



**“FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL, UNA ALTERNATIVA DE
DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y REGIONAL 2019-2023 NACIONAL”.**

Informe “De Bolívar a tu Casa”

Presentado y elaborado por:

Malca Irina Salgado Chamorro
Asesora Comercial
Contratista

Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal en Colombia

Artesanías de Colombia
Cartagena, diciembre de 2021



Créditos Institucionales
Artesanías de Colombia S.A

Ana María Fríes Martínez
Gerente General

Jimena Puyo Posada
Subgerente de desarrollo y Fortalecimiento del Sector artesanal

Ángela María Merchán Correa
Coordinadora Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

Pedro Felipe Perini Guzmán
Coordinador Región Caribe y Supervisor del proyecto

Alexandra Liliana Caicedo
Enlace Regional- Laboratorio de Innovación y Diseño Bolívar

Deivis Baldomino
Diseñador Departamento Bolívar

Mario Reina
Diseñador Joyería

Adriana Sáenz
Diseñadora Programa APV

Ana Berrio
Asesora Comercial del Programa Joyería

Claudia Mora
Asesora Comercial Programa APV



Contenido

RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	6
1. APORTES DE ENTIDADES	7
1.1 Apoyo Instituto de Cultura y Turismo de Bolívar (ICULTUR).....	7
1.2 Apoyo Artesanías de Colombia.....	7
2. METODOLOGÍA	8
3. CONVOCATORIA	8
3.1 Criterios para la Selección de Artesanos.....	8
3.2 Expositores	9
4. CRONOGRAMA DE LA FERIA	10
5. DISEÑO Y COMUNICACIÓN	11
6. SEGUIMIENTO DE LA ESTRATEGIA DE BOLIVAR A TU CASA	14
7. REPORTE DE VENTAS FERIAS Y EVENTOS	15
7.1 Detalle de Ventas	15
7.2 Reporte de Ventas por Meses.....	15
7.3 Reporte de Ventas x Talleres Artesanales.....	16
7.4 Detalle de Ventas por Oficio.....	16
8. CONCLUSIONES	17
9. LIMITACIONES Y DIFICULTADES	18
10. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIA	19

RESUMEN

El informe que se presenta, da constancia de las acciones realizadas por Artesanías de Colombia en la búsqueda de oportunidades comerciales a los artesanos del país, a través de la organización de eventos comerciales utilizando canales digitales para la promoción y comercialización de los productos artesanales y aunar esfuerzos con las entidades de apoyo.

Lo anterior, nos ha permitido mantener vivas las tradiciones culturales, los oficios, técnicas y saberes de nuestros artesanos, exaltando el patrimonio cultural del país que representa el ADN creativo de los colombianos.

Continuando con este propósito, hemos desarrollado la estrategia De Bolívar a tu Casa que inició en el año 2020, como una estrategia comercial para promocionar los catálogos digitales hechos con productos de los artesanos del departamento de Bolívar. Esta estrategia Benefició en el 2020 a 15 unidades productivas que representan 264 artesanos con el catálogo general de Bolívar, así mismo, benefició a 19 unidades productivas que representan 141 artesanos de Mompos que se encuentran en el Catálogo digital de Joyería.

Esta iniciativa viene con antecedentes del lanzamiento de la Campaña **“De Mompos a tu casa”**, una estrategia comercial con un catálogo de Joyería en Filigrana Momposina como un piloto para el departamento de Bolívar.

Esta estrategia se formaliza con la alianza del Instituto de Cultura y Turismo de Bolívar (Icultur) y Artesanías de Colombia y se unen las estrategias “De Mompos a tu Casa” y “Artesanos estamos contigo” así nace “De Bolívar a tu casa – Artesanos Estamos contigo.

Las ventas generadas en la Estrategia “De Bolívar a tu Casa” en el año 2020 fueron de \$ 124.740.350.

El 21 de mayo del presente año, se dio inicio al lanzamiento de la Campaña “De Bolívar a tu Casa” donde benefició a más de 400 artesanos del departamento de Bolívar.

En este informe se utilizó la metodología del módulo de comercialización y emprendimiento, que consiste en implementar estrategias para penetrar y competir en el mercado y preparación para la participación de ferias y eventos comerciales.

Finalmente, este informe reúne las diferentes actividades en la participación de eventos comerciales digitales desde los componentes de comercialización y Diseño en la puesta en marcha del trabajo articulado desde el Laboratorio de Innovación y Diseño de Bolívar y los programas especiales tales como, el Programa de Joyería y el Programa Atención a Población Víctima y Vulnerable APV y Programa de Etnias.

TABLA DE ANEXOS DIGITALES

Componente Comercialización

Reporte de Beneficiarios

Anexo 1: Base de Datos Expositores De Bolívar a tu Casa

Reporte de Ventas Ferias y Eventos

Anexo 2: Reporte de Ventas Ferias y Eventos Bolívar

Reporte de Datos de Bolívar a tu Casa

Anexo 3: Reporte de Beneficiarios Bolívar

INTRODUCCIÓN

La 2da versión de “Bolívar a tu Casa” , Se lanzó nuevamente gracias a la alianza establecida entre el Instituto de Cultura y turismo de Bolívar “ICULTUR” y Artesanías de Colombia, con el apoyo de las entidades aliadas como la Universidad de Cartagena- Observatorio del Patrimonio Cultural- Sena- Universidad Tecnológica de Bolívar - Fundación Tecnológico de Comfenalco - Comfenalco- Cámara de Comercio de Cartagena – Fenalco, que han unido esfuerzos para promover la reactivación económica del sector artesanal del departamento de Bolívar.

DE BOLIVAR A TU CASA

De Bolívar a tu Casa: Se trata de una estrategia de promoción que busca alternativa de ingresos que permitan la comercialización virtual de productos a través catálogos digitales hechos por cerca de 400 artesanos de los municipios de San Jacinto, Magangué, Turbaco, Cartagena, Mompox, Mahate y María La Baja.

De Bolívar a tu Casa, benefició a 30 Grupos artesanales del departamento de Bolívar, que representan 394 artesanos involucrados. Es importante resaltar que, gracias a un convenio, la Gobernación de Bolívar, a través de ICULTUR, y Artesanías de Colombia han realizado el acompañamiento a los artesanos de 8 municipios de Bolívar tales como: San Jacinto, Turbaco, Mompox, Cascajal, Betania Magangué, Arjona y Cartagena, Mahates y María La baja con oficios tradicionales como la tejeduría en telar vertical, en palma Sará, palma de coco y caña flecha, trabajo en madera, cestería, joyería en filigrana, talla en coco, cacho y hueso, Luthería

La estrategia promocional “De Bolívar a tu Casa” inició del 21 de mayo al 7 diciembre a través de la difusión de los catálogos de productos de Bolívar por medio de los canales digitales del Instituto de Cultura y turismo de Bolívar (Icultur) con el apoyo de las entidades aliadas.

En este documento, se presentan los resultados de la Estrategia de Bolívar a tu Casa, en el que se detalla los artesanos participantes, los reportes de ventas detallado por artesanos, oficios y programas, las actividades y eventos digitales.



1. APORTES DE ENTIDADES

De Bolívar a tu Casa, se aunaron esfuerzos entre Instituto de Cultura y Turismos de Bolívar (ICULTUR) y Artesanías de Colombia, de ahí que cada aliado presentó los siguientes apoyos.

1.1 Apoyo Instituto de Cultura y Turismo de Bolívar (ICULTUR)

Para la Estrategia “De Bolívar a tu Casa”, el Instituto de Cultura y turismo ofreció los siguientes aportes:

- ✓ Promoción del evento a través de canales digitales (Redes Sociales, Páginas Web).
- ✓ Apoyo con Recursos Humanos de Comunicación y Diseño
- ✓ Elaboración de Piezas publicitarias

1.2 Apoyo Artesanías de Colombia

Artesanías de Colombia, para la Estrategia de Bolívar a tu Casa realizó los siguientes apoyos:

- ✓ Selección de los artesanos
- ✓ Curaduría de los productos
- ✓ Revisión y aprobación piezas publicitarias para los diferentes canales digitales.
- ✓ Socialización y acompañamiento lanzamiento de la Estrategia
- ✓ Acompañamiento por parte de ADC para el seguimiento a las ventas
- ✓ Apoyo en la difusión de la estrategia promocional, a través de los diferentes canales digitales de Artesanías de Colombia.



2. METODOLOGÍA

En este informe se utilizó la metodología del módulo de comercialización y Diseño, que consiste en implementar estrategias para penetrar y competir en el mercado, preparación para la participación de ferias y seguimiento a la curaduría y producción de productos artesanales.

3. CONVOCATORIA

3.1 Criterios para la Selección de Artesanos

Categorías de producto: Regalo, hogar y decoración, Souvenirs, moda y accesorios. Los productos para esta muestra comercial deben ser preferiblemente útiles y funcionales, con un rango de precios que no supere los \$400.000 unidad, precio público.

Identidad: Los productos deben presentar rasgos, formas, materiales y técnicas de elaboración propios, con los cuales se reconozca su lugar de origen, la persona o la comunidad que la produce.

Diseño: Evidenciar procesos de investigación y experimentación desde las posibilidades de transformación de las materias primas en donde se demuestre destreza en la aplicación de las técnicas artesanales, exploración con materiales y desarrollo de nuevas propuestas.

Calidad: Excelencia en la calidad. La calidad de un producto es equivalente al nivel de satisfacción que le ofrece a su consumidor, y está determinado por las características específicas del producto, acabados, terminados, color y destreza técnica se tendrán en cuenta.

Nota: Dentro del proceso de selección se elegirá el 100% de participantes dedicados a elaborar artesanía tradicional, étnica o contemporánea.

3.2 Expositores

Relación de grupos de Artesanos participantes en el Catálogo de Bolívar Digital

Nombre del Artesano Líder completo	Nombre del Taller Artesanal	Cantidad de Beneficiario
Celmira Buelvas Escalante	Artesanías Karen Dayana	6
Damaris Buelvas Escalante	Taller Claudia Cecilia	11
Teodora del Carmen Suárez Gaspar	Arte diseño Zenú	7
Elena Zenith Vásquez Vargas - Marina Ramírez	Asociación Regional de Artesanas de San Jacinto (ASOARARTE)	10
Ludys María Carval	Asociación de Artesanos de San Jacinto	5
Cecilia Mercedes Pérez Moreno	Cooperativa de Artesanos de San Jacinto Bolívar	23
Teresa Barrios Gómez - Amelia Roncallo	A&T. Artesanos de Turbaco	6
Elvia María Diaz Turizo	Asociación de Mujeres Artesanas de Betania - Asoarcabet-	20
Edgar Eduardo Carbal Torres- Glenis Caro	Asociación Luz y Vida	9
María Elena Ortega	Cooperativa de artesanos reforestadora de plantas tintóreas	3
Ledis Oneida Jaramillo Ariza	Asociación Tejedoras de Esperanza de San Jacinto	50
Jaider Chadith García Torres	Corporación luthier de San Jacinto	4
Edio Miguel Barrios Márquez	Artesanos del barrio Olaya	9
Miguel Antonio Jurado Gómez/Elibeth Beltrán	Pontezuela	17
Alicia Bolívar / yomaira Esther Arias / Norelis Jiménez Garcia / Berenice del Carmen Caez	Artesanas de Cascajal	62
Ernestina Miranda Obeso	Makaniá	15
Gledis López	Tejedoras Mampujan	19
Jhonnys Pedrozo	Joyería Jhonnys Pedrozo	7
Oswaldo Herrera Troncoso	Joyería Kena	8
Abraham Reyes	Joyería ACL	6

Roberto Villanueva	Taller y Joyería Roberto Villanueva	7
José Rocha	Joyería Andrea	5
Olga Herrera	La tienda de la Filigrana	4
Magalys Romero	Joyería Santa Cruz	7
Ingry Galvache Villanueva	Tierra de Mompo	10
Liliana Herrera Romero	Joyería L&L	11
Doris Peñaloza	Joyería Wamarris	10
Julio Cesar Padilla	Joyería Odonata	6
Daniel Garrido	Joyería Gina	4
Olga Castro	Joyería el Kilate	3
Eligio Rojas	El Berilo Rojas	4
Mayolis Pedrozo	Mayolis Pedrozo Joyas	5
Eduard Romero	Joyería Emmanuel	4
Hermes Manjarres	Taller de Joyería Hema	5
Francisco Posada	Joyería Posada	3
Sandy Lucia Alcocer Turizo	Joyería Alcocer	6
Leticia Gutiérrez	Joyería Gutiérrez Beleño	3

Tabla 1- Base de Datos de Expositores

Anexo 1: Base de Datos de Expositores

4. CRONOGRAMA DE LA FERIA

Cronograma de actividades Estrategia “De Bolívar a tu Casa”

- ✓ Socialización Estrategia Relanzamiento de Bolívar a tu casa / 3 mayo 2021
- ✓ Elaboración de Piezas publicitarias para temporadas / Mayo a diciembre
- ✓ Lanzamiento de la Estrategia de Bolívar a tu Casa /21 de mayo 2021
- ✓ Seguimiento de Ventas/ Mayo a diciembre

5. DISEÑO Y COMUNICACIÓN

Se realizó la elaboración de piezas publicitarias para el relanzamiento de la Estrategia de Bolívar a tu casa, evento que se llevó a cabo el día 21 de mayo, así mismo para los diferentes eventos de temporadas tales como: Día de padre, Día de los pueblos indígenas, Día del amor y amistad y publicación de Storie en general.

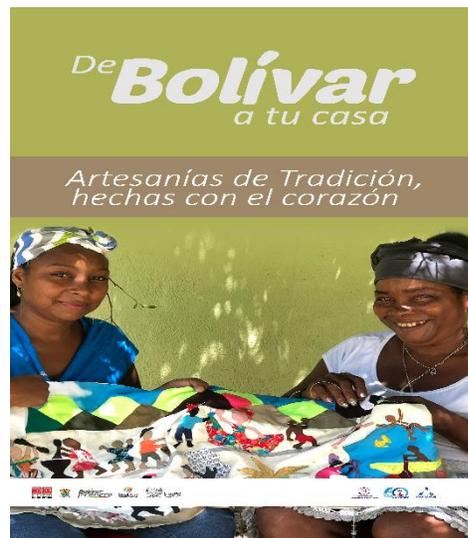
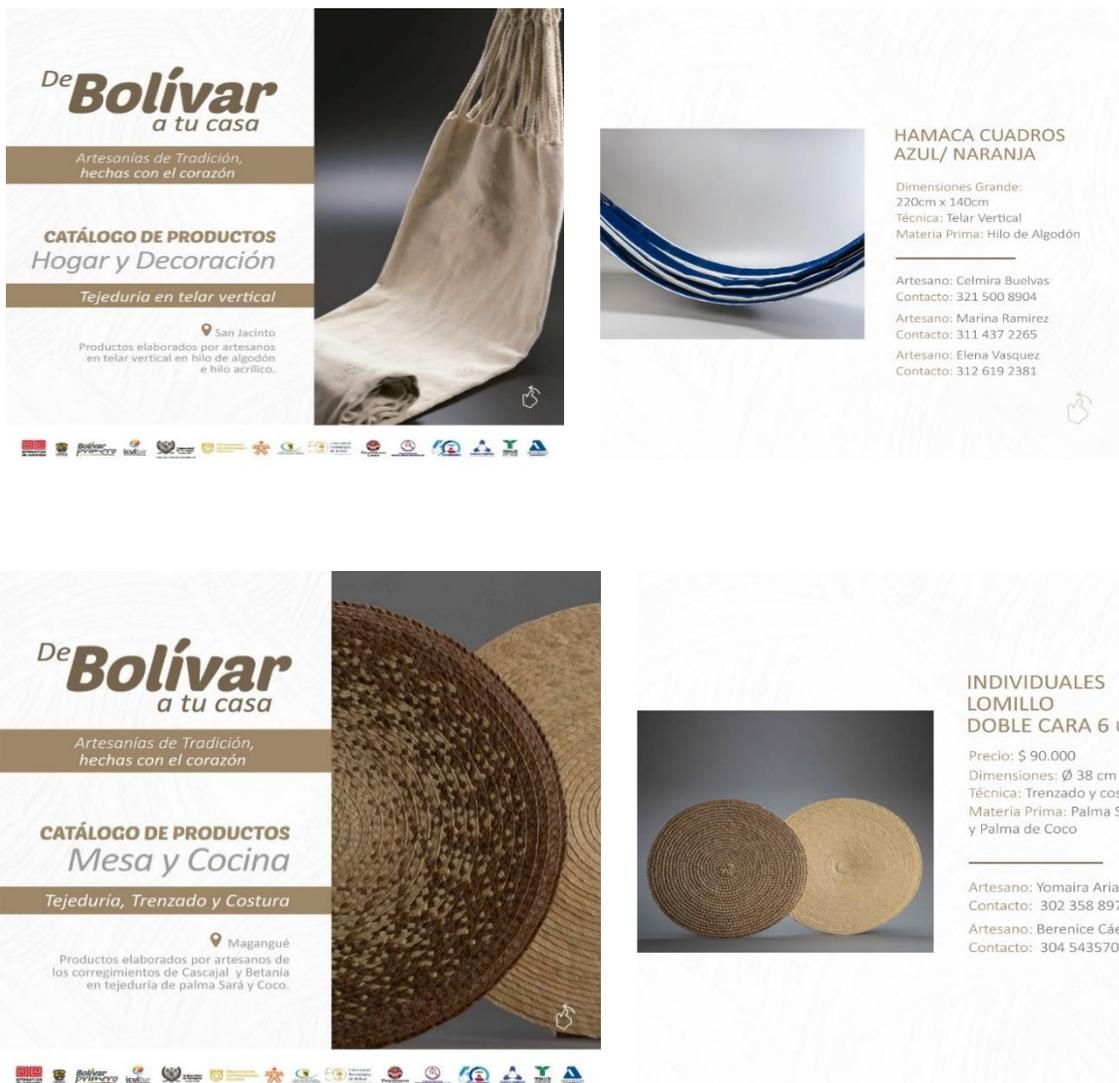


Ilustración IEquipo Icultur. Piezas Publicitarias Eventos De Bolivar a tu Casa

Se realizó la Actualización de los dos (2) Catálogos digitales, el Catálogo General con los grupos del Laboratorio de Innovación y diseño de Bolívar, APV y etnias. Así mismo, un segundo catálogo de Joyería.

Catálogo General: En el catálogo General participan diez (10) grupos artesanales del Laboratorio de innovación y diseño de Bolívar, representando a 100 beneficiarios, del programa APV participan cinco (5) grupos artesanales representando 145 beneficiarios.

Del Programa de Etnias participan dos (2) grupos artesanales, representando 34 beneficiarios.



De Bolívar a tu casa
Artesanías de Tradición, hechas con el corazón

CATÁLOGO DE PRODUCTOS
Hogar y Decoración

Tejeduría en telar vertical

San Jacinto
Productos elaborados por artesanos en telar vertical en hilo de algodón e hilo acrílico.

HAMACA CUADROS AZUL/ NARANJA

Dimensiones Grande: 220cm x 140cm
Técnica: Telar Vertical
Materia Prima: Hilo de Algodón

Artesano: Celmira Buelvas
Contacto: 321 500 8904
Artesano: Marina Ramírez
Contacto: 311 437 2265
Artesano: Elena Vasquez
Contacto: 312 619 2381

De Bolívar a tu casa
Artesanías de Tradición, hechas con el corazón

CATÁLOGO DE PRODUCTOS
Mesa y Cocina

Tejeduría, Trenzado y Costura

Magangué
Productos elaborados por artesanos de los corregimientos de Cascajal y Betania en tejeduría de palma Sará y Coco.

INDIVIDUALES LOMILLO DOBLE CARA 6 UND

Precio: \$ 90.000
Dimensiones: Ø 38 cm
Técnica: Trenzado y costura
Materia Prima: Palma Sará y Palma de Coco

Artesano: Yomaira Arias
Contacto: 302 358 8976
Artesano: Berenice Cáez
Contacto: 304 5435704

Ilustración 2 Equipo Icultur. Piezas Publicitarias

Catálogos de Joyería: En el Catalogo de Joyería participan 20 Grupos artesanales representando 118 artesanos del municipio de Mompo.




**COLGANTE
ESPIRAL**

Precio: \$80.000
Material: Plata ley 950
Técnica: Filigrana

Taller: Abraham Reyes
Contacto: 321 599 8325




**ARETES HOJAS
TRIPLES**

Precio: \$395.000
Material: Plata ley 950
Técnica: Filigrana

Taller: Roberto Villanueva
Contacto: 301 262 4796




**ARETES
MARQUIS**

Precio: \$140.000
Material: Plata ley 950
Técnica: Filigrana

Taller: Abraham Reyes
Contacto: 321 599 8325



Ilustración 3 Equipo de Icultur. Piezas Publicitarias

6. SEGUIMIENTO DE LA ESTRATEGIA DE BOLIVAR A TU CASA

Se realizó el lanzamiento de la estrategia De Bolívar a tu Casa el 21 de mayo, se dieron a conocer los dos Catálogos de productos Actualizados, el evento fue transmitido a través de Facebook live de Icultur; como invitada especial estuvo la Gerente Ana María Fríes, donde resaltó la gran labor de los artesanos de Bolívar y extendió la invitación de apoyar de los artesanos de la región con la compra de los productos artesanales, también estuvo Director Iban Sanes Pérez Director General de ICULTUR dando a conocer la estrategias a diferentes públicos objetivos.

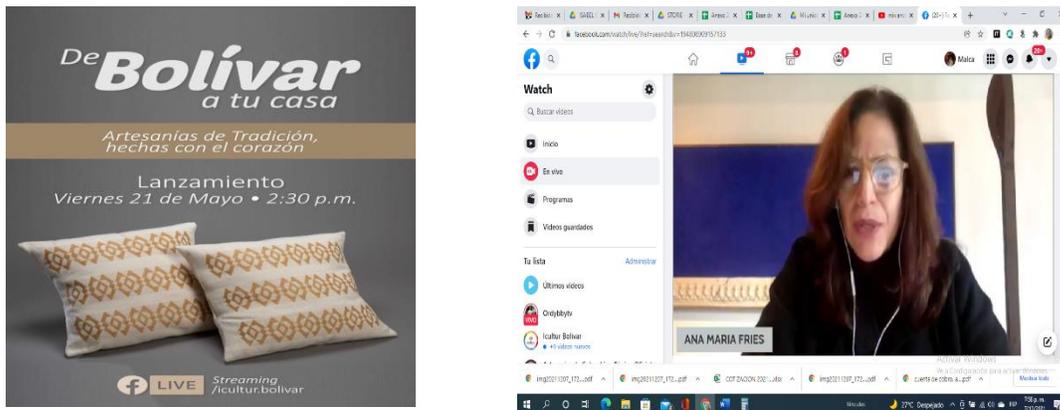


Ilustración 4 Lanzamiento de Bolívar a tu Casa

Los Catálogos de productos de Bolívar están siendo promocionada por los canales digitales del Instituto de Cultura y Turismo (Icultur), a través de la página Web <http://www.icultur.gov.co/hechoamano/> y Redes Sociales (Facebook e Instagram)



Ilustración 5 Banner de la Pagina Web de Icultur - Catálogo de Productos



7. REPORTE DE VENTAS FERIAS Y EVENTOS

En términos generales, las ventas estuvieron ligadas a la promoción de la estrategia a través de los medios promocionales digitales como Redes Sociales y páginas Web de los aliados.

Resultados

ITEM	CANTIDAD
Grupos Artesanales	37
# Productos Vendidos	43
Ventas	\$ 6.450.000

Tabla 2-7-1 Resultados del Evento De Bolívar a tu Casa

Anexo 2: Reporte de Ventas Ferias y Eventos

7.1 Detalle de Ventas

Del 21 de mayo al 7 diciembre, se obtuvieron ventas totales representativas por valor de **\$6.450.000**, en la Estrategia De Bolívar a tu Casa

7.2 Reporte de Ventas por Meses

Mes	Valor
Junio	\$ 5.600.000
Julio	\$ 300.000
Agosto	\$ 550.000
Total	\$ 6.450.000

Tabla 3- Reporte de Ventas por Mes



7.3 Reporte de Ventas x Talleres Artesanales

Relación de ventas por talleres artesanales participantes De Bolívar a tu casa

Nombre del Taller Artesanal	Nombre del Artesano Líder completo	Ventas
Artesanías Claudia Cecilia	Damaris Buelvas	\$ 550.000
Artesanías Karen Dayana	Celmira Buelvas	\$ 2.660.000
Artesanas de Cascajal	Alicia Bolívar	\$ 400.000
Tejedoras de Esperanza	Ledis Oneyda Jaramillo Ariza	\$ 400.000
Joyería L&L	Liliana Herrera Romero	\$ 2.010.000
Joyería Santa Cruz	Magalis Romero	\$ 430.000
Total, en Venta		\$ 6.450.000

Tabla 7-2 Reporte de Ventas por Taller Artesanal

7.4 Detalle de Ventas por Oficio

Relación de ventas por representación de Oficios.

#	Oficio	# Productos Vendidos	Valor
1	Cestería	1	\$ 100.000
2	Joyería	22	\$ 2.440.000
3	Tejeduría	6	\$ 3.910.000
	Total, ventas		\$ 6.450.000

Ilustración 6 Tabla Relación de Venta por Oficios Artesanales

Las ventas totales de la Estrategia de Bolívar a tu casa **fueron de \$6.450.000**, los productos que más se vendieron en la campaña fueron: Hamacas, Joyas, Canastos. El comportamiento del público objetivo de esta estrategia de promoción digital se segmentó en las siguientes ciudades: Cali, Bogotá, Cartagena, Medellín y Putumayo.

Anexo 2: Reporte de Ventas Ferias y Eventos

8. CONCLUSIONES

Como resultado de la alianza entre el Instituto de Cultura y Turismo de Bolívar (ICULTUR) y Artesanías de Colombia y con el apoyo de los aliados estratégicos vinculados, en aunar esfuerzos en la estrategia “De Bolívar a tu Casa”, se lograron resultados reflejados en ventas totales entre los años (2020-2021) por valor de \$ 131.190.350. Esta campaña sigue su curso en diciembre, promoviendo los catálogos de productos de los artesanos de Bolívar en esta temporada de Navidad, a través de todos los canales digitales que ayudan a promover y difundir cada pieza artesanal de los 37 grupos beneficiarios de esta estrategia.



9. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

Dentro las limitaciones, los artesanos algunos no cuentan con Datos Móviles para dar respuestas oportunas a los pedidos solicitados a los artesanos vinculados a la estrategia de promoción digital.



10. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIA

Se recomienda que los artesanos participantes deben aceptar y acogerse a las condiciones generales de la Campaña como reportar las ventas generadas por la estrategia.

Se recomienda que los artesanos para estos espacios comerciales utilicen diferentes opciones de pago en efectivo y electrónico como: datafono, cuentas Nequi, Daviplata o cuenta bancaria tradicional.

Se recomienda que los artesanos tengan redes sociales actualizadas y con creación de contenidos de valor para activar al público objetivo.