



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

# **ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

## **SUBGERENCIA DE DESARROLLO**

**APROVECHAMIENTO DE LA RONDA DE NEGOCIOS COMO  
ESTRATÉGIA COMERCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO  
DEL PRODUCTO ARTESANAL INNOVADO EN COLOMBIA.**

**PLAZA DE LOS ARTESANOS**

**Bogotá D.C. 2006**

**BANCO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN NACIONAL  
FICHA DE ESTADÍSTICAS BÁSICAS DE INVERSIÓN**

**1. IDENTIFICACIÓN**

Código BPIN: Entidad Responsable ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.  
NOMBRE DEL PROYECTO:  
APROVECHAMIENTO DE LA RONDA DE NEGOCIOS COMO ESTRATEGIA COMERCIAL  
PARA EL POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO ARTESANAL INNOVADO EN COLOMBIA

**2. CLASIFICACIÓN**

TIPO ESPECÍFICO DE GASTO  
SECTOR Artesanal  
PLAN DE GOBIERNO: HACIA UN ESTADO COMUNITARIO

**3. LOCALIZACIÓN**

REGIÓN: Nacional  
MUNICIPIO: Bogotá D.C. - Plaza de los Artesanos

**4. JUSTIFICACIÓN**

El producto artesanal tradicional ha cumplido con su ciclo comercial, por lo cual Artesanías de Colombia durante los últimos años ha orientado buena parte de sus esfuerzos a asesorar al artesano para la adecuación de sus productos a las demandas actuales del mercado, de manera que estén en condiciones de competir en medio de la globalización.

Una vez desarrollados los nuevos productos, se tienen estrategias para integrarlos al mercado, como la compra directa por parte de Artesanías de Colombia, el apoyo para participar en Expoartesanías, importante vitrina comercial para la Artesanía, o el apoyo en la participación en otros eventos de altura como la feria Manofacto, en la Plaza de los Artesanos, entre otros.

Estos esfuerzos son claramente insuficientes para la gran diversidad de productos artesanales que se han desarrollado recientemente y para aquellos que se continuarán asesorando e innovando, precisamente por la necesidad de adaptación a los constantes cambios del mercado y de la demanda, así como por la gran cantidad de artesanos que hacen parte del sector artesanal colombiano. Se suma a ello el hecho de que no todos los artesanos tienen capacidad económica suficiente para asistir a los eventos feriales de altura por los altos costos que implican (stand, transportes y permanencia). Otro factor es la imposibilidad, en muchos casos, de compatibilizar las épocas de: asesoría de diseño, elaboración del prototipo, de inicio de la producción y participación en los eventos feriales para comercialización.

Es por lo tanto necesario y fundamental, contar con nuevas estrategias que posibiliten la oferta, promoción y concreción de negocios de los productos artesanales resultantes de diseño, con costos mínimos y altos beneficios para el artesano, con compradores serios y selectos, tanto nacionales como internacionales, contando con Artesanías de Colombia como entidad vinculante, testigo y de respaldo tanto para comprador como para vendedor.

Una estrategia que permita brindar apoyo y orientación al artesano antes, durante y después de la negociación, implica asesorarlo en la preparación del producto, envío, costeo, empaque, imagen corporativa, trámites, organización y planeación de la producción, establecimiento de la capacidad de oferta por período de tiempo, en gestión y expedición de certificaciones, control permanente de calidad de materiales y producto final, y demás aspectos que le permitan garantizar el cumplimiento del negocio pactado.

En cuanto al comprador, Artesanías de Colombia será la encargada de seleccionarlo, convocarlo, presentarle el producto, indicarle la capacidad de oferta, atestiguar el negocio o avalarlo en nombre del artesano, garantizarle las condiciones del producto que compra y que se le entregará, así como su exclusividad, según se negocie, y de ser necesario servir de intermediaria comercial si las partes así lo consideran.

Uno de los mecanismos que existen para generar o facilitar este encuentro entre comprador y productor, es la Ronda o Rueda de Negocios, que ha demostrado en otros sectores, ser verdaderamente exitosas, en cuanto a contactar al productor con comprador, facilitando el cierre de tratos comerciales. El proyecto plantea la implementación de este mecanismo por parte de la empresa estatal Artesanías de Colombia, encargada del fomento del sector artesanal, la cual cuenta con su infraestructura física de la Plaza de los Artesanos, plenamente adecuada para llevarlas a cabo, diseñada para realizar eventos feriales, comerciales y de formación. Con ello se consolidan dos propósitos, uno como objetivo directo del proyecto y otro como impacto colateral del mismo:

- a. Promover y comercializar el producto artesanal innovado
- b. Optimizar el recinto de la Plaza de los Artesanos, posicionándolo como centro de negocios de la artesanía a nivel nacional e internacional.

## 5. DESCRIPCIÓN

El proyecto plantea que durante un lapso de tres años consecutivos se efectúen Rondas de Negocios, cada una con un énfasis diferente y en distintas épocas del año que no sean coincidentes con los eventos feriales ya posicionados como Expoartesanías o Manofacto, todas ellas alrededor del producto artesanal innovado, teniendo como sede la Plaza de los Artesanos.

## 6. FINANCIACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS CALENDARIO	2007	2008	2009
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>549.514.800</b>	<b>685.377.000</b>	<b>686.007.000</b>
<b>RECURSOS DE INVERSIÓN</b>			
<b>1.1. APORTE DE LA NACIÓN</b>	<b>549.514.800</b>	<b>685.377.000</b>	<b>686.007.000</b>
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>549.514.800</b>	<b>685.377.000</b>	<b>686.007.000</b>

## 7. COSTOS ANUALES DE OPERACIÓN DEL PROYECTO

## 8. IMPACTO DEL PROYECTO

8.1 ÁREA DE INFLUENCIA  
Nacional

8.2 INDICADORES  
NOMBRE DEL INDICADOR  
UNIDAD  
VALOR

9. ESTUDIOS QUE RESPALDAN EL PROYECTO  
NOMBRE DEL ESTUDIO  
COD. MET  
FECHA  
ENTIDAD

10. DILIGENCIAMIENTO  
FUNCIONARIO RESPONSABLE: María Gabriela Corradine Mora  
CARGO: Profesional-Subgerencia de Desarrollo INSTITUCIÓN: Artesanías de Colombia s.a.  
TELÉFONO: 286-1766/282-5194 CIUDAD: Bogotá D.C.  
FECHA: formulación: Diciembre/2001, actualización: febrero/2006

11. OBSERVACIONES

## **FORMATO ID-01: DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD.**

La mayor parte de los productos artesanales tradicionales se encuentran en la curva descendente en su vida útil, especialmente con respecto a su vigencia en el mercado. Buena parte de ellos respondieron a necesidades primarias del hombre que los adquiriría para su uso, pero hoy en día han sido sustituidos, en su gran mayoría, por artículos provenientes de la industria, que con mayor tecnificación y producción eficiente, ofrece los mismos servicios a menores costos y posiblemente en materiales y condiciones de calidad diferentes y más atractivas para el consumidor.

De otra parte, el artesano ha tratado de diversificar por si mismo su producto, sin embargo a nivel nacional, la aplicación de diseños propios resultantes de la creatividad e imaginación con base en lo que cree se puede vender o que puede gustar, por parte de los artesanos, solo sucede en el 20% de las Unidades o Talleres artesanales. La modalidad más usada, es la imitación de modelos que se transfieren en las regiones por observación directa en el 47% del taller artesanal (Fuente Censo Artesanal – Artesanías de Colombia 1998), y otra práctica un poco menos generalizada, es la copia de diseños de revistas y solicitudes específicas de clientes consiguiendo por lo general burdas copias que no le llevan a mejorar sino por el contrario a disminuir sus posibilidades de obtener precios justo, que retribuyan la dedicación y costo que su producción implica. Tampoco cuenta el artesano con una visión de lo que demanda el mercado ni de las tendencias de la moda, que claramente le orientarían sobre lo que debe o puede producir y sobre lo que no.

La producción artesanal esta atravesada por una serie de factores que la definen y la condicionan; por lo tanto, cuando se piensa en la oferta artesanal para el mercado se tienen que analizar la posibilidades reales que tiene, ya que grandes volúmenes pueden tener efectos nefastos sobre los recursos naturales, riesgo que se puede correr al pretender masificar la artesanía, que además satura rápidamente el mercado y llega solo a determinados nichos de consumidores que posiblemente no son suficientes para la cantidad de población que espera obtener ingresos de esta actividad.

La falta de organización ha marginado a los artesanos del país en la participación de los mecanismos diseñados por el Estado para la toma de decisiones que definen los derroteros del desarrollo, limitando así su capacidad de gestión y negociación.

La dinámica del proceso comercializador de la artesanía a nivel nacional se desarrolla, en un 85.16% en el municipio de origen, en un 8.18% en otros municipios y solamente el 3.45% en otros departamentos (datos tomados del Censo Artesanal – Artesanías de Colombia, Bogotá, 1998); este aspecto justifica con mayor razón la implementación de estrategias comerciales que permitan al producto artesanal local, innovado y adecuado acorde con las demandas del mercado, tener vías de salida para su comercialización en otros ámbitos del nivel nacional e internacional.

En lo referente a la comercialización Internacional según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE para 1998, los cinco principales compradores de artesanías colombianas son: Estados Unidos, México, Venezuela, Chile, Bélgica y Canadá, los cuales representan un valor F.O.B en dólares de 19.628.005 de un total de US. \$30.083.411, lo cual representa que estos 5 países compran

el 65.24% de las exportaciones. También cabe destacar a México, Ecuador, República Dominicana, Perú y Francia como otros grandes compradores durante 1998. Además, las artesanías colombianas gozan de preferencias arancelarias para el ingreso a los mercados de los U.S.A., la Unión Europea, Venezuela y Ecuador, con cero arancel.

En los mercados internacionales, la artesanía colombiana presenta niveles de competitividad, dada la gran variedad de artículos, diseño, materiales y técnicas, gracias a la diversidad cultural del país, que permite una mezcla de elementos precolombinos, españoles, nativos y afroamericano. Sin embargo, las exportaciones colombianas del sector han presentado un comportamiento fluctuante. Desde 1993 se registra un crecimiento de las exportaciones en valor F.O.B. en dólares, pero en 1996 el valor en dólares de estas decrecen en un 48%, al igual que en 1997 donde el decrecimiento es del 23%, hasta que en 1998 este valor en dólares registra un cambio positivo del 22%.

Artesanías de Colombia es consciente de la necesidad de darle un vuelco al producto artesanal que le permita revitalizarlo en el contexto del mercado, sin que por ello se ataque o atente contra el artesano, su tradición o identidad cultural, ni mucho menos sobre el recurso natural, sino por el contrario, aprovechar su saber y dominio de la técnica, así como la optimización del material con base en un alto status del producto con su consiguiente valorización.

Es por ello que la empresa ha orientado buena parte de sus esfuerzos e inversión en brindar toda la orientación necesaria para que el artesano de cualquier rincón del país, a través de diferentes proyectos, como los Laboratorios de Diseño, Talleres de Diseño dictados por reconocidos Diseñadores extranjeros, o la contratación de Diseñadores Asesores. De ello se benefician los artesanos ya sean organizados o independientes, sin distinción de etnia, cultura, técnica o nivel social, adecue sus productos a las demandas del mercado, colocándolo así en posición de competir nuevamente en el mercado, con mejores precios y en mejores condiciones.

Los productos innovados son promovidos a través de algunos programas y actividades que ha diseñado Artesanías de Colombia como apoyo para impulsar al artesano comercialmente. Entre ellos se pueden mencionar Expoartesanías, importante vitrina de alto nivel para la artesanía, las ferias Manfacto y del Eje Cafetero, en la Plaza de los Artesanos, sin contar con los distintos puntos de venta, especialmente los almacenes de Ambientes y Casa Colombiana, así como las franquicias en Miami y Nueva Cork, esta última abierta en julio de 2005.

Sin embargo estos esfuerzos son insuficientes en proporción a la gran diversidad de productos artesanales que se han desarrollado recientemente y que se continúan asesorando e innovando, de acuerdo a la demanda del mercado, así como el amplio sector de la población artesana que se beneficia con las asesorías y que desafortunadamente no tiene cabida en los eventos artesanales de altura, por las limitaciones en cupos y las exigencias que se tienen para la participación.

Otra razón es la falta de capacidad económica de la mayor parte de los artesanos que han recibido asesorías para la diversificación de su producción, para asistir a los eventos feriales mencionados, o para ofertar sus productos a clientes interesantes, contactándolos directamente especialmente en las capitales, en donde realmente se manejan los negocios, especialmente para productos artesanales de

diseño, con excelente calidad, exclusivos y orientados por lo general a nichos con buena capacidad económica y alto poder adquisitivo.

También incide en ello la imposibilidad de hacer coincidir las épocas en que se brindan las asesorías de diseño a los artesanos, se aprueban los diseños por parte del Comité de Diseño de Artesanías de Colombia, el artesano elabora el prototipo e inicia una producción de prueba, con las épocas en que se realizan los diversos eventos ferial, comerciales o promocionales de alto nivel.

La nueva estrategia que plantea Artesanías de Colombia para contribuir a solucionar la problemática expuesta, es la realización de Rondas de Negocios, durante un período de tres años como mínimo mientras se logra posicionar o promover su realización en diferentes partes del país con el apoyo y colaboración de otras entidades interesadas en el desarrollo económico nacional y en la comercialización de la artesanía innovada.

El propósito final es lograr que el artesano de cualquier rincón de Colombia pueda, con su producto innovado, abrir mercado a nivel nacional y se involucre de ser posible en el mercado internacional, impulsando las exportaciones de bienes que son únicos y presentan características diferenciales, en un mercado globalizado, inundado de productos industrializados que carecen de identidad.

La metodología que se tendrá será la siguiente:

1. Establecer las posibles entidades de apoyo para la realización de este tipo de eventos o para facilitar la información de compradores y convocatoria para lograr acuerdos. Entre estos se encuentra Proexport, cuyo apoyo es fundamental, especialmente en el contacto e invitación de compradores extranjeros.
2. Establecer un carácter definido a cada una de las Rondas, de acuerdo al tipo de productos diseñados y efectuar convocatoria a compradores, según el carácter del producto, determinando temporadas apropiadas para cada una de ellas.
3. Coordinar y trasladar la muestra de los productos a exhibir con toda la información fundamental para su negociación.
4. Preparar y organizar un equipo humano encargado de programación de la Ronda, convocatoria a compradores, convocatoria a artesanos, recepción de productos y verificación del cumplimiento de condiciones de calidad, precio, materiales, etc.; montaje de la exhibición, presentación de productos, vigilancia, atención a compradores y negociación, devolución de muestras y seguimiento a cumplimiento de pedidos.
5. Contar con asesores comerciales expertos en comercio exterior y exportación, quienes brindarán orientación sobre los diferentes precios de los productos con precios F.O.B. y C.I.F. según lo requiera el cliente.
6. Contar con asesores que manejen empaque y embalaje, quienes establecerán previamente el tipo de

empaque para el producto, cuantas piezas caben por embalaje, los costos y el bodegaje que requieren.

7.Cierre de negocios en donde Artesanías de Colombia preste un servicio de intermediación comercial entre comprador y artesano.

8.Seguimiento a los acuerdos comerciales hechos, con apoyo y orientación permanente de Artesanías de Colombia, Proexport y otras entidades relacionadas, al artesano.

9.Las muestras de productos una vez culminada la Ronda de Negocios, pasaran a su venta en el Almacén de Artesanías de Colombia, mediante el sistema de consignación, si se acordó con el artesano, o a su devolución al lugar de origen.

Si bien se tiene previsto que el artesano no deba desplazarse para asistir a la Ronda de Negocios en la cual se presenten sus productos, economizándole estos costos, no es limitante para que pueda desplazarse y estar presente, así como efectuar en forma directa su negociación.

Es importante complementar la justificación de la realización de todas las Rondas propuestas, en cuanto a que actualmente hay una gran cantidad de productos artesanales que se han diseñado y que no han pasado en ocasiones de la ficha técnica y en otras de la muestra del producto, con lo cual se tiene una amplia base de nuevos productos para ser promovidos durante las primeras Rondas.

De otra parte, anualmente Artesanías de Colombia, a través de los Laboratorios de Diseño y de su equipo de Diseñadores Industriales y Textiles, desarrolla cientos de productos artesanales y brinda asesorías para el mejoramiento de otros tantos, con lo cual las Rondas propuestas permanentemente estarán ofertando nuevos productos, recurriendo en un mínimo ocasiones a la repetición de productos que hayan participado en anteriores eventos.

Adicionalmente, esto se evita dando a cada evento una orientación específica y distintiva. Se pretende lograr que los compradores firmen contratos de exclusividad con lo que se le garantiza al artesano una producción continua y un mercado seguro, sin que el producto deba volver a participar en Rondas, pues con ello se sobreentiende que queda posicionado y que se ha asegurado su inserción en el mercado.



## **FORMATO ID-02: OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Insertar y posicionar el producto artesanal innovado en los mercados nacional e internacional, mediante la concreción de negocios que contribuyan a incrementar el renglón de exportaciones de la artesanía y genere rentabilidad al artesano mejorando su nivel de vida

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

1. Establecer una vitrina especial de negocios que permita promover y posicionar el producto artesanal innovado, aprovechando la infraestructura de la Plaza de los Artesanos, en tres temporadas del año.
2. Ofrecer el producto artesanal innovado a compradores exclusivos, nacionales e internacionales, de acuerdo a la selección hecha en cada oportunidad.
3. Concretar negocios entre artesano productor y comprador, con todas las garantías del caso, ofreciendo la mediación comercial de Artesanías de Colombia entre las partes y mínimos costos para el artesano, motivándolo hacia la producción con calidad e innovación permanente.
4. Generar alianzas con entidades promotoras del comercio y la exportación, tales como Cámaras de Comercio nacionales e internacionales, Proexport y otras con miras a facilitar el contacto con los compradores potenciales
5. Contribuir a incrementar el renglón de exportaciones de artesanías con el consiguiente beneficio para el país, especialmente para sus productores y a vender una mejor imagen de Colombia en el exterior, a través de los compradores internacionales.

## FORMATO ID-03: IDENTIFICACIÓN DEL GRUPO OBJETIVO.

### CUANTIFICACION.

GRUPO OBJETIVO	AÑOS DEL PROYECTO/ AÑOS CALENDARIO		
	1	2	3
	2007	2008	2009
Artisanos de todo el país con productos resultantes de asesorías en diseño.	2.000	2.500	3.000

Se entiende que las asesorías en diseño son asumidas ocasionalmente por artesanos individuales, otras veces por varios talleres integrados por un número plural de artesanos y en la mayor parte de las oportunidades se benefician grupos organizados o comunidades artesanas en general.

### 2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO OBJETIVO:

Artesanías de Colombia ha estimado una población directa de 260.000 personas vinculadas al sector artesanal en calidad de artesanos y 1'200.000 relacionadas con este. En el Censo Económico Nacional del Sector Artesanal se censaron 58.821 artesanos.

En el país se distinguen unos departamentos que concentran la mayoría de la actividad artesanal, entre los que se pueden enumerar: Nariño con el 14.3% de la población artesanal, Sucre el 10.06%, Córdoba el 9.34%, Boyacá el 8.43%, Cesar el 6.95%, Atlántico el 6.52% y Tolima el 5.15%.

La participación de la mujer es importante de resaltar, especialmente en Nariño, Córdoba, Cesar y Bolívar.

La población artesanal en Colombia posee un analfabetismo del 17%, más alto que el total del país (13%). La mitad de la población artesana no supera la primaria y solo el 8% finaliza la secundaria.

La organización gremial es mínima en el sector artesanal y corresponde particularmente a zonas urbanas, puesto que más del 83% de la población artesanal del país no se encuentra agremiada. El modelo grupal más representativo es la Asociación, que representa el 21.26% de los artesanos organizados en el país.

Acerca del aprendizaje de los oficios artesanales generalmente se da de generación en generación y solo el 7% de la población la aprende por cursos y talleres.

Las características más importantes sobre la mano de obra son: la escasa división del trabajo y la vinculación del núcleo familiar a los procesos productivos, condiciones de informalidad que generan un estado de inestabilidad y rotación de la fuerza laboral hacia otras actividades económicas.

La localización de la población artesana corresponde a una intensa relación con las materias primas básicas y a una expresión cultural – laboral construida históricamente.

El sector artesanal se caracteriza por la sensibilidad a la demanda del mercado y por la escasez de materias primas naturales.

El proceso tecnológico actual de producción artesanal se fundamenta en operaciones manuales y uso de herramientas relativamente simples. En este contexto, el 84% de la población artesanal usa de forma predominante herramientas con bajo agregado tecnológico.

La producción artesanal se caracteriza por tener escasa organización en el taller, no existe clara división del trabajo ni especialización en las etapas del proceso productivo. Sin embargo, existen lugares con marcada dedicación a un oficio específico, presentándose división del trabajo (Resguardo Indígena de San Andrés de sotavento, La Chamba, Ráquira, Tuchín, Sandoná).

Sin embargo para efectos del proyecto, el artesano beneficiario es aquel, que individualmente o agrupado, haya recibido e implementado las asesorías en diseño para el desarrollo y mejoramiento del producto, que previamente haya sido aprobado por Artesanías de Colombia, preferiblemente que no haya participado en forma directa en Expoartesanías u otras ferias para presentar los nuevos productos desarrollados, aunque se aclara que ello no se constituye en limitante para que se beneficie con las Rondas de Negocios. Deberá ser seleccionado a través de la Oficina de Diseño o de los Laboratorios de Diseño para la Artesanía y la Pequeña Empresa, quienes establecerán las calidades del producto y la capacidad de producción.

## **FORMATO ID-04: POLÍTICA NACIONAL Y/O SECTORIAL QUE RESPALDAN EL PROYECTO DE INVERSIÓN.**

*Este proyecto tiene directa relación con la política de gobierno, cuya prioridad es la generación de las condiciones para la construcción de la paz, que concibe como instrumentación para la participación, la conservación y generación de empleo en los sectores más desprotegidos y en especial en las áreas geográficas golpeadas por el orden público, como se establece en las bases del plan de Desarrollo “Hacia un Estado Comunitario”.*

*El proyecto contribuye a los objetivos del plan en la dinamización de las Microempresas artesanales y en la atención a la población prioritaria como son mujeres cabeza de familia y grupos vulnerables en cuanto hace referencia entre otros a los siguientes aspectos.*

- 1. Eficiencia e inversión del Estado a partir de la incorporación del conocimiento al proceso productivo, que la política de gobierno actual estima como una de sus prioridades.*
- 2. Estímulo a la generación de oferta de bienes y servicios especialmente orientada hacia las exportaciones que es donde la artesanía puede pensar en las mejores ventajas de los beneficios de acuerdo internacionales.*
- 3. Promoción de la equidad y bienestar de la población a partir de su participación y autogestión.*
- 4. Relación acorde con las políticas de descentralización y regionalización gubernamental y administrativa.*
- 5. Concertación y fortalecimiento de los ámbitos locales, municipales y regionales de participación y capacitación y organización social económica y política.*
- 6. Equidad y solidaridad con los sectores sociales marginados y desfavorecidos, las regiones más atrasadas del país, las mujeres y los jóvenes.*
- 7. Generación y sostenibilidad de empleo, orientada a garantizar la generación dinámica de puestos de trabajo, en todos los sectores de la economía.*
- 8. En el apoyo a los pequeños productores.*

Artesanías de Colombia, es la entidad que define las políticas del sector artesanal del país y tiene como misión contribuir al mejoramiento integral de la población artesanal para lograr su competitividad, elevando la calidad de vida de los artesanos, desarrollando procesos tecnológicos, comercialización de productos, promoción y capacitación, asegurando así, la participación creciente del sector en la economía del país.

En el programa de gobierno presentado por el Presidente de la República por el período 2002-2006, se incluye el tema de “Artesanías con valor colombiano” y se amplía:

“Apoyaremos los esfuerzos que realiza Artesanías de Colombia, para consolidar una red de exportadores de las diversas expresiones de la cultura nacional”.

Con ello se entiende claramente que las Rondas se constituyen fácilmente en una estrategia que dará paso a consolidar verdaderos exportadores entre los artesanos, con un contacto comercial definido y un

destino claro para su producción.

Así mismo, en el marco de la misión institucional de Artesanías de Colombia, se tienen las siguientes políticas sectoriales:

#### **ESTÍMULO A LA COMPETITIVIDAD Y AL VALOR AGREGADO**

Artesanías de Colombia ha orientado sus acciones de trabajo con los artesanos hacia la búsqueda de nuevos mercados nacionales e internacionales para la promoción y el posicionamiento de la artesanía.

Lograr la competitividad en los productos artesanales requerirá de la revisión de los procesos de producción artesanal, y la implantación de un desarrollo tecnológico e innovaciones en el diseño para incursionar en los mercados mundiales.

#### **SOSTENIBILIDAD DE LOS RECURSOS NATURALES EMPLEADOS EN LA ARTESANIA**

Impulsar y fomentar el manejo sostenible de los recursos naturales mediante la renovación y la aplicación de procesos adecuados de cultivo, extracción y uso racional de los mismos.

#### **GENERACION DE EMPLEO MEJORAS EN LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR ARTESANAL**

La generación de empleo es una de las políticas para el desarrollo del sector artesanal dentro del contexto económico actual del país. En momentos en el que el desempleo es uno de los elementos desfavorables de la economía del país, el sector artesanal es una alternativa en la creación de nuevos empleos por medio de la conservación de los puestos de trabajo y la ocupación de población económicamente activa en empleos artesanales; propiciando una dinámica progresiva que convierta las unidades productivas artesanales en unidades empresariales preservando las raíces ancestrales y la identidad nacional.

#### **BUSQUEDA DE LA PAZ, LA PARTICIPACION Y EL DESARROLLO HUMANO.**

Promover la organización de los artesanos para que puedan acceder a los mecanismos de participación de los que la sociedad puede disponer, y así mismo, se involucren en las decisiones locales que tienen que ver con el desarrollo social y económico de sus localidades, generando un ambiente de equidad que sea un aporte para la resolución de conflictos.

El desarrollo humano se centra en la capacitación que fomente en el artesano habilidades y actitudes conducentes a mejorar su situación socio - económica, dentro de su contexto étnico, cultural y empresarial con la visión de rentabilidad requerida para lograr un mejor nivel de ingreso en la población artesanal.

## **FORMATO ID - 05 : ENUMERACIÓN DE ALTERNATIVAS.**

### **ALTERNATIVA 01:**

La problemática planteada se puede paliar mediante la implementación de nuevas estrategias aún no aplicadas en la comercialización de la producción artesanal, especialmente para aquellos productos resultantes de acciones concretas de Diseño. De hecho el programa de Artesanías de Colombia, se ha constituido en un excelente medio en el cual el artesano puede contactar directamente con el comprador tanto detallista como mayorista, efectuando el lanzamiento de sus nuevos productos o fortaleciendo el mercadeo de sus productos tradicionales.

Se propone la realización de Rondas de Negocios, organizadas y promovidas por la entidad rectora del sector, Artesanías de Colombia, con sede en la Plaza de los Artesanos, en la Capital de la República de Colombia, mediante las cuales se ampliará la cobertura al sector artesanal para que pueda efectivamente, de forma económica, segura y fácil, hacer la prueba de mercado de los productos innovados o mejorados y concretar negocios con compradores mayoristas de orden nacional e internacional, interesados en la artesanía y sus diversas aplicaciones, especialmente contactados para cada evento previsto.

### **ALTERNATIVA 02:**

La realización de nuevos eventos artesanales de diverso tipo con sede en diversas ciudades, en tiempos alternativos a Expoartesanías o a las Ferias ya implementadas en la Plaza de los Artesanos como Manfacto o la Feria del Eje Cafetero, pueden llegar a ser una alternativa para posicionar e introducir en el mercado los productos artesanales desarrollados o mejorados, aunque con mínimas posibilidades.

Sigue existiendo la difícil situación económica de la mayor parte de la población artesana en Colombia, que le impide asistir y por tanto acceder a este tipo de eventos, así como asumir el riesgo de efectuar una inversión en una producción de un objeto aún no probado en el mercado, además de exponerlo a la rápida copia de talleres que cuentan con más posibilidades técnicas y de acceso al mercado.

De otra parte la realización de más eventos feriales artesanales, de manera indiscriminada y continua, puede llevar a una saturación del público hacia la artesanía, perdiendo el nuevo producto la oportunidad de posicionarse adecuadamente en el mercado.

### **ALTERNATIVA 03**

Otra entidad de carácter privado, las organizaciones artesanales o el propio artesano productor adelanten las gestiones para contactar clientes y efectuar acuerdos comerciales.

Esta posibilidad genera mínimos resultados, con una cobertura muy pequeña en cuanto a productos y beneficiarios y no posibilita la verdadera introducción del producto artesanal innovado en un mercado que lo acoga exitosamente. Entra además a responder a meros intereses personales o de la empresa comercializadora que lleve a cabo este emprendimiento sin que redunde en beneficio del artesano.

Además con ella no se están disminuyendo costos para el artesano, ni se previene la copia del producto

en detrimento de la innovación resultante y del ingreso del artesano, llevando a una masificación sin calidad, a bajos precios y sin beneficio real para nadie, más que para quien la comercializa.

Raramente se logran contactos con compradores interesantes y se suma a ello el desconocimiento que tienen los artesanos, en su gran mayoría, para adelantar una negociación en volumen, especialmente para exportación.

## **FORMATO ID - 06 : DESCRIPCIÓN DE METAS FÍSICAS DE LA ALTERNATIVA No. 01**

### **META 01: NOMBRE Y DESCRIPCIÓN:**

Artesanos presentando sus productos nuevos o mejorados al mercado.

UNIDAD DE MEDIDA:

Artesanos beneficiarios directos.

### **META 02: NOMBRE Y DESCRIPCIÓN:**

Eventos comerciales con productos artesanales nuevos y/o mejorados en la Plaza de los Artesanos.

UNIDAD DE MEDIDA:

Rondas de Negocios

### **META 03: NOMBRE Y DESCRIPCIÓN:**

Presentación al mercado de productos artesanales nuevos y/o mejorados con capacidad de producción definida, organizados por temática

UNIDAD DE MEDIDA

Productos artesanales nuevos y/o mejorados

### **META 04: NOMBRE Y DESCRIPCIÓN:**

Concretar la cooperación de entidades como Cámaras de Comercio a nivel nacional y posiblemente internacional, especialmente para identificar compradores.

UNIDAD DE MEDIDA:

Convenios de cooperación suscritos.

### **META 05: NOMBRE Y DESCRIPCIÓN:**

Convocar y lograr la asistencia a las Rondas de Negocios, de compradores nacionales e internacionales

UNIDAD DE MEDIDA:

Asistencia de compradores nacionales

Asistencia de compradores internacionales

**FORMATO ID-07: CUANTIFICACION DE METAS FÍSICAS DE ALTERNATIVA No. 01**

NOMBRE O DESCRIPCIÓN	AÑOS DEL PROYECTO/ AÑOS CALENDARIO		
	2007	2008	2009
1. Artesanos presentando sus productos nuevos o mejorados al mercado.	2000 artesanos	2500 artesanos	3000 artesanos
2. Efectuar Rondas de Negocios con productos artesanales nuevos y o mejorados en la Plaza de los Artesanos. Cada una con un énfasis diferente.	3 Rondas de Negocios	3 Rondas de Negocios	3 Rondas de Negocios
3. Presentación al mercado de productos artesanales nuevos y/o mejorados con capacidad de producción definida, organizados por temática	200 Productos artesanales nuevos y/o mejorados	320 Productos artesanales nuevos y/o mejorados	350 Productos artesanales nuevos y/o mejorados
4. Posicionamiento de la Plaza de los Artesanos como Centro de Negocios para la Artesanía	2 Rondas de Negocios. 20 Negocios directos. 20 Negocios con mediación de Artesanías de Colombia.	3 Rondas de Negocios 30 Negocios directos. 30 Negocios con mediación de Artesanías de Colombia.	3 Rondas de Negocios 50 Negocios directos. 50 Negocios con mediación de Artesanías de Colombia.
5. Convocar y lograr la asistencia a las Rondas de Negocios, de compradores nacionales e internacionales	30 compradores nacionales 15 compradores internacionales	60 compradores nacionales 40 compradores internacionales	80 compradores nacionales 70 compradores internacionales
6. Concretar la cooperación de entidades como Cámaras de Comercio a nivel nacional y posiblemente internacional, especialmente para identificar compradores.	1 Convenio	1 convenio	1 convenio



## **ID – 08: DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES DE LA ALTERNATIVA No. 01**

### **Actividad 1.**

Programación de Rondas de Negocios.

Número de actividades: 3

Duración individual: un mes

La programación anual de cada Ronda de Negocios se efectuará al iniciar cada uno de los tres años del proyecto, determinando fechas, equipo humano necesario, logística, comunicaciones, reservas del espacio en la Plaza de los Artesanos, presupuesto para cada evento específico, tipo de productos o énfasis que se le dará a cada Ronda, diseño de espacios y distribución de los productos a ser exhibidos en el espacio disponible. De acuerdo al énfasis de cada evento se determinará el tipo de compradores a los que se invitará en cada ocasión. Esta actividad estará a cargo del equipo humano de planta de Artesanías de Colombia, por constituirse en la planeación inicial anual y sus costos no se incluyen en el presupuesto del proyecto.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Profesional de Subgerencia Comercial  
Profesional de Subgerencia de Desarrollo.  
Profesional de la Oficina de Diseño

Materiales: Papelería.

Servicios: Comunicaciones: Telefónicas, correo, fax, internet.

### **Actividad 2.**

Selección y conformación de equipo especializado para manejo de Rondas.

Número de actividades: 3

Duración individual: un mes, una vez por año.

Esta actividad se efectuará mediante convocatoria por prensa y a su cargo estará el coordinador del proyecto quien contará con el apoyo logístico de la Oficina de Recursos Humanos de Artesanías de Colombia para la recepción de Hojas de Vida, la selección de profesionales y demás personal que se requiere. También contará con la colaboración de la oficina jurídica en cuanto a que se haga de forma adecuada la contratación sin vicios legales; contará con el apoyo y orientación de los Laboratorios de Diseño y de la Oficina de Diseño de Artesanías de Colombia en cuanto a la selección de los Diseñadores y la coordinación necesaria para su trabajo, y finalmente toda la estructura administrativa de la empresa respaldará la administración y ejecución del proyecto.

El equipo seleccionado de forma permanente para el proyecto estará conformado así:

- ❖ Un profesional (con experiencia en proyectos) Coordinador
- ❖ Un profesional auxiliar administrativo
- ❖ Dos diseñadores Industriales
- ❖ Dos diseñadores gráficos
- ❖ Un diseñador – decorador
- ❖ Un asesor de empaque

- ❖ Una secretaria
- ❖ Tres asesores comerciales

Esta actividad se realizará una vez por año durante los tres años del proyecto. Se realizará la contratación por períodos anuales, renovándola para el apoyo a cada uno de los eventos programados. También corresponde al equipo humano de planta de Artesanías de Colombia y por tanto su costo no se incluye en el cuadro de presupuesto, exceptuando los costos de avisos de prensa.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Profesional de Recursos Humanos de Artesanías de Colombia - colaborador  
Profesional Jurídico de Artesanías de Colombia - colaborador  
Profesional Oficina de Diseño - Colaborador

Materiales: Papelería.

Servicios: Avisos de prensa

Nota:

El equipo que se conforme tendrá a su cargo la recepción de productos, el montaje de cada evento, el manejo de los inventarios de productos a exhibir y de mobiliario de exhibición, vigilancia de los eventos, atención a los clientes, la consolidación del negocio, la asesoría a artesanos expositores, la información al detalle de cada ronda, la devolución o remisión a compras o a destinatario de los productos exhibidos, estadísticas y base de datos sobre productos, negocios, clientes, artesanos, presentación de informes periódicos, etc.

### **Actividad 3.**

Contacto, coordinación y acuerdos interinstitucionales con entidades de apoyo, expertas en el tema de comercialización y Rondas de Negocios.

Número de actividades: 3

Duración: Dos meses

Se efectuarán los contactos necesarios con entidades como Cámaras de Comercio a nivel nacional y a través de estas con Cámaras de Comercio internacionales, de ser posible, y con agregados comerciales en diferentes países, con el fin de gestionar apoyo en cuanto a obtener datos de compradores de artesanías o de diversos sectores como hotelero, turístico, restaurantes, almacenes de cadena, entre otros, para seleccionar de acuerdo al tema elegido para cada Ronda, a los compradores que se les enviará la información correspondiente a cada uno de los eventos. También se contactarán y gestionarán acuerdos con Ministerio de Comercio Exterior, Incomex y Proexport para obtener apoyo y cofinanciación en la invitación a compradores extranjeros y en la obtención de ventajas y facilidades arancelarias y de trámites para la exportación de la producción que se logre negociar en las Rondas. Otros contactos y gestiones se deberán adelantar con entidades como Ministerio del Medio Ambiente y las Corporaciones Ambientales Regionales con el fin de obtener las certificaciones ambientales sobre los productos que se incluyan en cada una de las Rondas de Negocios, con el ánimo de evitar inconvenientes que entorpezcan su posible exportación. Así mismo se gestionarán acuerdos con agencias de viajes, hoteles y otros para obtener beneficios que motiven a los compradores nacionales e

internacionales a asistir a los eventos.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Profesional auxiliar administrativo  
Profesional de Oficina Jurídica (apoyo de Artesanías de Colombia)

Materiales: Papelería, otros.

Servicios: Comunicaciones: Telefónicas, correo, fax, internet.

#### **Actividad 4**

Revisión, selección y clasificación de productos artesanales mejorados o innovados.

Número de actividades: 6

Duración individual: un mes

Esta actividad se realizará dos veces anualmente y estará a cargo del coordinador conjuntamente con la oficina de Diseño de Artesanías de Colombia, y dos diseñadores industriales del proyecto, con base en las fichas de diseño de los productos artesanales innovados y/o mejorados existente que se hayan aprobado por la empresa, sobre prototipos entregados, de los cuales en lo posible no se hayan hecho negociaciones para su comercialización. Se realizará semestralmente, clasificando los productos de acuerdo a la orientación que se haya determinado para cada una de las Rondas de ese año. Esto dado que anualmente, a lo largo del año, se desarrolla una amplia gama de productos por parte de los Diseñadores de los diferentes programas de asesorías en Diseño, así como por los Laboratorios de Diseño para la Artesanía, a cargo de Artesanías de Colombia, con cobertura para todo el país.

Se seleccionará un mínimo de 100 productos por Ronda, que cumplan los criterios comunes que se determinen para cada evento, pudiendo conformar colecciones, juegos o líneas. Se diseñará un directorio de artesanos productores y proveedores para su respectiva notificación, en el momento en que le corresponda y se adelantará la respectiva notificación e invitación a los artesanos seleccionados, anexando los requisitos a cumplir.

Incluye el diseño de propuestas de embalaje para los productos seleccionados, con el ánimo de que los artesanos incluyan este componente en la remisión de los productos a las Rondas.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Dos Diseñadores Industriales  
Un asesor de empaque

Materiales: Fotocopias a color de fichas técnicas de productos, papelería, otros.

Servicios: Correspondencia, teléfono, internet.

#### **Actividad 5.**

Recepción de productos a exhibir

Número de actividades: 8

Duración individual: un mes cada una

El equipo especializado, el cual clasificará los productos de cada Ronda, elaborará el respectivo

inventario, tomará las fotografías necesarias, diseñará las fichas técnicas de los productos seleccionados con las especificaciones técnicas. Se realizarán dos actividades para el primer año, preliminares al evento comercial y tres actividades anualmente durante los dos años siguientes del proyecto.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Dos auxiliares – temporales  
Un Diseñador Gráfico

Materiales: Papelería, computador, material fotográfico y revelados

Transportes: Cubrirá los gastos de envío de las muestras de origen a Bogotá

Alquiler de espacios: Servicio de Bodega en Plaza de los Artesanos o Almacén General

### **Actividad 6**

Diseño y publicación de material promocional

Número de actividades: 3

Duración individual: Un mes

Consiste en manejar un material que sirva de promoción y al mismo tiempo de gancho de venta, especialmente orientado a los compradores asistentes a las Rondas, que puede consistir en postales sobre ambientes decorados con productos artesanales de diseño, como alcoba, jardín, comedor, cocina, sala o estar; fotografía en detalle del producto diseñado, temas extractados del quehacer del artesano durante la elaboración del producto innovado, que hayan sido incluido en las Rondas. Este material se podrá repartir como obsequio, sin costo alguno, en pequeñas carpetas o sobres, especialmente diseñados y alusivos a la Ronda de Negocios, que puede incluir cinco o seis postales alusivas a los temas de cada ocasión. Se realizará una vez anualmente.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Fotógrafo profesional - temporal  
Diseñador – ambientador

Diseñador gráfico

Materiales: Material fotográfico, accesorios y materiales para ambientar espacios y lograr efectos especiales (panes, frutas, flores, velas, quesos, licores, etc.)

Servicios: Impresión de postales y sobres

### **Actividad 7.**

Diseño e impresión de plegable promocional de las Rondas.

Número de actividades: 8

Duración individual: un mes

Se tendrá para cada una de las Rondas un plegable que incluirá los 100 o más productos seleccionados para cada Ronda, al cual se le dará una presentación especial acorde con el estilo definido para cada evento. En este plegable aparecerán los datos generales de cada producto y los del artesano proveedor, así como la información general de Artesanías de Colombia y la Plaza, junto con la programación del

evento. Se enviará por correspondencia o por e.mail a cada comprador, agregado comercial en países y a otras entidades que se considere necesario y/o se repartirá durante cada evento. Cada evento deberá tener su propio plegable. Se realizarán tres por año correspondientes a cada una de las Rondas, excepto en el primer año que únicamente se realizará en dos oportunidades.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Diseñador gráfico  
Materiales: Papelería, impresiones, materiales para computador, material fotográfico.  
Servicios: Impresión de plegable a color: 1.000 ejemplares C/evento  
Comunicaciones: correspondencia, teléfono, internet.  
Servicios de revelado y ampliación

### **Actividad 8.**

Diseño y elaboración de fichas de productos de presentación en las Rondas.

Número de actividades: 8

Duración individual: 2 semanas

Actividad realizada previamente a cada evento. Se elaborarán una ficha comercial por producto, que contendrá precios según las posibles formas de comercialización, volúmenes máximos y mínimos para minoristas y para mayoristas, que será colocada junto al respectivo producto durante la exhibición que se haga en cada Ronda. Para ello se solicitará y complementará la información faltante, haciendo una síntesis de interés para los compradores, e incluirá la fotografías de la pieza exhibida. Se complementarán las fichas de producción y comercialización de cada producto (diferentes a las de diseño que se tienen en la Oficina de Diseño), en las cuales irá información básica sobre el producto en aspecto de producción, volumen, precios, dimensiones, empaque y embalaje sugerido, imagen gráfica, etc..

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Dos Diseñadores gráficos.  
Materiales: Papelería, Material fotográfico, hojas plásticas, folderes, pegantes, tintas de impresión, otros.  
Servicios: Teléfono  
Revelados y ampliaciones.

### **Actividad 9.**

Asesorías en empaque y embalaje del producto exhibido

Número de actividades: 3

Duración individual: 8 meses c/u

Esta actividad se efectuará con base en las fichas de productos diligenciadas y/o sobre prototipos entregados, mediante el análisis por producto, que se incluirá en la misma ficha, sobre el mejor tipo de empaque para utilizar, brindando como mínimo dos opciones por producto, el número de productos por

embalaje y su distribución, de acuerdo a su tamaño, forma, material y a lo delicado de la pieza, para envío tanto nacional como internacional, efectuando un estimativo de costos, para ser tenidos en cuenta en la negociación del producto durante las Rondas.

De cada ficha con las sugerencias respectivas en cuanto a empaque y precios, se entregará copia al artesano y/o al comprador interesado, de manera que se maneje un lenguaje común en torno al producto seleccionado, objeto de negociación. Se definirá imagen gráfica aplicada al empaque.

Se efectuará una vez por año durante los tres años del proyecto, iniciando con los productos de la primera ronda, continuando con los de la segunda para culminar con los de la tercera, teniendo en cuenta que anualmente se desarrollan nuevos productos por Artesanías de Colombia en todo el país.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Asesor en empaque.

Dos Diseñadores Gráficos

Materiales: Fotocopias de Fichas técnicas de productos a color, papelería, diversos materiales de empaque, tintas para impresoras a color.

Equipos: Computador con programas de dibujo y diseño e impresora de alta fidelidad

Servicios: Correspondencia, internet

### **Actividad 10.**

Asesorías en Costos y Precios de productos de diseño y seguimiento a negocios.

Número de actividades: 3

Duración individual: 11 meses

Esta actividad se ejecutará con base en las fichas técnicas de productos y/o sobre prototipos entregados así como con base en la información proporcionada por el artesano y el diseñador sobre los costos o precios del producto para la venta, hará el análisis por producto en la misma ficha sobre los precios de negociación del producto, de manera que incluyan impuestos, costos de empaque, costos de envío, costos de bodegaje, cálculos para su entrega en casa del artesano, para su entrega en aeropuerto nacional o para su entrega en destino, etc., los cuales serán tenidos en cuenta en la negociación durante las Rondas.

Incluye esta actividad el seguimiento a los negocios hechos durante cada una de las Rondas de Negocios.

Se efectuará una vez por año durante los tres años del proyecto, de forma continua durante cada año, iniciando con los productos de la primera ronda, continuando con los de la segunda para culminar con los de la tercera, teniendo en cuenta de una parte que anualmente se desarrollan nuevos productos por Artesanías de Colombia y de otra parte el incremento de precios que establece el artesano productor anualmente, así como los incrementos en las tarifas de transporte.

Esta actividad será realizada paralela o conjuntamente con la asesoría de empaque para lograr un manejo integral de la información.

Como resultado se diseñará un formato especial en el cual se consigne la información referente al negocio que se establezca durante la feria con cada comprador. En dicho formato aparecerán los datos del comprador, los productos en los cuales tiene interés, las cantidades y tiempos de entrega que requiere o que le interesa obtener, si se trata de una compra con exclusividad, etc. En este formato se

podrá hacer el análisis de producción, costos y trámites necesarios, aclarando si se llevará a cabo o no la intermediación comercial con Artesanías; manejará original y dos copias: para comprador, para artesano productor y para Artesanías de Colombia.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Dos asesores comerciales

Materiales: Fotocopias de Fichas técnicas de productos a color, papelería, otros.

### **Actividad 11.**

Adquisición y adecuación de mobiliario para exhibición de productos en Plaza de los Artesanos.

Número de actividades: 8

Duración individual: Un mes

Esta actividad, que se efectuará con un mes de antelación a cada evento comercial, estará basada en la selección de productos hecha por el equipo conjuntamente con la Oficina de Diseño y los Laboratorios para cada Ronda, incluye la elaboración de por lo menos dos propuestas de ambientación para cada una de las Rondas, presentando diferentes espacios que incluyan mobiliario, propuestas de color y forma de distribución para la exhibición de los productos seleccionados en cada oportunidad, con base en lo cual se adelantarán las cotizaciones y la adquisición del mobiliario necesario, que puede consistir en vitrinas, módulos en madera y/o metálicos, estanterías, paneles, mesas de exhibición y pendones. Para el primer año del proyecto se contempla adquisición, para los dos años siguientes únicamente se hará adecuación mediante pintura o reparación y eventualmente se complementará el mobiliario con lo que faltare según las propuestas de ambientación aprobadas, que no puede superar los costos de compra del primer año en un 30%.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Auxiliar administrativo  
Dos Auxiliares de servicios generales  
Diseñador de ambientes.

Materiales: Papelería, pinturas, otros

Muebles: Vitrinas, módulos en madera y/o metálicos, estanterías, paneles, mesas de exhibición y pendones.

Transporte: Traslado de mobiliario para instalación y bodegaje en cada evento.

Alquiler de Espacios Bodegaje en Plaza de los Artesanos o en Artesanías de Colombia.

### **Actividad 12.**

Comunicaciones e invitaciones a artesanos seleccionados – Confirmación de participación

Número de actividades: 8

Duración individual: un mes cada una.

Sobre los productos seleccionados y la programación de los eventos, se hará la convocatoria a los artesanos seleccionados informándoles sobre su selección y los beneficios que ello trae consigo, para

que remitan sus muestras para fotografía y con destinación a la Ronda de Negocios para la cual se haya seleccionado, conjuntamente con toda la información correspondiente a la capacidad real de producción y a los costos y precios del producto. Esta información se incluirá en el plegable promocional respectivo. Se confirmará la asistencia del artesano o su delegación mediante poder a Artesanías de Colombia para adelantar las negociaciones.

Anualmente se efectuarán tres convocatorias, exceptuando el primer año en que se harán dos, con las respectivas invitaciones y reglamentos de participación, realizando las confirmaciones con base en el envío de las muestras.

Requerimientos para la actividad:

Materiales: Papelería.

Servicios: Comunicaciones: correspondencia, fax, teléfono, internet.

### **Actividad 13.**

Convocatoria e invitación a compradores internacionales y nacionales – confirmación de asistencia.

Número de actividades: 8

Duración individual: dos meses

Una vez se cuente con los listado de compradores, se tenga la programación de los eventos y se disponga del plegable promocional, se procederá a hacer la convocatoria a los compradores, enviándoles el material informativo necesario; se responderán inquietudes y complementará información según sea solicitado. Posteriormente se efectuará la confirmación de su asistencia. Anualmente se efectuarán tres convocatorias con las respectivas invitaciones y confirmaciones. Durante el primer año solo se harán dos convocatorias para los dos eventos programados. Se brindará servicios y atenciones especiales en cuanto a confirmación hotelera y de conexiones aéreas, coordinación de transportes Hotel a Plaza de los Artesanos, etc.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Auxiliar Administrativo

Materiales: Papelería, material impreso.

Servicios: Comunicaciones: correspondencia, fax, teléfono, internet.

### **Actividad 14.**

Montaje de la exhibición

Número de actividades: 8

Duración individual: una semana

Esta actividad implica el montaje de la exhibición según el diseño ambiental que se haya aprobado, movilización de módulos, muebles y productos, colocación de fichas, pendones y otros. Se realizarán 2 actividades el primer año y tres durante los dos años restantes.

Requerimientos para la actividad:



Recurso Humano: Dos auxiliares de servicios generales.  
Materiales: Cajas, papel de empaque, bolsas plásticas, pinturas y vinilos, brochas, rollo plástico de 2 mts de ancho, pinceles, rodillos, marcadores, cintas adhesivas de diversos anchos, escaleras extensibles, martillo, puntillas, cuerdas, nylon, ganchos diversos, otros.  
Servicios: Transportes varios en la ciudad  
Alquiler de Espacios: Sala de Exhibición en Plaza de los Artesanos

### **Actividad 15.**

Realización de las Rondas

Número de actividades: 8

Duración individual: tres a cinco días cada una

Se efectuará el lanzamiento de cada Ronda con la participaciones de entidades interesadas en la comercialización y exportación del sector artesanal, y de ser posible con la presencia de la prensa y algunos medios de televisión y radio. Es el evento en si durante el cual el equipo conformado estará atendiendo la exhibición de los productos de diseño seleccionados para esa oportunidad y brindando atención personalizada a cada comprador, proporcionando la información requerida por estos. Durante el evento se llevarán registros de la asistencia de los compradores, sobre los pedidos que se realicen, los negocios que se establezcan, las sugerencias que hagan sobre los productos expuestos o los intereses específicos de los compradores, propuestas, sugerencias e inquietudes que manifiesten sobre otros productos artesanales para finalidades específicas.

Se proyectará material audiovisual de Artesanías de Colombia referente a los oficios artesanales, a los desarrollos de diseño, al programa comercial o sobre los temas que se consideren interesantes de acuerdo con la orientación de cada evento específico.

Se diligenciarán para cada cliente un formato especial para consignar los negocios de la Ronda. Se manejarán diversos ganchos para captar y conquistar al comprador como podrán ser: suministro exclusivo del producto, entrega de catálogos de productos artesanales, obsequio de postales de productos artesanales en un ambiente.

Se plantea que en cada uno de estos eventos estén presentes delegados de la DIAN, Incomex y firmas tramitadoras de exportación, que puedan contribuir en las asesorías necesarias para la concreción del negocio para exportación, tales como la firma de cartas de crédito, trámites, impuestos, etc.

Se programó la realización de dos Rondas para el primer años y tres para cada uno de los dos años restantes.

Aún cuando los productos para este momento deben tener las especificaciones necesarias de empaque, es importante que esta asesoría se pueda brindar durante el evento a quien lo solicite.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Diseñador de ambientes  
Tres Asesores Comerciales  
Asesor de empaque  
Dos auxiliares de servicios generales (aseo y otros)  
Tres auxiliares de vigilancia.

Materiales: Refrigerios para compradores y expositores, papelería, cd-rooms, diskettes,

computador con multimedia y videobeam, escarapelas, invitaciones.  
Coctel de lanzamiento.  
Servicios: Comunicaciones, propagandas y comunicados de prensa, correspondencia  
Transportes especiales a compradores,  
Alquiler de espacios: Plaza de los Artesanos.

### **Actividad 16.**

Desmante de la exhibición.

Número de actividades: 8

Duración individual: una semana

Se efectuará una vez finalizada cada Ronda de Negocios, empackando debidamente cada muestra con base en un inventario debidamente verificado, separando los productos que se devolverán a lugar de origen de aquellos que pasarán a consignación en los almacenes de Artesanías de Colombia previo acuerdo con su proveedor y de aquellos que serán entregados a los compradores que los hayan adquirido como muestra inicial. Se hará la devolución de productos a artesanos proveedores que así lo hayan determinado. Se realizará el empaque y bodegaje de módulos, exhibidores, paneles, vitrinas y demás mobiliario utilizado para la exhibición, así como la devolución de equipos utilizados. El resane de paredes, techos, vidrios o pisos que se hubieran afectado con la exhibición. Son dos actividades el primer año del proyecto y tres en cada uno de los años siguientes.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Cuatro auxiliares de servicios generales.

Materiales: Estuco para resane, cemento, pigmentos, papel de empaque, papelería.

Transportes: Traslado de productos a almacenes de Artesanías de Colombia y entrega a clientes. Remesas para devolución de productos a proveedores.

Servicios: Comunicaciones: correspondencia, fax, teléfono.

### **Actividad 17.**

Coordinación general del proyecto y seguimiento a negocios

Número de actividades: 3

Duración individual: un año, tiempo completo

Esta actividad incluye la organización, programación, realización y seguimiento de cada uno de los eventos comerciales que se prevén en el proyecto. Incluye la elaboración de los correspondientes informes sobre cada uno de los eventos y el registro gráfico de los mismos.

Con esta actividad se tendrá como resultado el éxito de cada una de las Rondas y el número de negocios que logren concretarse, esperando que a medida que se vayan realizando, su cantidad se incremente proporcionalmente. Incluirá adicionalmente el seguimiento a negocios.

Se llevará a cabo como una actividad durante cada uno de los años del proyecto.

Requerimientos para la actividad:

Recurso Humano: Profesional Coordinador.

Una secretaria  
Materiales: Papelería, material fotográfico, empaste, fotocopias.  
Servicios: Comunicaciones: teléfono, fax, correspondencia, internet, revelados.

**FORMATO ID-09: CUANTIFICACION DE ACTIVIDADES DE LA ALTERNATIVA No. 01**

ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	AÑOS DEL PROYECTO/ CALENDARIO		
		1	2	3
		2007	2008	2008
1. Selección y conformación de equipo especializado para manejo de Rondas.	Equipo	1	1	1
2. Programación de cada una de las Rondas de Negocios.	Asesoría	1	1	1
3. Contacto, coordinación y acuerdos interinstitucionales con entidades de apoyo expertas en el tema de comercialización y Rondas de Negocios.	Convenio	1	1	1
4. Revisión, selección y clasificación de productos artesanales mejorados o innovados.	Asesoría	2	2	2
5. Recepción de productos a exhibir	Recepción	2	3	3
6. Diseño y publicación de material promocional	Asesoría	1	1	1
7. Diseño e impresión de plegable promocional de las Rondas.	Plegable	2	3	3
8. Diseño y elaboración de fichas de productos.	Asesoría	2	3	3
9. Asesorías en empaque y embalaje del producto exhibido	Asesoría	1	1	1
10. Asesorías en determinación de Precios de productos.	Asesoría	1	1	1
11. Adquisición de mobiliario para exhibición de productos en Plaza de los Artesanos.	Dotación	2	3	3
12. Comunicaciones e invitaciones a artesanos seleccionados – Confirmación de participación	Convocatoria	2	3	3
13. Convocatoria e invitación a compradores Internacionales y nacionales – confirmación de asistencia.	Convocatoria	2	3	3
14. Montaje de la exhibición	Montaje	2	3	3
15. Realización de las Rondas	Ronda	2	3	3
16. Desmonte de la exhibición.	Desmontaje	2	3	3
17. Coordinación general del proyecto y seguimiento a negocios	Coordinación	1	1	1

## **FORMATO PE-01: DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES BENEFICIOS DEL PROYECTO**

Se pueden enumerar como beneficios del proyecto:

- a. Integración de los nuevos productos artesanales diseñados, en el mercado nacional e internacional.
- b. Negociación directa o delegada del artesano con compradores de diverso tipo.
- c. Oportunidad de participación para muchos artesanos sin capacidad económica para asistir a eventos feriales de altura por los altos costos que implican.
- d. Concreción de negocios, con costos mínimos y altos beneficios para el artesano
- e. Artesanías de Colombia como entidad vinculante, testigo y de respaldo tanto para comprador como para vendedor.
- f. Apoyo y orientación al artesano antes, durante y después de la negociación.
- g. Artesanías de Colombia como aval del artesano, garantizando al comprador el negocio que realice.
- h. Posicionamiento de la Plaza de los Artesanos como sede especializada en Rondas de Negocios a nivel nacional e internacional.
- i. Contacto y consecución de nuevos compradores internacionales para la artesanía





