

Criterios clasificación (Esto lo tomé del compendio de líneas temáticas)

Línea temática	Grupo A
Desarrollo Humano	Desconfianza generada por proyectos productivos
	Dificultades en el manejo del dinero
	Interés en fortalecer estructuras organizativas
	Necesidad de afianzar procesos de liderazgo y división de labores
	Malentendidos o conflictos
	No todos entienden español: dificultades de comunicación durante actividades
	Falta de lugar para reunirse
	Deserción de artesanos
	Competencia interna de precios
	Impuntualidad
	Interés en recibir capacitación en sistemas y formulación de proyectos
Diseño y Desarrollo de Producto	<ul style="list-style-type: none"> • Son comunidades que han experimentado diversificación de sus productos basados en su técnica, con aplicación de tendencias y talleres de creatividad.
	<ul style="list-style-type: none"> • Participan constantemente en ferias y eventos artesanales nacionales e internacionales.
	<ul style="list-style-type: none"> • Sus artesanos manejan con destreza y técnica depurada los oficios artesanales. Son sabedores de la artesanía y eventualmente han obtenido premios de maestría y certificados de calidad.
	<ul style="list-style-type: none"> • Manejan clientes de diverso tipo desde los locales hasta los internacionales.
Desarrollo Técnico	<p>Dominan la técnica, tiene buenos productos pero requiere de rescate y fortalecimiento en técnicas tradicionales o variación de las técnicas existente para ampliar y diversificar el desarrollo de líneas de productos.</p>

Materias primas	<p>Pertencen las comunidades que actualmente están implementando acciones con miras a facilitar el abastecimiento o acceso a la totalidad de las materias primas utilizadas en la producción artesanal sean estas de origen industrial o de origen natural.</p>
Desarrollo Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con energía eléctrica constante.
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con herramientas y equipos que sólo requieren mantenimiento.
	<p>Cuentan con un esquema de manejo y mantenimiento de las herramientas o equipos que permite garantizar la durabilidad y reposición al fin de su vida útil.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con puestos de trabajo definidos y acordes a las necesidades del oficio.
Comunicación	<p>Con producto listo para promocionar nacional e internacionalmente.</p>
	<p>Capacidad de producción.</p>
	<p>Control de calidad para internacional.</p>
	<p>Listo para publicidad digital e impresos.</p>
	<p>Buena organización.</p>

Comercialización	<p>Comunidades que participan activamente en diferentes mercados: Local, regional, nacional o internacional, tienen clientes establecidos durante el año, identifican cual es el mercado al que pueden ofrecer sus productos artesanales, tienen políticas de precio definidas y cuentan con espacios para la venta; es decir que manejan intuitiva o claramente una estrategia comercial, pero necesitan diseñar un plan para fortalecer su comercialización ampliando su oferta y participando en mercados más amplios y especializados colecciones de producto, tiendas por departamentos, ventas virtuales o comercio electrónico.</p>
------------------	--

s)

Grupo B	Grupo C
Preocupación por transferencia de conocimientos a las nuevas generaciones	Interés en buscar apropiación y sostenibilidad de los logros alcanzados
Interés en continuar procesos de investigación propia (Ej. Simbología, mat prima)	Interés en acompañar procesos de empoderamiento relacionados con el manejo del territorio y el gobierno propio
Pérdida de lenuga	
Propuesta: generación de una red	
Interés en aprender de los maestros aresanos	
Temor por parte de los artesanos a que se copien sus diseños	
<ul style="list-style-type: none"> Son las comunidades que han desarrollado sus productos basados en sus técnicas tradicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> 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 en mercados locales en ferias y eventos regionales.	<ul style="list-style-type: none"> 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.
<ul style="list-style-type: none"> Sus artesanos manejan con destreza algunas técnicas tradicionales pero no implementan conceptos de innovación y la calidad de sus productos es acorde a su mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Sus artesanos manejan de manera básica los oficios tradicionales y en algunos casos desconocen las técnicas de elaboración de productos.
<ul style="list-style-type: none"> Manejan clientes locales y sobre pedido generalmente. 	<ul style="list-style-type: none"> Sus clientes son esporádicos que pagan bajos precios o intercambian artesanía por víveres.
Dominan la técnica, pero necesitan conocimiento de técnicas específicas para realizar nuevos productos o mejorar los productos existentes.	Las comunidades que tiene conocimiento de la técnica pero no la dominan, requieren seguimiento y aplicación de determinantes de calidad.

<p>Pertenecen aquellas comunidades que actualmente no presentan problemas de materias primas sin que esto signifique necesariamente (si o no) que se estén adelantando acciones orientadas a anticipar posibles problemas de acceso o abastecimiento a las materias primas.</p>	<p>Pertenecen aquellas comunidades que actualmente presentan problemas de acceso a las materias primas sean estas de origen natural o de origen industrial, estas limitaciones en el acceso suele ser producto de la sobre explotación de los recursos forestales asociados a la falta de iniciativas de resiembra, a la falta de un fondo común para la compra de materias primas (en especial de aquellas de origen industrial, semillas...) o a las condiciones de orden.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con energía eléctrica así sea sólo unas horas al día. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuentan con energía eléctrica
<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con algunas herramientas y equipos, pero hace falta implementar mejoras, unidades o se encuentran en mal estado. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuentan con herramientas o equipos suficientes y es necesaria su implementación para mejorar la productividad.
<ul style="list-style-type: none"> • No cuentan con esquemas de mantenimiento o generación de fondos que permitan el mantenimiento o reposición de los equipos y herramientas existentes. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuentan con puestos de trabajo definidos.
<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con puestos de trabajo que requieren mejoras concretas. 	
<p>Con producto en proceso.</p>	<p>Con producto en inicio.</p>
<p>Nivel de publicidad medio.</p>	<p>Aún no está listo para publicidad</p>
<p>Mercado local y regional.</p>	<p>Nivel de comunicación esencial</p>
<p>Haber tenido stand de venta en la feria.</p>	<p>Los que participaron con stand de exhibición.</p>

<p>Comunidades que participan en 1 o 2 eventos a nivel regional o nacional, haciéndolo repetidamente año tras año (Ej. Expoartesánías), 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.</p>	<p>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.</p>
---	--