calidad. En algunos casos han tenido experiencia de diversificación de sus oficios. En cuanto al tema comercial, participan activamente en espacios comerciales (a nivel local, regional, nacional o internacional), identifican cual es el mercado al que pueden ofrecer sus productos artesanales, tienen políticas de precio definidas y cuentan con espacios para la venta.

Comunidades que han tenido experiencia en la actividad artesanal pero aún requieren acompañamiento en uno o varios temas de la cadena de valor. En cuanto al tema comercial, son comunidades que participan en 1 o 2 eventos a nivel regional o nacional, haciéndolo repetidamente año tras año (Ej. Expoartesanías), puede ser que manejan políticas de precio sin embargo falta reforzar para negociar e impulsar más la venta de sus productos, manejan pocos clientes y no cuentan con espacios permanentes para la promoción y venta de sus productos. Los artesanos de estos grupos tienen el interés o preocupación o interés por fortalecer algunos temas como la transmisión de saberes; diversificación de productos; acceso a las materias primas; manejo de las técnicas específicas (alternas o complementarias a las tradicionales) para realizar nuevos productos o mejorar productos existentes; adecuación de herramientas o espacios, entre otros.

Comunidades que están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y que requieren un acompañamiento en varios de los aspectos de la cadena de valor. Son las comunidades que han desarrollado sus productos con fines utilitarios basados en sus técnicas tradicionales que carecen de calidad e innovación. Comercializan sus productos a bajos precios o los intercambian por víveres, la participación en ferias es casi nula y sus productos no tienen una estrategia comercial. Sus artesanos manejan de manera básica los oficios tradicionales y en algunos casos desconocen las técnicas de elaboración de productos. Las comunidades que tienen conocimiento de la técnica pero no la dominan, requieren seguimiento y aplicación de determinantes de calidad. Pueden tener dificultades en el acceso a las materias primas. No cuentan con herramientas o equipos suficientes y es necesaria su implementación para mejorar la productividad ni con puestos de trabajo definidos. Comunidades que se encuentran en proceso de crecimiento o búsqueda de identidad y tienen participación solamente en el mercado local, sin embargo no cuentan con una política de precios clara, no cuentan con espacios propios para la promoción y venta de sus productos, ofreciéndolos exclusivamente a través de contactos o clientes que consiguen esporádicamente.

// Grupo D: Comunidades que no tienen ningún tipo de actividad comercial.