



**Programa Nacional de Conformación de  
Cadenas Productivas para el Sector Artesanal  
Colombiano**

**Estructuración Cadena Productiva de la  
Palma Estera Departamento del Cesar**

**ANEXO 10**

**Plan de negocios y estrategia comercial**

**Centro de Documentación para la Artesanía – CENDAR**

**Artesanías de Colombia  
Bogotá D.C.**

# Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal

Cadena Productiva de Palma Estera en el Departamento de Cesar.

2.15 Un (1) plan de negocios y estrategia comercial para los microempresarios de las cadenas atendidas por el proyecto, desarrollado. IM01

1.1 Empresas asociativas formalizadas, con planes de negocio, capaces de gestionar proyectos productivos, manejando costos y tablas de costeo en cada una de las cadenas atendidas por el proyecto. IM01



## **INTRODUCCION**

Un Plan de Negocios es una de las herramientas esenciales dentro del desarrollo empresarial de una organización, es así como se presenta este documento como un instrumento para la conceptualización en forma global de la Cadena Productiva de Palma Estera en el Departamento de Cesar, entendiendo cada uno de sus eslabones.

El documento contiene el plan de negocios general para la cadena, con planes de: Identificación, de producción y operación, plan de mercadeo, de exportación, organizacional, puesta en marcha.

En una segunda parte contiene la descripción de algunas asociaciones identificadas y estructurada durante el Programa de Conformación y Estructuración de Cadenas Productivas, con sus respectivas tablas de costeo, estados financieros, proyecciones a cinco años, y algunos indicadores financieros.

En 1.995 se preparo la producción de esteras para el stand de diseño en Expoartesanas, obteniendo como resultados novedosos diseños que mas adelante fueron ajustados en sus costos a través de una labor de investigación en la producción.

En 1.998 se realizo otra comisión muy exitosa por cuanto se realizaron prototipos de individuales redondos, formas nuevas para los grupos, creando un novedoso producto que aún le sigue gustando al consumidor.

Entre los años 1.990 y 1.994 se sostuvo un convenio con la Corporación Autónoma del Cesar para el cultivo de parcelas de Palma de estera.

El plan de negocios que plantea éste documento se basa en las características únicas que se han podido establecer en el desarrollo del programa. Las particularidades de la cadena productiva de la palma estera, plantean actividades y elementos por los cuales el hacer la diferenciación clara de las etapas de extracción de materias primas, producción y comercialización, representa el punto de partida de estrategias para la integración de sus eslabones y sus actores.

El análisis de los actores y actividades de la cadena y su diagnóstico, es el punto de partida para el desarrollo del plan de negocio. El análisis comprende la caracterización de los talleres artesanales y de algunas asociaciones pertenecientes a la cadena productiva, a partir de ellos, se puede establecer el grado de desarrollo y aplicación de tecnologías en la actividad artesanal y las manifestaciones asociativas de las localidades.

Los procesos de la cadena productiva de la palma estera son la principal referencia para la elaboración del diagnóstico o identificación y posterior formulación del plan de negocios. Gracias a la caracterización de los mismos desarrollada por los asesores del programa, se pueden establecer las siguientes operaciones del proceso productivo:

- ☛ Cultivo y comercialización de la palma estera
- ☛ Preparación de la palma estera

- ✦ Tinturado
- ✦ Almacenamiento
- ✦ Tejeduría en Telar Vertical
- ✦ Proceso para la elaboración la estera
- ✦ Comercialización de productos terminados

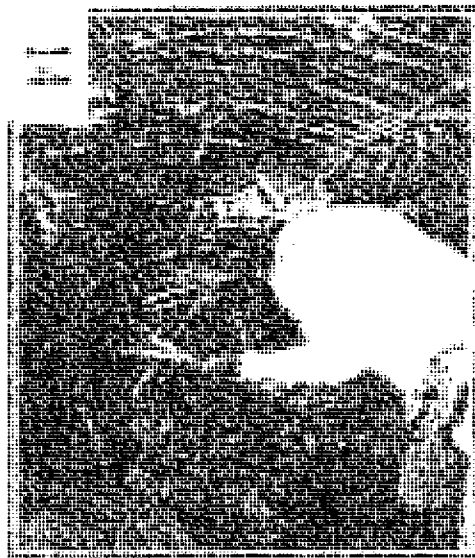
## *1.2. Descripción.*

La iniciativa plantea el desarrollo de diversas líneas de productos, a partir de la estructuración de la cadena productiva de Palma Estera y de todos los productos artesanales derivados de esta.

Las actividades propias de cada una de las operaciones de la cadena productiva, son las siguientes:

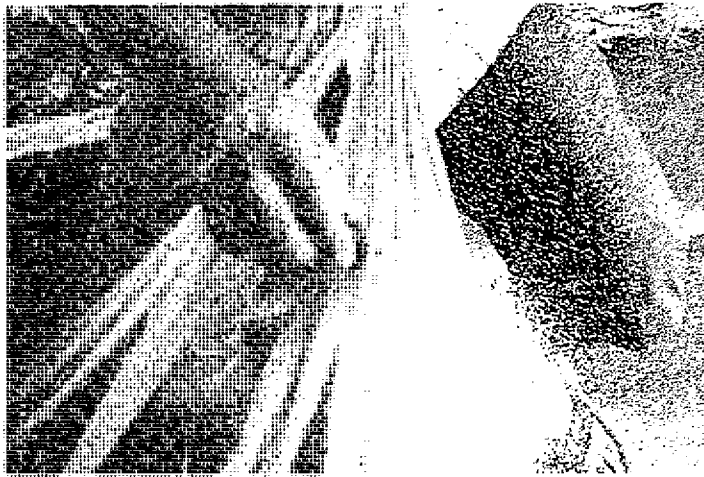
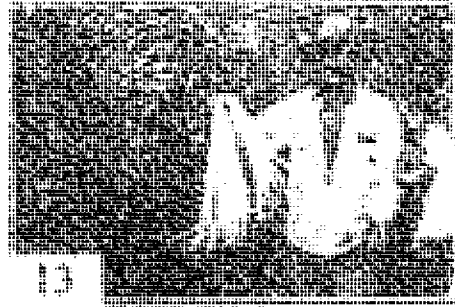
### *ADQUISICION DE LA PALMA ESTERA*

Una vez localizada la palma, se procede a coger el cogollo (debe cogerse un cogollo que se encuentre cerrado, ya que abierto la palma se encuentra seca y puede posteriormente la materia prima presentar problemas de tejido), el cual se dobla y se sacude para que sus hojas se abran y se facilite la deshojada, la cual consiste en halar hoja por hoja del palmiche. En este punto es importante tener en cuenta, que el cogollo no debe cortarse para la preservación de la especie.



A la cogida de la palma la denominan PALMEAR cuando es de estera y COROZIAR cuando es de corozo.

Una vez terminada esta labor, se procede a su recolección, para ser transportada al lugar del trabajo; donde se procede a su preparación, para lo cual se siguen los siguientes pasos:



**ESPAJADO:** Consiste en quitar los bordillos o bordes de cada hoja, debido a que ésta presenta espinas.

a) **TIRADO:** Se quitan las nervaduras de cada hoja. Estas se utilizan para elaborar los escobajos.

b) **SECAMIENTO:** Este proceso dura de 3 a 4 días, La palma estera se cuelga (presenta base);

### *TINTURADO*

Como herencia del ancestro indígena, los colores utilizados en la tinturación de la palma, son extraídos de las plantas de la región. La industrialización y la necesidad de los colores brillantes han hecho utilizar los colores químicos.

La planta tintórea más conocida en la región es la bija.

El procedimiento para teñir con la bija es el siguiente:

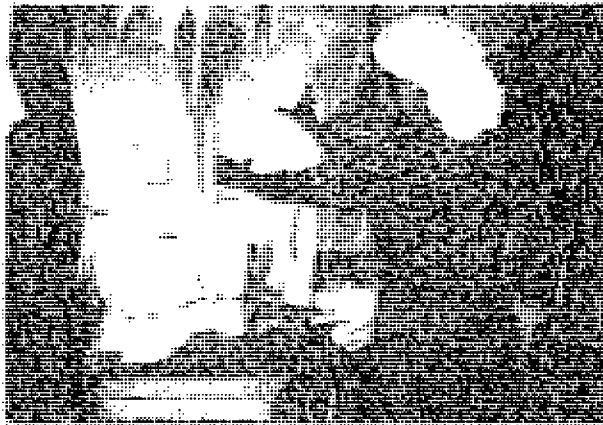
a) Se va a la zona donde se encuentre la bija, se toman las hojas secas, que tienen un tono morado rojizo y se echan en talegos de polietileno, donde queda almacenada.

b) Luego se pone a hervir agua y cuando está caliente se introduce la bija, la palma y se tapa con más bija para que el color penetre bien; se deja durante 30 minutos a fuego intenso y luego es sacada.



c) SOBE: Se toma la palma y se frota de arriba hacia abajo para que cierre uniforme.

d) SECADO: Luego se pone a secar y la palma va cerrando y es almacenada para el proceso de tejido.



### *COLORANTES QUIMICOS*

La comunidad de Chimichagua comenzó a teñir con tintes químicos, para obtener otras tonalidades más llamativas en la región.

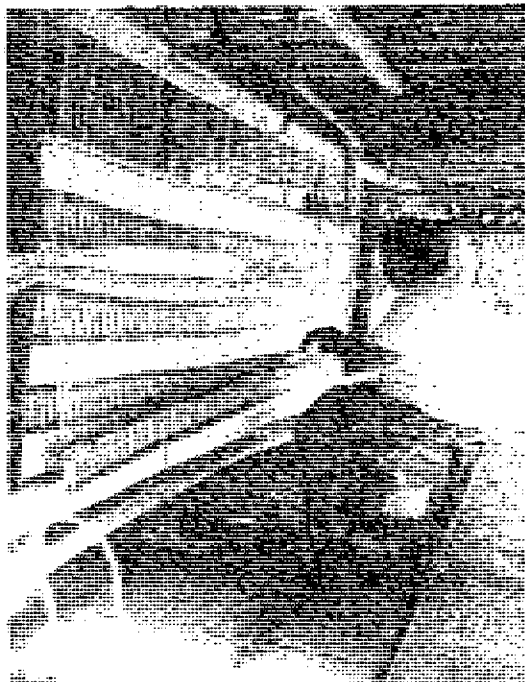
### *ALMACENAMIENTO*

Generalmente después de ser secada y teñidas las fibras, éstas se almacenan en la cocina que queda atrás de la casa; allí tienen un zarzo donde la apilan por grupos de colores, de a libra para facilitar su uso posterior.

## *TEJEDURÍA EN TELAR VERTICAL*

El tejido de la estera es efectuado en un telar vertical y se realiza mediante la relación de dos elementos: la urdimbre, que está constituida por las hebras verticales que se encuentran fijas en el Telar (fique) y la trama que está constituida por las hebras horizontales que corresponden a las pasadas de la trama (palma).

El fique es adquirido en los almacenes, generalmente es traído de Santander, porque en la región ya no se cultiva.



El Taller para la realización de las esteras funciona en la casa; el elemento básico lo constituye el Telar Vertical, el cual se puede transportar fácilmente a cualquier lugar de la casa, y se encuentra generalmente ubicado en el patio o en la cocina. Usualmente está apoyado contra una pared y se utiliza durante el día, que es cuando se desarrolla este oficio artesanal; pero si es necesario, se teje por la noche.

### *PROCESO TECNICO PARA ELABORAR LA ESTERA*

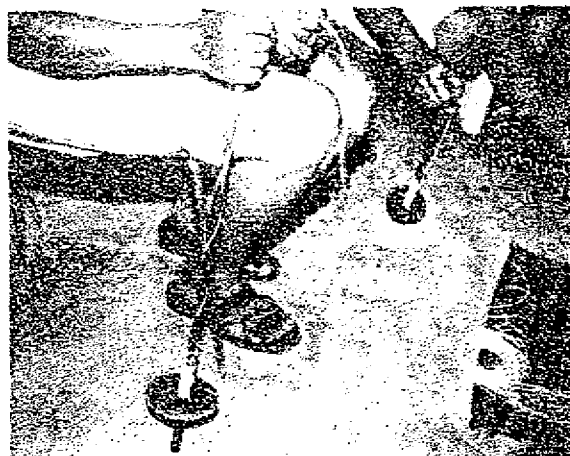
Comprende las siguientes actividades: Hilada, urdido, Proceso de tejeduría, desmonte del telar, remates finales o acabados

#### **Hilada**

Consiste en el torcido de las fibras para convertirlas en hilo, realizándose con un instrumento denominado huso o macana, el cual tiene la forma de berbiqui con una rueda



giratoria de madera, que se encuentra atravesada por un eje de madera, que lo constituye un palo largo y delgado que gira en su parte inferior.



Antes de empezar este procedimiento el fique debe dividirse en segmentos pequeños para pasar por remojo para facilitar su hilatura.

La artesana coloca el huso en el suelo recostando el fique sobre el muslo para girarlo; mientras que los dedos adelgazan la fibra para darle un calibre uniforme.

Es muy importante que esta labor se desarrolle de una manera adecuada para tener un fique de buena calidad, y así evitar problemas en el momento de la urdida y durante el proceso de tejido por ruptura de las pitas.

En la actualidad el fique se consigue en el mercado, en madejas listas para hilar; pero no todas las artesanas lo hilan por problemas de salud (alergias-dolores de espalda), sino que lo mandan a hilar.

## **Urdido**

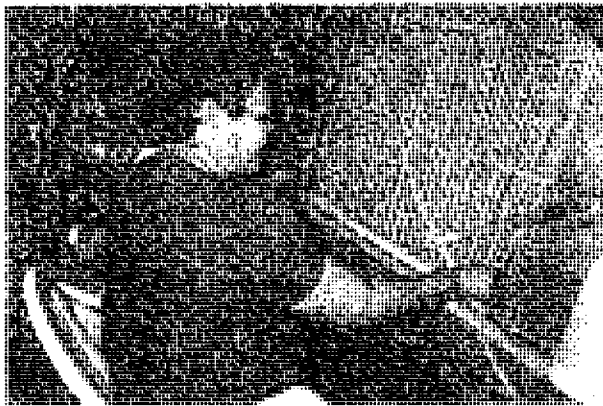
Se lleva a cabo de dos formas: URDIDO DE BOQUITA y URDIDO DE CADENETA o por PARES, los cuales se elaboran con fique.

- Urdido de boquita

Es igual al urdido corredizo, se emplea el mismo procedimiento que en el urdido de cadeneta, con la diferencia que al llegar el fique a la Boquita, no se entrelaza sino se devuelve en un recorrido opuesto hasta llegar a la boquita. Con este urdido la estera no

queda completamente rematada; sino que al desmontar la hebra que termina el remate del borde inicial, queda flotando lo que no sucede con la otra forma de urdir.

Una vez realizado el urdido, se temple con el palo horizontal inferior y se coloca sobre su parte anterior y superior una barra denominada "ARQUILLO"; la cual tendrá la función de mantener el mismo ancho durante el proceso del tejido; sirviendo de punto de referencia para la introducción de la palma y así evitar que el artesano se equivoque. Esta labor se



lleva a cabo mediante la realización de un nudo denominado GASA, que forma el hilo de la urdiembre y el arquillo con una lazada.

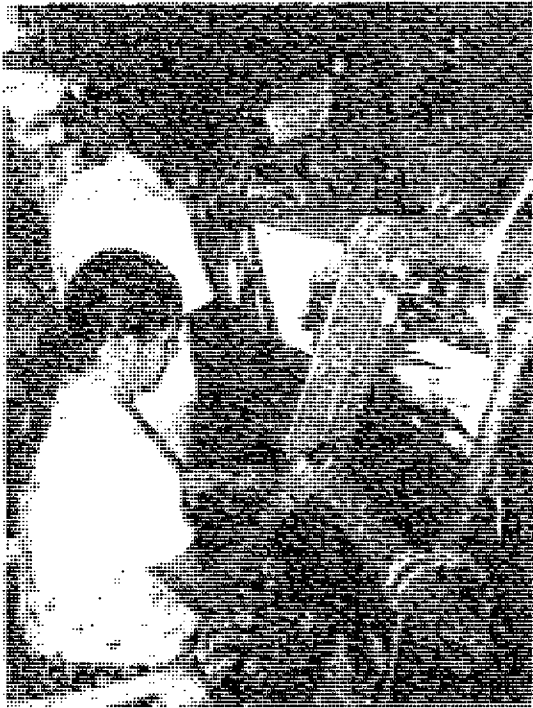
Se coloca el arquillo y se empieza a amarrar por un extremo hasta llegar a la mitad, donde se para, para proceder por el otro extremo hasta completar la totalidad de la urdiembre.

En este punto se encuentra una hebra con la otra quedando amarrado el arquillo y la urdiembre, punto que sirve de referencia para las artesanas; además de utilizar el arquillo como tensor y para mantener el mismo ancho durante el proceso del tejido.

- Urdido de cadeneta o por pares

Lo constituye un urdido corredizo, porque la urdiembre se desplaza dando lugar a una longitud doble en hilos que la componen. Rodean los palos horizontales del Telar en forma envolvente sin fijarse a ellos, de modo que pueden llegar por sus extremos a una barra adicional llamada Boquita, la cual se encuentra sobre el palo horizontal y se agarra en forma de argolla.

Para la realización la artesana se ubica en la parte anterior del telar, toma el fique y empieza a amarrarlo en la barra denominada Boquita, para continuar en sentido ascendente hasta el



palo horizontal superior, donde lo rodea, para seguir en dirección descendente hasta el palo horizontal inferior donde lo rodea, para ascender hasta la Boquita, donde se entrelaza en forma de argolla.

Este procedimiento corresponde a un solo hilo y se repetirá el número de veces necesarias de acuerdo con el ancho del tejido que se desee.

La longitud del urdido se gradúa amarrando los palos horizontales del telar de acuerdo al largo que se va a tejer. En este punto, es muy

importante tener en cuenta “la cuarta de quite”, que es lo que corresponde a lo que hay que sumarle a la longitud total del tejido por la contracción de la urdiembre, para obtener la medida exacta que se programó para el tejido.

Igualmente, debe tenerse en cuenta que los dos primeros hilos que se urdan y los dos últimos se hacen en urdido par.

### **Proceso de tejeduría**

El tejido se realiza por medio de la relación de dos elementos: urdiembre constituida por el fique y trama constituida por la palma.

Básicamente es un tejido de tafetán sencillo con nudos en los extremos que deja una parte de la trama libre en ambos extremos para constituir el flequillo.

Generalmente se utilizan dos clases de nudos: (Nudo Rabo de Iguana y Nudo doble)

- Nudo rabo de iguana

Se toman las 4 últimas urdiembres que van dobles, en la segunda pasada 3 hilos como tafetán y en la tercera vuelta, en sentido contrario.

- Nudo doble

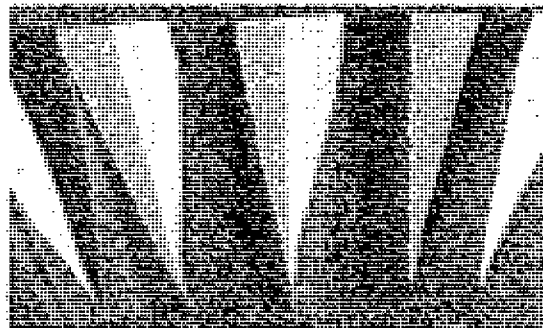
También se denomina nudo cuadrado o de cadeneta. En la primera pasada se toman las 4 últimas urdiembres, (tafetán 1x1), la segunda vuelta al contrario y en la última se toman 3 hilos de urdiembre, dos por debajo,

### **Iniciación del tejido**

Para el inicio del tejido, se toma la palma, se realiza el nudo y se teje tafetán hasta el otro extremo; para invertir el proceso en la siguiente carrera; es decir, se empieza tafetán y se termina con el nudo repitiendo siempre este tipo de tejido hasta terminar.

### **Diseños**

Los dibujos tienen que ver con el tafetán que se realiza, pero todos los diseños se sacan por color al mezclar los diferentes colores en diferente orden a medida que se va tejiendo.



Entre los diseños más comunes tenemos los siguientes:

- a. Morrococes.
- b. Fajones.
- c. Peinecitos.
- d. Tigrilla, y e. Peines grandes.

## **Desmonte del telar**

Es el proceso que se lleva a cabo para quitar la estera del telar; consiste en tomar unas tijeras o un cuchillo para cortar la urdiembre.

## **Remates finales o acabados**

Tenemos tres clases de acabados:

a. El de bordes. b. Destroncado, c. El corte del flequillo

- *Remates de bordes*

a) Borde de Inicio:

Cuando se utiliza el urdido de cadeneta, se forman las argollas y se entrelazan empezando por un extremo hasta finalizar de la siguiente manera.

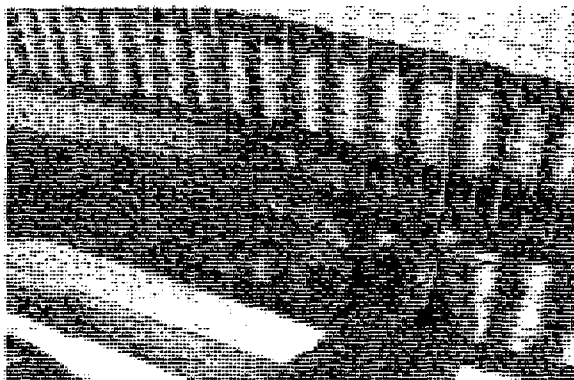
b) Borde Final

Presenta dos clases de remate:

- Remate de cordoncillo. Consiste en tomar los hilos para enrollarlos formando un cordón; sino se elabora de forma delicada, se corre el riesgo de que el remate sea muy burdo afectando la calidad de la estera.
- Remate de agua. Consiste en coger la pita de fique, enhebrarla en una aguja y devolverla por la misma urdiembre, teniendo en cuenta que se coja la última paja, para darle la firmeza y seguridad al tejido. Es tan satisfactorio el resultado que no se puede evidenciar cual es el comienzo y cual es la terminación.

## **Destroncado**

Consiste en quitar los pedacitos de paja que constituyen las puntas de la palma y que han quedado fuera del tejido. Se utiliza con un cuchillo, navaja o cuchilla.



## **Corte del flequillo**

La mayoría de las artesanas no cortan el flequillo debido a que no les compran el producto y es por esta razón, que queda siempre despelucado y de diferentes dimensiones.

### *1.3. Clientes.*

El principal medio para la comercialización es directo y cubre mercados locales que se refieren principalmente a los habitantes de la región. En segundo orden de participación, se encuentran las ferias regionales, las cuales son excelentes oportunidades de comercialización para las diferentes asociaciones participantes en la cadena.

De igual forma, las asociaciones se identifican como los agentes de comercialización predominantes al interior de la cadena, ellas actúan como agentes de mercadeo y con el apoyo en capacitaciones para ampliar sus mercados y su cobertura, se espera que actúen nuevos agentes, y que las asociaciones conformadas o en proceso de creación, puedan fortalecer la comercialización de los productos artesanales de la cadena de palma estera.

En las ferias, los artesanos tienen la oportunidad de acercar sus productos a los turistas tanto nacionales como internacionales, reforzando en éstas plazas los valores agregados en diseño, materia prima y utilitaria de los mismos, lo que ha hecho muy necesario ofrecer productos para diferentes ambientes y líneas.

Por otra parte, los intermediarios participan activamente como canales de comercialización de mediana cobertura, actúan en las localidades en las cuales la presencia de las asociaciones no es muy fuerte. La intermediación opera ofreciendo bajos precios, sin embargo han logrado promover las artesanías de palma estera en plazas de otros Departamentos.

Se ha podido establecer que los lugares donde los artesanos con mayor frecuencia colocan sus productos es a través de asociaciones, directamente en las cercanías del mercado o en las calles del casco urbano más cercano donde pueden encontrar a los intermediarios.

Otros lugares de venta, aunque menos importantes, son la propia casa, ferias nacionales y en almacenes de ciudades como Montería, Sincelejo, Valledupar, Cartagena, Santa Marta y Bogotá

De acuerdo a la información, los principales compradores son las asociaciones de artesanos y los intermediarios. Los otros tipos de compradores son muy variados, entre ellos se encuentran usuarios finales, (turistas o lugareños), almacenes de artesanías, Artesanías de Colombia S.A., entre otros.

La iniciativa empresarial tiene proyectado implementar en posteriores etapas una estrategia de comercialización, iniciando por la población en el área geográfica de influencia donde se encuentra la producción de los artículos artesanales.

También se tiene la meta de explotar a largo plazo, mercados en otros países donde los artículos artesanales son muy atractivos y se pueden comercializar a un muy buen precio

#### *1.4. Competencia.*

Los productos *artesanales* elaborados a base de Palma Estera, no tienen un producto competidor directo identificable, por cuanto los artículos hechos a mano son únicos. El material con el cual son fabricados se cultiva y se procesa en la región, donde algunos de sus habitantes son quienes fabrican directamente las artesanías, con habilidades que únicamente se puede tener con el trabajo de toda una vida.

Se puede mencionar como un competidor directo, los artículos a base de fibras sintéticas, pero que en ningún caso se pueden comparar con el artículo artesanal de palma estera, pues este contiene una tradición cultural y social que representa la idiosincrasia de todo un pueblo.

#### *1.5. Valor Agregado.*

En la cadena productiva de Palma Estera, todos los procesos generan un valor agregado; desde el momento que se extrae la materia prima, hasta el momento del terminado del artículo artesanal, por cuanto todos estos procesos de extracción, rpiado, tinturado, son hechos en forma específica clasificando así la calidad de la materia prima, productos intermedios y finales.

Además cada artículo elaborado por los artesanos de la región, se convierte en un producto *único*, por cuanto es fabricado individualmente con formas, colores y diseños especiales.

#### *1.6. Factores de Éxito.*

El principal factor de éxito, del proyecto radica en la conformación y estructuración de la cadena productiva de Palma Estera, la cual ha tenido gran apoyo por parte de Artesanías de Colombia, en el diseño innovador de nuevos artículos y de tintes que sean más atractivos para la comercialización de los productos.



Un punto a destacar es la articulación que se realiza de la misma, con una iniciativa empresarial de todos los procesos productivos mediante la asociación solidaria de sus participantes. Dicha propuesta empresarial propone desarrollar un alto nivel de diferenciación en los productos, por lo que se debe establecer los respectivos mecanismos de protección de los mismos, con el objetivo de mantener la ventaja competitiva.

### *1.7. Factores de riesgo.*

El diagnóstico desarrollado para la cadena productiva de la caña flecha y enfocado hacia la formulación del Plan de Negocios, además de contemplar la caracterización de los talleres y de las operaciones del proceso productivo, contextualizó las condiciones socioeconómicas de las localidades.

#### *1.7.1. Diagnóstico para las operaciones de materia prima.*

1.7.1.1. La escasez de materias primas (palma de estera, fique y tintóreas) para el tejido es causada por los pocos proyectos de cultivo y por la escasez de cultivos silvestres. La palma estera es una planta que se produce en forma silvestre y en propiedades particulares sin ningún tipo de manejo agrícola.

1.7.1.2. Falta de repoblamiento de palma de estera, fique y tintóreas, que en cierto grado contribuyen tanto a generar su escasez como a deteriorar el medio ambiente.

1.7.1.3. Existen algunos recolectores de palma estera, quienes la venden a los artesanos y en algunos casos ocasionales es recolectada directamente por ellos. Esto es debido al difícil acceso de las artesanías a los sitios donde crece. Lo que ocasiona unos inadecuados canales de distribución de la materia prima.

1.7.1.4. La escasez de insumos naturales para el tinturado artesanal como son: la bija, el achiote, el dividivi entre otros.

1.7.1.5. Desconocimiento en el suministro de insumos para el espajado, secamiento y tinturado y proveedores de calidad.

1.7.1.6. Una alta deficiencia en asistencia técnica en el cultivo, lo que trae como consecuencia el deterioro de la calidad de la materia prima que de una u otra manera afecta el producto final

Este diagnostico nos permite darnos cuenta que no sea fácil identificar claramente los agentes proveedores en el eslabón de producción de materias primas

### *1.7.2. Diagnostico para las actividades de producción*

- ✚ Perdida de las habilidades para la urdimbre, el hilado y tejeduría de las fibras, por parte de las artesanas.
- ✚ Desconocimiento de las normas técnicas para el uso del telar vertical.
- ✚ Bajos niveles de escolaridad.
- ✚ Deficiencias en la calidad de los productos.
- ✚ Fluctuaciones de los precios de las materias primas.
- ✚ Perdida de estándares de calidad.
- ✚ Dificultades de crédito para tejedoras.
- ✚ Deficiencias en los procesos de acabado.
- ✚ Espacios físicos no adecuados para los talleres
- ✚ Deficiencias en procesos de acabados.
- ✚ Bajos precios, lo que no hace muy atractivo la producción de artículos.
- ✚ Desorganización y falta de gestión empresarial.
- ✚ No hay estándares de calidad en materia prima, ni de producto

### *1.7.3. Diagnostico para las actividades de comercialización.*

- ✚ Inadecuados canales de distribución.
- ✚ Baja capacidad de respuesta para el cumplimiento de pedidos.

- ✦ Desorganización y falta de gestión empresarial.
- ✦ Los productores e intermediarios estructuran su oferta a partir de la producción.
- ✦ Baja productividad y capacidad de oferta.

#### 1.7.4. Factores Críticos.

Una priorización de los Factores de Riesgo que eventualmente se pueden presentar dentro de la elaboración del Plan de Negocios, y por su puesto dentro de la cadena productiva de Palma Estera es lo que denominaremos factores críticos. La solución para estos puntos problemáticos se ha venido gestionando a través de todas las asesorías que se han desarrollado y se vienen aplicando en todos los eslabones de la cadena.

- ✦ Escasez de materias primas debido a la falta de cultivos
- ✦ Materias primas no estandarizadas que afectan el producto final en costos y en calidad.
- ✦ Falta de un plan adecuado para el suministro de materias primas
- ✦ Inadecuados canales de distribución de la materia primas
- ✦ Falta organización para el suministro de materias primas, la producción y la comercialización
- ✦ Los procesos integrados al eslabón de la producción presentan debilidades técnicas.
- ✦ Baja capacidad asociativa artesanal
- ✦ Ausencia de mecanismos de planeación de la producción
- ✦ Inadecuados volúmenes de producción con relación al mercado potencial.
- ✦ Debilidades en los proceso de control de calidad.
- ✦ Necesidad de desarrollo de productos
- ✦ Desorganización administrativa y falta de gestión empresarial.
- ✦ Altas necesidades de desarrollo de productos para atender nuevos nichos de mercado.
- ✦ Debilidades en la comercialización de los productos en el ámbito regional, nacional e internacional
- ✦ Comercialización directa en su propio taller y de carácter local.

- Saturación del mercado con un mismo producto.
- Los productores e intermediarios estructuran su oferta a partir de la producción y no de la demanda.

PLAN DE NEGOCIOS  
CADENA PRODUCTIVA  
PALMA ESTERA

PLAN DE PRODUCCION Y  
OPERACIONES.

## II. PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCION.

### 2.1. PLAN DE OPERACIONES

#### 2.1.1. Ficha técnica Producto

En observaciones de campo se ve la palma distribuida en el bosque de 2 a 5 o mas metros una de la otra. En condiciones de cultivo esta distancia se puede reducir a un área de 1 metros entre plantas y a 4 metros entre surcos.

Mediante investigaciones directas se ha podido determinar que en el municipio de Chimichagua, aproximadamente existen 7500 plantas adultas de estera, las cuales están dispersas entre los bosques naturales.

Se llama estera porque de sus cogollos, debidamente procesados en forma artesanal, se hacen esteras, pieceros, pie de camas, y otras muchas artesanias, para las que se emplean las tiras en su color natural o teñidas con tintes vegetales que penetran fácilmente la textura de la misma. Da una fruta de color morado, redonda, gruesa y en racimos que llaman comúnmente tamaquitas y que sólo se emplea para preparar refrescos.

CLASE	ORDEN	FAMILIA
Monocotiledonea	Arecales	Aiphanes
GENERO	EPITETO ESPECIFICO	AUTOR/es
Astrocaryum	Malibo	Karst.
ESPECIE completa	Nombre/s común/es	HABITAT
Astrocaryum malibo	Palma rusia, estera,	Bosque de catival intervenido

Perteneciente a la familia aiphanes cuyo nombre científico es palma estera (*Astrocaryum malybo*)



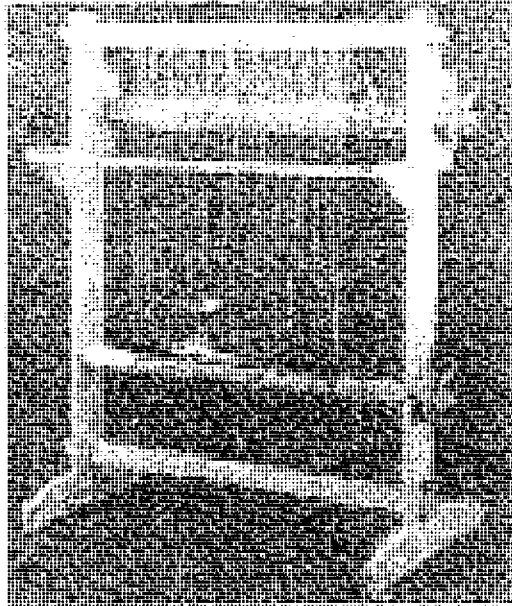
Esta palma de hojas, espinosas, blanquecidas, crece en el valle del río Magdalena en su parte media y baja y en la región del Sinu en los bosques, en renglones húmedos por debajo de los 500 metros por debajo del nivel medio del mar; proporciona de sus hojas la materia prima para la industria artesanal que es la de la estera, base de la economía doméstica de la región del Cesar. Las hojas jóvenes amarillas son desflecadas, se separan sus pinnas y se cuelgan a secar y a blanquear al sol enrolladas.

Una fábrica de esteras está aplicando anilinas para obtener mejores y nuevos colores, logrando la producción de la estera en tiradas más largas como para tapizar las paredes o alfombras de corredores.

Los artesanos tienen como producto líder la estera, la cual ha sido diversificada por color, textura, tamaños, volviéndose un objeto de utilidad y decoración. El tejido se hace con fibra natural ya sea de fique o algodón para obtener un tejido de alta calidad, ya que la fibra sintética no es apta para estos productos. Este oficio artesanal, utiliza unas plantillas o moldes para cada producto especialmente individual redondo o contenedor.

Una herramienta fundamental para la elaboración de productos de palma estera es el Telar, con el cual se teje con hilos de urdimbre de 1.5 a 2 centímetros. aproximadamente para dar más estructura al tejido, esta distancia es controlada con guías de fácil fabricación y que se pueden acondicionar a cualquier telar, garantizando una mejor calidad en el tejido.

En la región se producen diversas líneas de productos entre los cuales se cuentan, línea de Alcoba, línea de tapetes para baño, cocina, pasillo y comedor, línea de Estudio, línea de divisorias y tapete, línea de alcoba infantil, línea de cocina.



Se han desarrollado en las últimas asesorías productos novedosos con alto contenido de diseño, productos utilitarios como la línea de contenedores y empaques; los cuales han tenido un gran éxito comercial, sin embargo aún están en su etapa de maduración y en la población artesana no son muchos los que conocen la técnica para su elaboración, sin embargo se tiene previsto como parte de la asistencia técnica socializar estos productos que definitivamente son una alternativa comercial bastante viable, como lo demuestra sus niveles de ventas en los puntos de ventas de Artesanías de Colombia.

Algunos de los productos desarrollados se encuentran distribuidos en líneas, y de cada uno de ellos podemos determinar ciertas características particulares de estos:

- ✦ Petate tradicional: su tejeduría se realiza en telar vertical, es rectangular y se elabora en varias medidas, generalmente es tinturado con tintes naturales. Sus usos son tradicionales, utilitarios y decorativos.



- ✦ Tapete tradicional: es elaborado en telar vertical y puede ser rectangular o cuadrado. En su proceso puede tinturarse con tintes sintéticos, naturales o una combinación de éstos. Sus usos son tradicionales, utilitarios y decorativos.
- ✦ Cortina: su tejeduría es realizada en telares verticales, generalmente son rectangulares y tinturados con tintes naturales, se recomienda su uso en interiores. Es decorativo y utilitario.
- ✦ Tapete grande: es elaborada en telar vertical, su forma generalmente es cuadrada con tintes naturales combinados con sintéticos. Sus usos son utilitarios y decorativos.
- ✦ Individual redondo: su elaboración es de tejeduría manual, de forma circular y con diámetros que oscilan entre los 35 a 45 centímetros, generalmente sus usos son utilitarios y decorativos.
- ✦ Individual cuadrado: se elabora en telares verticales, son de forma rectangular y aproximadamente miden 35 x 30 centímetros. Tradicionalmente es tinturado con tintes naturales, sin embargo, se hacen combinaciones con tintes sintéticos. Sus usos son utilitarios y decorativos.
- ✦ Marco de espejo: este es un producto cuya elaboración presenta innovaciones en diseño, es tejido en telar vertical, generalmente es de forma rectangular, con tintes naturales o combinaciones con tintes sintéticos, sus usos son decorativos, utilitarios, e innovadores.
- ✦ Armario combinación madera – palma estera, mide aproximadamente 27 cm x 131 cm. La fibra de caña flecha es pegada sobre triples y colocada en las puertas del armario, es tinturada en tonos verdes que pueden ir en degradé, es una técnica mixta de tejeduría y carpintería. Sus usos son utilitarios y decorativos.

### *2.1.2. MAPA DE PROCESO Y FUNCIONAL CADENA DE PALMA DE ESTERA*

Mediante la construcción de todo el proceso productivo y el mapa funcional de la cadena productiva de palma estera, podemos visualizar mucho mejor, todos los eslabones identificables de la cadena, para así realizar una buena articulación de los mismos. Con esta diferenciación desarrollaremos un plan de negocios debidamente estructurado.



**Cultivadores de Palma de Estera**

- Chimichagua, Saloa, Mandinguilla, Candelaria, Tamalameque.

**Proveedores de Fique, Insumos (Abonos Plaguicidas y Pigmentos)**

**Productos en Palma de Estera**

- Chimichagua, Saloa, Mandinguilla, Candelaria, Tamalameque, Valledupar.

**Comerciantes**

- Valledupar, Santa Marta.

**Comerciantes**

**Visitantes Extranjeros**

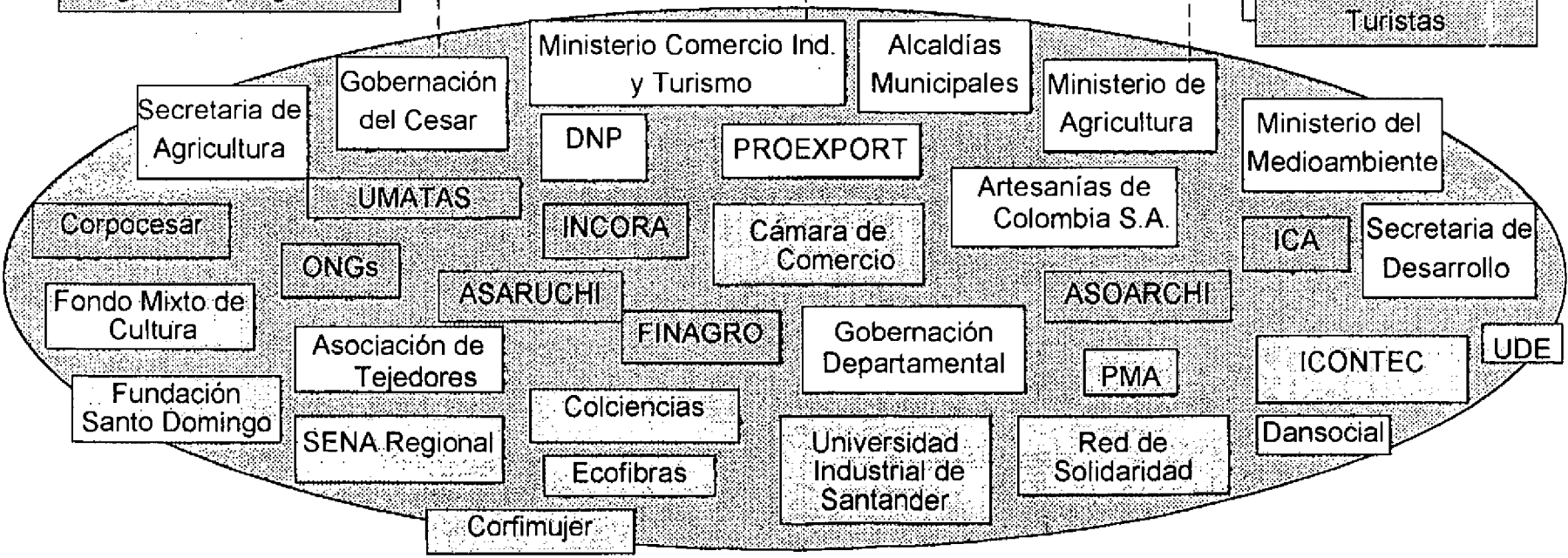
**Nacional**

- Bogotá
- Medellín
- Barranquilla
- Cartagena

**Internacional**

- Estados Unidos

**Turistas**



## 2.2. PLAN DE PRODUCCION

### 2.2.1. ANALISIS DE MATERIAS PRIMAS

En el municipio de Chimichagua existen unas 7500 plantas adultas de palma de estera y teniendo en cuenta que en promedio 8 plantas producen un kilogramo y una planta se le cogen 2 cogollos al año, se tendría una producción de 1875 Kilogramos año. Lo más recomendable es recoger los cogollos 2 veces al año para que la planta se recupere.

Los grupos artesanales participan en eventos feriales para lo cual necesitan gran cantidad de materia prima, que en promedio esta en el orden de los 2500 kilogramos. La demanda de otros artesanos que no están asociados y que producen productos artesanales para mercados locales es de 1000 kilogramos, lo que implica que la demanda total por parte de los artesanales es de 3500 kilogramos.

En este orden de ideas podemos determinar que existe un déficit de materia prima de aproximadamente 1625 kilogramos en el municipio de Chimichagua. En el Departamento del Magdalena existe la palma de estera y específicamente en la población del Banco Magdalena, los artesanos de Chimichagua y otras localidades compran la palma seca para elaborar los productos artesanales.

#### OFERTA Y DEMANDA ANUAL DE PALMA ESTERA

GRUPOS ASOCIATIVOS	CANTIDAD DEMANDADA POR LOS ARTESANOS	OFERTA DEL CULTIVO.
Grupos Asociativos	2500 kilogramos	1875 kilogramos año
Artesanos no asociados	1000 Kilogramos	1875 kilogramos año

De acuerdo con las actividades desarrolladas por el Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas en los talleres de capacitación en costos, se puede establecer que el precio promedio de venta de la libra de palma estera \$4.000.

GRUPOS ASOCIATIVOS	CANTIDAD DEMANDADA A POR LOS ARTESANOS	Precio de Venta de la libra de palma de estera	CANTIDAD DEMANDADA EN PESOS AÑO	OFERTA DEL CULTIVO.	Precio de Venta de la libra de palma de estera	CANTIDAD OFRECIDA EN PESOS
TOTAL	3500 Kgr.	\$4000	\$14.000.000	1875 Kgr	\$4000	\$7.500.000

Fuente. Taller de capacitación en fortalecimiento organizativo, costos producción, ventas, administración y liderazgo.

Se puede determinar que existe un déficit de materia prima, lo que limita la producción de artículos artesanales de palma de estera, de esta manera el programa nacional de conformación de cadenas productivas, propuso planes de acción encaminados al mejoramiento del suministro de materias primas, junto con el cultivo o recuperación de los ya existentes mediante planes de manejo adecuados para la región y para los artesanos.

### 2.2.2. ANALISIS DE PRODUCCIÓN

Aunque la elaboración de artículos elaborados por los artesanos es alta. Con el proyecto se pretende focalizar la producción en aquellos objetos que han tenido buena acogida en las distintas pruebas de mercado realizadas por Artesanías de Colombia, sobre todo en el marco de las ferias artesanales.

Los productos sobre los cuales se centra el proyecto, son resultado de la interacción entre artesanos y diseñadores textiles e industriales, interacción que tienen como resultado objetos de gran valor cultural y ambiental, con grandes posibilidades en los mercados nacional y extranjero, por su alto contenido de diseño.

La estrategia hace énfasis en los productos de tipo utilitario, de las líneas de decoración y ejecutiva, sin dejar de lado productos tan tradicionales como la estera.

Se han desarrollado en las últimas asesorías productos novedosos, con gran contenido de diseño, productos utilitarios como la línea de contenedores y empaques; los cuales han tenido un gran éxito comercial, se tiene previsto como parte de la asistencia técnica solicitar estos productos, que definitivamente son una alternativa comercial bastante viable, como lo demuestra sus niveles de ventas en los puntos de ventas de Artesanías de Colombia.

Por el proceso de producción el producto artesanal se caracteriza por tener variaciones en un mismo diseño de un producto a otro, variaciones en los tamaños y formas; en los colores de la fibra y en la calidad de los acabados y diseños.

Se producen diversas líneas de productos.

- ✦ Línea de Jardín: Cojín, Tapete.
- ✦ Línea de Contenedores: Tarro circular con tapa Grande, Tarro circular con Tapa Mediano, Tarro circular con Tapa Pequeño, Contenedor ovalado con tapa Grande, Contenedor Ovalado con Tapa Mediano, Frutero.
- ✦ Línea de Divisoria: Divisoria.
- ✦ Línea de Comedor: Tapete
- ✦ Línea Alcoba Infantil: Cojín, Tapete.
- ✦ Línea Mobiliario: Tela.

El producto más popular dentro de la producción artesanal de la palma estera son los tapetes y estereras propiamente dichas, las cuales han sido utilizadas por los habitantes de la región y demás compradores durante mucho tiempo, y que además gozan de una gran popularidad y gran demanda. Mediante las asesorías en diseño y diversificación de producto se ha logrado incrementar el mercado de los denominados Tapetes de palma de estera.

COSTO DE MATERIA PRIMA POR TAPETE				
CONCEPTO	UNIDAD	CANT	V. UNITARIO	V SUBTOTAL
Palma de estera	Libra	18	\$ 4.000	\$72.000
Fique	Libra	1	\$ 6.000	\$ 6.000
Vija (tintura)	Libra	18	\$ 600	\$10.800
Costo de materia prima por tapete				\$ 88.800

Para la elaboración de un Tapete de 2 x 1.50 mts. Se utiliza las cantidades anteriores.

COSTO DE MATERIA PRIMA POR METRO CUADRADO				
CONCEPTO	UNIDAD	CANT	V. UNITARIO	V SUBTOTAL
Palma de estera	Libra	6	\$ 4.000	\$24.000
Fique	Libra	0.33	\$ 6.000	\$ 1.980
Vija (tintura)	Libra	6	\$ 600	\$3.600
Costo de materia prima por metro cuadrado.				\$ 29.580

Para la elaboración de 1 metro cuadrado se utilizan las cantidades anteriores.

Se estima que la producción bimensual de tapetes de 2 x 1.50 mts, es de 480, para el municipio de Chimichagua y los corregimientos de Candelaria, Soledad, Saloa. Es así como durante un año de trabajo se pueden elaborar alrededor de 2880 tapetes.

COSTO DE MATERIA PRIMA POR TAPETES ELABORADOS EN DOS MESES				
CONCEPTO	UNIDAD	CANT	V. UNITARIO	V SUBTOTAL
Palma de estera	Libra	8640	\$ 4.000	\$34.560.000
Fique	Libra	480	\$ 6.000	\$ 2.880.00
Vija (tintura)	Libra	8640	\$ 600	\$5.184.000
Costo de materia prima por tapete				\$ 42.624.000

Se ha podido determinar que un artesano en un día de trabajo de tejeduría puede elaborar alrededor de 1.20 metros cuadrados de tapete de palma de estera.

COSTO DE MANO DE OBRA				
CONCEPTO	UNIDAD	Valor Unitario	N. de días	V SUBTOTAL
Costo por día	1 día de tejeduría	\$ 15.000	2.5	\$37.500
Costo de mano de obra por tapete				\$37.500

COSTO DE MANO DE OBRA POR METRO CUADRADA			
CONCEPTO	UNIDAD	Valor Unitario	V SUBTOTAL
Costo de mano de obra por metro cuadrado	1 metro cuadrado	\$ 12.500	\$12.500
Costo de mano de obra por metro cuadrado			\$ 12.500

Podemos definir el proceso de producción en el diagrama de flujo de la cadena productiva de Palma de Estera, entendida desde el cultivo, hasta la tejeduría, de igual forma se puede estructurar el mapa funcional de la misma cadena.

### 2.2.3. POLITICAS.

#### *POLITICAS DE CALIDAD.*

Los parámetros de calidad serán fijadas en las actividades de capacitación y asistencia técnica previstas por parte de los diseñadores.

Para tener una buena calidad del producto artesanal de la palma de estera se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

Para la tejeduría

- ✦ La fibra de palma de estera debe estar bien rpiada
- ✦ Se debe tinturar la fibra antes de elaborar el tejido para que el color sea parejo.
- ✦ La superficie debe ser lisa y pareja, sin fibras sueltas o saltos en el tejido.
- ✦ El ancho debe ser parejo, no debe tener partes mas anchas o angostas.
- ✦ El tejido debe ser compacto no debe permitir estirarse ni ensancharse con facilidad.
- ✦ Esto es determinado por la tensión del tejido

- ✦ Los empalmes de fibras no deben ser notorios.
- ✦ Los diseños deben ser homogéneos.
- ✦ La puntada debe ser uniforme en toda la extensión de la costura, no se debe observar saltos en la misma.
- ✦ Los remates deben ser parejas tanto por el derecho como por el revés del producto, no deben haber nudos de fibras por ninguno de los lados.

El producto:

- ✦ Las dimensiones del producto deben ser exactas, si es un rectángulo o un cuadrado la medida de un lado debe ser igual a la de su opuesto.
- ✦ Las líneas de sus lados son rectas, no deben estar curvas ni onduladas.
- ✦ En el caso de los tapetes deben ser planas, no se deben encocar o embombar. Las alfombras se contraen un poco cuando son empacadas pero al tenderlas en el piso se deben ir aplanando poco a poco.
- ✦ El producto, no se debe almacenar en calor húmedo, ni expuesto directamente a la luz del sol.
- ✦ No se debe observar fibras sueltas o flojas.
- ✦ En la unión de los colores diferentes, se observa el entrecruzamiento, lo cual no constituye un defecto sino una característica del producto.

Artesanías de Colombia, ha trabajado permanentemente en la búsqueda de canales de comercialización de la producción artesanal teniendo como marco de referencia, las exigencias que plantea el mercado de la sociedad contemporánea, una de las características determinantes es la normatividad. Por esta razón, en alianza con ICONTEC, desde hace tres años ha venido implementado un esquema de CERTIFICACION DE CALIDAD para el sector Artesanal, con miras a fortalecer las unidades productivas y así generar un beneficio económico colectivo aumentaron la competitividad con el posicionamiento de los productos.

Se desarrollaron talleres con las diferentes Asociaciones y Artesanos, donde los contenidos



estaban diseccionados a:

Compromisos y responsabilidades de la Certificación otorgada a productos artesanales elaborados a mano, los cuales deben responder a unos parámetros de calidad y tradición que permite diferenciarlos de los productos elaborados industrialmente y reconocer su valor como expresión de identidad y cultura.

Análisis y seguimiento del proceso productivo documentado en el Referencial Nacional de Tejeduría, el cual contiene las determinantes de calidad tanto de los procesos como del producto final, para esto algunos grupos establecieron encargados de dar seguimiento de cada proceso.

Para el desarrollo de las Asesorías de Diseño para el Desarrollo, Mejoramiento de Producto se ha realizado una actividad en la que el tema del diseño se ha orientado al mejoramiento y al perfeccionamiento de la calidad, dando seguimiento de cada uno de los procesos productivos, con sus determinantes de calidad, iniciando desde el corte de la fibra hasta el acabado final del producto. Para así elaborar una pieza con alto contenido de diseño y con todos los requerimientos de calidad que requiere un producto Certificado.

Además del conocimiento del documento referencial y de los compromisos del artesano ante el consumidor con la pieza artesanal se establecieron esquemas que les permite realizar un seguimiento y control de la calidad, tomando los productos de las seis líneas diseñadas para la cadena. Para la aplicación de los esquemas tomaron en cuenta los tres grandes procesos productivos, como lo son, extracción y preparación de la materia prima, tejido y producción, y comercialización.

#### *2.2.4. RECURSOS, HERRAMIENTAS, MAQUINARIA Y EQUIPOS REQUERIDOS O INSUMOS.*

Existen condiciones específicas que hacen que la tejeduría a base de Palma Estera, no tenga el acceso adecuado a las herramientas, maquinaria y equipos requeridos para el trabajo

artesanal En los focos de industrialización y comercialización existe una gran oferta de hilos de diferentes clases y calibres, tintes, incluso implementos de trabajo, como herramientas especializadas, maquinaria liviana, manual, y otros elementos que crean nuevos niveles de tecnología artesanal en relación a la calidad y a las cantidades producidas, es a todo este proceso tecnológico, que el artesano tiene poco acceso en la medida que se encuentre mas alejado de ellos.

Un factor a tener muy en cuenta en el acceso a las herramientas y maquinaria industrial, es el costo; debido al tamaño de las unidades productivas, por tratarse de negocios familiares, normalmente no cuentan con el presupuesto necesario para realizar grandes inversiones.

Los artesanos trabajadores de la Palma Estera, han trabajado durante mucho tiempo con herramientas y equipos rudimentarios, elaborados en su mayoría por ellos mismos, pero que en cierta medida solucionan el problema del acceso a nuevas y mejores tecnologías, que mejorarían el proceso artesanal, pero que también destruirían el legado ancestral de su trabajo.

#### *2.2.4.1. HERRAMIENTAS, MAQUINARIA Y EQUIPOS.*

##### *EL TELAR*

Es vertical, consta de un marco rectangular de palos de madera o balsa de dimensiones y proporciones variables de acuerdo al producto.

Este rectángulo consta de unos palos verticales constituidos por unas horquetas, en la parte superior, en los cuatro extremos un palo amarrado con alambre para formar el rectángulo.

Este rectángulo generalmente mas ancho que alto, presenta en su área unos palos cruzados que van amarrados en el centro y en los extremos de los cuatro palos para darle firmeza y estabilidad al telar y que reciben el nombre de cruzadero.

## *BALSOS*

### INSTALACION

Los balsos son dos palos de madera redondos en los cuales va a ir la urdiembre. Los dos balsos son instalados paralelamente entre si y entre los listones horizontales del marco. El balso superior, se coloca en las horquetas de los palos verticales del rectángulo de modo que quede fijo, mientras que el balso inferior se coloca en la parte inferior de los palos verticales y es amarrado al palo de atravesar inferior por medio de un lazo que va a hacer las veces de tensor y que permite graduar la longitud que se le quiere dar al tejido.

Igualmente, presenta dos barras delgadas adicionales una superior denominada "Arquillo" y una inferior denominada "Boquilla", estas son utilizadas en el momento de la urdida.

## *CUCHILLOS, TIJERAS, NAVAJAS O CUCHILLAS DE AFEITAR*

Son utilizados para cortar el fique, los remates de la palma y el desmonte y la destronconada de la estera.

## *VASIJA CON AGUA*

Se emplea para introducir la paja durante el proceso de tejeduría, porque no puede tejerse seca porque al hacerlo, ésta se quiebra.

## *AGUJA ROMA O CAPOTERA*

Sirve para rematar las urdiembres de los extremos de la estera.

## *HUSO*

Sirve para hilar el fique

## *OLLA DE ALUMINIO*

Sirve para el proceso de tinturado de la fibra

Las herramientas y maquinaria enumeradas anteriormente, son muy rudimentarias, pero son con las que durante muchos años se ha trabajado la transformación de la palma estera, en productos artesanales.

### *2.2.4.2. RECURSOS*

- ✦ Equipos de Profesionales y técnicos en los campos de administración, trabajo social, economía, ingeniería, diseño, mercadeo o firma especializada
- ✦ Material didáctico de capacitación empresarial
- ✦ Prototipos y modelos de innovaciones tecnológicas.
- ✦ Publicación de material técnico
- ✦ Equipos de sistemas
- ✦ Muestra comercial de productos
- ✦ Papelería
- ✦ Acciones
- ✦ Asesoría en diseño para el desarrollo de líneas de productos acordes con las tendencias del mercado y costeo del producto.
- ✦ Asesoría en diseño para el desarrollo de empaque e imagen de los productos artesanales tanto existentes como resultantes de diseño.
- ✦ Asesoría para el diseño y publicación de manuales o cartillas guías para la elaboración de los diferentes productos de diseño que garanticen estándares de calidad en la producción futura.
- ✦ Capacitación en elaboración de producto de diseño.
- ✦ Gastos de viaje y permanencia
- ✦ Transportes de muestras para rondas de negocios.

### *2.2.5. UBICACIÓN Y LOCALIZACIÓN.*

El Departamento del Cesar fue creado el 21 de diciembre de 1967, por medio de la Ley 25 de ese mismo año. Numerosos conquistadores transitaron por sus tierras, entre ellos Hernando Santana, fundador de la ciudad de Valledupar el 6 de enero de 1550, Pedro de Heredia, Pedro de Badillo, Lorenzo Martín, Luis Alfonso de Lugo, Pedro de Lerma y Francisco Salguero. En 1824 se elevó a la región, como Valle del Cesar, a la categoría de Cantón y en 1859 a la categoría de Departamento con el nombre de Valledupar, teniendo como capital la ciudad del mismo nombre, haciendo parte del Estado Federal del Magdalena.

Uno de los principales municipios es Chimichagua, cuya cabecera municipal está localizada a orillas de la Ciénaga de su mismo nombre, limita al norte, con el Departamento del Magdalena, al oriente con el municipio de Chiriguaná y Curumani, al Sur con Pailitas y Tamalameque y al occidente con el Departamento del Magdalena. Este territorio, en general es plano, presenta al Sur una región cenagosa formada por el desbordamiento del Río Cesar. Se encuentran entre otras, las Ciénagas de Salva, Pancuiche, Santo Domingo, Chimichagua, Ojo de Agua, Limpia y parte de la Zapatosa.

Hacen parte del Municipio los corregimientos de Arjona, Astrea, Candelaria, El Guamo, La Mata, Las Vegas, Mandinguilla, Salva Sempegua y Soledad y las Inspecciones de Policía de las Flores, Santa Cecilia y Tronconal; pertenecen a la Diócesis y Distrito Judicial de Valledupar. Es cabecera del Circuito Notarial y de Registro. Cuenta con Servicios de Acueducto, Alcantarillado, Caja Agraria, Hospital, Correo Aéreo y Nacional, y energía Eléctrica, Teatros, Teléfono y Telégrafo.

La economía se basa principalmente en la agricultura y ganadería, sobresalen los cultivos de maíz, algodón, arroz, yuca, ajonjolí, plátano, frijol y caña de azúcar. Es importante la actividad pesquera en las ciénagas situadas en su jurisdicción.

Chimichagua fue fundado en 1.748 y elevado a la categoría de municipio por medio de la Ordenanza No. 54 de 1.892, es eminentemente ganadero tanto en cría como en engorde. Se siembra el maíz, la yuca y el plátano, pero en pequeña escala. El 90% de la población se alimenta del pescado extraído del Río Cesar y las Ciénagas de Zapatosa y Pancuich.

La población actual se ha originado de la mezcla entre colonos españoles, africanos e indígenas habitantes de la región, que han conformado un grupo étnico moreno, más claro que el del litoral. Aproximadamente, el 35% de sus habitantes son nativos y el 65% restante son inmigrantes provenientes de todas las regiones del país.

La agricultura está muy desarrollada, especialmente en el Valle del Río Cesar, Se cultiva el algodón, arroz, maíz, palma africana, plátano, cacao, caña de azúcar, soya, yuca, millo, etc. posee extensas llanuras cubiertas por pastos naturales, que son aptas para la ganadería. La pesca es otra actividad que se lleva a cabo en los numerosos ríos y ciénagas del Departamento. La poca producción energética no ha permitido un desarrollo industrial de importancia. En el territorio departamental se encuentran yacimientos de petróleo y carbón mineral. Valledupar es el principal centro comercial del Departamento.

El Ferrocarril del Atlántico une a Santa Marta con Bogotá, atraviesa el territorio occidental del Departamento de Norte a Sur. Valledupar, Aguachica y Chiriguana cuentan con servicio aéreo. Se utiliza la navegación fluvial en los ríos Cesar, Magdalena y Lebrija y en la Ciénaga de Zapatosa

Existe una carretera troncal que comunica las principales poblaciones con las ciudades de Santa Marta, Bucaramanga, Tunja y Bogotá. Otra carretera conecta la capital con el territorio de la Guajira y la República de Venezuela; carreteras secundarias unen entre sí las poblaciones del Departamento y además, con las de Norte de Santander y Magdalena.

**PLAN DE NEGOCIOS  
CADENA PRODUCTIVA  
DE PALMA ESTERA**

**PLAN MERCADO**

### III. PLAN DE MERCADO.

Como parte de los procesos de comercialización, Artesanías de Colombia, ha diseñado una metodología para que los grupos artesanales se enfrenten a la comercialización en forma directa.

Estos talleres le permiten al artesano prepararse para la promoción y participación de las empresas artesanales en eventos comerciales, especializados, promoviendo el manejo adecuado de la empresa suministrando las herramientas de gestión productiva y de comercialización requeridas para el funcionamiento eficiente y rentable de los talleres artesanales.

#### DIRECTORIO DE ASOCIACIONES ZONA DE INFLUENCIA CIENAGA DE LA ZAPATOZA

Nombre Asociación	Municipio / Corregimiento	Dirección	Teléfonos	Representante Legal	Número Asociados
<b>ASOARPI</b> (Asociación de Artesanos la Piragua)	CHIMICHAGUA	Cl. 8 N° 6 -50 Barrio Navidad	5280381 – 5280360	María Concepción Flores Vega / Juana Díaz	27 ASOCIADOS
<b>ASARUCHI</b> (Asociación de Artesanos Unidos de Chimichagua)	CHIMICHAGUA	Cl. 6 N° 11 - 76	5280398 – 5280115	Osmelia Pedrozo Estrada	40 ASOCIADOS
<b>ARTEMAN</b> (Asociación de Artesanos de Mandinguilla)	CHIMICHAGUA (MANDINGUILLA)	A la entrada a mano izquierda	3116546130- 3114015470	Neris López / Alcira Flores	20 ASOCIADOS
<b>ARTECAN</b> (Asociación de Artesanos de Candelaria)	CHIMICHAGUA (CANDELARIA)	Detrás de la Iglesia	(098) 5213090 Compartel	Jadis Garrido Mejía	20 ASOCIADOS
<b>AMACUDES</b> (Asociación de Mujeres Artesanas de Soledad)	CHIMICHAGUA (SOLEIDAD)				20 ASOCIADOS
<b>COOPESTERA</b> (Cooperativa de Artesanos de la Palma de Estera)	CHIRIGUANA		Cel.3114152188 Tel. 5760210 Fax:5760290	Carlos Andrés Pérez	24 ASOCIADOS
<b>AMOR POR EL ARTE</b>	TAMALAMEQUE (ANTEQUERA)		Tel 5286492 (Alcaldía)	María del Rosario Contreras	15 ASOCIADOS



<b>ASOARSA</b> (Asociación de Artesanos de Saloa)	CHIMICHAGUA (SALOA)	Cel. 3157799379 Cel. 3108039567	Hilcia Guillén / Ibeth Royero	11 ASOCIADOS
<b>AMAPER</b> (asociación de Mujeres Artesanas de de Rivera)	PAILITAS (RIVERA)	Cel. 3155313742 Tel. 5287692 (Carlos Quintero) Coomasur	María Rizzo	20 ASOCIADOS

Otros grupos que apenas están consolidando su actividad artesanal y comercial, han participado en diferentes eventos especializados, con buenos resultados pero con la expectativa de poder incrementar en una buena proporción sus ventas a medida que puedan desarrollar y diversificar sus productos.

### 3.1. DEFINICION DEL CLIENTE.

A través de las asesorías realizadas por Artesanías de Colombia en el marco del Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas, se han identificado las posibles plazas y nichos de mercado para los diferentes productos. En el caso específico de Palma Estera, se han tenido en cuenta las características propias de los productos, su precio y su uso.

Igualmente, las particularidades geográficas y las costumbres de los habitantes de la región en la cual se producen las artesanías en palma estera, se consideraron como factor importante para identificar los canales y las formas de comercialización.

Por ello, se encontró que el principal canal de comercialización es directo y los nichos de mercado que cubre son locales y se refieren principalmente a los habitantes de la región. En segundo orden de participación, se encuentran las ferias regionales, las cuales son excelentes oportunidades de comercialización para las diferentes asociaciones participantes en la cadena.

En las ferias, los nichos de mercado son mas especializados, se refieren a turistas tanto nacionales como internacionales, como es el caso del Festival Vallenato. evento en el cual participan autores colombianos y venezolanos, además de presentarse espectáculos con

artistas extranjeros. Allí las asociaciones acercan sus productos, reforzando en éstas plazas los valores agregados en diseño, materia prima y utilitaria de los mismos.

Un nicho de mercado mas especializado y exclusivo se reúne cada año en Bogotá en Expoartesanías, allí los canales de comercialización son directos, pues los artesanos promueven y ofrecen sus productos y tienen contacto directo con los consumidores finales de los mismos.

La feria, como la oportunidad para promover productos con valores agregados y destacar el trabajo artesanal de una comunidad específica, como es el caso de las tejedores de palma estera, representa el nicho de mercado nacional en el cual es muy necesario ofrecer productos para diferentes ambientes y líneas.

Por ello, para la Cadena Productiva de Palma Estera, se seleccionaron tres nichos de mercado, acordes con la necesidad de ofrecer productos en diferentes líneas y con la intención de satisfacer las necesidades de cada uno de ellos:

1. Habitantes de la región: Acceden a los productos de palma estera en los talleres, mercados locales y tiendas de carretera, se compran por su uso y en ocasiones con fines decorativos. No exige mucho en diseño y en acabados.
2. Ferias regionales: En eventos como el Festival Vallenato, se acercan productos con orientaciones claras hacia el mejoramiento en el diseño, el uso de materiales y la finalidad de los mismos. (decorativo y/o utilitario).
3. Ferias Nacionales: Acceso directo a clientes nacionales y extranjeros, especializados y con orientación hacia la compra de productos exclusivos, en los cuales, la calidad de los acabados, el manejo del color y los materiales influyen notablemente en su decisión de compra.

4. En una menor medida, los importadores que hacen negocio directamente con la asociación o el artesano

### 3.2. *DEFINICION DEL COMPETIDOR.*

Dentro de la misma gama, no existen productos competidores en el mercado nacional. Sin embargo los productos de Palma de Estera compiten con los artículos elaborados en Iraca, caña flecha, pero que en ningún caso pueden, compararse con las condiciones y características de la producción y tejido de artesanías de Palma de Estera.

Los productos elaborados con Palma de Estera compiten con todos los artículos elaborados a base de fibras naturales vegetales, en ciertos casos los artículos de palma estera se consiguen a un menor precio que otras artesanías con otras fibras naturales, lo que le permite tener y mantener una buena ventaja competitiva.

Chimichagua se ha constituido en la región líder a nivel nacional en la elaboración de esteras y productos en palma de estera, porque ofrece a los mercados capacidad de producción, productos elaborados a mano, con tinturados naturales exclusivos, tejidos homogéneos, diversificación de productos, flexibilidad en la producción y productos con las últimas tendencias de la moda, dirigidos a consumidores de alto nivel de ingreso.

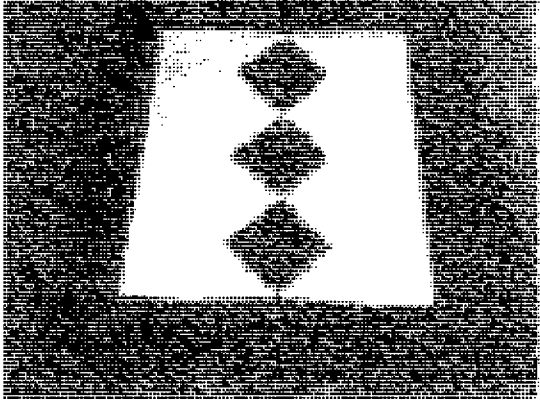

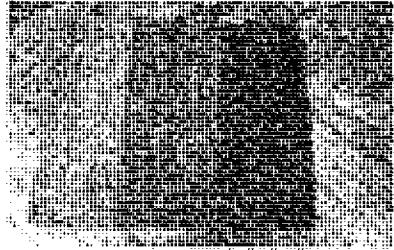
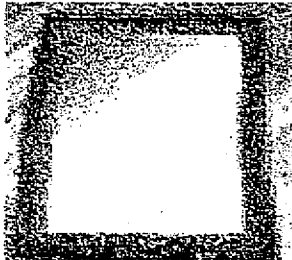
### 3.3. *DEFINICION DE PRODUCTOS O SERVICIOS.*

Los productos artesanales que se definen, son en alguna manera los mas representativos, y ala vez se muestra la diversificación que se ha realizado a través de todas las asesorías en Diseño realizadas por Artesanías de Colombia.

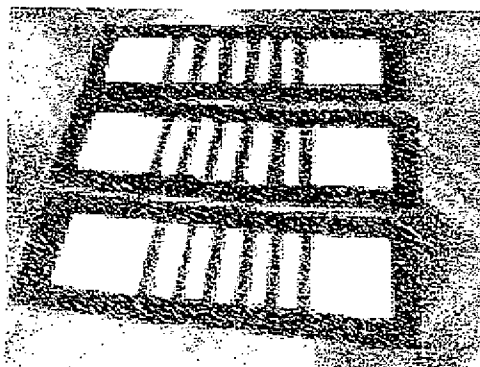
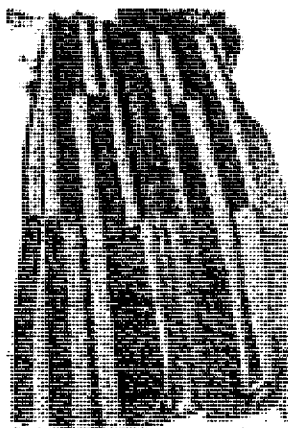
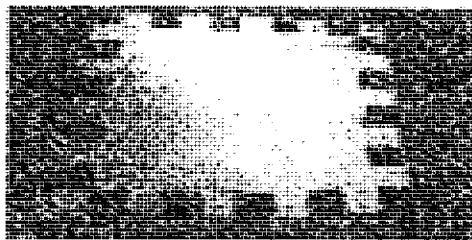
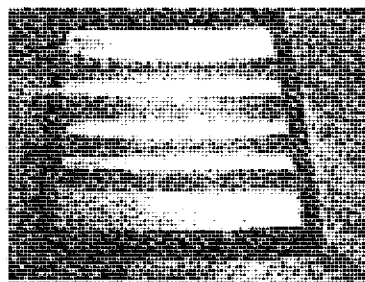
Existen otros productos que son el resultado de todas las asesorías en diseño, color, tendencias y materiales que ha desarrollado el programa, en busca de fortalecer los eslabones de la cadena, pero también de estimular la producción de accesorios innovadores pero utilitarios, como es el caso de los individuales y marcos para espejo.

Las líneas de producto presentadas e continuación, buscan ampliar la participación en el mercado de las artesanías en palma estera, por ello, propone productos con variaciones en su uso, colores, materiales y mezclas, desarrollados para satisfacer las necesidades de los nichos seleccionados.

Un punto a tener en cuenta es que no todos los productos son producidos por los artesanos, hay quienes se especializan en diferentes líneas de estos.

Lista de productos	
Estera de 2.50 mts X 2 mts	
Estera de 2.00 mts. X 1.50 mts	
Estera de 3.00 mts. X 3.00 mts.	
Estera de 1.50 mts. X 1.50 mts.	
Estera de 2.00 mts. X 2.00 mts.	
Estera de 2.00 mts. X 1.40 mts.	
Playera de 1.00 mts. X 2.00 mts.	

Estera cunera de 1.00 mts. X 1.50 mts.
Pie de cama de 0.80 mts. X 0.50 mts.
Estera de 1.50 mts. X 0.50 mts.
Individuales de 0.35 mts. X 0.30 mts (6 unidades)
Estera tradicional de 1.80 mts. X 0.80 mts.
Estera tradicional de 1.25 mts. X 1.70 mts.
Individuales de cola (6 unidades)
Pie de cama de cola tradicional
Caminos de 5.00 mts. X 0.40 mts.
Caminos de 3.00 mts. X 0.70 mts.
Cortina de 1.00 mts. X 1.50 mts.
Cortina de tira 1.90 mts. X 0.80 mts.
Estera calada de 1.50 mts. X 0.80 mts.



### *3.4. DEFINICION DEL MERCADO.*

La palma estera es un producto que prácticamente tiene asegurada su Demanda, por cuanto todos los artesanos trabajan la fibra para la producción de las artesanías, aunado esto a la escasez de la misma hace que la oferta este por debajo de la demanda. Por esta razón hay que plantear acciones de promoción del cultivo y divulgación de la palma de estera; los productos artesanales elaborados a partir de la palma necesitan de estrategias de comercializaciones claras y eficientes que aseguren la sostenibilidad del oficio artesanal a largo plazo.

El mercado de la estera se puede clasificar en dos clases: el mercado nacional y el mercado regional. Las estereras para el mercado regional generalmente cumplen una función de uso, y por lo general no se tiene en cuenta la calidad, el diseño pero si en gran medida el precio, en cambio las estereras para el mercado nacional cumplen con ciertas características de dimensiones, diseño, calidad, permitiendo de esta manera cotizarse a un precio mas elevado en el mercado.

Los productos son vendidos a nivel local (dentro del municipio), regional (pueblos y ciudades cercanas como Valledupar) y nacional (Pueblos y ciudades alejadas del municipio, como Bogotá, Cartagena, Cali, Barranquilla, Medellín, Cúcuta, y ciudades del eje cafetero).

Las ventas locales son ventas al detalle. Se hacen en el punto de venta propio de la región, en la plaza del pueblo el día de mercado. Los compradores son ocasionales. Entre ellos se encuentran habitantes de la zona, viajeros y turistas.

Las ventas regionales y nacionales se hacen a través de distribuidores de estereras, comercializadores de artesanías a pequeña y mediana escala en todo el país.. Cada distribuidor mayorista hace entre dos y cuatro pedidos anuales en promedio. La mercancía que ellos adquieren les es enviada por correo.

Otro canal de comercialización a nivel nacional son las ferias artesanales o especializadas en las que participan grupos asociativos y en menor escala artesanos individuales. Aunque estos certámenes también son utilizados para encontrar nuevos distribuidores o promocionar nuevos diseños y desarrollos, son una gran oportunidad de vender todos los artículos que se producen.

Los principales destinos para la venta de las artesanías, se ubican en el mercado interno; en los puntos de venta, comúnmente llamados kioscos y ferias realizadas por Artesanías de Colombia, cadenas de almacenes ubicadas en las principales ciudades del país, pequeñas ferias permanentes ubicadas en la región de la costa atlántica y en el interior.

Un espacio adecuado y efectivo para la promoción y divulgación de la artesanía, lo constituyen los eventos feriales y las festividades propias de la región atlántica, donde las artesanías de palma estera tiene un espacio propio. Las ferias son el lugar donde se reúne grandes cantidades de público, entre los cuales existe una gran afluencia de turistas extranjeros y nacionales, por lo tanto es durante estos eventos es importante que exista un stand dedicado únicamente a productos artesanales de palma estera.

Artesanías de Colombia anualmente realiza, ferias nacionales artesanales, en los meses de marzo, agosto, octubre y diciembre, mes en el cual se lleva a cabo en Corferias la feria de exposición y venta de artesanal mas importante de Latinoamérica. Las ferias son el espacio de comercialización ideal para el artesano, por cuanto se presenta gran afluencia de público, se evita costos de intermediación, no se toman altos costos administrativos; por todo esto es el lugar mas indicado, para la realización de contactos comerciales con grandes compradores y exportadores. Existen eventos feriales que se realizan a nivel regional y local en las grandes ciudades, en la Costa Atlántica: La feria del Caribe, organizada por la organización de artesanos "Artesanos Unidos de Bolívar"; en Medellín por ejemplo se realiza la Feria Artesanal del oriente en el recinto Quirama; en Mompox durante la semana santa se lleva a cabo la feria Expomompox; en Valledupar se realiza Expofestival en el marco del festival vallenato; en otras ciudades como Manizales, Tulúa, Armenia, Popayán, Cali se también se realizan ferias artesanales.

En la XIV edición de EXPOARTESANIAS, CORFERIAS se transforma para los artesanos y sus productos en la mas grande tienda por Departamentos de artesanías Colombianas. Este certamen comercial ha logrado constituirse como el mas importante del sector artesanal en América Latina, en su versión de 2003 alcanzó ventas superiores a los 8.000 millones de pesos y registro 115.000 visitantes durante el transcurso de la feria.

Entre los asistentes a Expoartesantias 2004, existen compradores internacionales con los cuales los expositores pueden hacer contactos para llevar sus trabajos a mercados internacionales. Muchos de estos compradores llegan por invitación expresa por la sociedad establecida entre Artesanías de Colombia y Corferías, la Cámara de Comercio de Bogota y Proexport.

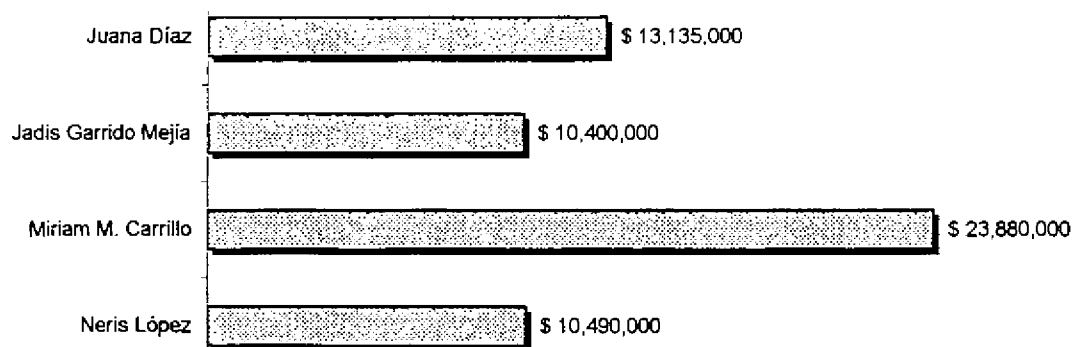
Los programas de comercialización están encaminados, al fortalecimiento del mercado de los productos artesanales elaborados a base de palma estera y posicionamiento de nuevos, nóvelos y funcionales artículos.

Uno de los objetivos principales de un buen plan de negocios es abrir nuevos y mejores mercados, y esta demanda se encuentra en el extranjero, es por esto que en la feria existe el Concurso de Diseño para la Artesanía; el Proyecto de los Laboratorios Colombianos de Diseño; *el Proyecto de Cadenas Productivas*, y el Centro de Negocios.

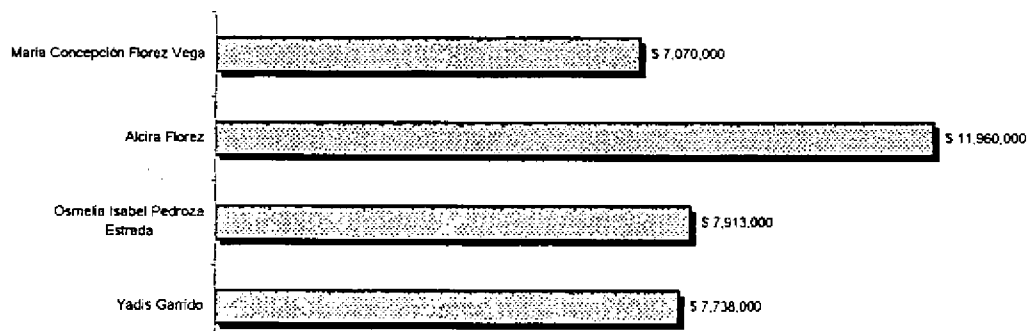
Los productos artesanales de Palma Estera, tienen una gran aceptación dentro del consumidor nacional e internacional, es así como en las versiones de Expoartesantias 2003 y 2004 se obtuvieron ventas del orden de \$57.905.000 y \$34.681.000 respectivamente.



### VENTAS TOTALES PRODUCTOS PALMA DE ESTERA EXPOARTESANÍAS 2003



### VENTAS TOTALES PRODUCTOS PALMA DE ESTERA EXPOARTESANÍAS 2004



\*PNCCP. Programa Nacional de Cadenas Productivas.  
Fuente. Artesanías de Colombia

La estrategia de participación en ferias adecuada para mejorar continuamente los niveles de comercialización, es la que se desarrolla y se hace con un excelente montaje ambientando el producto de acuerdo a la línea a la que pertenezca, se ofrecerá la producción artesanal, con capacidad de oferta plenamente identificada para cada producto exhibido, de manera que tanto a compradores nacionales como a exportadores o compradores internacionales se les pueda dar información cierta y efectiva, de ser posible concretar negocios directamente con la organización comercializadora. Es allí donde Artesanías de Colombia jugará un papel de facilitador del contacto y aval de la calidad de la producción comprometida.

con la organización comercializadora. Es allí donde Artesanías de Colombia jugará un papel de facilitador del contacto y aval de la calidad de la producción comprometida.

A nivel internacional se está atendiendo la demanda de países europeos como Bélgica, Alemania, España, Francia, Nueva Zelanda, Holanda; a nivel latinoamericano a Chile, y al principal socio comercial de Colombia, Estados Unidos, todos estos mercados internacionales demandan productos artesanales en altos volúmenes.

Es fundamental la elaboración de un portafolio de productos en el cual se presenten y se resalte sus características. El objetivo es que todas las organizaciones de artesanos elaboren un portafolio de productos, de manera que se mejore el proceso de la comercialización.

Con el objetivo de realizar un contacto directo, se cuenta con material promocional que pueda ser enviado por correo a los diversos compradores de artesanías, básicamente en las grandes ciudades, almacenes especializados en artesanías y objetos de decoración, muebles y accesorios.

### *3.5. RELACION MERCADO PRODUCTO CLIENTE.*

El programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas de la Palma Estera y mediante la elaboración del Plan de Negocios, busca solucionar el principal inconveniente de la cadena, que consiste en su baja capacidad de asociación y una desarticulación entre todos sus eslabones, que no permite contar con la oferta necesaria para suplir la demanda del mercado. El programa se orienta hacia la estructuración y fortalecimiento de los diferentes eslabones de la cadena productiva de la Palma Estera, con el fin que todos los actores relacionados con la cadena desarrollen un verdadero proceso de integración, que se vera reflejado en el mejoramiento de la productividad, la competitividad y desarrollo del sector productivo de las artesanías elaboradas con palma estera.

Lo que se pretende, es romper con una cadena de intermediarios, para que el producto final se coloque en los lugares de consumo de una forma mas directa por parte de las

ingresos de la comunidad artesanal, por ende, los demás eslabones de la cadena generaran una mayor oferta, que permitirá una comercialización acorde con la demanda nacional.

**PLAN DE NEGOCIOS  
CADENA PRODUCTIVA  
DE PALMA DE ESTERA**

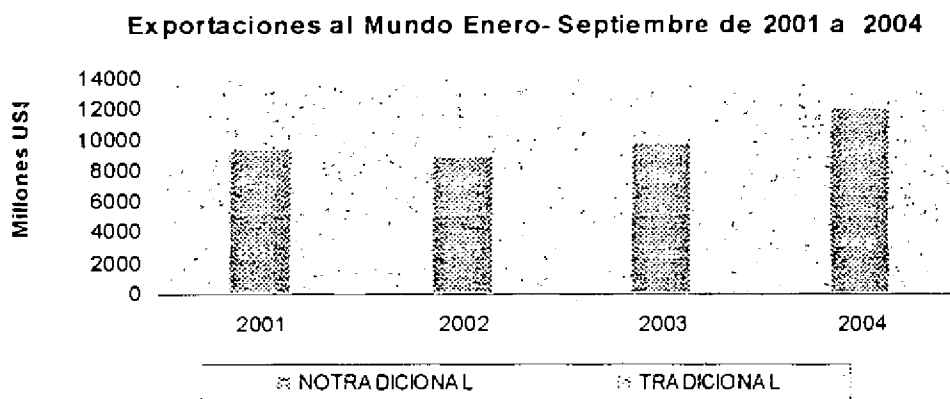
**PLAN EXPORTACION**

#### IV. PLAN DE EXPORTACION.

En el mercado mundial Colombia es uno de los principales productores de artesanías junto con México, Guatemala, Costa Rica, Ecuador y los países Africanos y asiáticos. Además Colombia tiene una rica herencia cultural proveniente de nuestras raíces indígenas, sino también de toda la influencia Europea y Africana.

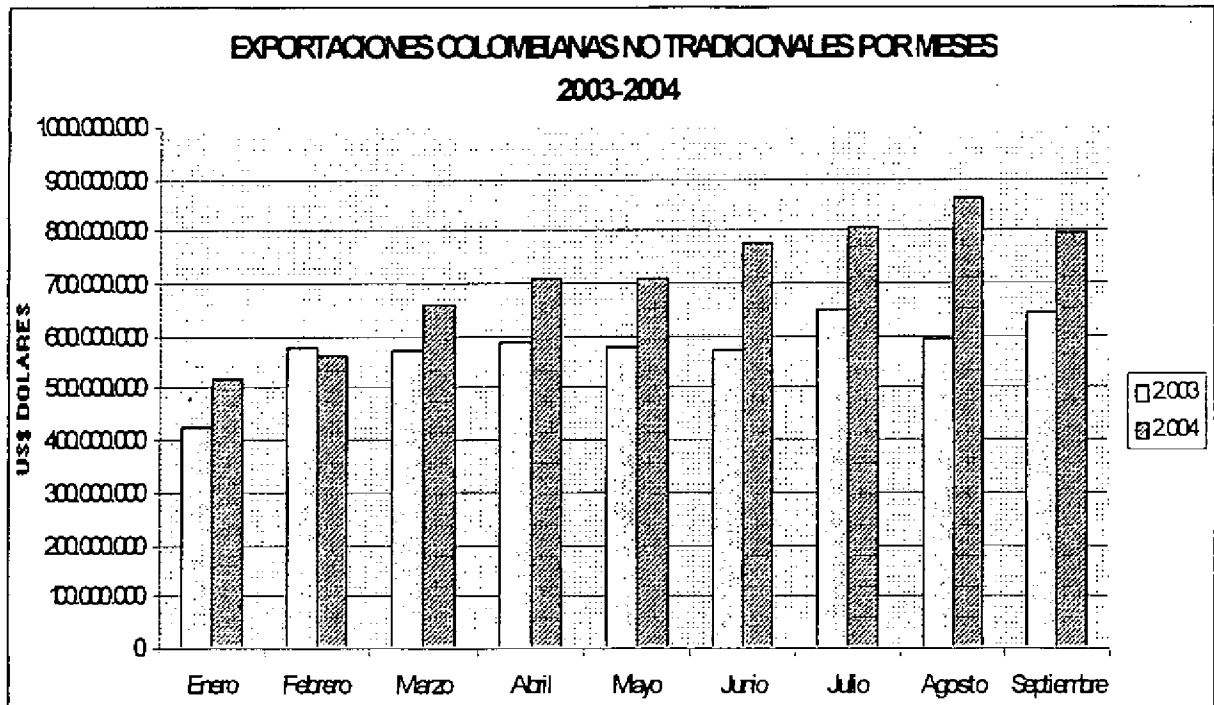
Los registros de exportaciones durante los primeros nueve meses del año 2003 fueron del orden de US\$ 9.705 millones de dólares, para el año 2004 se muestra un incremento de 22% correspondiente a US\$ 11.864 millones, es decir que durante el mismo periodo se registraron exportaciones adicionales por US\$ 2.159 millones de dólares.

Por su parte las ventas no tradicionales, donde se encuentran las exportaciones de artesanías, continúan en alza, con un crecimiento del 23%, pasando de US\$5.205 millones de dólares en el 2003 a US\$ 6.415 millones de dólares en el 2004; todo esto durante los primeros nueve meses de cada periodo.



Fuente: DANE Cálculos Proexport

En su orden se destacaron por su crecimiento en exportaciones de productos no tradicionales, la Unión Europea con un 13% y Centroamérica con US \$390 millones de dólares con un crecimiento del 18%. Durante este mismo periodo Estados Unidos fue el principal destino de las ventas no tradicionales, dicho mercado representa el 31% de la totalidad de exportaciones de estos bienes.



Fuente: DANE Cálculos Proexport

El principal criterio de selección para los compradores internacionales, fue la trayectoria en la comercialización de artesanías colombianas en sus respectivos países, así como también el potencial en sus respectivos países.

“Europa, Estados Unidos y Canadá son mercados donde las artesanías colombianas han tenido promoción a un alto nivel, a través de eventos como la Pasarela Colombiana en Milán, o el recién inaugurado almacén de artesanías en Miami, que han dado a conocer los productos, con muy buena aceptación por parte del público”

Artesanías de Colombia S.A., trabaja en pos de incrementar sustancialmente los volúmenes de venta, mediante la aplicación de canales de distribución existentes. De esta manera las ventas hacia el exterior están dentro del orden de \$312 millones de pesos para el año 1997, \$535 para 1998, \$650 para 1999, \$1.050 millones para el 2000; en los últimos 4 años dichas ventas han presentado una tasa de crecimiento ascendente, con tendencia a mantenerse.

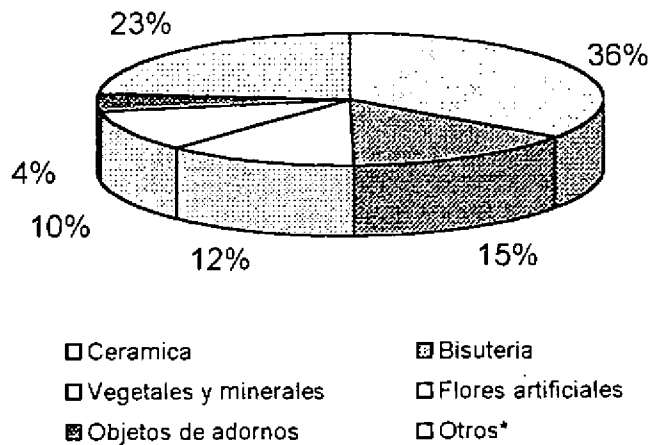
Al igual que la mayoría de los sectores económicos del país, las artesanías presentaron un buen dinamismo en los primeros nueve meses del 2004, con crecimiento aproximado del 24%, al pasar de US\$21.7 millones de dólares exportados en igual periodo de 2003, a US\$27.1 millones de dólares.

Dentro de los productos de interés para los compradores internacionales dentro de las exportaciones del sector, figuran: cerámica, la bisutería, las estatuillas, la cestería, otras manufacturas y objetos de adorno, sombreros, trenzas y artículos similares.



\*Textiles, metal, estatuillas, sombreros, cestería, manufacturas en vidrio; trenzas y artículos similares y tapicería.

**PARTICIPACION PRODUCTOS  
ARTESANALES EXPORTADOS POR  
COLOMBIA  
Enero - Septiembre 2004**



\*Textiles, metal, estatuillas, sombreros, cestería, manufacturas en vidrio; trenzas y artículos similares y tapicería.

Entre los principales destinos de los productos del sector artesanal se encuentran; Venezuela, Bélgica, Estados Unidos, México, Bolivia, Chile, Republica Dominicana, Alemania, Puerto Rico, Panamá, España, Costa Rica, Reino Unido, Ecuador, Arabia, Francia, Perú, Guatemala y Canadá.

Un nuevo mercado que se presenta en el orden internacional es el asiático, que posee un mercado potencial inmenso para los productos artesanales colombianos. En este mercado las artesanías son usadas frecuentemente en la vida diaria, es mas aun los artículos decorativos necesitan tener alguna función practica. Además de los productos hechos con métodos y diseños tradicionales, existe un amplio espacio para el desarrollo de nuevos mercados en artesanías que tengan funciones y diseños para la vida moderna presente en el Asia.

Es importante tener en cuenta que para los artículos artesanales existen preferencias arancelarias en el mercado de los Estados Unidos, lo cual hace mas atractivo las exportaciones de este tipo de artículos hacia ese mercado. Adicionalmente existen otros



incentivos a las exportaciones de artesanías, tales como el CERT (Certificado de Reembolso Tributario), con este mecanismo se pretende estimular las exportaciones por medio del reintegro de sumas iguales a la totalidad o a una porción de los impuestos indirectos, tasas y contribuciones pagados por el exportador.

#### *4.1. RELACION DE PRODUCTO – MERCADO – EXTRANJERO*

##### **4.1.1. PRODUCTO.**

La industria de los regalos en los Estados Unidos, que es nuestro principal socio comercial en el extranjero. Vendió US\$55.000 millones en el 2003, compuesto por todo tipo de regalos, lo cual incluye regalos y accesorios para la decoración del hogar, regalos en general, artículos coleccionables, artículos hechos de papel, obsequios de conmemoración o festejo de fechas especiales. En esta industria los artículos más demandados son los Accesorios Decorativos para la casa.

Los países andinos son altamente reconocidos dentro del mercado de Estados Unidos por productos tales como tejidos y textiles, así como artículos de cestería que evocan las culturas indígenas.

Los productos artesanales elaborados a base de palma estera se pueden clasificar dentro de los productos que en el exterior se denominan:

- ❖ Cestería: estos artículos se elaboran con fibras de origen vegetal, los tejidos pueden ser de gran complejidad y con ellos se fabrican productos para la vida diaria, así como adornos, tales como muebles, cinturones, sombreros y cestas.
- ❖ Artículos tejidos y trenzados: el tipo de artículos elaborados con pelo de animales o fibras vegetales, en telares y conservando el estilo autóctono de las prendas de vestir y de decoración presentes dentro de las diferentes comunidades indígenas y campesinas, tiene una gran aceptación dentro del mercado. Esto incluye desde prendas de vestir hasta esteras y tapetes.

Los artículos demandados en el exterior deben tener ciertas características muy puntuales; impactantes, excelente calidad, diseño novedoso, un embalaje apropiado, reconocimiento de la marca o sello.

El consumidor extranjero, se encuentra definido y distribuido por rangos de edades, que nos permiten identificar claramente los objetos demandados de acuerdo a sus necesidades. Es así que algunos grupos necesitan, diseños sencillos pero elegantes, con acabados naturales y de una alta funcionalidad, en cambio un consumidor mucho más joven busca; colores brillantes para el verano y sobrios para el invierno, vestidos con texturas suaves, poco peso, colores y diseño innovadores.

Debido a la mejora en la economía, se percibe un incremento en compras más emocionales. El consumidor está más orientado a comprar marcas reconocidas en artículos que “hagan la diferencia” para llegar al bienestar momentáneo o corto plazo de los consumidores.

Los canales de comercialización donde existe una atención personalizada son de mayor atractivo a la hora de comprar, puesto que el cliente prefiere siempre una asesoría personalizada en este tipo de artículos. Para artículos de menor precio los consumidores prefieren hacer sus compras en tiendas por departamentos con los menores costos del mercado y almacenes de descuento.

#### 4.1.2. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Los consumidores de artículos artesanales toman la decisión de compra muy rápido, esto obedece o se basa en los elementos visuales de los puestos en las ferias o almacenes especializados de las vitrinas de exhibición.

Algunas de las características fundamentales de los compradores de artesanías en el mercado extranjero son:

- ✦ Tiene altos ingresos, lo cual le permite tener la libertad de comprar bienes no básicos.
- ✦ Tiene espacios amplios disponible para poder exhibir los objetos artesanales que adquiere.
- ✦ Tiene una elevada sensibilidad por los productos hechos a mano y provenientes de materias primas sostenibles.
- ✦ Tiene un nivel cultural elevado, lo cual le genera interés por diversas culturas diferentes a la propia, y las considera valiosas como expresión cultural, religiosa o histórica.
- ✦ Considera que los productos artesanales le permiten desarrollar su propia personalidad y comunicar a los demás su conocimiento.

Dentro del mercado estadounidense de artesanías existen épocas importantes y diferenciadas para efectuar compras por parte de los consumidores:

- ✦ El periodo de vacaciones entre octubre y diciembre, este es el periodo mas importante ya que se generan mas del 40% de las ventas totales.
- ✦ Los meses de julio a septiembre es la segunda temporada mas activa, con alrededor del 25% de las ventas totales, ya que es en esta época durante la cual se realizan la mayoría de los matrimonios.
- ✦ Durante las celebraciones de Valentine day, Pascua y el día de la Madre, el periodo de abril a junio cuenta con el 20% de las ventas totales.
- ✦ Finalmente el restante 15% de las ventas se realizan durante el periodo comprendido entre enero y marzo.

#### 4.1.3. ANÁLISIS DE MERCADO.

Para lograr una buena aceptación en el mercado, los artesanos deben concentrarse en quienes pueden ser los consumidores potenciales de su mercancía, que en el producto mismo. Otro aspecto que llama la atención de los consumidores es la historia que hay detrás de cada

pieza artesanal. El consumidor final extranjero se siente especialmente atraído hacia piezas con cierta carga emocional, de tal manera que pueda ser apreciada así que por su mismo aspecto. Por esta razón es importante, a la hora de exponer la mercancía, mostrar de alguna su proceso de elaboración.

Es importante que los productores y comerciantes de productos artesanales, incluyan dentro de su diversificada gama de artesanías, artículos con diferentes precios, lo que permite balancear sus ventas entre diversos grupos de consumidores.

En este orden de ideas, una buena iniciativa es crear piezas que el artesano considere apetecibles para el pueblito, pero que sigan siendo únicas y diferentes. Para esto se puede utilizar materias primas diferenciadas, que le permita generar un alto valor agregado, es el caso de las fibras naturales (palma de estera). Se recomienda que los artesanos identifiquen claramente un nicho de mercado que atraiga una muy buena cantidad de consumidores que sepan apreciar el trabajo artesanal.

Como se espera que el mercado de las artesanías a nivel internacional continúe su crecimiento, los artesanos deben prestarle atención a las tendencias del mercado, como hábitos de consumo, época de ventas, para así poder participar en los diferentes eventos feriales y de distribución al por mayor que se realizan en los diferentes países.

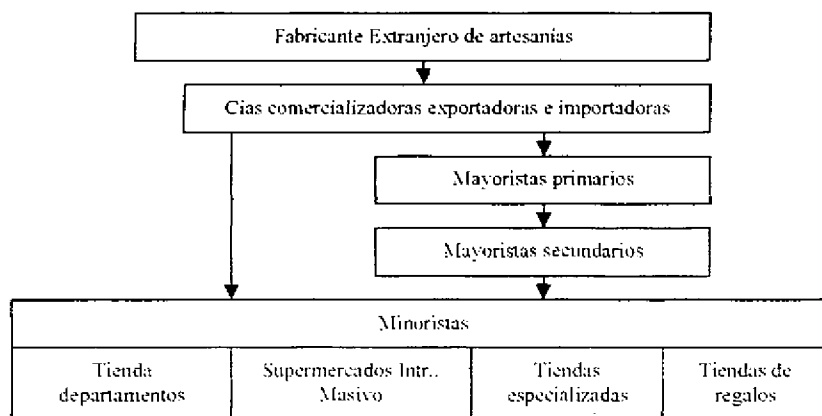
Como nos hemos podido dar cuenta existen parámetros específicos, que de alguna manera exigen la elaboración de productos artesanales con ciertas características particulares que permitan la penetración a los nichos de mercado identificados. Algunos de los puntos más relevantes a tener en cuenta para la exportación de artículos artesanales son:

- ✦ Es de suma importancia que cada pieza artesanal tenga impresa la información del artesano quien lo elaboró.
- ✦ Es fundamental ser competitivos en precio, no basta con exhibir productos de excelente calidad si los precios son muy elevados.

- ✦ Se debe detectar el nicho del mercado al cual va dirigido el artículo artesanal, esto debe tener en cuenta uso, precio e interés del comprador.
- ✦ Los artesanos o comerciantes de artículos artesanales, deben buscar la asociatividad para poder así ofrecer volúmenes interesantes para los intermediarios extranjeros.
- ✦ Es fundamental que el artesano o comerciante cuente con una dirección de correo electrónico, con tarjetas de presentación y manejo básico del inglés para quienes tengan la posibilidad de participación en ferias.
- ✦ Poder viajar tanto a participar como a ver las ferias que se realizan en el extranjero, le permite al artesano hacerse una idea de las tendencias del mercado y las modificaciones que debe hacer a su producto para este guste más.
- ✦ Es importante contar en las ferias con catálogos bien diseñados y lista de precios para distribuir entre los posibles compradores.
- ✦ Se debe tener mucho cuidado con las posibles restricciones que puedan tener las materias primas, ya que muchas de estas son consideradas como elementos de la biodiversidad y no se admite que sean utilizadas para la elaboración de productos.
- ✦ Los artículos artesanales deben aportar pruebas de su país de origen a los compradores.

Los canales de distribución para los productos artesanales, en el mercado internacional, se encuentran estructurados por los productores tanto individuales como asociados, compañías importadoras o exportadoras, mayoristas, minoristas y los consumidores finales.

### **Canales de Distribución Generales para Artesanías Exportadas.**



**PLAN DE NEGOCIOS  
CADENA PRODUCTIVA  
DE PALMA ESTERA**

**PLAN ORGANIZACIONAL**

## **V. PLAN ORGANIZACIONAL.**

El programa Nacional de conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal para la cadena de la Palma Estera, se encuentra enmarcado dentro de los límites del Departamento de Cesar, el cual está ubicado al noroccidente de Colombia.

El Departamento del Cesar tiene una extensión de 22.905 Km<sup>2</sup> y limita al Norte con los Departamentos del Magdalena y la Guajira, al Oriente con la República de Venezuela y el Departamento del Norte de Santander, al Sur con los Departamentos de Norte de Santander y Santander del Sur y al Occidente con los de Santander del Sur, Bolívar y Magdalena.

La población actual se ha originado de la mezcla entre colonos, africanos e indígenas de la región, formando así un grupo étnico único. Aproximadamente el 35% de sus habitantes son nativos y el 63% restante son inmigrantes provenientes de otras regiones del país, creando así una cultura con diferentes matices y costumbres.

Dentro del aspecto Económico la agricultura está muy desarrollada, especialmente en el Valle del Río Cesar, se cultiva el algodón, arroz, maíz, palma africana, plátano, cacao, caña de azúcar, soya, yuca, etc., posee extensas llanuras cubiertas por pastos naturales, que son aptas para la ganadería. La pesca es otra actividad que se lleva a cabo en los numerosos ríos y ciénagas del Departamento. La poca producción energética no ha permitido un desarrollo industrial de importancia. En el territorio departamental se encuentran yacimientos de petróleo y carbón mineral. Valledupar es el principal centro comercial del Departamento.

Las vías de comunicación y de acceso a las diferentes poblaciones beneficiarias, cuentan con una troncal que comunica las principales localidades con las ciudades de Santa Marta, Bucaramanga, Tunja y Bogotá. El ferrocarril del Atlántico una a Santa Marta con la Capital, atraviesa el territorio de norte a sur, también se utiliza la navegación fluvial en los ríos Cesar, Magdalena, Lebrija y en la Ciénaga de Zapatota.

### *5.1. MARCO LEGAL.*

El marco referencial de la Cadena Productiva de la Palma de Estera se encuentra enmarcado dentro del Convenio FIDUIFI - Artesanías de Colombia S.A. Fomipyme.

Este marco referencial permite describir los compromisos que asumen cada una de las entidades dentro del marco de las actividades que desarrolla el proyecto, de acuerdo con las competencias y responsabilidades de cada una

### **ENTIDADES VINCULADAS Y COMPROMETIDAS.**

FONDO MIXTO PARA LAS ARTES Y CULTURA DE SUCRE, SENA, CORPOCESAR, SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO Y MEDIO AMBIENTE, ASAMBLEA DÉPARTAMENTAL, UNIVERSIDADES DEL CESAR, CAMARA DE COMERCIO, ALCALDIAS DE LOS MUNICIPIOS VENEFCIARIOS

### *5.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL*

La estructuración de la Cadena Productiva de la Palma Estera, se convierte en un mecanismo de articulación de las unidades económicas del sistema productivo de la palma estera en el Departamento del Cesar. Dicho mecanismo fomenta la asociatividad, la identificación clara de los eslabones de materia prima, de producción y de comercialización de los productos artesanales de Palma de Estera, para la generación de una economía sostenible que permita el desarrollo continuo del oficio y su permanencia en el tiempo.

Se pretende contribuir de manera integral al mejoramiento de la productividad y competitividad del sector, organizando y agrupando a los diferentes actores de los eslabones identificados, pero sobre todo comprometiendo de manera directa a instituciones del orden regional y nacional, publico y privado involucrados con el desarrollo del sector artesanal de la palma de estera en el Departamento del Cesar.



Se han creado espacios de participación importantes para los agentes vinculados al programa, para que así puedan contar con asesorías y capacitaciones en diseño para el desarrollo de nuevos productos, para la transferencia de tecnología, el mejoramiento de los procesos productivos, para la participación eficiente en diferentes eventos comerciales pero sobre todo, que ellos sean gestores y multiplicadores de conocimientos que les permita convertirse en gestores de su propio desarrollo.

Los diferentes actores y agentes de apoyo de la cadena productiva de palma de estera se apropian de conocimientos, experiencia y demás herramientas que les permitan, conocer y fortalecer los mecanismos de participación mediante la construcción de un plan de acción, y su socialización. Con la validación de este se suscribe un Acuerdo de Competitividad Regional. Es así como las tres organizaciones pilares de la cadena productiva son la Secretaría Técnica, las mesas de trabajo Sectoriales y los Consejos Sectoriales de los municipios vinculados a la cadena productiva.

A la secretaria técnica confluyen los agentes del orden municipal, regional, y nacional, privado, ONG, representantes de las mesas de trabajo y consejos regionales. Posee una estructura organizacional conformada por director, una secretaria y por diferentes comités.

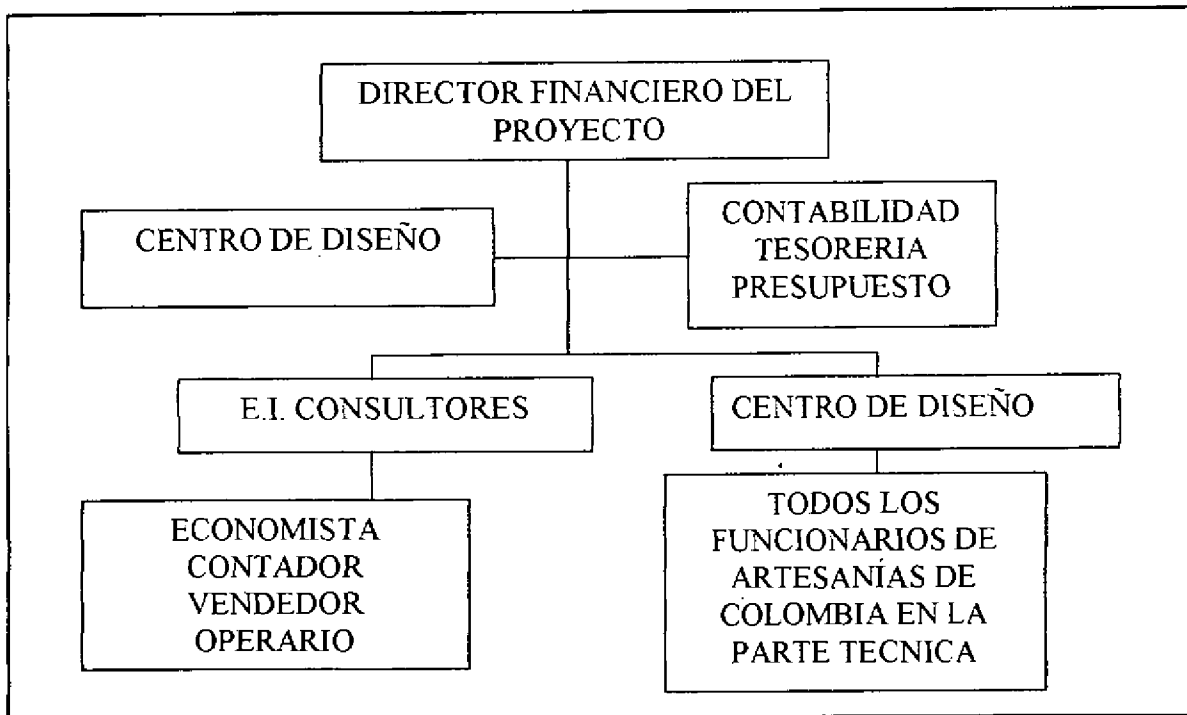
A las mesas de trabajo Sectorial, confluyen los diferentes representantes de los comités de la secretaria técnica y los representantes de los consejos sectoriales.

En los Consejos Sectoriales participan activamente los cultivadores, productores y comerciantes de productos artesanales de palma de estera, su estructura orgánica

Mediante estos mecanismos de participación los actores del sistema productivo de la cadena productiva de la palma estera asumieron el control de la gestión y manejo de los recursos para la cadena.

La estructura organizacional para el Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el sector Artesanal de la Palma Estera se encuentra organizada de la siguiente manera.

### ORGANIGRAMA DEL PROYECTO



#### 5.3. ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL.

Dicho acompañamiento está orientado a mejorar la capacidad socio – empresarial a fortalecer la capacidad técnica del artesano para enfrentar procesos de mejoramiento continuo de su competitividad. Dichas acciones se encuentran previstas y se considera clave su implementación, para que el artesano cree nuevos conocimientos y mejore sus habilidades necesarias para ejercer autónomamente la gestión de la asociación, grupo, o empresa a la cual se encuentre afiliado o sea su propietario.

Este acompañamiento y asesoría organizacional se desarrolla a lo largo de toda la cadena productiva de palma de estera: cultivo, tinturado, tejido y comercialización.

Dentro del Programa Nacional de Estructuración de Cadenas Productivas en el sector Artesanal, para la Cadena Productiva de palma de estera, se pueden sugerir políticas que de una u otra manera, están encaminadas al fortalecimiento de la estructuración de todos los eslabones de la cadena.

- ✦ Comprometer a las Universidades locales con investigaciones permanentes, sobre problemáticas de los cultivos de palma de estera, para el mejoramiento continuo de siembre de la planta.
- ✦ Instruir para una posible diversificación en la utilización de la variedad de palma de estera, para disminuir la dependencia de una sola variedad.
- ✦ Desarrollar un adecuado plan ambiental, donde se desarrollen investigaciones periódicas por parte de las Entidades Comprometidas con el proyecto.
- ✦ Continuar con la sensibilización a toda la población objetivo, de la grave situación ecológica de la región, con un adecuado programa para la buena producción en el cultivo de palma de estera, pues esta palma tiene el peligro de desaparecer.
- ✦ Mirar la posibilidad de la construcción de sedes artesanales
- ✦ Organización empresarial para la producción.
- ✦ Capacitaciones empresariales, técnicas en el oficio, en diseño y consolidar redes de artesanos.
- ✦ Capacitación comercial
- ✦ Estudios de la Demanda y oferta de los productos artesanales
- ✦ Participación activa en eventos y ferias del orden regional, nacional e internacional.

PLAN DE NEGOCIOS  
CADENA PRODUCTIVA  
DE PALMA DE ESTERA

PLAN PUESTA EN MARCHA

## VI. PLAN PUESTA EN MARCHA

### 6.1. ORGANISMOS DE APOYO.

Los organismos de apoyo, son todas aquellas entidades de orden público, privado, ONG, y demás instituciones que se encuentren interesadas en el fortalecimiento, de la producción regional, a través del posicionamiento de los artículos artesanales producidos por los habitantes de la región.

Con el apoyo de las diferentes instituciones los artesanos tendrán la oportunidad de mejorar sustancialmente sus conocimientos y habilidades que les brinden una ventaja, para poder enfrentarse a los mercados en expansión.

- ✦ Todas las universidades locales, con el fomento de la investigación.
- ✦ Cámaras de Comercio de la región.
- ✦ Gobernación.
- ✦ Alcaldías.
- ✦ ONG'S involucradas.
- ✦ Artesanías de Colombia.
- ✦ Asociaciones Artesanales
- ✦ Juntas de acción Comunal.
- ✦ Todas aquellas que quieran comprometerse con el desarrollo artesanal de la región.

La actual producción de la estera tiene un carácter comercial, del cual se deriva el sustento de muchas familias en estas regiones; aunque existe una pequeña escala de producción destinada al uso personal. El trabajo se organiza a través de un taller, donde el único miembro que participa es la mujer; los hijos acuden a los Centros Educativos y se dedican a otras actividades que les proporciona un mejor sustento; por esta causa se ha perdido la tradición, casi en su totalidad; ya que las mujeres no quieren tejer, aunque por tradición dominen la técnica.

El 99% del trabajo lo realiza la mujer (madre de familia), quien generalmente es considerada como el apoyo económico. Cada familia posee un Telar Vertical que constituye el principal elemento de trabajo. Como se conoce la Palma de Estera es de producción silvestre. Como cultivo no está domesticada, por lo que los mismos artesanos y artesanas recolectan la palma para materia prima o la compran a recolectores.

La comercialización se hace por medio de intermediarios que generalmente los constituyen los tenderos o por encargos. La actividad comercial la ejercen las mismas artesanas a través de los canales de Artesanías de Colombia y existen algunos comparadores de Medellín y Barranquilla.

Sus condiciones socioeconómicas son precarias, la mayoría no cuentan con las necesidades básicas, las viviendas son con materiales de bareque, sin piso de cemento, con servicios de letrina. Muy bajo nivel de vida y niveles críticos de educación, la mayoría no han completado la primaria. No tienen actividades productivas complementarias y ayudan a la familia en labores de pesca.

## *6.2. RECOMENDACIONES.*

Para la cadena productiva de la Palma Estera, es necesario tener en cuenta algunas recomendaciones, que podrían en gran medida mejorar sustancialmente los procesos productivos de todos los eslabones y de los agentes vinculados a los mismos.

- ❖ Conviene fortalecer los conceptos de asociatividad, buscando organizaciones fuertes entre los artesanos, que trabajen con Planes de Acción claros, que tengan objetivos de desarrollo y busquen fortalecer la actividad artesanal, para sacarla de el estado en el cual se encuentra y logre de esta manera ser una fuente real de ingresos, que ofrezca soluciones al mercado y propendan por la capacitación, la asistencia técnica y redunden en mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad artesanal de la palma estera.

- ✦ Es necesario unificar los procesos y elaborar constantemente estudios de tiempos y movimientos en los procesos en los diferentes diseños, para mantener o continuar con la idea de la estandarización de los costos y así lograr precios mas competitivos.
- ✦ Es igualmente necesario, mantener el interés del artesano por el manejo de tablas de consumo de materiales e insumos para que este disponga de parámetros claros y pueda ser competitivo en su labor. Es así como es importante diseñar un formato sencillo y de fácil manejo para que el artesano, que ya está capacitado en el tema y conoce de su utilidad, pueda registrar los costos de sus procesos de manera permanente y logre así conocer la realidad de sus costos.
- ✦ Propender por que los artesanos desarrollen el seguimiento de los costos y diligenciamiento de los formatos, así mismo llevar a cabo la segunda fase de acompañamiento en el proceso de costos con los artesanos, en un lapso menor de tiempo para asegurar la aplicación de los conceptos y el establecimiento de los costos de las demás referencias de producción.
- ✦ Es de vital importancia aprovechar las ventajas competitivas de los artesanos, que han nacido de la repetición en la labor y que permitirían la especialización en la producción, rompiendo el esquema actual en el cual, todos elaboran todos los productos, pero no existe uniformidad en el acabado y la calidad.
- ✦ Es importante consolidar el apoyo en el proceso de comercialización de sus productos.

1.1 Empresas asociativas formalizadas, con planes de negocio, capaces de gestionar proyectos productivos, manejando costos y tablas de costeo en cada una de las cadenas atendidas por el proyecto. IM01



## **ASOCIACIONES Y TALLERES ARTESANALES DE PRODUCTOS ARTESANALES DE PALMA ESTERA**

El dinamismo de los mercados actuales tanto nacionales como internacionales, constituyen nuevos escenarios donde se están generando nuevas y mejores oportunidades para la venta de los productos artesanales en especial para los artículos producidos a partir de PALMA ESTERA.

En este contexto, el desarrollo del sector artesanal se plantea bajo, los nuevos retos que se debe afrontar en los mercados cada vez mas competitivos. Para tal fin se deben entrever objetivos como:

- ✦ Mejorar los niveles tecnológicos de todos los eslabones de la cadena productiva
- ✦ Fortalecimiento de programas de capacitación en las comunidades artesanales vinculadas al programa de conformación de cadenas productivas para la artesanía.
- ✦ Mejoramiento de la capacidad de producción de las asociaciones
- ✦ Penetración de nuevos nichos de mercado para buscar de esta manera una especialización de productos.

Es por esta razón que el Plan de Negocios para la Cadena de PALAMA ESTERA, esta dirigido al posicionamiento de nichos específicos de mercado de los productos artesanales. Con esto se busca la especialización en la producción, distribución y comercialización de productos con un alto grado de valor agregado.

Mediante la identificación de los agentes o asociaciones vinculadas a la cadena productiva y con los talleres de asociatividad realizados por Artesanías de Colombia a estas asociaciones, permite que ellos sean gestores de su propio desarrollo y garantiza que la toma de decisiones se haga de manera concertada, oportuna con eficacia y efectividad.

En el Departamento de Cesar los talleres se pueden definir como pequeñas unidades productivas, con una escasa organización administrativa o empresarial, una baja división

del trabajo y ubicados dentro de los mismos espacios habitacionales; están orientados en esencia a las actividades de tinturado y de tejido. terminado del producto artesanal y en menor escala a la comercialización directa del artículo.

La mayoría de estos talleres se encuentran en la informalidad, es decir no están legalmente constituidos ante la Cámara de Comercio y unos pocos se encuentran en proceso de Legalización, son escasos los que cuentan con una razón social.

Existen organizaciones como cooperativas, asociaciones y grupos de trabajo que agrupan a mujeres, artesanos, familias, jóvenes, etc.; que desempeñan diferentes labores dentro de los eslabones de la cadena productiva. A estas asociaciones, grupos, talleres vinculadas al Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas , se pudo realizar un sondeo de los productos que producen, en que eslabón de la cadena productiva se encuentran, si comercializan o no, el estado de asociatividad, con fin de la elaboración de tablas de costeo, cuadros de ventas y proyecciones, estados financieros, y una evaluación financiera de su negocio.

## ASOCIACION DE ARTESANOS DE CHIMICHAGUA "ASOARCHI"

### *La asociación.*

La asociación de artesanos de Chimichagua "ASOARCHI", es una asociación artesanal que se dedica a la producción y comercialización de productos elaborados a base de Palma Estera como: esteras, cortinas, individuales, cominos. Dichos artículos son comercializados a nivel regional, nacional y eventualmente internacional, por medio de la asociación.

La asociación nació en el año de 1987, por iniciativa de la Señora Filipina Vega con un grupo de mujeres cabezas de familia, que deseaban comercializar la estera en el municipio de Chimichagua.

Por medio de las asesorías de entidades tales como Artesanías de Colombia, se mejoraron los productos artesanales en aspectos como: diseño, tintura, embalaje, calidad, etc., lo que ha representado un crecimiento representativo en los niveles de ventas e ingresos para los integrantes de la asociación

ASOARCHI, se encuentra legalmente constituida en la Cámara de Comercio de la región y actualmente su representante legal es la Sra. Maria Concepción Florez.

La asociación cuenta con un Consejo de Administración que es elegida en asamblea general para un periodo de tres años, al cabo de ese periodo se realiza una evaluación y se procede a realizar nuevas elecciones.

**Gerente:** Mercedes Pérez Vega

**Concejo de Administración:** Maria luisa Ortiz, Filipina Vega, Maria Concepción Florez.

**Socios:**

Josefina Sánchez Martínez

Reina Isabel Ortiz Castaño

Frank Rafael Díaz vega

Doris Isabel Díaz Díaz  
Felipina María Vega Vide  
Felipina Diaz Diaz  
Maria Luisa Díaz Díaz  
Maria Concepción Florez Vega  
Naldys Marias Perez Vega  
Julio Cesar Perez Barraza  
Natividad Vega Vides  
Sofía Linares de Pedrozo.

**Misión:**

Producir y comercializar en Colombia esteras, individuales, pie de camas, caminos y otros artículos artesanales en palma de estera, que incorporan colores, diseños y estilos de la moda actual sin perder su esencia artesanal, y que son el resultado del esfuerzo de un equipo humano laborioso y comprometido en lograr el desarrollo social de los integrantes de la asociación.

**Visión:**

Llegar a ser reconocidos como una de las mejores empresas productoras y comercializadoras de tejidos en palma de estera en Colombia y en el exterior, penetrar en el mercado nacional e incursionar en nuevos mercados internacionales.

**Objetivos:**

- Mejorar la productividad y eficiencia de la producción un 30 %.
- Mejorar la calidad de vida de las artesanas asociadas.
- Incrementar las ventas en un 20%.
- Constituirse como la cooperativa líder en el sector artesanal.
- Incursionar en el mercado internacional.

- Administrar la cooperativa de manera sostenible.
- Mejorar el bienestar de las asociadas cabezas de familia y de sus hijos.

### **Valores:**

**Sensibilidad:** Con nuestra gente que diariamente madruga a desempeñar la labor artesanal, poniendo en el tejido lo mejor de su habilidad.

**Compromiso:** De todo nuestro recurso humano que asume la responsabilidad de entregarle a los clientes un producto que satisface su necesidad de moda y de uso.

**Respeto:** de nuestra asociación entregándole a nuestro cliente el producto con las características y calidad que ofrecemos.

**Cumplimiento:** de nuestra administración al entregar los productos en los términos y características pactados.

### *Producto y Comercialización*

La asociación ofrece productos tejidos en palma de estera en diferentes tamaños y modelos cumpliendo algunas especificación básicas así:

- Tejido homogéneo en cada una de sus partes.
- El orillo debe ser uniforme y ajustado a lo largo de la estera
- El color debe ser uniforme en toda su área, las estereras no deben presentar manchas o áreas que evidencien pérdida de color.
- Los diseños de las estereras artesanales deben ser según ficha técnica.

Chimichagua se ha constituido como la región líder a nivel nacional en la elaboración de estereras y productos en palma de estera, porque ofrece a los mercados capacidad de producción, productos elaborados a mano, con tinturados naturales exclusivos, tejidos

homogéneos, diversificación de productos, flexibilidad en la producción y productos con las últimas tendencias de la moda, dirigidos a consumidores de diferentes niveles de ingresos.

Los productos son vendidos a nivel local (dentro del municipio), regional (pueblos y ciudades cercanas como Valledupar) y nacional (Pueblos y ciudades alejadas del municipio, como Bogotá, Cartagena, Cali, Barranquilla, Medellín, Cúcuta, y ciudades del eje cafetero).

Las ventas locales son ventas al detalle. Se hacen en el punto de venta propio de la asociación, en la plaza del pueblo el día de mercado (el día sábado). Los compradores son ocasionales. Entre ellos se encuentran habitantes de la zona, viajeros y turistas.

Las ventas regionales y nacionales se hacen a través de distribuidores de esteras, comercializadores de artesanías a pequeña y mediana escala en todo el país. Cada distribuidor mayorista hace entre dos y cuatro pedidos anuales en promedio. La mercancía que ellos adquieren les es enviada por correo.

Otro canal de comercialización a nivel nacional son las ferias artesanales o especializadas en las que participa la asociación. Aunque estos certámenes también son utilizados para encontrar nuevos distribuidores o promocionar nuevos diseños y desarrollos, son una gran oportunidad de vender todos los artículos que se producen.

La Asociación de Artesanos "ASOARCHI" se beneficia de la comunicación masiva que contratan las empresas que comercializan los productos artesanales, y aquellos sectores que promueven las tendencias en la decoración con objetos artesanales naturales y con alto valor agregado de mano de obra, estas estrategias ven en las esteras de palma de estera un ejemplo de la tendencia de la moda actual.