

**MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO**  
**ARTESANÍAS PARA LA PROSPERIDAD**

**Proyecto “Fortalecimiento y desarrollo de la actividad artesanal en la ciudad de Bogotá. Primera fase”**

## **Informe de eventos comerciales**

**Unión Temporal de Artesanías para la Prosperidad**

**Gloria Arguello**  
**Carolina Quintero Arias**

**Nydia Castellanos Gasca**  
**Coordinadora Laboratorio de Bogotá**

Bogotá D. C., 2014

## **TABLA DE CONTENIDO**

1. Introducción
2. Objetivo general
3. Objetivos específicos
4. Resultados del evento
5. Conclusiones
6. Recomendaciones
7. Limitaciones

## 1. Introducción

Fortalecer a los artesanos de la ciudad de Bogotá, ha sido la prioridad durante el desarrollo del proyecto. A lo largo de la ejecución, el mayor obstáculo que manifestaron los artesanos fue la falta de sitios donde exhibir y vender sus productos. Es por ello que se convirtió en objetivo principal dar a conocer su labor y comercializar los productos por medio de ferias que tuviera un impacto positivo sobre los resultados de las ventas esperadas, con los productos aprobados por el comité de Artesanías de Colombia. Por lo anterior, se escogió la Feria Nux, que se lleva a cabo en el Club del Nogal, como el lugar indicado para organizar el evento promocional de los artesanos atendidos y escogidos durante el Mes de Noviembre y la participación en la tradicional feria anual; y Expoartesanías, que se lleva a cabo durante el mes de diciembre.

La Feria del Nogal se desarrolló durante los días viernes 21, sábado 22 y domingo 23 de Noviembre. La expectativa era lograr un alto índice de ventas, pero finalmente los resultados no fueron los esperados. Lo importante de esta feria era que los artesanos del Laboratorio Bogotá tuvieran la posibilidad de exhibir sus productos, pero desafortunadamente el hecho de compartir el stand con Artesanías de Colombia y el Programa de Atención a la Población desplazada, redujo las posibilidades de mostrar los productos de todos los artesanos escogidos, obteniendo un resultado destacado producto de la excelente venta de un solo artesano.

La versión número veinticuatro (24) de Expoartesanías contó con la participación de 845 expositores, entre los que se encuentran invitados de otros países, representantes de las comunidades indígenas, afrocolombianos, diseñadores e infinidad de artesanos que estuvieron presentes mostrando su producto; así mismo la participación de 14 laboratorios mediante los cuales Artesanías de Colombia trabajó con el objetivo de dar apoyo en la búsqueda de ampliar la cobertura de los artesanos en nuestro país, brindándoles estrategias con actividades de diseño, asesorías puntuales para el mejoramiento de las técnicas de producción, apoyo a nivel social y fortalecimiento en la identificación de capacidades comerciales y participación en ferias en la búsqueda del mejoramiento la calidad de vida del artesano y sus familias.

El Laboratorio Bogotá, tuvo la oportunidad de participar con dos stand ubicados en el pabellón 3 de los niveles 1 y 2. Estos dos espacios dieron la oportunidad de exhibir los productos de los 48 artesanos que participaron en la Feria, en donde las ventas esperadas fueron mucho más bajas que las obtenidas inclusive en la Feria del Nogal, siendo decepcionante el resultado, a pesar del esfuerzo con que se trabajó para llegar a la Feria.

## **2.. Objetivo General**

Promover y dar a conocer el proyecto “*Fortalecimiento y Desarrollo de la Actividad Artesanal en la Ciudad de Bogotá*”, a través de la presentación de los diseños y productos elaborados por los Artesanos de la Capital del País, por medio de la participación en las Ferias para lograr un nivel de ventas que permitan el mejoramiento de calidad de vida de los artesanos partícipes en el proceso y la posibilidad de darse a conocer en la vitrina más importante del país, para los artesanos.

## **3. Objetivos Específicos**

- Establecer contactos comerciales con los visitantes
- Motivar a los asistentes a la adquisición de los productos artesanales, promoviendo el apoyo al gremio habitante de la Ciudad de Bogotá, mediante la explicación de los largos procesos de producción y el esfuerzo para la elaboración de sus productos.
- Promover la artesanía como una alternativa de compra en los regalos navideños, promoviendo la labor y horas de trabajo dedicados en la producción.
- Obtener resultados favorables para los artesanos en cuanto a la venta de sus productos y exhibición con el fin de obtener utilidad a futuro.
- Presentar las bondades del proyecto a los visitantes, buscando sensibilizarlos con la compra inmediata.

## **4. Resultados del Evento**

Los diseñadores trabajaron de la mano con los artesanos en la búsqueda de los mejores en el desempeño de su arte, y de los productos más representativos. Realizaron continuas asesorías puntuales y visitas a los talleres con el fin de obtener excelente resultados en la exhibición de las vitrinas tanto de la Feria Nux, como de Expoartesanías.

### **Feria del Nux**

Contó con la participación de 32 artesanos y 185 productos, para ser vendidos durante el marco de la feria, siendo una gran variedad de artículos representativos de los diferentes oficios artesanales. Cabe resaltar que durante la Feria Nux, no se tuvo la oportunidad de exhibir la totalidad de los productos llevados para la venta, debido a que el espacio era muy reducido y se encontraba compartido con los productos de Artesanías de Colombia y del programa de Atención a la Población

Desplazada. Los visitantes que se interesaron en adquirir productos fuera de la feria y tener contacto posterior con los artesanos que exponían en el stand, se les suministró una tarjeta de la información y adicionalmente se tomaron los datos para informar al artesano del interés presentado por el cliente.

Se recibieron datos (contacto) de 25 personas como para la adquisición de productos posteriores a la feria, por lo tanto se determinó llevar a Expoartesanías un Directorio donde se tuviera la posibilidad de entregar de manera inmediata a los clientes interesados la información de contacto de los artesanos participantes en el stand, clasificado por oficio.

Se hizo una proyección de ventas con la participación en la Feria del Nux, de \$21.495.600, llevando un máximo de tres productos de la misma referencia con el fin de mantener una gran variedad de exhibición, logrando un total vendido de \$8.694.200.

Se concluyó que la baja participación de los productos llevados a la feria Nux, fue determinante para obtener ventas tan bajas, pues realmente las ventas sufrieron un incremento sustancial con la venta de los jarrones de un solo artesano Edgar Díaz por un valor superior a \$4.000.000.

## **Expoartesanías**

Los diseñadores trabajaron en la búsqueda de productos impactantes e innovadores que se encontraran acorde con la Matriz de diseño escogida y que se denominó “Bogotá café Bohemio” inspirada en los años 40 en donde se quería rescatar algunos artículos que se encontraban en desuso y con la imaginación/creatividad y buen gusto se traería a nuestra época, manteniendo los rasgos básicos que caracterizó a la Bogotá de aquella época.

El resultado final para esta feria, fue la elaboración de 268 productos y 48 artesanos escogidos, que trabajaron para sacar adelante una producción de gran impacto que fue llevada con éxito.

Como valor agregado, en Expoartesanías se determinó llevar un directorio de los artesanos participantes, siendo satisfactoria la acogida por parte de los visitantes que solicitaron información de varios artesanos para establecer un acercamiento posterior que los llevaría a la adquisición de los productos. Se entregaron alrededor de 350 directorios, donde un 80% estuvo dispuesto a suministrar sus datos personales para entregar la información al artesano y que éste realice contactarlo posteriormente.

La proyección de ventas para Expoartesanías estaba determinada por la producción que fue entregada por los artesanos, dando un total de \$36.082.178,

siendo en la mayoría de los casos el prototipo, dado que el tiempo fue muy corto para producción de más unidades, inclusive algunos fueron llevados a la feria en los últimos días y en el peor de los casos no alcanzaron a terminarlos, por lo que no estuvieron presentes para la exhibición.

Las Ventas Totales en Expoartesanías fueron de \$8.268.750, donde a pesar de contar con suficiente espacio donde se pudieron exhibir todos los productos de los artesanos, se concluyó por parte de los diseñadores que la poca salida de los de los mismos, se debió al costo de cada uno y precio de venta alto. Por un lado se trataba de prototipos que era la primera vez que elaboraban los artesanos lo cual toma más tiempo, y por otra porque el tiempo fue muy corto para trabajarlos. Adicionalmente, se hicieron diseños tan exclusivos que no se tuvo en cuenta que los compradores adquieren productos de bajo costo, debido a que aprovechan las ferias de la época navideña, y en la mayoría de los casos desean adquirir pequeños detalles para dar de obsequio. El stand de Bogotá solo contó con dos productos de bajo valor, los pesebres en semilla de \$15.000 y que el artesano permitió bajar a \$10.000 para ser más competitivos y las bufandas tejidas que estaban entre \$25.000 y \$35.000 y la artesana estuvo dispuesta a dejarlas en un rango de \$20.000 a \$30.000, convirtiéndose en los productos más vendidos en el Proyecto de Bogotá y aceptados por los visitantes dando alcance a la apreciación anterior.

La expectativa inicial en Expoartesanías estaba en superar el nivel de ventas que se obtuvo el año anterior en el proyecto de Bogotá que ascendió a \$6.187.400, en por lo menos un 200% dado que el proyecto 2014 contaba con una gran variedad de productos que permitía al cliente escoger entre diversos oficios y técnicas con unos productos innovadores, alcanzando escasamente un incremento del 58,6%, que resultó muchísimo más bajo del esperado.

Por lo anterior y debido a los bajos resultados en las Ventas durante los Eventos Comerciales Programados en la Feria Nux y Expoartesanías, el equipo concluyó buscar una alternativa donde fuera posible ayudar a los artesanos que participaron con sus productos a que se lograra un nivel más alto de ventas. Como estrategia se organizó un **Show room en Biogen**, la empresa en la cual se encuentran las instalaciones donde funciona el proyecto de Artesanías para la prosperidad, siendo una empresa Empresa que cuenta con un gran número de empleados a quienes se les hacía un descuento especial y el Gerente estuvo dispuesto a descontar el valor del producto por nómina, haciendo aún más llamativo el evento. Los resultados fueron satisfactorios tanto al finalizar la Feria Nux como Expoartesanías, obteniendo como resultado al finalizar los eventos organizados las siguientes cifras:

Feria Nux	\$8.694.200
Expoartesanías	\$8.268.750

Evento instalaciones del Proyecto	\$1.850.000
<b>TOTAL VENDIDO</b>	<b>\$19.812.950</b>

## 6. Conclusiones

La preparación para la participación en la Ferias fue un trabajo en equipo donde todos esperaban obtener los mejores resultados en comercialización de los productos. Es posible que no se haya obtenido un alto porcentaje de participación en ventas, como se esperaba, pero si se logró un gran número de contactos.

Fue satisfactorio dar a conocer el objetivo del proyecto y contar con la aprobación de gran número de asistentes que resultaron interesados en apoyar de alguna manera a los artesanos de la Ciudad, la entrega de la carpeta informativa en expoartesanías fue un gran logro en la divulgación de las bondades del Fortalecimiento de la Artesanía en Bogotá.

La entrega de los Directorios a los asistentes con la información de los artesanos participantes se convirtió en una forma rápida de lograr contactos hacia el futuro para los artesanos, quienes manifestaron su aprobación y se dio el caso de cuatro que habían obtenido resultados positivos al finalizar la feria

## 7. Recomendaciones

Las Ferias son espacios donde los socios e invitados en el caso de la feria Nux, y para el caso de Expoartesanías asistentes e invitados, buscan comprar los detalles navideños, por lo que resulta conveniente llevar productos funcionales a precios bajos que incentiven la compra. El caso que se tiene con los productos vendidos por Artesanías de Colombia en la Feria del Nux es una muestra clara, se agotaron los lápices, cortapapeles, cucharas que eran detalles pequeños que mantenían la tradición del caribe con precios bajos y en Expoartesanías productos tales como pesebres en semilla y las bufandas de precios bajos se agotaron .

## 8. Limitaciones

La vitrina para la exhibición de los productos artesanales en el Club del Nogal creó gran expectativa entre los artesanos elegidos para la feria Nux, debido a que los diseñadores buscaron y eligieron los que consideraron los mejores para participar en dicha feria. Desafortunadamente la participación de tres proyectos en un mismo stand generó inconvenientes en la exhibición de los productos, siendo la participación de los Artesanos del Laboratorio Bogotá mínima, debido a que la diseñadora de Artesanías de Colombia quién realizó la distribución de la vitrina, no permitió exponer la totalidad de los productos, aprobando únicamente la exhibición de los 8 artesanos más la vitrina perteneciente a joyería con la

presencia de 5 artesanos, para un total de 13 de 32 de los aprobados para la feria, lo que generó descontento por parte de los diseñadores del proyecto al no ver reflejado el esfuerzo y trabajo tanto de ellos como de los artesanos.

En cuanto a Expoartesanías a pesar de contar con dos stand de exhibición, la mayor limitación en la comercialización resultó con los precios altos y la poca disponibilidad de inventario, dado que de cada producto se contaba con el prototipo sin tener posibilidad de variedad en colores, modelos y diseños.