



**ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A  
CONTRATO SENA**

**Desarrollo Integral de los Municipios con Mayor  
Tradicón Artesanal en el Departamento del Atlántico.**

**FUNDACIÓN MARIO SANTO DOMINGO**

**Barranquilla, Mayo de 2001**



## TABLA DE CONTENIDO

### INTRODUCCIÓN

### 1. ANTECEDENTES

### 2. OBJETIVO GENERAL

*2.1. Alcances del Objetivo General*

### 3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

*3.1. Alcances de los Objetivos Específicos*

### 4. METODOLOGÍA

### 5. CONTENIDO

### 6. ACTIVIDADES

*6.1. Capacitación:*

*A. Empresarial*

*A.1. Capacitación para la Producción en Áreas de Administración, Costos y Contabilidad.*

*A.2. Capacitación en Técnicas de Comercialización y Atención al Cliente.*

*B. Técnica*

*B.1. En Diseño*

*B.2. En el Oficio para el Mejoramiento de la Técnica y el Producto.*



*B.3. En Socialización de Resultados de Tintes en Iraca.*

*B.4. En Producción y Control de Calidad.*

*C. Diseño e Impresión de Ayuda Didáctica para Capacitación en el Oficio.*

*C.1. Cartilla Guía del Oficio de la Talla en Madera*

*6.2. Promoción y Comercialización*

*A. Participación en Ferias*

*B. Diseño e Impresión de Medio Promocional*

*C. Rueda de Negocios*

*6.3. Gestión Cultivo Palma de Iraca, en el Municipio de Usiacurí.*

*6.5. Otorgamiento de Créditos*

## **7. DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES LOGROS**

*7.1. Capacitación Técnica en el Oficio*

*7.2. Asesoría en Diseño*

*7.3. Promoción y Comercialización del Producto Artesanal*

## **8. LIMITACIONES ENCONTRADAS**

## **9. CONCLUSIÓN**

## **10. PROYECCIÓN**

## **11. CUADRO RESUMEN DE ACTIVIDADES**

## **12. CUADRO RESUMEN DE INVERSIÓN**

## **13. LISTA DE BENEFICIARIOS POR ACTIVIDAD**

*13.1. Capacitación Empresarial*

*A. Capacitación para la Producción en Áreas de Administración, Costos y Contabilidad.*



*B. Capacitación en Técnicas de Comercialización y Atención al Cliente.*

*13.2. Capacitación Técnica*

*A. Capacitación Técnica en el Oficio para el Mejoramiento de la Técnica y el Producto.*

*B. Socialización de Resultados de Tintes en Iraca.*

*C. Capacitación en Producción y Control de Calidad.*

*13.3. Asesoría en Diseño.*

**14. INFORME FINANCIERO**

**15. ANEXOS**

*15.1. Fotografías*

*15.2. Promoción del Departamento del Atlántico y su Actividad Artesanal.*

*A. Catálogo Promocional de Productos*

*15.3. Material Didáctico para Capacitación Técnica en el Oficio*

*A. Cartilla Guía del Oficio Artesanal de la Talla en Madera*



## INTRODUCCIÓN

*Colombia es un territorio que posee una gran pluralidad cultural, dentro de esa diversidad encontramos la actividad artesanal, la cual como región económica ocupa un espacio fundamental en la generación de ingresos.*

*Con el propósito de alcanzar mayores resultados a nivel de la producción y la comercialización la Fundación Mario Santo Domingo y Artesanías de Colombia S.A., desde hace años mantienen suscrito un convenio para lograr hacer de la labor artesanal una actividad que conlleve al desarrollo integral de la población productora de artesanías.*

*Todo este apoyo brindado al sector artesanal del Departamento del Atlántico se proyectó a través de asesorías y capacitaciones para una mejor organización de la calidad y producción de la artesanía, y por ende de la empresa artesanal.*

*Además se perfilaron acciones en beneficio de la comercialización puesto que esta es el objetivo final de todo el proceso que se desarrolla con el sector artesanal, se lideró la organización de una Rueda de Negocios, el diseño y la impresión de un Catálogo Promocional de Productos y se apoyó a los artesanos en la participación en Ferias de orden nacional, actividades que nos sirvieron como canales en la búsqueda de mercados para la artesanía.*

*Hoy en día encontramos un sector artesanal con grandes progresos, consciente de sus realizaciones y dispuesto a dejarse guiar para alcanzar grandes objetivos.*



## 1. ANTECEDENTES

*La producción artesanal desde hace muchos años constituye un region importante dentro de la actividad económica de algunos Municipios del Departamento del Atlántico, puesto que esa fuente de trabajo se constituye en la fuente de subsistencia para muchas personas dedicadas a los diferentes oficios artesanales.*

*La Fundación Mario Santo Domingo interesada en el desarrollo integral del sector artesanal desde el año 1994 firma un convenio interinstitucional con Artesanías de Colombia S.A., convenio que permitió asesorar y subsidiar programas dirigidos al mejoramiento de la producción, capacitación administrativa, obtención directa de materia prima y comercialización de las artesanías, a través de exhibiciones en eventos feriales de orden nacional, donde se concentran un gran número de consumidores reales y potenciales.*

*En el inicio de este programa, se acogió al Municipio de Usiacurí, dedicado a la tejeduría en palma de iraca, con ellos se trabajo los primeros años logrando mejorar el producto, la organización y la producción. Cabe anotar que la Cooperativa Tejedora de Usiacurí, organización artesanal que acoge un gran número de artesanos, ha sido pieza fundamental en el desarrollo del proceso que se ha llevado a cabo con los artesanos de la palma de iraca.*

*En el año 1999, se trabajó un proyecto, ampliando la cobertura del Programa de Apoyo a Artesanos, es así como se incluye la capital del Atlántico, Barranquilla, y los Municipio de Galapa y Tubará, quienes se dedican a los oficios de talla en madera, cestería en bejuco, papel maché, cerámica y muñequería.*



## **2. OBJETIVO GENERAL**

*Lograr la creación de empresas artesanales que conlleve al artesano a un mejoramiento de la calidad y producción de la artesanía, mediante la innovación progresiva del producto y el mejoramiento de las condiciones de comercialización del mismo para afrontar las exigencias del mercado y así posicionar la artesanía en niveles óptimos de competencia.*

### **2.1. ALCANCES DEL OBJETIVO GENERAL**

*La innovación del producto artesanal se ha venido desarrollando a través de la creación de nuevos prototipos e introducción de nuevas técnicas en algunos oficios, como el incluir color a las artesanías en palma de iraca y bejuco y la diversificación de las máscaras de Carnaval en productos utilitarios, basados en las necesidades inmediatas y temporalidad de la demanda.*

*Estas combinaciones de elementos en el producto final, hace mantener el posicionamiento necesario del mismo en una segmentación de mercado exigente por la competitividad que se da en la actualidad.*

*Con el objetivo de proyectar al artesano a un mejoramiento de su condición de vida a través de su trabajo artesanal, se exhiben los productos artesanales en eventos importantes de orden nacional e internacional, brindándole la publicidad necesaria y proponiendo encuentros de negocios, que nos aseguren una mayor cobertura en la comercialización de la artesanía.*



### 3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

**Enfatizar en la funcionalidad del Producto artesanal, en líneas de objetos de mayor aceptabilidad por los consumidores dedicados al comercio en general.**

*La presentación de productos que además de cumplir con la función decorativa, sean además funcionales en espacios como oficina, comedor, cocina, habitación, etc., provocó un impacto en el consumidor, trayendo consigo una mayor demanda y compromiso del artesano productor en innovar e igual manera capacitarse constantemente en el oficio*

**Mejorar las condiciones de los canales de comercialización con el fin de obtener mayores márgenes de rentabilidad financiera en beneficio del artesano productor.**

*La representación de los artesanos individuales y agrupados en eventos de comercialización donde pudieron exponer su producto artesanal, propicio un mayor acercamiento entre el productor y el consumidor final, lo cual se tradujo en beneficio económico y satisfacción de necesidades personales.*





**Fortalecer las diferentes áreas organizativas y productoras mediante la asesoría y capacitación, para mejorar las condiciones productivas, de mercadeo y financieras.**

*Se continuo con el proceso de capacitación y asesorías administrativas, asesorías técnicas en diseño, capacitaciones en el oficio artesanal y apoyo al Banco de Materias Primas, para hacer cada vez más sólido al gremio artesanal y concientizar al artesano de los beneficios que la actividad artesanal bien organizada puede brindarle.*

**Ampliar el Mercado de la artesanía del Departamento del Atlántico, proyectándola hacia el mercado internacional, a través de Participación en Ferias, Rueda de Negocio y Medio de Promoción Impreso.**

*La comercialización garantiza mejorar los volúmenes de ventas a través de la búsqueda de nuevos mercados y la ratificación de los ya existentes.*

*Mediante este concepto se hizo presencia activa en aquellos puntos a nivel nacional que garantizaban afluencia de compradores potenciales tal como Feria Artesanal Ponte la Máscara, Manofacto 2000 y Expoartesanías 2000, además se logró la exhibición de los productos artesanales en un evento internacional ( Santiago de Cuba, Cuba ), con el objeto de mostrar mejores resultados en referencia a las expectativas que mantiene el artesano productor.*

*El desarrollo de una Rueda de Negocios con el apoyo de un Catálogo Promocional de Productos del Departamento del Atlántico, fue el objetivo central en cuanto a la comercialización, ya que se quiere convocar a los mayores compradores de artesanías a nivel nacional.*



### **3.1. ALCANCES DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

*Hoy nos encontramos con un sector artesanal bastante fortalecido, con mas perspectivas en el mercado nacional y verdadera proyección internacional, todo gracias a la participación conjunta de las entidades que se preocupan por sacar adelante la artesanía del País.*

*Cada unidad que forma parte del sector artesanal es consciente de la problemática, y entrega su máximo esfuerzo para hacerlo fuente de ingresos rentable y constante.*



## 4. METODOLOGÍA

*Durante la realización de los talleres de capacitación dirigidos al sector artesanal de la palma de iraca se utilizó como metodología de estudio cursos talleres de carácter grupal interactivo donde el alumno aporta sus conocimientos empíricos de antemano y el maestro instructor un conocimiento científico, logrando cambios significativos en la evolución de la actividad artesanal y en el artesano productor.*



## **5. CONTENIDO**

### **A. Capacitación empresarial**

- ◆ *Para la Producción en Áreas de Administración, Costos y Contabilidad.*
- ◆ *En Técnicas de Comercialización y Atención al Cliente.*

### **B. Capacitación técnica**

- ◆ *En Diseño, para la Diversificación del Producto Artesanal.*
- ◆ *En el Oficio para el Mejoramiento de la Técnica y el Producto.*
- ◆ *En Socialización de Resultados de Tintes en Iraca.*
- ◆ *En Producción y Control de Calidad.*
- ◆ *Diseño y Elaboración de Cartilla Guía del Oficio de la Talla en Madera*

### **C. Promoción y divulgación de la actividad artesanal en palma de iraca.**

- ◆ *Participación en Ferias*
- ◆ *Catálogo Promocional de Productos*
- ◆ *Rueda de Negocios*

### **E. Apoyo a la actividad artesanal a través del otorgamiento de créditos.**



## **6. ACTIVIDADES**

*La artesanía del Departamento del Atlántico requiere para ser aceptada en el mercado internacional, un proceso de cambios en cuanto a su apariencia, funcionalidad, producción y calidad. Para lograr este propósito, se llevaron a cabo unas actividades que enmarcaron ese cambio que requería tanto el producto como el artesano productor, para lograr posicionarse en el mercado nacional y proyectarse hacia el mercado internacional.*

### **6.1. CAPACITACIÓN**

*Podemos decir hoy en día que la población artesanal se encuentra capacitada en el oficio de forma integral, debido al cubrimiento de todas las áreas necesarias para el buen desarrollo del producto artesanal y del artesano productor, y de igual manera la difusión de la labor en los jóvenes para la conservación del oficio como tradición cultural de los Municipios.*

#### **A. EMPRESARIAL**

*Desde el inicio del apoyo al artesano se viene trabajando en el área de capacitación administrativa con el objeto de que el artesano participante se estructure y forme conceptos que le ayuden a desenvolverse en el mundo de los negocios.*



## **A.1. CAPACITACIÓN PARA LA PRODUCCIÓN EN AREAS DE ADMINISTRACIÓN, COSTOS Y CONTABILIDAD.**

*Con los conocimientos adquiridos en estas áreas y aplicados en la labor, el artesano se apropió de las herramientas necesarias para racionalizar los recursos y mantener una organización de su trabajo. El aprendizaje sobre conceptos financieros es más amplio cada día y hace que el artesano se interese verdaderamente en su actividad.*

## **A.2. CAPACITACIÓN EN TÉCNICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE.**

*Para complementar el ciclo completo de conocimientos administrativos se llevó a cabo la capacitación en Técnicas de Comercialización y Atención al Cliente, que le serviría para saber como funciona la oferta y la demanda, obteniendo las dos posiciones necesarias para tomar decisiones acertadas.*

## **B. TÉCNICA**

### **B.1. EN DISEÑO**

*A través de esta capacitación se le entregó las herramientas necesarias teórico – prácticas que sumadas con el conocimiento empírico del artesano conllevarían al mejoramiento y creación de nuevos prototipos artesanales para afrontar las exigencias del mercado, es decir se le introdujo al artesano el concepto de innovación en el producto.*

### **A. Municipio de Usiacurí**

*Para la optimización de los procesos productivos y el perfeccionamiento en la calidad y presentación de las artesanías*



*en palma de iraca, Artesanías de Colombia S.A., envió a la diseñadora Textil María Luisa Castro, a continuar el proceso iniciado hace dos años, donde se logró la diversificación del color en la iraca y el rescate de puntadas, logrando realizar en la primera etapa de trabajo buenos productos.*

*Durante la segunda etapa de asesorías se logró la creación de nuevos prototipos tejidos en palma de iraca tales como bandejas, pasaboqueros e individuales, los cuales tuvieron gran aceptación en el mercado por su elaboración artesanal y su legado cultural.*

### **B. Municipios de Galapa y Tubará**

*La talla en madera es un oficio que siempre ha tenido gran acogida en el mercado. Para mantener el mercado y expandir las artesanías talladas en madera se realizaron nuevas propuestas en cuanto a diseño, enfatizando en el carácter utilitario de los productos.*

*Para ello el diseñador industrial José Alexis Rentería, trabajó en la diversificación de la tradicional máscara del carnaval, obteniendo productos utilitarios para áreas como oficina, cocina y baño, además de la combinación de la madera con fibras vegetales tales como palma de iraca y bejuco que permitieron la realización de productos más atractivos para el mercado.*

*Los pasaboqueros, frutero, bandejas, acuña libros y accesorios para el baño, tuvieron buena aceptación ya que son productos de buena calidad y con tradición cultural y artesanal.*

### **C. Corregimiento de Guaimaral, Tubará.**

*Guaimaral es un corregimiento dedicado a la elaboración de cestas en bejuco. Cuando se inicio el proceso con los artesanos del bejuco, se encontró un producto bajo en calidad y diseño, lo que no les permitía cobrar lo justo por el trabajo realizado.*



*Para mejorar esta problemática Artesanías de Colombia S.A., envió al diseñador José Alexis Rentería, quién inició una etapa de trabajo para mejorar el producto elaborado en bejuco. Lo primero que se hizo fue aplicar color a la fibra y se realizaron los primeros prototipos a color.*

*En una segunda etapa la encargada de brindar la asesoría fue la diseñadora María Luisa Castro, quién perfeccionó el trabajo iniciado por Alexis Rentería. De esta segunda etapa se obtuvieron productos para el hogar, tales como canastos para ropa, revisteros, paneras, fruteros, logrando la optimización en la calidad a través de la implementación de nuevas gamas al color.*

## **B.2. EN EL OFICIO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA TÉCNICA Y EL PRODUCTO.**

*Con el fin de que el producto final se ajustara a las técnicas de control del producto se capacitó al artesano dotándolo de los elementos conceptuales necesarios para realizar cada paso de la producción con el trabajo mejor posible.*

*Los artesanos de mayor experiencia fueron los encargados de dirigir estas capacitaciones, donde se le enseñó a los artesanos el desarrollo de puntadas y de nuevas técnicas de tejido.*

## **B.3. EN SOCIALIZACIÓN DE RESULTADOS DE TINTES EN IRACA.**

*Por medio de esta capacitación se concientizó al artesano en el uso de nuevas técnicas aplicadas al producto tradicional, tales como tinturado, para resaltar características del mismo y lograr productos versátiles y de buena calidad que les ayuden a posicionarse en el mercado.*





#### **B.4. EN PRODUCCIÓN Y CONTROL DE CALIDAD.**

*Durante estas capacitaciones se enfatizó en la importancia de la valorización de su actividad, así el producto desde el momento de escoger la materia prima, del proceso de elaboración hasta el producto final, debe ser sometido a una supervisión constante con el fin de lograr productos de óptima calidad, que logren llenar las expectativas de los consumidores finales.*

#### **C. DISEÑO E IMPRESIÓN DE AYUDA DIDÁCTICA PARA LA CAPACITACIÓN EN EL OFICIO DE TALLA EN MADERA.**

*Con el objetivo de divulgar de manera práctica los oficios artesanales integrantes de este proceso, la Fundación Mario Santo Domingo y Artesanías de Colombia incluyeron dentro de sus actividades la elaboración de una Cartilla Guía del Oficio Artesanal para la Talla en Madera, que indiquen los pasos a seguir por las personas interesadas en ejercitar la labor artesanal.*

*En esta cartilla que se encuentra en su proceso de elaboración, se plasma una labor que se ha venido trabajando año tras año, y que solo esta en la mente de los artesanos que la trabajan, por medio del papel se quiere conservar un oficio que es tradición de un pueblo y de un sector productivo que lucha por sacar adelante la artesanía tradicional de su región.*

### **6.2. PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

*Para hacer mas eficiente el objetivo de los proyectos artesanales, se conjugan dos conceptos importantes como son la promoción y la comercialización de la artesanía, ya que este último es la razón de ser del trabajo artesanal como actividad económica que ayuda a la subsistencia de las personas dedicadas a la labor artesanal.*



## **A. PARTICIPACIÓN EN FERIAS**

*Desde el momento mismo en que los convenios se establecieron, se ha mantenido una presencia constante en las ferias artesanales más importantes que se realizan a nivel nacional, obteniendo buenos resultados para el desarrollo del producto y beneficio económico del artesano.*

### **A.1. Feria Artesanal Manofacto 2000**

*Feria organizada por Artesanías de Colombia S.A. y llevada a cabo en la Plaza de los Artesanos en Bogotá, en la cual se pusieron en práctica los conocimientos impartidos por parte de los diseñadores de la unidad de diseño de Artesanías de Colombia y a la vez se sometió el producto a una prueba de mercado.*

*Para la participación en esta feria se apoyaron 5 grupos artesanales de los Municipios de Usiacurí, Galapa y Tubará.*

### **A.2. Expoartesanías 2000**

*Expoartesanías es una feria catalogada dentro de su especialidad como la mejor de Sudamérica, por la organización, innovación y calidad de los productos que allí se exponen.*

*Para Expoartesanías 2000, la Fundación Mario Santo Domingo y Artesanías de Colombia S.A., apoyaron la participación de 15 talleres Artesanales de los departamentos de Atlántico y Bolívar, donde se exhibieron y vendieron los productos artesanales en un alto nivel, según los requerimientos del mercado principalmente el mercado internacional que hoy en día es la prioridad en cuanto a la comercialización de artesanías.*



## **B. DISEÑO E IMPRESIÓN DE MEDIO PROMOCIONAL**

*Para la promoción a nivel nacional e internacional se proyectó la elaboración de un Catálogo Promocional de Productos de los diferentes oficios artesanales que se desarrollan en el Departamento del Atlántico.*

*En este catálogo se describe la parte geográfica del lugar perteneciente al oficio artesanal y se muestran una serie de fotografías donde se resaltan los productos más sobresalientes de los diferentes oficios artesanales, aquí el demandante potencial encuentra nombre del producto, referencia, materia prima utilizada y artesano que la elabora, es decir una idea general del producto que desea adquirir.*

## **C. RUEDA DE NEGOCIOS**

*Crear un escenario donde productores, demandantes reales y potenciales, y comercializadores asistan para adelantar contactos comerciales son el objetivo prioritario en esta modalidad de comercialización del producto.*

### **6.3. GESTIÓN CULTIVO PALMA DE IRACA**

*Abaratar los costos de producción es una preocupación del sector de las artesanías en palma de iraca, para lograrlo se propuso cultivar la materia prima, palma de iraca, ya que esta planta nace silvestre en otras regiones del País, pero en Usiacurí es necesario cultivarla.*



*Se partió con una siembra experimental en terreno de la Cooperativa Tejedora de Usiacurí, donde las condiciones de producción son controladas, el proyecto realizado a tres años hoy en día ya ha dado sus primeros frutos, pero necesita del mantenimiento necesario y de la expansión en otras hectáreas del terreno, para lograr el autoabastecimiento de la población artesanal del Municipio de Usiacurí.*

#### **6.4. OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS**

*Financiar económicamente las Microempresas artesanales fue un propósito inicial al igual que la capacitación, desde ese momento hasta ahora se han asignado un número considerable de créditos en capital de trabajo que han servido para el impulso de una producción constante, ya que antes de la intervención del convenio suscrito entre Artesanías de Colombia S.A. y la Fundación Mario Santo Domingo, la producción se estancaba en algunas épocas del año.*



## **7. DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES LOGROS**

*El fortalecimiento de la actividad artesanal se hace cada día más evidente, gracias al apoyo incondicional de Artesanías de Colombia S.A. y la Fundación Mario Santo Domingo, los logros obtenidos son el resultado de una dedicación continua y preocupación de cada integrante de este proyecto. Encontramos un artesano mas especializado en la técnica del producto en el momento de iniciar el ciclo productivo, de igual manera un artesano ajustándose mas a las tendencias del mercado y dispuesto a dar la lucha competitiva a través de la innovación del producto y por último un artesano consciente en enfrentar el comportamiento de los canales de comercialización para obtener una mayor rentabilidad de productos.*

*Ahora, si las condiciones de progreso del artesano no son las mejores, se ha logrado un avance en todos los campos que en ella intervienen y esos resultados tienen mas proyección futurista que la situación a la cual se afrontaban en el pasado.*

### **7.1. CAPACITACIÓN TÉCNICA**

*La artesanía es una labor de tradición y de la que muchas personas subsisten, razón por la cual organizamos la preparación integral del artesano para hacer de ellos productores empresarios que proyecten en su trabajo un futuro mejor.*

*Para llevar a cabo esta preparación se hacen estudios de mercado que nos establezcan características y métodos para*



*incrementar la creatividad del artesano productor sin desvirtuar la tradición cultural de la artesanía.*

*La innovación del producto se ha llevado a cabo mediante asesorías en diseño ejecutadas por los profesionales de la unidad de diseño de Artesanías de Colombia S.A., logrando con este proceso la obtención de piezas decorativas y funcionales, como nuevas alternativas de presentación y desarrollo de productos, teniendo buena acogida por parte del mercado.*

*Este proceso de cambios en la producción de artesanías, conlleva a la consolidación de la estructura artesanal por intermedio de la capacitación, que nos garantice la preparación del gremio y lograr una capacidad de producción y una óptima calidad del producto artesanal que se ajuste a las exigencias del mercado nacional e internacional.*

## **7.2. PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO ARTESANAL.**

*La comercialización del producto artesanal, ha sido la mayor problemática dentro de todo el proceso de desarrollo que se realiza con los artesanos.*

*Todas las actividades que se desarrollan dentro de los proyectos productivos son encaminados precisamente a la comercialización de las artesanías, de allí que se trata de innovar el producto, aumentar su capacidad de producción, mejorar su calidad y presentación, para cumplir con las expectativas del mercado.*

*Para comercializar hay que promocionar, dar a conocer el producto, hacer convocatoria de compradores mayoristas y montar todo un paquete de medios impresos y electrónicos que nos ayuden a llegar con nuestro producto a todo el mundo.*



*Con miras a lograr este objetivo primordial, Artesanías de Colombia y la Fundación Mario Santo Domingo, planearon la realización de un catálogo promocional de productos que le sirviera de guía a todos aquellos compradores interesados en la adquisición de las artesanías colombianas, además de la organización de una Rueda de Negocios donde se convocaría a los más importantes almacenes a nivel nacional e igualmente a compradores que exportan el producto a otras partes del mundo.*



## 8.LIMITACIONES ENCONTRADAS

*Debido a las condiciones culturales tradicionales que enmarcan el comportamiento del artesano, ante la influencia del desarrollo tecnológico en su labor, se exigen términos de tiempo a largo plazo para que la actitud del artesano se ajuste a una realidad inminente de las reglas mercadotécnicas actuales.*

*El apoyo incondicional brindado por Artesanías de Colombia S.A. y la Fundación Mario Santo Domingo ha provocado cambios significativos tanto en la producción como también en el bienestar social del artesano, pero el asesoramiento hacia ellos merece aún más tiempo para conseguir los objetivos propuestos al principio del convenio.*





## 9. CONCLUSIÓN

*Todos los esfuerzos realizados para sacar adelante el sector artesanal no han sido en vano, gracias al convenio interinstitucional realizado entre Artesanías de Colombia S.A. y la Fundación Mario Santo Domingo, los alcances logrados han provocado un cambio de actitud del artesano hacia el apoyo intervenido y respuesta a las condiciones presentadas por el mercado actual.*

*Hoy en día la formación del artesano es integral, existe mayor responsabilidad por lo ejercido, es más futurista, piensa en innovar, haciendo de su labor algo digno de admirar y sobre todo comprometido con su trabajo y con el sector artesanal en general.*



## 10. PROYECCIÓN

*Conseguir mercado para la artesanía del Departamento del Atlántico, proyectándola principalmente al mercado internacional, conllevando al artesano a un mejor bienestar en su entorno socioeconómico.*

*La labor no ha sido fácil, ya que la situación presentada por los artesanos al iniciar el programa de apoyo y asesoría se encontraba en un estado de crisis, hoy gracias al trabajo concomunado hay signos alentadores de progreso y esperanzadores de un continuo trabajo que lleve a feliz término los propósitos deseados.*