

“Fortalecimiento de la competitividad y el desarrollo de la actividad artesanal en el Departamento de Atlántico; Fase 5 – 2019”.

Módulo Emprendimiento y Comercialización
Informe Final

Contratista
Ana María Lacouture Mindiola
ADC- 2019-211



Artesanías de Colombia

Enero, 2020



Créditos Institucionales

Artesanías de Colombia S.A

Ana María Fríes Martínez – Gerente General

Jimena Puyo Posada - Subgerente de Desarrollo

Pedro Felipe Perini Guzmán – Coordinador de la Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

Otras Entidades

Eduardo Verano De La Rosa – Gobernador del Departamento del Atlántico

Liliana Borrero – Primera Gestora Social del Atlántico

Anatolio Santos Olaya – Secretario de Desarrollo Económico

Jaime Blanco Cáceres – Subsecretario de Gestión Empresarial de la Secretaría de Desarrollo Económico

Equipo de Trabajo:

Martha María Páramo Soto – Enlace Departamental Laboratorio de Diseño e Innovación Atlántico

Diego García Stefan – Contratista Gerente de Proyecto

Ana María Lacouture Mindiola – Contratista Módulo de Emprendimiento y Comercialización

María Camila Cuello – Contratista Módulo de Diseño y Producción

María Camila Arteta – Contratista Módulo de Diseño y Producción

María Elena Uribe Vélez – Contratista Módulo de Diseño y Producción

Wendy Loraine Florián Pacheco – Contratista Módulo de Diseño y Producción



TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

1. MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO

1.1 El Artesano Emprendedor.....	7
1.1.1 La Empresa Artesana	
1.1.2 Redes Sociales	
1.1.3 Habilidades en Ventas	
1.2 Asesorías Puntuales.....	11
1.2.1 Asesorías Puntuales en Emprendimiento	

2. MÓDULO DE COMERCIALIZACIÓN

2.1 Asesorías Puntuales en Comercialización	15
2.2 Comercialización Local, Regional y Nacional.....	16
2.2.1 Participación en Ferias Locales, Regionales y Nacionales	
2.2.2 Identificación de Vitrinas Comerciales	
2.2.3 Negocios Facilitados	
2.3 Propiedad Intelectual	29
2.3.1 Sensibilización sobre la Propiedad Intelectual	
2.3.2 Estudio Técnico Legal y Protección Jurídica	

3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1 Conclusiones	30
3.2 Limitaciones y dificultades	31
3.3 Recomendaciones y sugerencias	32



Listas Especiales

Tabla 1: Cuentas en redes sociales creadas o asesoradas.....	12
Tabla 2: Consolidado de Vitrinas Comerciales Registradas.....	17
Tabla 3: Negocios Facilitados	18
Tabla 4: Artesanos Preseleccionados para Registro de Marca.....	30



Resumen

El presente proyecto, enmarcado en el convenio interadministrativo No 0110*2019*00005 suscrito entre Artesanías de Colombia y la Gobernación del Atlántico, tuvo como objetivo el fortalecimiento de la competitividad y el desarrollo de la actividad artesanal en el Departamento del Atlántico.

Dentro de los componentes de Emprendimiento y Comercialización del Proyecto, y para alcanzar el propósito de “prestar asesoría en emprendimiento y comercialización fortaleciendo las capacidades humanas y empresariales de las unidades productivas de los beneficiarios del convenio”, se desarrollaron actividades de formación, asesorías puntuales, y eventos de promoción para las unidades productivas beneficiarias, sus oficios y productos.

Se dio prioridad a 10 municipios (Galapa, Usiacurí, Tubará, Luruaco, Puerto Colombia, Suan, Malambo, Polonuevo, Santa Lucía y Piojó) según lo acordado dentro del convenio respectivo, en los cuales se realizó asesoramiento integral incluyendo talleres y asesorías puntuales sobre manejo de redes sociales; estructura de costos, estrategias de precios y comercio justo; preparación para ferias y ruedas de negocio, y fidelización de clientes con base en una propuesta de valor diferenciada. Asimismo, se extendió la atención a través del programa de Asesorías Puntuales, a los 13 municipios restantes (Campo de la Cruz, Repelón, Candelaria, Manatí, Juan de Acosta, Baranoa, Ponedera, Soledad, Barranquilla, Sabanalarga, Sabanagrande, Santo Tomás y Palmar de Varela), dando cobertura a la totalidad de municipios del departamento del Atlántico.

Se realizó un total de 59 talleres con 411 beneficiarios y 31 Asesorías Puntuales con 45 beneficiarios.



Introducción

El presente proyecto corresponde a la quinta fase del proceso de fortalecimiento de la actividad artesanal en el Departamento del Atlántico, el cual se viene trabajando de manera conjunta entre Artesanías de Colombia, a través de su Laboratorio de Innovación y Diseño del Atlántico; y la Gobernación del Atlántico.

Dando continuidad a los esfuerzos y resultados de años anteriores, en esta oportunidad se extendió el alcance del proyecto para dar cobertura a todos los municipios del departamento, desarrollando actividades en los módulos de Emprendimiento, Diseño, Producción y Comercialización.

Con el fin de asegurar el adecuado arranque de las actividades, el proyecto inició con una actualización de la base de datos de los artesanos del departamento, y un ciclo de jornadas de sensibilización y evaluación de producto, en las cuales se comunicó el objetivo y metodología del proyecto, se presentó el equipo de trabajo y se realizó el diagnóstico inicial de las unidades productivas participantes. A partir de dicho diagnóstico, se desarrolló un plan detallado de atención enfocado en cubrir las necesidades prioritarias de la comunidad artesanal en cada municipio, se generó un cronograma de actividades y se prepararon talleres para desarrollar las competencias requeridas en cada comunidad.

La intervención desde los módulos de Emprendimiento y Comercialización tuvo foco en identificar oportunidades comerciales y de crecimiento para las unidades productivas participantes, así como en la preparación a nivel comercial para aprovechar dichas oportunidades de la manera más efectiva.

Los talleres fueron realizados bajo una metodología netamente práctica y las asesorías puntuales se desarrollaron de manera personalizada y aplicada al contexto de cada unidad productiva, buscando que la teoría y lecciones impartidas llevaran a los artesanos a implementar mejoras viables en sus procesos en el corto plazo, para lograr ver resultados positivos en sus negocios y condiciones de vida en el mediano plazo.



1. Módulo Desarrollo Humano y Emprendimiento

1.1 El Artesano Emprendedor

1.1.1 Encuentros Testimoniales

Se llevaron a cabo tres eventos de **Encuentros Testimoniales** en la ciudad de Barranquilla, dirigidos a la comunidad artesanal del Departamento. Los encuentros tuvieron el propósito de motivar e incentivar el emprendimiento y la visión de crecimiento en los artesanos; compartiendo las cualidades del artesano emprendedor exitoso a través de las experiencias de artesanos experimentados procedentes de distintos lugares del país.

El primer Encuentro Testimonial tuvo lugar en el Auditorio de la Gobernación del Atlántico el día 23 de octubre en la jornada de la mañana. Se contó con la presentación y testimonio de la maestra artesana María Concepción Iguarán, procedente de Uribia (La Guajira), quien hizo un recuento de su larga trayectoria como artesana y líder en el mundo de las artesanías wayúu, representando a su región y al país en eventos locales e internacionales.

Esta intervención estuvo acompañada por la conferencia “5 formas de escalar su negocio artesanal”, a cargo de la Asesora de Emprendimiento y Comercialización del proyecto, Ana María Lacouture. En la presentación se abordaron aspectos esenciales para crecer como unidad productiva artesanal dentro del contexto actual local y global.



Primer Evento Encuentros Testimoniales 2019 - Intervención “5 Formas de Escalar su Negocio Artesanal”

Foto tomada por Diego García. Barranquilla, Octubre 23 de 2019.



El segundo Testimonio fue presentado por la maestra artesana Rosa Magnolia Salazar, procedente de La Chamba, en El Guamo (Tolima), y estuvo acompañada por la conferencia “El producto artesanal dentro de la dinámica del producto industrial”, presentada por el Director de Proyecto, Diego García. En dicha presentación se compartieron ejemplos de productos industriales con origen en procesos artesanales, demostrando los puntos que comparten y permitiendo identificar tendencias, así como oportunidades de innovación.

El tercer encuentro testimonial se llevó a cabo el 20 de noviembre en el Centro de Crecimiento Empresarial MacondoLab, presentando a la artesana Juana Castillo Cajigas, del Municipio de Sandoná, Departamento de Nariño, quien compartió con los asistentes su impactante trayectoria como líder y maestra artesana en la tejeduría de artesanías en plama de iraca, y cómo a través de su trabajo impacta positivamente la calidad de vida de cientos de familias en de comunidad.

Como complemento al testimonio, se compartió con los asistentes el resultado del trabajo cocreativo de diseño realizado por el equipo de asesoras y los artesanos vinculados con el Laboratorio en lo corrido del año, productos que posteriormente serían presentados en Expoartesanías.

Durante los encuentros, el público asistente se mostró atento, motivado y muy participativo. Se generaron interacciones entre las conferencistas y el público; y entre los mismos asistentes, lo cual sin estar en el protocolo de la actividad, sirvió a manera de “networking” para identificar alianzas potenciales y oportunidades de trabajo conjunto en pro del crecimiento mutuo.

Se contó con una asistencia de 130 artesanos en total, 3 maestras artesanas invitadas compartiendo como conferencistas, y 3 intervenciones / charlas por parte del equipo del proyecto

Anexo: Listados de asistencia, registros fotográficos, presentaciones.

1.1.2 Manejo de Redes Sociales

Se realizaron talleres de manejo de redes sociales o “Cómo vender artesanías en plataformas digitales” en los municipios de Suan (13 asistentes), Luruaco (16 asistentes), Puerto Colombia (14 asistentes), Galapa (12 asistentes), Tubará (13 asistentes), Usiacurí (18 asistentes), Santa Lucía (15 asistentes), Malambo (11 asistentes), Piojó (9 asistentes) y Polonuevo (6 asistentes).

El objetivo de este taller fue ubicar a los participantes de las diferentes comunidades artesanales en la realidad del comercio electrónico, dando un paso a paso del proceso básico para trazar objetivos, definir canales a usar, personalizar sus perfiles, crear una estrategia de contenidos que les permita llegar a más clientes potenciales, diseñar un protocolo de atención a clientes, y realizar monitoreo y seguimiento al plan.



Los temas desarrollados en el taller de manejo de redes sociales sirvieron como base para que varios artesanos se animaran a crear cuentas en las redes más utilizadas, mientras que otros decidieron actualizar sus perfiles o renovar su imagen digital a partir de lo aprendido allí. De igual manera, el taller sirvió como antesala para asesorías puntuales en las que se profundizaron los contenidos presentados aquí.

Anexo: Listados de asistencia, registros fotográficos, presentaciones.

1.1.3 Habilidades en ventas

Taller Propuesta de Valor

Se realizaron los talleres “Cómo enamorar a los clientes con una propuesta de valor diferenciada” en los municipios priorizados: Malambo (18 asistentes), Piojó (7 asistentes), Puerto Colombia (10 asistentes), Suan (6 asistentes), Santa Lucía (6 asistentes), Luruaco (12 asistentes), Tubará (11 asistentes), Usiacurí (5 asistentes), Galapa (4 asistentes), y en la ciudad de Barranquilla (11 asistentes).



Taller Propuesta de Valor en el municipio de Malambo

Foto tomada por Adache Escorcía. Malambo, Atlántico. Diciembre de 2019.

El taller sobre Propuesta de Valor conjugó los conceptos de diferenciación y valor agregado, con un enfoque en fidelización de clientes. La parte teórica del taller fue basada en el libro “Detalles que Enamoran”, del fundador y Director de Bien Pensado, David Gómez. Los ejemplos y casos de éxito compartidos fueron tomados de experiencias reales de artesanos, emprendedores y comerciantes de productos artesanales en Colombia y Latinoamérica.

Taller de Costos, Estrategias de Precios y Comercio Justo

Se realizaron talleres sobre “Cómo establecer el precio del producto artesanal” en los municipios priorizados: Galapa - Paluato (18 asistentes), Usiacurí (8 asistentes), Santa Lucía (17 asistentes),



Polonuevo (9 asistentes), Puerto Colombia (7 asistentes), Tubará (17 asistentes), y Luruaco (4 asistentes), Malambo (10 asistentes), Piojó (19 asistentes), Suan (4 asistentes).



Taller Cómo Establecer el Precio de mi Producto Artesanal, en el municipio de Candelaria.

Foto tomada por . Candelaria, Atlántico. Septiembre, 2019.

Este fue un taller completamente práctico en el que se aplicaron conceptos de costeo (costos fijos y variables, gastos vs. costos, utilidad y punto de equilibrio) al proceso de elaboración de un producto que cada participante escogió:

Se hizo un recorrido por cada una de las fases y actividades requeridas para llegar al producto final, con el fin de calcular el costo de la mano de obra. En este punto se identificaron las etapas y/o técnicas que impactan en mayor medida el costo del producto.

Luego se identificaron los costos de la materia prima y los costos indirectos de fabricación, para finalmente llegar al valor del costo total, y ofrecer alternativas de reducción de costos.

En cuanto a la estrategia de precios, se revisaron los criterios a considerar para determinar el precio del producto seleccionado por cada participante. Se analizan las variables que afectan la percepción de valor por parte del mercado y se determinan el precio y descuento adecuados para cada una de las listas de precios: detal, por mayor, para distribución.

Finalmente, se utilizan como referencia ejemplos de situaciones comunes con compradores, para desarrollar habilidades de negociación y aprender a ofrecer descuentos justificados, siguiendo los principios del comercio justo. En este punto se hizo énfasis para demostrarle a los participantes el daño que se hacen al ofrecer descuentos injustificados y no cobrar lo justo por su trabajo.

Anexo: Listados de asistencia, registros fotográficos, presentaciones.



1.2 Asesorías puntuales

En conjunto con el equipo del proyecto, se realizaron **jornadas de evaluación de producto** y socialización en los municipios de Tubará, Usiacurí, Malambo, Barranquilla, Manatí, Campo De la Cruz, Candelaria, Ponedera, Baranoa, Juan de Acosta, Palmar de Varela y Repelón, con el propósito de identificar fortalezas y debilidades en cada comunidad, dar retroalimentación y crear la hoja de ruta de asesorías puntuales requeridas en cada caso.

Las asesorías puntuales en Emprendimiento estuvieron a disposición de todos los artesanos del departamento y se recibieron solicitudes de atención a través de diferentes medios como la coordinación del laboratorio, los talleres realizados, y los demás asesores del equipo.

Se brindaron asesorías puntuales en manejo de redes sociales, cálculo de costos, definición de precios, y preparación para ferias y ruedas de negocio, como se detalla a continuación:

1.2.1 Asesorías puntuales en emprendimiento

Asesorías en Manejo de Redes Sociales

Se llevaron a cabo asesorías puntuales en emprendimiento sobre manejo de redes sociales, en las cuales se abarcaron temas como canales de venta digitales, fotografía básica para marketing digital, registro en sitio web de Artesanías de Colombia y diligenciamiento de ficha en Google Mi Negocio.



Artesanas tejedoras de Bejuco en sesión de fotos para promoción de sus productos en redes sociales. Foto tomada por Anamaría Lacouture. Paluato, Galapa, Atlántico. Agosto, 2019



En estas asesorías se brindó orientación a los artesanos para usar redes sociales como Instagram y Facebook a manera de catálogo o canal de ventas (dependiendo de la calidad de acceso a internet con que cuente el artesano). En algunos casos se crearon cuentas de Instagram por primera vez, se configuró el perfil y se publicaron unas primeras fotos de producto. En otros casos, se renovaron cuentas ya existentes o se actualizaron siguiendo buenas prácticas de fotografía, redacción y generación de contenidos.

Se enseñaron principios básicos de fotografía como luz, encuadre y composición y se realizaron algunas tomas aplicando trucos sencillos al alcance del artesano. Se revisó que las fotos hayan sido publicadas correctamente y se realizaron las correcciones que aplicaran en casos específicos. Las fotografías o videos realizados se enviaron a cada artesano y se dieron indicaciones para su uso como material promocional en el futuro

Se mostraron ejemplos del tipo de contenido que más genera interacciones y se compartieron ideas para un calendario de contenidos según el oficio y experticia del artesano. Se explicó el proceso (paso a paso) para registrarse como usuarios y crear una galería en la plataforma de Artesanías de Colombia S.A.

Las asesorías puntuales en manejo de redes sociales estuvieron dirigidas a unidades productivas artesanales en los municipios priorizados de Santa Lucía (1 beneficiario), Tubará (7 beneficiarios), Galapa (7 beneficiarios), Luruaco (1 beneficiario), Puerto Colombia (4 beneficiarios) y Usiacurí (5 beneficiarios), y en los demás municipios así: Palmar de Varela (19 beneficiarios), Soledad (27 beneficiarios), Barranquilla (15 beneficiarios) y Ponedera (1 beneficiario).

Tabla 1: Cuentas en redes sociales creadas o asesoradas

No .	CUENTA	UNIDAD PRODUCTIVA	MUNICIPIO O	PERSONA A CARGO	TIPO DE ASESORÍA
1	@marla.artesantias	Marla Artesanías	Usiacurí	Marla Amaranto	Creación
2	@eleany.artesantias	Eleany Artesanías	Usiacurí	Eleany Amaranto	Creación
3	@armocanaaccesorios	Armocaná	Galapa	Brenda de la Cruz	Reactivación
4	@elmagopadilla	El Mago Padilla	Galapa	Fernando Padilla	Mejoramiento
5	@accesorios_siempre_bellas	Accesorios Siempre Bellas	Galapa	Eliana Rangel	Mejoramiento
6	@asoartes_tubara	Asoartes	Tubará	Jeison Molina	Reactivación
7	@blasiartesanos	Blasi Artesanías	Suan	Blasina Machacón	Reactivación



8	@artotums_	Artotums	Suan	Jacqueline Villarreal	Creación
9	@mmartey moda	M&M Moda y Accesorios	Santa Lucía	Gina Martínez	Reactivación
10	@cooartecampo	COOARTECAM PO	Campo de la Cruz	Judys Caballero	Creación
11	@palmadeiraca.adk	ADK	Usiacurí	Keilys Angulo	Creación
12	@elconcolo	El Concolo	Puerto Colombia	Aura Anaya	Creación
13	@victorias.artesanias	Artesanías Victorias	Creación	Sandra Márquez	Creación
14	@dionisio.madera	Dionisio Vargas	Galapa	Dionisio Vargas	Creación
15	@arteiraca.nereyda	Nereyda Márquez	Usiacurí	Nereyda Márquez	Creación
16	@alfareria.ebercano	Taller Eber Cano	Ponedera	Marlen Ospino	Creación
17	@manosjayk	Manos Jayk	Puerto Colombia	Daisy Jayk	Creación
18	@haikuartesanias	Haiku Artesanías	Puerto Colombia	Delys Cantillo	Creación
19	@constru.arteusiacuri	Construarte	Usiacurí	Edilsa Baldomino	Mejoramiento

Anexo: Empredimiento. Presentaciones, listados de asistencias.

Asesorías en costeo y estrategia de precios

Se realizaron talleres prácticos con asesorías puntuales sobre costeo y estrategias de precios en los municipios de Ponedera (1 asistente), Santo Tomás (15 artesanos), Juan de Acosta (3 artesanos), Repelón (20 artesanos), Manatí (16 artesanos), Candelaria (15 artesanos), Sabanagrande (8 artesanos), Sabanalarga (10 artesanos); actividad en la que se explicó con ejercicios prácticos los aspectos de costeo y fijación de precios según la realidad del mercado y contexto de cada artesano. Se explicaron conceptos de costeo como costos fijos y variables, gastos vs. costos, utilidad, punto de equilibrio, etc. con el propósito de dar herramientas a los participantes para establecer listas de precios competitivas que permitan lograr las utilidades esperadas mientras aplican prácticas de comercio justo.

En el ejercicio práctico, cada participante selecciona uno de los productos que más vende.



En primer lugar, se hace un recorrido por cada una de las fases y actividades requeridas para llegar al producto final, con el fin de calcular el costo de la mano de obra. Posteriormente se identifican los costos de materiales (materia prima) así como los costos indirectos de fabricación, para llegar a un costo total. Se ofrecen alternativas para reducir costos y elevar utilidades; y se revisan los criterios para definir el precio.



Asesoría Puntual en Costeo y Precios en Tubará.

Foto tomada por Jaison Molina. Tubará, Atlántico. Noviembre, 2019

Anexo: Empredimiento. Presentaciones, listados de asistencias.



2. Módulo de Comercialización

2.1 Asesorías Puntuales en Comercialización

Aprovechamiento de ferias y ruedas de negocio

Se realizaron talleres con asesorías puntuales en aprovechamiento de ferias y ruedas de negocio encaminados a preparar a los artesanos para participar exitosamente en eventos feriales y comerciales locales, regionales y nacionales, haciendo uso de diferentes herramientas y mejores prácticas que les permitan maximizar los resultados al hacer parte de dichos encuentros.

Los talleres de preparación para ferias y ruedas de negocio se realizaron en los siguientes municipios: Galapa (13 asistentes), Usiacurí (15 asistentes), Polonuevo (14 asistentes), Santa Lucía (14 asistentes), Tubará (8 asistentes), Luruaco (21 asistentes), Malambo (15 asistentes), Puerto Colombia (7 asistentes), Baranoa (24 asistentes) y Piojó (6 asistentes).

Se aprovecharon las sesiones para hacer énfasis en los diferentes objetivos que se logran al participar adecuadamente en eventos feriales, como establecer nuevos mercados y contactos, conocer últimas tendencias, analizar a la competencia, lograr gran número de contactos en poco tiempo e interactuar de manera directa con clientes para dar a conocer nuevos productos y posicionar su nombre o marca.



Asesorías Puntuales en Comercialización: Preparación para Ferias y Ruedas de Negocios.

Foto tomada por Juan Pablo Hurtado. Santa Lucía, Atlántico. Octubre, 2019



El taller se desarrolló a manera de historia, siguiendo los momentos por los que pasa el artesano en el momento en que decide participar en eventos comerciales o feriales: antes, durante y después del evento. Se brindó orientación personalizada a las unidades productivas del departamento que participaron en las ferias Sabor Barranquilla y Expoartesanías y se realizó acompañamiento presencial durante el transcurso del evento.

Como parte de la actividad, se entregaron formatos a manera de guía para el registro de contactos y compradores potenciales, registro de ventas realizadas, y listas de chequeo para prepararse con antelación ante la llegada de la feria.

2.2 Comercialización Local, Regional y Nacional

2.2.1 Participación en ferias locales, regionales y nacionales

Feria Sabor Barranquilla 2019

Se participó en la Feria Sabor Barranquilla de dos maneras:

Apoyando el montaje del stand de la Gobernación del Atlántico, en el cual fueron exhibidos los productos de la colección diseñada por el equipo del proyecto, contando con un total de 75 referencias de producto exhibidas, las cuales representaron el trabajo de 37 unidades productivas.

Con el montaje del stand Artesanías de Colombia, en el cual participaron dos artesanos dedicados a realizar demostración de oficio durante los días de la feria. Asimismo, se brindó acompañamiento a los artesanos para la comercialización de sus productos, se atendieron visitantes interesados en conocer más sobre sus oficios y/o sobre el trabajo de Artesanías de Colombia en el departamento.

Feria Expoartesanías 2019

Se participó en la feria Expoartesanías asesorando y acompañando a los artesanos representantes de las unidades productivas participantes, a través de asesorías puntuales, entrega de formatos de seguimiento sugeridos y orientación presencial durante los días de feria.

Identificación de ferias, fiestas y eventos comerciales regionales

Se registró y actualizó de un mapa de ferias, fiestas y eventos que abran la posibilidad de participación de comunidades artesanales como expositores, generando y proyectando nuevas plataformas de promoción y comercialización hacia 2020 de sus productos, con un total de 42 espacios posibles diferentes.

Anexo: Registro fotográfico, Cuadro de Ferias y Fiestas Regionales



2.2.2 Registro de vitrinas comerciales

Se identificaron 35 vitrinas comerciales de artesanías en el Departamento del Atlántico, con lo cual se busca proporcionar un base de información y oportunidades para la comunidad artesanal a nivel local y regional, impulsar el crecimiento de dichos negocios y dinamizar el sector promoviendo practices comerciales justas.

Tabla 2: Consolidado de Vitrinas Comerciales Registradas

	Municipio	Nombre de almacén / vitrina
1	Barranquilla	El Paraíso del Artesano
2	Tubará	La Casa del Artesano
3	Usiacurí	Artes Usiacurí (L-3)
4	Usiacurí	Yaranma (L-1)
5	Barranquilla	Galeria 72
6	Barranquilla	Mapuka
7	Barranquilla	Tienda del Carnaval
8	Galapa	Los Magos (La Herradura)
9	Barranquilla	Miurarte
10	Barranquilla	Arcaco
11	Barranquilla	Arawako
12	Galapa	Armocaná
13	Galapa	El Congo Real
14	Tubará	Taller Adolfo Coll
15	Malambo	Casa Yajaira del Toro
16	Malambo	Marday
17	Malambo	Tienda del Aeropuerto
18	Suan	Artotums
19	Suan	Casa de Blasina Machacon
20	Malambo	Almacen Eliath Morales
21	Usiacurí	Artesanías La Gran Vía
22	Luruaco	Casa de Yenis González
23	Luruaco	Almacén El amigo de todos
24	Malambo	Casa Diana Montoya
25	Malambo	Casa Nimia Jordan
26	Malambo	Casa Jairo Dominguez
27	Malambo	Casa Yadiris Tellez
28	Baranoa	Manos y Formas (Jeiser Silvera)
29	Santa Lucía	M&M Arte y Moda
30	Usiacuri	Guzman Cardona



31	Usiacuri	Construarte (L-4)
32	Usiacuri	Arte D Inova Creat (L-2)
33	Usiacuri	Lazaro Artesanías
34	Usiacuri	El Girasol
35	Barranquilla	Artesanías Regionales de Colombia

Anexo: Comercialización, Formato de registro de vitrinas

2.2.3 Negocios facilitados

En conjunto con el equipo del proyecto y el Laboratorio de Innovación y Diseño del Atlántico se ayudaron a facilitar negocios con diversas unidades productivas artesanales del departamento, completando un total de 113 negocios facilitados, equivalentes a \$47.485.900 pesos.

De dichos negocios se beneficiaron 45 unidades productivas artesanales de los municipios de Baranoa (2 negocios), Barranquilla (3 negocios), Galapa (15 negocios), Galapa / Paluato (6 negocios), Malambo (1 negocio), Usiacurí (48 negocios), Luruaco (8 negocios), Suan (4 negocio), Soledad (2 negocios), Tubará (14 negocios), Puerto Colombia (7 negocios) y Ponedera (1 negocio), como se detalla a continuación:

Tabla 3: Negocios Facilitados

NOMBRE DE LA EMPRESA	NOMBRE DEL ARTESANO O TALLER	MUNICIPIO ARTESANO	PIEZAS O PRODUCTOS	OFICIO ARTESANAL	VALOR TOTAL DE VENTA
Tienda de Sonrisas SAS	Eleany Amaranto	Usiacurí	70 Abanicos en palma de iraca redondos	Tejeduría en Iraca	\$ 630.000
Tienda de Sonrisas SAS	Catherine Torregrosa	Usiacurí	80 Hebillas en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$ 400.000
Tienda de Sonrisas SAS	Rita Márquez	Usiacurí	32 Pares de aretes en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$ 640.000
Tienda de Sonrisas SAS	Eleany Amaranto	Usiacurí	7 Cinturones en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$ 105.000
Tienda de Sonrisas SAS	Rita Márquez	Usiacurí	2 Sets de Individuales en palma de iraca X 6 unidades	Tejeduría en Iraca	\$ 140.000
Tienda de Sonrisas SAS	Rita Márquez	Usiacurí	22 Abanicos en palma de iraca diseño de flor	Tejeduría en Iraca	\$ 286.000



Tienda de Sonrisas SAS	Catherine Torregrosa	Usiacurí	40 Hebillas en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$	200.000
Open Solutions S.A.S	Yenis González	Luruaco / San Juan de Tocagua	Esteras y contenedores en enea	Cesteria en enea	\$	1.980.000
Promotora de Comercio Social	Adolfo Coll	Tubará	matera x 2 totumo ac	Trabajo en totumo	\$	124.000
Promotora de Comercio Social	Adolfo Coll	Tubará	dulcera x 2 totumo ac	Trabajo en totumo	\$	87.000
Promotora de Comercio Social	Angel Paternina	Puerto Colombia	Servilletero madera naufraga pajarito	Trabajo en madera	\$	90.000
Promotora de Comercio Social	Angel Paternina	Puerto Colombia	Servilletero madera naufraga pajarito	Trabajo en madera	\$	870.000
Promotora de Comercio Social	Angel Paternina	Puerto Colombia	Guacamaya madera	Trabajo en madera	\$	600.000
Promotora de Comercio Social	Anibal González	Galapa / Paluato	Individual enea unidad	Cesteria en enea	\$	150.000
Promotora de Comercio Social	Anibal González	Galapa / Paluato	Esteras enea	Cesteria en enea	\$	75.000
Promotora de Comercio Social	Bienvenida González	Galapa / Paluato	Servilletero x 6 bejuco bg	Cesteria en bejuco	\$	600.000
Promotora de Comercio Social	Blasina Machacón Guerrero	Suan	Individual fique x 6	Tejeduría en fique	\$	180.000
Promotora de Comercio Social	Blasina Machacón Guerrero	Suan	Servilletero x 6 fique	Tejeduría en fique	\$	384.000
Promotora de Comercio Social	Francela Cuadro Ramírez	Soledad	Servilletero x 6 cacho	Trabajo en cacho	\$	612.000
Promotora de Comercio Social	Daisy Margarita Jayk Durango	Puerto Colombia	Canasto trapillo gde 25x25cm	Cestería con tela	\$	160.000



Promotora de Comercio Social	Daisy Margarita Jayk Durango	Puerto Colombia	Canasto trapillo med 40x40cm	Cestería con tela	\$	96.000
Promotora de Comercio Social	Daniel Mujica	Usiacurí	Servilletera x 6 caracol dm	Tejeduría en Iraca	\$	480.000
Promotora de Comercio Social	Dineth Paola Guerrero	Suan	Cojín hilo Macramé 25 x 50cm	Tejeduría en hilo	\$	120.000
Promotora de Comercio Social	Dionisio Vargas	Galapa	Servilletero madera x 6 unid	Trabajo en madera	\$	225.000
Promotora de Comercio Social	Edgardo Ortiz	Usiacurí	Contenedor 24x24x24 cmz gde iraca eo	Tejeduría en Iraca	\$	90.000
Promotora de Comercio Social	Edgardo Ortiz	Usiacurí	Contenedor 22x22x22cm med iraca eo	Tejeduría en Iraca	\$	80.000
Promotora de Comercio Social	Edgardo Ortiz	Usiacurí	Contenedor 18x18x18cm peq iraca eo	Tejeduría en Iraca	\$	70.000
Promotora de Comercio Social	Edilsa Baldomino de Angulo	Usiacurí	Individual x 6 45x35cm iraca	Tejeduría en Iraca	\$	300.000
Promotora de Comercio Social	Edilsa Baldomino de Angulo	Usiacurí	Puff 45x45 iraca	Tejeduría en Iraca	\$	250.000
Promotora de Comercio Social	Edilsa Baldomino de Angulo	Usiacurí	Contenedor 55x43cm iraca gde	Tejeduría en Iraca	\$	260.000
Promotora de Comercio Social	Edilsa Baldomino de Angulo	Usiacurí	Contenedor 40x50cm iraca med	Tejeduría en Iraca	\$	220.000
Promotora de Comercio Social	Edilsa Baldomino de Angulo	Usiacurí	Contenedor rollo 40x22cm iraca gde	Tejeduría en Iraca	\$	90.000
Promotora de Comercio Social	Edilsa Baldomino de Angulo	Usiacurí	Contenedor rollo 35x20cm iraca med	Tejeduría en Iraca	\$	80.000
Promotora de Comercio Social	Edilsa Baldomino de Angulo	Usiacurí	Contenedor rollo 40x22cm iraca peq	Tejeduría en Iraca	\$	70.000
Promotora de Comercio Social	Eleany Amaranto	Usiacurí	Servilleteros mariposa	Tejeduría en Iraca	\$	240.000



			natural juego x 6 unid iraca			
Promotora de Comercio Social	Eleany Amaranto	Usiacurí	Servilletero orquidea juego x 6 unid iraca	Tejeduría en Iraca	\$	60.000
Promotora de Comercio Social	Eleany Amaranto	Usiacurí	Servilletero gusano juego x 6 unid iraca	Tejeduría en Iraca	\$	360.000
Promotora de Comercio Social	Eliath Morales	Malambo	Jgo individual x 6 macramé	Tejeduría en hilo	\$	240.000
Promotora de Comercio Social	Elvira Vitaly	Tubará	Matera totumo gde 8x12cm	Trabajo en totumo	\$	312.000
Promotora de Comercio Social	Elvira Vitaly	Tubará	Matera totumo med 8x10cm	Trabajo en totumo	\$	252.000
Promotora de Comercio Social	Elvira Vitaly	Tubará	Matera totumo peq 6x8cm	Trabajo en totumo	\$	192.000
Promotora de Comercio Social	Enith Verdaza	Usiacurí	Individual juego x 6 unid iraca 45x35cm ev	Tejeduría en Iraca	\$	210.000
Promotora de Comercio Social	Fabian Castiblanco	Barranquilla	Servilletero madera recina x 6	Trabajo en madera	\$	204.000
Promotora de Comercio Social	Fabian Castiblanco	Barranquilla	Portacaliente madera recina redondo	Trabajo en madera	\$	130.000
Promotora de Comercio Social	Fabian Castiblanco	Barranquilla	Portacaliente madera recina cuadrado	Trabajo en madera	\$	110.000
Promotora de Comercio Social	Fernando Padilla	Galapa	CUCHARA MADERA	Trabajo en madera	\$	480.000
Promotora de Comercio Social	Fernando Padilla	Galapa	IMAN MADERA	Trabajo en madera	\$	168.000
Promotora de Comercio Social	Fernando Padilla	Galapa	DESTAPADOR MADERA	Trabajo en madera	\$	720.000
Promotora de Comercio Social	Gloria Martínez	Luruaco / San Juan de Tocagua	Contenedor enea 73x43x43cm	Cesteria en enea	\$	150.000



Promotora de Comercio Social	Gloria Martínez	Luruaco / San Juan de Tocagua	Contenedor enea 63x33x33cm	Cesteria en enea	\$	140.000
Promotora de Comercio Social	Gloria Martínez	Luruaco / San Juan de Tocagua	Canasto globo enea gde 50x40cm gm	Cesteria en enea	\$	75.000
Promotora de Comercio Social	Gloria Martínez	Luruaco / San Juan de Tocagua	Canasto globo enea med 30x40cm gm	Cesteria en enea	\$	70.000
Promotora de Comercio Social	Jesus Meza	Tubará	Contenedor totumo x 2 jm	Trabajo en totumo	\$	288.000
Promotora de Comercio Social	Juan Carlos Aristizabal	Puerto Colombia	Contenedor madera naufraga gde	Trabajo en madera	\$	84.000
Promotora de Comercio Social	Juan Carlos Aristizabal	Puerto Colombia	Contenedor madera naufraga peq	Trabajo en madera	\$	52.000
Promotora de Comercio Social	Keily Angulo	Usiacurí	Portakleenex iraca	Tejeduría en Iraca	\$	60.000
Promotora de Comercio Social	Keily Angulo	Usiacurí	Individual flor x 6 unid iraca	Tejeduría en Iraca	\$	120.000
Promotora de Comercio Social	Keily Angulo	Usiacurí	Individual x 6 unid flor rectangular iraca	Tejeduría en Iraca	\$	150.000
Promotora de Comercio Social	Keily Angulo	Usiacurí	Centro mesa papel mache gde 12x25cm	Tejeduría en Iraca	\$	56.000
Promotora de Comercio Social	Keily Angulo	Usiacurí	Centro mesa papel mache gde 8x15cm	Tejeduría en Iraca	\$	46.000
Promotora de Comercio Social	Luis Alberto Pertúz	Galapa	Mascara madera 8cm peq	Trabajo en madera	\$	160.000
Promotora de Comercio Social	Luis Alberto Pertúz	Galapa	Mascara madera 12cm med	Trabajo en madera	\$	256.000
Promotora de Comercio Social	Luis Alberto Pertúz	Galapa	Mascara madera 15cm gde	Trabajo en madera	\$	352.000
Promotora de Comercio Social	Luis Alberto Pertúz	Galapa	Bowl madera 23x12cm gde	Trabajo en madera	\$	110.000



Promotora de Comercio Social	Luis Alberto Pertúz	Galapa	Bowl madera 18x10cm med	Trabajo en madera	\$	45.000
Promotora de Comercio Social	Luis Alberto Pertúz	Galapa	Cuchara ensaladera x 2 madera	Trabajo en madera	\$	80.000
Promotora de Comercio Social	Luis Aranguren	Soledad	Servilletero mostacilla x 6	Tejeduría en mostacilla	\$	792.000
Promotora de Comercio Social	Luis Coll	Tubará	Contenedor totumo 14x10cm	Trabajo en totumo	\$	90.000
Promotora de Comercio Social	Luis Coll	Tubará	Contenedor totumo 12x8cm	Trabajo en totumo	\$	60.000
Promotora de Comercio Social	Luis Coll	Tubará	Contenedor totumo 10x6cm	Trabajo en totumo	\$	30.000
Promotora de Comercio Social	Luz Marina Hernandez	Usiacurí	Portacazuela iraca 7x16x10cm	Tejeduría en Iraca	\$	312.000
Promotora de Comercio Social	Ma Antonia Martinez	Tubará	Bombonera totumo x 2 mm	Trabajo en totumo	\$	480.000
Promotora de Comercio Social	Ma Antonia Martinez	Tubará	Contenedor totumo bejuco	Trabajo en totumo	\$	90.000
Promotora de Comercio Social	Marla Amaranto	Usiacurí	Servilletero x 6 triangulo iraca	Tejeduría en Iraca	\$	144.000
Promotora de Comercio Social	Marleby Muñoz	Usiacurí	Individual x 6 unid iraca mm	Tejeduría en Iraca	\$	120.000
Promotora de Comercio Social	Nury Urueta	Usiacurí	Bandeja iraca 32x21x6	Tejeduría en Iraca	\$	105.000
Promotora de Comercio Social	Nury Urueta	Usiacurí	Individual x 6 iraca	Tejeduría en Iraca	\$	240.000
Promotora de Comercio Social	Orfelía Torres	Galapa / Paluato	Bandeja Bejuco	Cestería en bejuco	\$	80.000
Promotora de Comercio Social	Patricia Perez Cardenas	Tubará	Bowl doble totumo gde 20x10cm pp	Trabajo en totumo	\$	260.000



Promotora de Comercio Social	Patricia Perez Cardenas	Tubará	Bowl doble totumo med 18x8cm pp	Trabajo en totumo	\$	210.000
Promotora de Comercio Social	Patricia Perez Cardenas	Tubará	Bowl doble totumo peq 16x6cm pp	Trabajo en totumo	\$	160.000
Promotora de Comercio Social	Sandra Muñoz	Usiacurí	Bichos palma iraca	Tejeduría en Iraca	\$	270.000
Promotora de Comercio Social	Wilmer Antonio Torres Borrero	Galapa	Ensaladera madera 27x10cm	Trabajo en madera	\$	360.000
Promotora de Comercio Social	Yenis Gonzalez	Luruaco / San Juan de Tocagua	Butaco doble enea	Cesteria en enea	\$	630.000
Promotora de Comercio Social	Yenis González	Luruaco / San Juan de Tocagua	Puff cilindro enea 60x45cm	Cesteria en enea	\$	290.000
Promotora de Comercio Social	Yenis González	Luruaco / San Juan de Tocagua	Bandeja enea 40x27cm	Cesteria en enea	\$	60.000
Tienda de Sonrisas SAS	Keilys Angulo	Usiacurí	6 bolsos en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$	330.000
Tienda de Sonrisas SAS	Catherine Torregrosa	Usiacurí	60 hebillas en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$	300.000
Tienda de Sonrisas SAS	Catherine Torregrosa	Usiacurí	6 bolsos en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$	330.000
Tienda de Sonrisas SAS	Rita Márquez	Usiacurí	3 Sets de Individuales en palma de iraca X 6 unidades	Tejeduría en Iraca	\$	165.000
Tienda de Sonrisas SAS	Rita Márquez	Usiacurí	6 bolsos en palma de iraca	Tejeduría en Iraca	\$	270.000
Agencia Fuller SAS	Jaqueline Villarreal	Suan	Docena de totumas con base y cuchara	Trabajo en Totumo	\$	120.000
Agencia Fuller SAS	Marlen Ospino	Ponedera	Docena de cazuelas con plato base	Alfarería - Barro negro	\$	72.000
Carolina Serrano	Edilsa Baldomino	Usiacurí	Abanicos en iraca	Tejeduría	\$	1.385.000
Tienda de Sonrisas SAS	Luis Paz	Baranoa	Zapatos artesanales con palma de iraca	Marroquinería / Tejeduría	\$	2.560.000



Tienda de Sonrisas SAS	Edilsa Baldomino	Usiacurí	Canasto	Tejeduría	\$	180.000
Tienda de Sonrisas SAS	Rita Márquez	Usiacurí	Abanicos en iraca	Tejeduría	\$	200.000
Tienda de Sonrisas SAS	Catherine Lira Torregroza	Usiacurí	Hebillas redondas en iraca	Tejeduría	\$	350.000
Tienda de Sonrisas SAS	Nancy García	Usiacurí	Bolsos en iraca	Tejeduría	\$	950.000
Tienda de Sonrisas SAS	Kelly Angulo	Usiacurí	Bolsos en iraca	Tejeduría	\$	600.000
Tienda de Sonrisas SAS	Adolfo Urueta	Usiacurí	Bolsos en iraca	Tejeduría	\$	480.000
Tienda de Sonrisas SAS	Vilma Ospino	Galapa (Paluato)	Canastas en bejuco	Cestería	\$	125.000
Tienda de Sonrisas SAS	Nereida Márquez	Usiacurí	Bolsos cofre en iraca	Tejeduría	\$	240.000
Tienda de Sonrisas SAS	Luis Paz	Baranoa	Zapatos artesanales con palma de iraca	Marroquinería / Tejeduría	\$	480.000
Tienda de Sonrisas SAS	Manuel Pertuz	Galapa	Tazas en madera	Talla en madera	\$	1.800.000
Tienda de Sonrisas SAS	Eleany Amaranto	Usiacurí	Bolsos en iraca	Tejeduría	\$	550.000
Tienda de Sonrisas SAS	Vilma Ospino	Galapa (Paluato)	Canastas en bejuco	Cestería	\$	360.000
Cliente Sabor Barranquilla	Dionisio Vargas	Galapa	Servilleteros de pajarito	Talla en madera	\$	400.000
Agencia Fuller	Eber Cano	Ponedera	Pocillos barro negro	Alfarería - Barro negro	\$	550.000
Tienda de Sonrisas SAS	Bienvenida González	Galapa	Cofres en bejuco con tapa	Cestería	\$	600.000
Tienda de Sonrisas SAS	Vilma Ospino	Galapa	Cofres en bejuco con tapa	Cestería	\$	900.000
Tienda de Sonrisas SAS	Nancy García	Usiacurí	Cofres pequeños en iraca con tapa	Tejeduría	\$	70.000
Cientes Expoartesánias	60 artesanos del departamento	Varios	Varios	Varios	\$	11.619.900
					\$	47.485.900



2.3 Propiedad Intelectual

2.3.1 Sensibilización sobre la propiedad intelectual

Se convocó a la comunidad artesanal del departamento para la Jornada de Registro de Marca y Propiedad Intelectual, la cual se llevó a cabo los días 12 y 13 de agosto en el Auditorio de la Gobernación del Atlántico.

La actividad estuvo liderada por el equipo del proyecto y se contó con la participación del líder del equipo de propiedad intelectual de Artesanías de Colombia así como el acompañamiento de representantes de la Superintendencia de Industria y Comercio, quienes presentaron capacitaciones sobre propiedad intelectual, derecho de autor y registros de marca.

Se brindó asesoría a los 135 artesanos asistentes para mejorar la imagen de su marca y completar la documentación requerida para realizar el registro de marca correspondiente.



Jornada de Registro de Marca realizada en la Gobernación del Atlántico.

Foto tomada por Anamaría Lacouture. Barranquilla, Agosto de 2019.



2.3.2 Estudio técnico legal y protección jurídica

60 artesanos preseleccionados por el equipo asesor fueron atendidos de manera personalizada y se dio inicio al proceso de registro de marca correspondiente, por parte del abogado del programa de propiedad intelectual de Artesanías de Colombia, Alexander Parra:

Tabla 4: Artesanos Preseleccionados para Registro de Marca

Nombre	Municipio	Marca
Fabian Andrés Castiblanco	Barranquilla	Palito de Mar
Paola Eljach Mora	Barranquilla	Paola Eljach
Johnny Perez Molinares	Barranquilla	Kiara
Stella Gutierrez Peñaloza	Barranquilla	Stella
Estela Alvarez	Barranquilla	StellAlvarez
Irene Castillo Castillo	Barranquilla	Irene Castillo
Martha Cecilia Sandoval	Barranquilla	Mar-Art
Grace Lascano Garrido	Barranquilla	Orito
Ivonne Gomez	Barranquilla	IG Ivonne Gomez
Carolina Gonzalez	Barranquilla	Karito González
Claudia Contreras	Barranquilla	CJ
Lorena Sierra	Barranquilla	Lorena Sierra
Jeimy Mendoza	Barranquilla	Vanilla
María del Carmen Polo	Barranquilla	Maripo
Gabriel José García	Barranquilla	Jovinao &Rocha
Deisy María Marquez	Barranquilla	D'Mara
Luz Marina Hernandez	Usiacurí	Luz M
Kelly Angulo	Usiacurí	ADK
Marla Amaranto	Usiacurí	Mimara
Enith Verdeza	Usiacurí	Enith
Marleby Muñoz	Usiacurí	Marleby Natalia
Nereyda Marquez	Usiacurí	Nereyda Márquez
Lucila Salas	Usiacurí	Lucila
Edgar Ortiz	Usiacurí	Edgar Ortíz
Leticia Escorcia	Usiacurí	Lelimar
Luis Oswaldo Paz	Usiacurí	Baya
Edilsa Baldomino	Usiacurí	Edilsa Baldomino
Auriel Guette	Galapa	La Pantera
Luis Pertuz	Galapa	El Congo Real



Alfredo Marín	Galapa	Alfredo Marín
Dionisio Vargas	Galapa	Dionisio Vargas
Fernando Padilla	Galapa	Los Magos
Francisco Padilla	Galapa	El Tigre
Manuel Pertuz	Galapa	Toro Miura
Enuar Valdes	Tubará	Enuar
María Antonia Martínez	Tubará	Toñita
Alex Enrique Celín	Tubará	Madeto
Elvira Vitali	Tubará	Vitali.c
Adolfo Coll	Tubará	Coll
Aidé Rada	Tubará	Aira
Ana Lucila Gonzalez	Tubará	Lucy
María Rada	Tubará	Madira
Minerva Navas	Tubará	Amaakashara
Julio Martínez	Puerto Colombia	Joya del Mar
Aura Lucia Anaya	Puerto Colombia	El Cóncolo
Delis Castillo	Puerto Colombia	Haikú
Lisbeth Santiago	Puerto Colombia	Liz y Luz
Rosaura Rodríguez	Puerto Colombia	SAD Santy Alí Dany
Angel Paterninia	Puerto Colombia	Aves del Puerto
Sindy Machado	Soledad	Sindy Machado
Isis Nuñez	Soledad	Isis Núñez
Patricia Ibañez	Soledad	Kairo
Luis Alfonso Aranguren	Soledad	Nilo
Tilson Visbal	Soledad	Taller El Capi
Ana Castillo	Luruaco	Anficael
Gloria Martínez	Luruaco	La Sanjuanera
Rosmery Camargo	Suan	Ros
Jacqueline Villareal	Suan	Artotums
Blasina Machacón	Suan	Blasi
Senen Redondo	Baranoa	Calumma



3. Conclusiones

- La comunidad artesanal del departamento es muy diversa y se encuentra en niveles muy diferentes de desarrollo desde el punto de vista de emprendimiento. Mientras que en algunos municipios existen negocios constituidos hace años de manera exitosa y requieren impulso para crecer a nivel nacional e internacional; otros no cuentan aun con artesanos dedicados 100% al oficio.
- Entre las actividades con mayor asistencia y mejor actitud por parte de los artesanos se destacan los encuentros testimoniales. Se observó gran interés por asistir y en la actividad los asistentes estuvieron atentos, participativos y motivados. Este espacio además, sirvió como evento de “networking” para intercambiar ideas, necesidades e identificar oportunidades de trabajo conjunto entre los mismos artesanos.
- Los talleres y asesorías resultan efectivos en la medida en que se apliquen de manera inmediata a las necesidades y contexto de cada unidad productiva artesanal. Las actividades de formación deben comprender formas de aplicar la teoría de manera inmediata, para lograr el resultado de impacto esperado.
- El sector artesanal en el Atlántico se encuentra en un momento positivo único en la historia del departamento y determinante para su desarrollo. La combinación de tendencias en el mercado junto con el apoyo disponible por parte de entidades y proyectos público-privados han representado una gran oportunidad que está dando frutos y de seguro lo seguirá haciendo.
- El tiempo de seis meses para ejecutar un proyecto con el alcance del proyecto actual fue bastante “apretado”, lo que hizo necesario intensificar las actividades como talleres y asesorías. Debido a esto, en algunos aspectos no se logró dar suficiente espacio de tiempo para implementar y llevar a la práctica algunas de las recomendaciones dadas.



4. Limitaciones y dificultades

- La diversidad tan amplia de oficios y niveles de desarrollo de la profesión artesanal en el departamento del Atlántico, hizo difícil cubrir todas las necesidades de apoyo desde un mismo proyecto. Aunque el contenido de las asesorías y talleres se adaptó a la audiencia respectiva, en algunos casos fue necesario replantear completamente el objetivo y contenido de la actividad, con el fin de que fuera pertinente para la comunidad en la que se fuera a desarrollar. Ejemplos de esto son los municipios de Piojó, Candelaria o Manatí, en donde el nivel de las unidades productivas participantes requería una adaptación completa de talleres como Manejo de Redes Sociales o Cómo Establecer el Precio de mi Producto.
- Se percibió un ambiente prevenido y desmotivado en municipios como Campo de la Cruz, Repelón, Candelaria, Ponedera y Manatí, debido a expectativas inadecuadas que se habían generado en la comunidad desde antes de iniciar el proyecto. En algunos de estos municipios se encontró apatía y molestia por la demora en iniciar actividades del proyecto y falta de seguimiento a los compromisos planteados por parte de la Gobernación en los meses anteriores. Lo anterior generó dificultades a la hora de convocar y atrasos para dar inicio a las actividades.
- La falta de disposición por parte de algunos coordinadores representantes de la Alcaldía en cada municipio entorpeció la ejecución de las actividades en los municipios de Juan de Acosta y Campo de la Cruz, donde hubo que hacer esfuerzos adicionales para lograr convocar y reservar espacios de reuniones propicios.
- La existencia de un proyecto similar en paralelo dificultó la programación de actividades, dado que en algunos municipios como Usiacurí, Galapa, Suan, Tubará, entre otros, los artesanos estuvieron “sobreatendidos” y en ocasiones no contaban con la disponibilidad para atender los compromisos e invitaciones que llegaban de uno y otro proyecto. En varias oportunidades se debieron cancelar, reprogramar o repetir actividades por falta de quorum debido a que los artesanos se encontraban atendiendo convocatorias directas de la gobernación realizadas con poca antelación y sin ser comunicadas al equipo del proyecto.



5. Recomendaciones y Sugerencias

- Enfocar la atención sólo en municipios con vocación artesanal, con el fin de lograr mayor impacto y efectividad en el proceso de intervención.
- Orientar a municipios que aun no tienen un oficio definido como comunidad, para que lo desarrollen. Se recomienda el oficio de talla en madera náufraga para el municipio de Puerto Colombia, trabajo en totumo para el municipio de Suan y trabajo en madera con totumo para la elaboración de artículos inspirados en la cultura ribereña y la danza de son de negro, en el municipio de Santa Lucía.
- Vincular al proyecto un rol o aliado especializado en fortalecer los procesos de comercialización del sector a través de estudios de mercado, detección de oportunidades y acompañamiento a los artesanos en el proceso de ventas. Se sugiere que los demás esfuerzos de formación del laboratorio estén articulados desde de las oportunidades de mercado que se identifiquen, así como de las detectadas por Artesanías de Colombia a nivel nacional.
- Organizar una rueda de negocios en la que participen los propietarios de las principales vitrinas comerciales del departamento. Invitar también a las personas encargadas de compras en hoteles y restaurantes de la ciudad, quienes buscan artículos artesanales para menaje y decoración.
- Complementar la base de datos de vitrinas comerciales con contactos en restaurantes y hoteles, quienes se pueden convertir en clientes potenciales para muchos de los productos ya desarrollados por el Laboratorio.
- Buscar convenios con ferias de arte y diseño independiente en la ciudad de Barranquilla para promover la participación de los artesanos vinculados con el Laboratorio en estos eventos con tarifas especiales y al mismo tiempo apoyar la divulgación de estos eventos comerciales.
- Seguir promoviendo y apoyando la participación de artesanos en eventos feriales y comerciales: no solo como expositores sino también como visitantes también, en aras de hacer inteligencia de mercados, aprender de otros negocios, conocer tendencia y mejores prácticas del mercado.
- Considerar un rol de mentor comercial que realice acompañamiento cercano y personalizado a las unidades productivas con mayor capacidad de producción y potencial de crecimiento, cuya misión sea lograr el cierre de negocios, sea medido con base en metas



de negocios facilitados y tenga entre sus entregables un Plan Comercial para cada una de las unidades productivas atendidas.

- Ampliar el tiempo de ejecución en futuros proyectos con metas de beneficiarios tan grandes, con el fin de dedicar suficiente tiempo y esfuerzo a cada actividad, y lograr un impacto más efectivo. O como alternativa, reducir el número de municipios y beneficiarios para realizar asesorías y talleres enfocados en fortalecer a un número menor de unidades productivas, pero de manera más significativa.
- Los tiempos de producción para ferias deben tener prioridad sobre otras actividades dentro del proyecto. En el cronograma esto se debe reflejar siendo el tiempo de producción lo primero en ser programado, para luego agendar el resto las actividades respetando esta prioridad. Así se programarían las asesorías puntuales sobre costeo y precios, y los talleres relacionados con preparación para ferias en el momento más oportuno.
- La implementación de un plan de mercadeo digital o estrategia de redes sociales lleva varios meses en mostrar resultados. Por lo anterior, se recomienda volver a impartir este taller o ciclo de asesorías al comienzo del proyecto, de manera que se tenga el tiempo suficiente para hacerle seguimiento. En la medida de lo posible deben ser más de cinco meses de seguimiento y acompañamiento a la unidad productiva para realmente desarrollar capacidades de manejo de redes sociales.
- Se recomienda que los talleres sobre manejo de redes sociales u otros temas relacionados con mercadeo digital, sean preparados y realizados en conjunto entre el área de emprendimiento y el área de diseño, con el fin de abarcar temas de vital importancia en este contexto como lo son el uso de un manual de identidad de marca, la presentación de los productos, y la toma de fotografía.
- Trabajar en alianza con Procolombia para orientar a los artesanos interesados en iniciar un proceso de internacionalización / exportación de sus productos. ProColombia podría realizar talleres y jornadas de orientación, mientras que el equipo del proyecto apoyará la preparación de las unidades productivas para completar los requerimientos y pasos indicados.