

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
**artesanías de Colombia s.a.**

FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y COMERCIAL  
DE LAS COMUNIDADES ARTESANAS DEL  
DEPARTAMENTO DE BOYACÁ

## Exhibición de Producto

Proveer punto de venta de artesanías en Boyacá

María gabriela Corradine Mora  
Coordinadora del Proyecto

Claudia Helena González V.  
Asesora

Bogotá, D. C., Diciembre de 2014

## **BRIEF CLIENTE**

### **Exhibición de Producto**

---

**CLIENTE:** PROYECTO FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE LAS COMUNIDADES ARTESANAS DEL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ

---

### **ANTECEDENTES**

La Fundación Social Colombiana CEDAVIDA en conjunto con ARTESANIAS DE COLOMBIA, ha celebrado un contrato con el objeto de desarrollar el programa denominado “Fortalecimiento Productivo y Comercial de las comunidades Artesanales” en el departamento de Boyacá, el cual tiene como objetivo apoyar el desarrollo de las dieciocho unidades productivas artesanales de la región, en el diseño e innovación de productos, búsqueda de oportunidades en el mercado local y regional para la sostenibilidad de empleo y promover el desarrollo económico y social de la región.

Para el desarrollo del componente comercial, las comunidades artesanales de Boyacá participan en la feria Expoartesanías, siendo el evento artesanal del país más importante, realizado entre el 5 al 18 de diciembre en Corferias en Bogotá – en el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones.

Expoartesanías es además la única feria especializada en la venta y exposición de productos artesanales de toda Latino América. En la feria encontramos productos artesanales de juguetería, instrumentos musicales, joyería, moda, accesorios, mobiliarios, productos tradicionales de las diferentes comunidades indígenas del país y del mundo, entre otros.

### **STAND**

El proyecto de fortalecimiento productivo y comercial de las comunidades artesanas del departamento de Boyacá contó con un stand de **12 m<sup>2</sup>** en el pabellón 3 Orígenes, Arte y Sonidos a, Nivel 2, stand 5, correspondiente a la categoría de ‘Étnico y Tradicional’, en el cual se buscaba la exposición de las dieciocho comunidades artesanales de la región de Boyacá.

Este espacio se distribuyó en sub áreas, ofreciendo al público la exhibición de productos de 18 comunidades (Chiquinquirá, Ráquira (2), Guacamayas, Tunja, Puntalarga, Duitama, Sogamoso, Cerinza, Tibasosa, Cocuy, Monguí, Cuitiva, Tota, Somondoco, Tenza y Sutatenza), exhibiendo de cada una los productos desarrollados con el proyecto de Fortalecimiento Productivo y Comercial.

Cada artesano de estos municipios estuvo presente en el stand, con la oportunidad de ver exhibidos sus productos y de ver los comentarios del público.

El stand de carácter institucional de Artesanías de Colombia hacía alusión al proyecto de fortalecimiento productivo y comercial de las comunidades artesanas del departamento de Boyacá, exhibiendo los productos desarrollado por los profesionales de diseño, lo que causaba curiosidad en el público y generaba opiniones con los expositores.

La ubicación del stand era buena, puesto que se encontraba a mano derecha de entrada principal del piso dos, zona de gran flujo de visitantes y cerca al lugar de encuentro de todos.

#### **Ventajas:**

- El pabellón 3, Nivel 2 (Orígenes , Arte y Sonidos) es uno de los más visitados por el público durante la feria
- El stand estuvo ubicado en el área derecha del stand, donde converge todo el público.
- El stand de buena exhibición con productos llamativos y tradicionales, captó la atención del público

#### **Desventajas:**

- El espacio limitado para la exhibición de las dieciocho municipios del Departamento de Boyacá, no permitían la buena apreciación de los productos y la rotación de los mismos.
- Se recomienda que en una próxima oportunidad no se dé tanto color de fondo al espacio y se le permita a los productos resaltar por sí solos.

## MONTAJE STAND

El montaje se empezó a realizar a partir del día viernes 5 de diciembre por parte los Funcionarios de la Fundación CEDAVIDA, debido a que las estructuras del espacio no se encontraban listas.

Al igual las personas que prestaron el servicio de diseño y montaje, fueron muy colaboradores en todo lo que se necesitaba.

## EXHIBICIÓN DE PRODUCTO





## PERFIL DEL VISITANTE

Hombres y mujeres entre 25 y 60 años de edad como amas de casa, jefes de hogar y estudiantes de la ciudad de Bogotá, interesados en aprender sobre el mundo artesanal, descubrir técnicas de producción artesanal y adquirir productos únicos de excelente calidad a los mejores precios.

Jóvenes exitosos entre 15 y 35 años de edad, estratos: 3, 4, 5 y 6, con una alta conciencia social y un especial gusto estético

Turistas extranjeros que visiten la capital en época navideña y deseen conocer y llevar **las mejores muestras artesanales de nuestro país**.

Colombianos que vivan en el exterior y se encuentren de visita en el país

Hay que tener en cuenta que los visitantes al stand no son solamente personas naturales, sino empresas, organizaciones y comerciantes que estén interesados en los productos de los artesanos de Boyacá.

## PRECIOS

Los precios asignados en la feria Expoartesanias para las dieciocho comunidades artesanales de Boyacá, dependieron del desarrollo de nuevos productos o mejoras realizadas en el producto tradicional. Para el cálculo se apoyaron de los consultores en diseño y comerciales, generando precios que garanticen su labor manual y ganancia, llegando a obtener precios competitivos con respecto a la competencia de las artesanías del país.

Asimismo, se etiquetó todos los productos con su respectivo código y referencia de identificación, definiendo los precios fijos para mayor facilidad al momento de la venta.

## PROVEER PUNTO DE VENTA DE ARTESANIAS EN BOYACA

Por: **Claudia Helena González V.**

La estrategia fue diseñada por la asesora y directora del proyecto, Claudia Helena González quien también estuvo a cargo de su desarrollo y puesta en acción.

El diseño de la estrategia partió del reconocimiento de varios locales y almacenes que tenían los beneficiarios del proyecto, ya fueran personales o asociativos, y apuntalar a impactar a los mismos con la nueva estrategia para crear enlaces comerciales de artesanos con artesanos y así dar inicio a una red comercial de artesano-artesano en el departamento de Boyacá.

La estrategia se socializó entre los artesanos que participaron en la gira educativa de Expoartesanías 2014 y por lo cual aquellos que contaban con punto de venta propio o de su grupo, fueron invitados a permanecer por un día más para iniciar la estrategia y entregarles productos resultados de las asesorías del proyecto para que fueran promovidos en sus puntos de venta.



Artesanos invitados y directora del proyecto en Bogotá para atender a la nueva estrategia de red entre artesanos para proveer puntos de venta.  
Bogotá, 14 de Diciembre de 2014.

A partir de las expresiones de interés, a los artesanos dueños o socios de los establecimientos comerciales, se le entregaron varios de los productos de su interés como muestras comerciales sin costo para que los promocionaran y vendieran en sus puntos de venta con el compromiso de realizar seguimiento de opinión a los mismos y en caso de pedidos, solicitarlos a los artesanos del Proyecto que los realizaron.

Estos productos entregados para mercadeo en puntos de venta de los artesanos o de las asociaciones, fueron comprados por el proyecto y pagados a los artesanos productores. La estrategia inició con los artesanos invitados a Bogotá y continuó con otros puntos de venta visitados luego de feria. Como soporte, se realizaron actas de entrega real y material que se adjuntan. (Anexo 5-9: Actas de entrega real y material de muestras comerciales para proveer puntos de venta).



Productos de Guacamayas entregados a punto de venta de La Cabaña  
Foto: Claudia Helena González  
Fundación Social Colombiana CEDAVIDA y Artesanías de Colombia  
Nobsa – Punta Larga. Diciembre de 2014



Productos de El Cocuy entregados a punto de  
venta Laureano Melo  
Centro Comercial San Antonio  
Nobsa – Punta Larga. Diciembre de 2014



Productos de Guacamayas entregados a  
punto de venta El Mueble y la Fojra  
Foto: Claudia Helena González  
Nobsa – Punta Larga. Diciembre de 2014

En la siguiente tabla se indican los artesanos o asociaciones de los grupos focalizados por el proyecto y que fueron beneficiados con la estrategia de proveer puntos de venta:

<b>NOMBRE</b>	<b>MUNICIPIO</b>	<b>ALMACÉN</b>
Rosa María Rodríguez	Ráquira	Local Centro comercial San Antonio
Laureano Melo	Ráquira	Laureano Melo – C.C. San Antonio
Blanca Nubia Sierra	Ráquira	Arte y Tradición
María del Carmen Rojas	Cúitiva	Asotejidos Cuitiva
Jacqueline Ojeda	Monguí	Artesanías Monguí
Luz Marina Bustacara	Guacamayas	Asociación de artesanos
Ana Ceclia Cufiño	Sutatenza	Artesanías Sutatenza
Johana Arias Mendoza	Zetaquirá	Asociación Cultural Eco-Zetaquirá
Olga Lucía Salinas	Somondoco	La Esperanza
Liliana Isabel Cabaña	Sogamoso	Hebras de Vida
César Iván Cely Ortiz	Nobsa - Punta Larga	Taller Artesanal el Mueble y la Forja y Kalabazos
David Manosalva y Diana Pérez	Nobsa - Punta Larga	La Cabaña
Abelardo Rojas	Nobsa - Punta Larga	Artesanías El Cacique
Milton Preciado	Nobsa - Punta Larga	Km. 6 vía Duitama
Maribel Suárez	Nobsa - Punta Larga	Artes Rústico Punta Larga
Alejandro Fajardo	Nobsa - Punta Larga	Mi Viejo Baúl
Carolina Rincón	Nobsa - Punta Larga	Texturarts
Alfonso Cepeda	Nobsa - Punta Larga	Nova Muebles
Patricia Mesa	Nobsa - Punta Larga	Aquí están sus muebles La Capilla
Wilson Hernández	Nobsa - Punta Larga	MR Muebles
Luz Marina Carvajal	Cerinza	ADAUC
Vilma Isabel Vega	Cerinza	ASAVAC
<b>RESÚMEN</b>		
<b>Municipios impactados con la estrategia:</b>	<b>10 municipios</b>	
<b>Número de personas encargadas</b>	<b>23 personas</b>	
<b>Total almacenes de Boyacá beneficiados</b>	<b>22 almacenes</b>	

# [ Mapa Comercial BOYACÁ ]

## CERINZA



**Venta Artesanal en:**  
Sitio Turístico  
Laguna Care Perro  
Cerro el Calvario  
**Ferías y fiestas**  
Virgen de Carmen Julio  
Ferías y fiestas Agosto

## CHIQUINQUIRÁ



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y fiestas locales**  
Día de la Virgen de Chiquinquirá  
26 de diciembre  
Semana Santa  
Semana Cultural 1 de Septiembre

## COCUY



**Venta Artesanal en:**  
Sitio Turístico  
Nevado del Cocuy  
**Ferías y fiestas**  
Fiestas tradicionales de mitad de año  
Virgen del Carmen 16 de Julio  
Sagrado corazón de Jesús 20 de Julio  
Nuestra Señora del Rosario 8 de Diciembre  
Nuestra Señora de los Milagros 9 de Diciembre  
Ferías y fiestas Diciembre

## CUÍTIVA



**Venta Artesanal en:**  
Sitio Turístico  
Mirador del Lago  
**Ferías y fiestas**  
Fiestas del municipio 3 al 6 de Oct.  
Día del Campesino 31 de Ago.

## DUITAMA



**Venta Artesanal en:**  
Sitio Turístico  
Pueblito Boyacense  
Páramo de Pan de Azúcar  
Feria de Duitama Enero 9 al 12

## GUACAMAYAS



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y fiestas**  
Día del Artesano 19 de Marzo  
Día de la Virgen del Carmen Julio  
Día del campesino Octubre  
Fiestas patronales 24 al 27 de Diciembre

## MONGUI



**Venta Artesanal en:**  
Sitios turísticos  
Peña de Otí  
La Cascada  
Páramo de Ocotá  
**Ferías y fiestas**  
Día Nacional del Balón Octubre 11 al 13

## NOBSA



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y Fiestas**  
Día Mundial de la Ruana 31 de Mayo, 1, 2 de Junio  
Primera Feria Nacional del Mueble  
Rústico Abril 16 al 20  
Concurso Departamental de Danza  
Departamental 1 al 3 de Junio  
Fiestas patronales Diciembre

## RÁQUIRA



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y Fiestas**  
Festival de Cargueros 17 de Dic.  
La Virgen de la Candelaria 2 de Feb.

## SOGAMOSO



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y fiestas**  
Festival del sol y el acero 4 al 17 de Jul.  
Festival de la Mazorca 12 al 20 de Jul.  
Festival del Barro 14 al 16 de Oct.  
Espectáculos

## SOMONDOCO



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y fiestas**  
Fiesta del Santo Cristo del Cerro  
14 y 15 de Sep.  
Ferías y fiestas 5 al 8 de Ene.

## SUTATENZA



**Venta Artesanal en:**  
Sitio Turístico  
Alto de Piedra Larga  
**Festivales**  
Segundo Festival Internacional de  
Cine Campesino de Sutatenza 21 de  
Nov.  
Ferías y fiestas Diciembre  
San Bartolomé  
San Isidro Agricultor  
La Inmaculada

## TENZA



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y Fiestas**  
Encuentro Nacional de Danza 9 al 10 de Nov.  
Reyes Magos 2al 6 de Ene.  
Ferías y fiestas de mitaca 28 de Junio al 1 de Julio  
Ferías y fiestas de Diciembre

## TIBASOSA



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y Fiestas**  
Semana Santa  
Ruta de Navidad  
Festival del Feijoa y Encuentros Msicales  
29 de Junio al 1 de Julio

## TOTA



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y Fiestas**  
Fiestas de Aquellos Diciembres 28 al 31 de Dic.  
Festival de la Cosecha 23 y 24 de Nov.

## TUNJA



**Venta Artesanal en:**  
**Ferías y Fiestas**  
Festival del Frío y de la Ruana Marzo  
fiesta de Honor a Nuestra Señora del Milagro  
23 de May. al 2 de Jun.  
Festival Internacional de la Cultura 31 de Oct al 8

## ZETAQUIRÁ



**Venta Artesanal en:**  
Sitios Turísticos  
el Cero del Coro  
Cascada Termal  
**Ferías y fiestas** Agosto  
Comparsas 15 al 24 de Dic.  
**Ferías y fiestas** Dic. 26 al 29 cada dos años  
Peregrinación Viernes santo  
Día de la virgen 8 de Dic.



## PUNTOS DE VENTA

Villa de Leyva  
Puente de Boyacá



## LISTADO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Categoría de Producto	Materiales Sustitutos	Productos Sustitutos
Tejidos en lana de oveja	Tejidos en algodón orgánico	Igual tipo de producto con diferente material: Chales, bufandas, ponchos, ruanas
	Tejidos en materiales sintéticos	Similar tipo de producto con caídas diferentes según el material: Chales, bufandas, ponchos, ruanas, precios inferiores. La lana sintética o medias lanas pueden similar apariencia.
	Tejidos en hilos de algodón	Igual tipo de producto con material industrial: Chales, bufandas, ponchos, ruanas

Categoría de Producto	Materiales Sustitutos	Productos Sustitutos
Cestería en esparto / Cestería en Chin	Cestería con otros materiales naturales colombianos: bejucos, caña flecha, fique, etc.	Igual tipo de producto con diferente material natural: Individuales, fruteros. Portavasos, portacazuelas, platos. El material puede afectar la decisión de precio.
	Cestería en materiales sintéticos	Similar tipo de producto con apariencias que van desde la más parecida a los materiales naturales, hasta los definidos como industriales: individuales, fruteros. Portavasos, portacazuelas, canastos de huevos

Categoría de Producto	Materiales Sustitutos	Productos Sustitutos
Muebles en Madera de Puntalarga	Muebles en guadua	Igual tipo de producto con diferente material: Alcobas, comedores, puertas
	Muebles en otros materiales reciclados	Similar tipo de producto alto concepto de respecto por el medio ambiente: Alcobas, comedores, puertas, muebles restaurados
	Muebles en forja	Diferentes tipos de muebles que ya estan entrando al interior de las casas: Muebles metálicos decorativos y utilitarios.

Categoría de Producto	Materiales Sustitutos	Productos Sustitutos
Cerámica de Ráquira	Cerámicas esmaltadas de producción industrial	Similares o idénticos productos con ababados parejos y buen lustre: Materas, vasijas, jarrones, alcancías. Los importados en vajillas pueden ser la competencia mayor en este tipo de producto.
	Otros artículos decorativos y utilitarios en materiales plásticos, melaminas,	Similar o hasta idéntico tipo de productos, con menor riesgo de daño: Materas, vasijas, jarrones, alcancías, vasos.
	Otros materiales (vidrio, otros)	Diferente materiale para idéntico usos: bandejas, vajillas, alcancías.

Categoría de Producto	Materiales Sustitutos	Productos Sustitutos
Cestería de Rollo Guacamayas	Materiales naturales de alto valor percibido: mopa mopa, tamo,	Otros elementos decorativos con alto valor percibido en otros materiales: jarrones, platos decorativos, contenedores utilitarios o decorativos, individuales
	Otros artículos decorativos y utilitarios en materiales alternativos (vidrio, papel maché, cerámica negra)	Objetos decorativos, artísticos o utilitarios de alto valor percibido: esculturas en papel maché, vasijas decorativa o jarrones de cerámica de La Chamba, jarrones decorativos en vidrio, platos en vidrio o cerámica

Categoría de Producto	Materiales Sustitutos	Productos Sustitutos
Cedazos en madera y crin / trabajos en crin de caballo	Otros materiales: Aluminio	Coladores en aluminio: podrían no ser amenaza, pero se consideran también sustitutos.
	Materiales sintéticos	Los coladores de crin entraron en desuso desde la entrada de los de plástico. No han sido materiales sustitutos, sino que han desplazados por completo a los de crin. Es un objeto en extinción y con ello, la pérdida del oficio.  La crin de caballo tiene la particularidad de parecerse al nylon, con lo cual su apariencia puede verse muy igual.

## Proyecto de Fortalecimiento Productivo y Comercial de la comunidades artesanales de Boyacá

### Matriz de análisis de poder de negociación de compradores, proveedores

	<u>PROVEEDORES</u>
<u>Materias Primas</u>	El suministro de materias primas se realiza en la plazoletas principales de cada municipio, donde las personas llevan las materias primas y los talleres artesanales las adquieren.
<u>Precio</u>	Los precios pueden oscilar dependiendo de la oferta y demanda. La mayoría de los proveedores ofrecen las materias primas con precios de mercado local, sin embargo en ciertas ocasiones se puede incrementar.
<u>Tiempo de entrega</u>	Los tiempos de entrega varían según la necesidad de cada taller artesanal, sin embargo las compras se realizan semanalmente y por lo general los sábados o domingos.
<u>Competencia</u>	La competencia en el suministro de las materias primas depende del sitio y las personas que lo proveen, cuando escasea algunos artesanos elaboran la materia prima y así abastecer al grupo

	<u>COMPRADORES</u>
<u>Producto</u>	Dependiendo del tipo de comprador, le exige a los talleres artesanales disponibilidad de producto, diseño, presentación, calidad y tiempo de entrega.
<u>Precio</u>	Al momento de la negociación los compradores exigen lista de precios y definiendo el volumen de compra por unidades, además de la venta al detal.
<u>Capacidad de Producción</u>	Es importante para los talleres artesanales definir capacidad de producción por unidad de producto, con el fin de determinar su capacidad real y así no incumplir un posible pedido.
<u>Formas de negociación</u>	La negociación por lo general la fija el comprador, estableciendo tiempos de pago que puede oscilar entre 15 a 90 días. Muy pocos compradores realizan anticipo.

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Componente	Niveles de Intermediación	Requerimientos para entrar al ca	Compradores	Cobertura
<b>Punto de Venta</b>	Los talleres artesanales de la región de Boyacá cuentan con puntos de venta locales que favorecen los intereses económicos de cada comunidad; <b>la relación con el consumidor es directa</b> , recibiendo opiniones acerca del producto y manejando mejores precios.	El principal requerimiento para generar ventas en el punto es tener un producto con diseño, calidad y buen precio.	Turistas y visitantes del municipio donde se encuentre el taller	El municipio donde se encuentre el taller y sitios aledaños.
<b>Clientes Empresariales</b>	Algunos talleres artesanales que tienen trayectoria empresarial, realizan negocios, ofreciendo los productos de acuerdo a las necesidades de los clientes empresariales. <b>La relación con la empresa es directa pero los márgenes de utilidad son menores</b> .	En este nivel se requiere tener un excelente producto con precios competitivos, diseños personalizados y calidad. Además de cumplir con las entregas de producto.	Tiendas artesanales, almacenes de decoración, empresas que requieran el producto	Regional y Nacional (principales ciudades del país Bogotá, Medellín, Barranquilla, Cali, Cartagena).



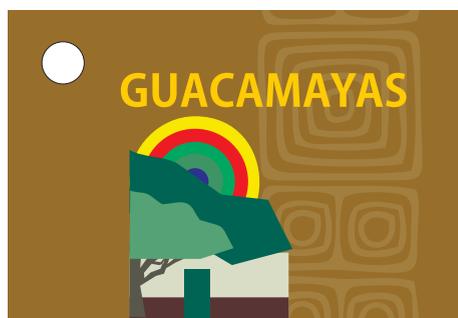
Artesano:

Referencia:

Precio:

Referencia: RÁQUIRA

Precio:



Artesano:

Referencia:

Precio:

Referencia: GUACAMAYAS

Precio:



<b>Ventas a Mayoristas</b>	Este tipo canal especializado requiere del taller artesanal capacidad de producción y económica, además de tener código de barras para el control de producto e inventario. Asimismo, los márgenes son bajos. <b>La relación con los mayoristas y grandes superficies depende del tipo de contrato que se efectúe.</b>	Este nivel mayorista es el más exigente para los talleres artesanales, debido a que requiere producto con diseños y precios competitivos, el canal les exige capacidad de producción, certificaciones de producto, contratos y documentos legales.	Clientes especializados grandes superficies, tiendas especializadas, internacionales	Nacional en las ciudades donde se encuentran las grandes superficies. Compradores internacionales.
<b>Exhibiciones</b>	A nivel institucional los talleres artesanales tienen la oportunidad de exhibir sus productos para darlos a conocer a los diferentes tipos clientes o consumidores finales, esto con el fin de ser avalados o rechazados y así tener la posibilidad de generar negocios.	Este medio depende directamente de los requerimientos de la institución como tener un producto con buena presentación, diseños únicos, y disponibilidad del artesano para exhibir el producto.	Institucionales como Artesanías de Colombia, entidades gubernamentales y municipales. Ministerios, entidades de cooperación internacional	Nacional e internacional
<b>Eventos Feriales</b>	Para la mayoría de los talleres artesanales las ferias son el evento más importante donde tienen la posibilidad de ofrecer sus productos al consumidor final, además de tener contacto con clientes potenciales. Asimismo pueden evaluar el comportamiento de los productos y su aceptación.	Los artesanos invierten en los eventos feriales cumpliendo los requisitos de los organizadores y llevando volumen de producto con diseños únicos para generar ventas y beneficiar a sus comunidades.	Ferias locales, regionales, nacionales e internacionales según se capacidad y reconocimiento artesanal	Nacional e internacional