



**CONVENIO ARTESANÍAS DE COLOMBIA
DEPARTAMENTO DE BOYACÁ**

**ARTESANOS, RESULTADOS DE VENTAS, CONTACTOS COMERCIALES
Y APRECIACIONES DE LA PARTICIPACIÓN DE BOYACÁ EN
EXPOARTESANÍAS 99,**

Para realizar el trabajo de evaluación de costos, ventas y contactos comerciales de los grupos de artesanos boyacenses participantes en Expoartesanías 99, se preparó una guía que permitiera obtener información acerca de estos aspectos. Los resultados obtenidos en cada una de las preguntas planteadas, se presentan a continuación.

Los artesanos participantes por Boyacá en Expoartesanías 99, estuvieron ubicados así:

Pabellón 2 stand: 529, 602, 638

Pabellón 3 stand: 122, 211, 311, 313, 315, 442, 505, 519, 522, 529, 531, 532, 534

Pabellón 4 stand: 102, 107, 113, 128, 131, 145, 332, 345

1. DATOS GENERALES

La guía fue contestada por 25 delegados de grupos y personas independientes, participantes del evento ferial por Boyacá, en los que se destacó la presencia de personas del sexo femenino con un 60 % y el 40% restante del sexo masculino.

1.1. NOMBRE DEL ARTESANO EXPOSITOR

De las doce provincias que conforman el departamento de Boyacá, estuvieron presentes en la Feria delegados de 6 provincias: Tundama, Norte, Ricaurte, Sugamuxi, Gutiérrez, Márquez; y 13 municipios: Iza, Duitama, El Cocuy, Villa de Leyva, Monguí, Tipacoque, Guacamayas, Tinjacá, Tibaná, Tópaga, Cerinza, Ráquira y Sogamoso.

NOMBRE DEL PARTICIPANTE	MUNICIPIO
▪ Pedro Rojas	Iza
▪ Ilse Correa	Duitama
▪ Celmira Martínez	El Cocuy
▪ Nazareth Wilches	Duitama
▪ Carmen Rosa Pineda Neira	Villa de Leyva
▪ Alba Cecilia Tapias	Monguí
▪ Elvia López	Tipacoque
▪ Víctor Manuel Gómez Mendivelso	Guacamayas
▪ Juan César Bonilla	Tinjacá
▪ Magdalena Aponte Gutiérrez	Tibaná

NOMBRE DEL PARTICIPANTE	MUNICIPIO
▪ Bayardo Pedraza Becerra	Duitama
▪ Floro	Tópaga
▪ Sara Cuy Albarracín	Cerinza
▪ María Otilia Ruiz Vda. De Jerez	Ráquira
▪ Fabio Eliberto Sierra	Ráquira
▪ Mariana Salazar	Villa de Leyva
▪ Saúl Valero	Ráquira
▪ Ricardo Gutiérrez	Villa de Leyva
▪ Julio García	Villa de Leyva
▪ Bertha Marina Cortés	Villa de Leyva
▪ María Inés Alarcón	Sogamoso
▪ María Silva	Villa de Leyva
▪ Mabes Gasso Acosta	Tipacoque
▪ Ana Julia Preciado	Sogamoso
▪ Angel Medardo Becerra	Duitama

1.2. EDAD

Las edades de los participantes en un 96% oscilan entre los 30 y 60 años y sólo un 4% menores de 20 años, indicando que la responsabilidad, el conocimiento y experiencia son primordiales para ganar la confianza que requiere un delegado en este tipo de eventos. A las personas menores, se les encomiendan labores auxiliares con el fin de que adquieran la destreza suficiente en el desarrollo de esta clase de ferias.

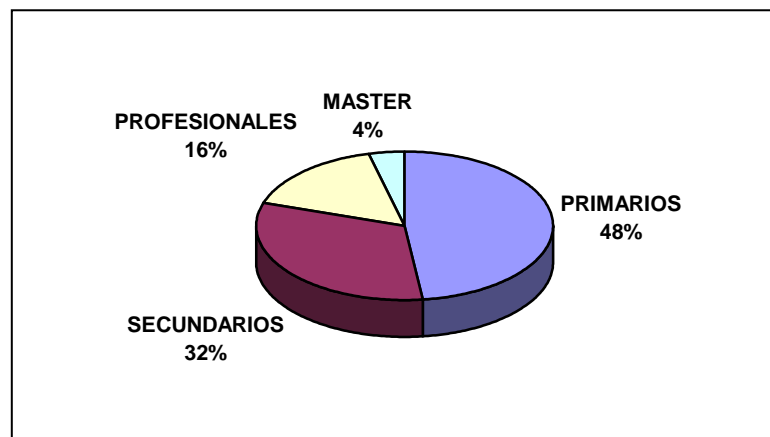
1.3. ESTADO CIVIL

En la gran mayoría -72%- los encuestados son casados quienes, durante el tiempo de feria, han tenido que dejar en manos de sus hijos mayores las responsabilidades del hogar.

1.4. PERSONAS A CARGO

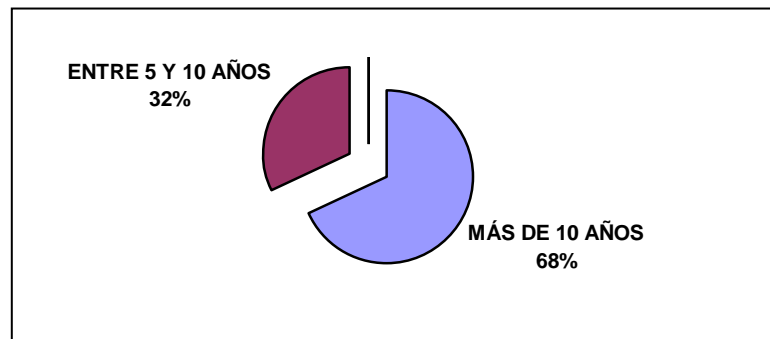
Los participantes manifiestan tener entre 1 y 7 personas a cargo, lo que indica que en promedio cada hogar tiene bajo su responsabilidad 3 personas.

1.5. NIVEL DE ESTUDIOS



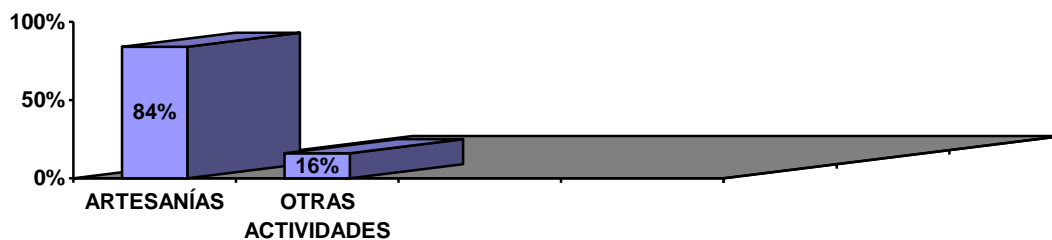
En su mayoría, 48%, los artesanos participantes han terminado estudios primarios, un 32% ha alcanzado niveles de secundaria, en el nivel profesional se encontró a un 16% y el 4% posee estudios superiores, con grado de master.

1.6. TIEMPO (EN AÑOS) DEDICADO A LA ACTIVIDAD ARTESANAL



Todos los participantes en Expoartesanías son artesanos que conocen perfectamente el proceso de elaboración de sus productos; razón por la cual, pueden informar mejor al cliente acerca del trabajo que implica esta actividad y la calidad de los mismos, a tal punto, que éste reconozca su valor y se interese por adquirir uno o varios de los productos; por otra parte, el proceso divulgativo de los mismos se hace más fácil y la gente se va satisfecha de haber aprendido una parte de lo que significa este oficio. De las 25 personas que respondieron a la guía, un 68% manifiesta llevar más de 10 años dedicados a la artesanía y un 32%, entre 5 y 10 años.

1.7. ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA QUE DERIVAN SU SUSTENTO:

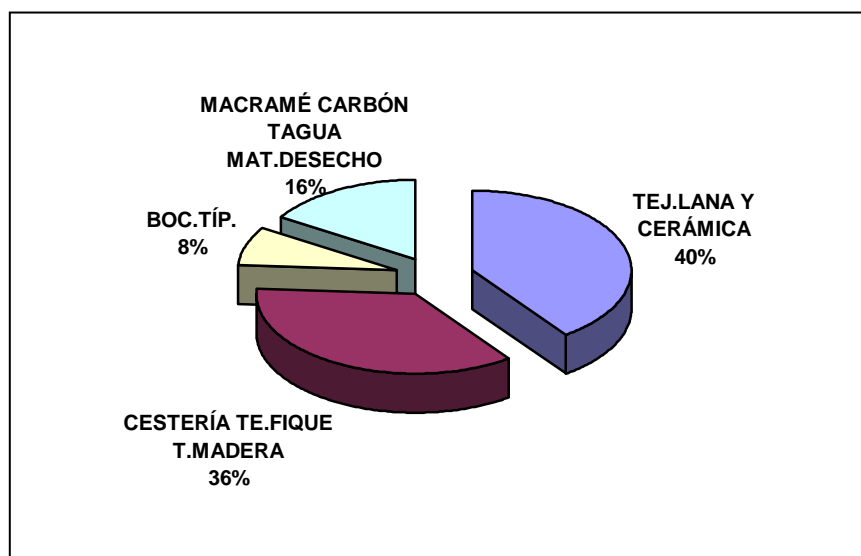


Es de reconocer que los artesanos encontrados en la feria poseen un sentido empresarial avanzado, que les ha permitido hacer de esta actividad su principal

fuente de generación de ingresos para sus hogares; el 84% contestó que este oficio les proporciona su sustento familiar; y el 16% restante, combina esta actividad con la agricultura, ganadería y labores domésticas.

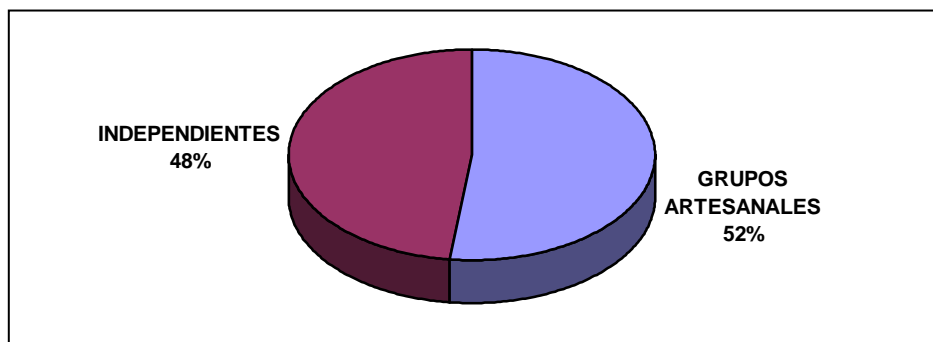
2. DE LA ORGANIZACIÓN

2.1. OFICIOS ARTESANALES REPRESENTADOS EN LA FERIA:



Los oficios de tejeduría en lana y cerámica obtuvieron la mayor representación por parte de los artesanos boyacenses en la feria, cada uno mostró un 20%; en segundo lugar la cestería, la tejeduría en fique y los trabajos en madera, cada uno con 12%; le siguen, los bocados típicos con 8%; el macramé, las tallas de carbón y tagua, y algunos trabajos en material de desechos, con un 4% cada una de estas actividades.

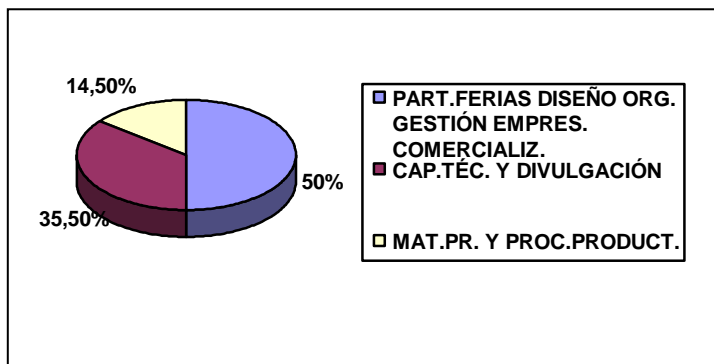
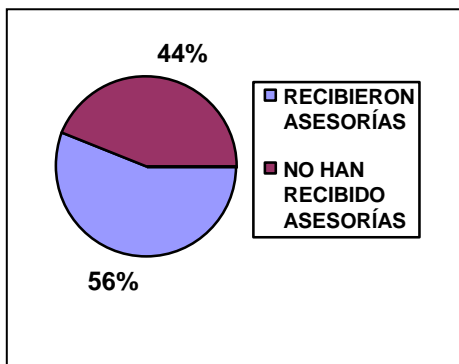
2.2. GRUPO ARTESANAL, FECHA DE CONSTITUCIÓN Y NÚMERO DE MIEMBROS



En su gran mayoría, (52%) los artesanos pertenecen a grupos asociativos y cooperativos, conformados legalmente entre 1989 y 1999, con un número de miembros que oscila entre 9 y 40; el restante 48% representa a los artesanos independientes que trabajan en talleres familiares.

3. ASESORÍAS Y CAPACITACIONES

3.1. y 3.2. ASESORÍAS O CAPACITACIONES POR PARTE DEL CONVENIO ARTESANÍAS DE COLOMBIA - DEPARTAMENTO DE BOYACÁ



El 56% de los artesanos ha recibido asesorías por parte del convenio Artesanías de Colombia-Departamento de Boyacá, especialmente en temas como: Participación en ferias, diseño, Organización, gestión empresarial y comercialización (50%); capacitación técnica y divulgación (35.5%), manejo de materias primas y procesos productivos (14.5%).

3.3. LÍNEAS DE PRODUCTOS ELABORADAS ANTES DE RECIBIR ASESORÍAS O CAPACITACIÓN:

Los grupos asesorados en el área de diseño, elaboraban entre 3 y 10 líneas de productos antes de recibir la capacitación; su técnica fue aprendida en forma tradicional de sus padres y familiares, desde muy niños.

3.4. NÚMERO DE LÍNEAS PROPUESTAS POR LAS DISEÑADORAS

Generalmente, al realizar las asesorías las diseñadoras proponen entre una y cinco nuevas líneas de productos; de las cuales los artesanos manejan su técnica y actualmente las están produciendo. Al analizar la exhibición, dentro de los stand, se nota que los productos nuevos han ganado su espacio, lo que significa la aceptación por parte de los grupos, quienes han adoptado cambios en sus líneas tradicionales.

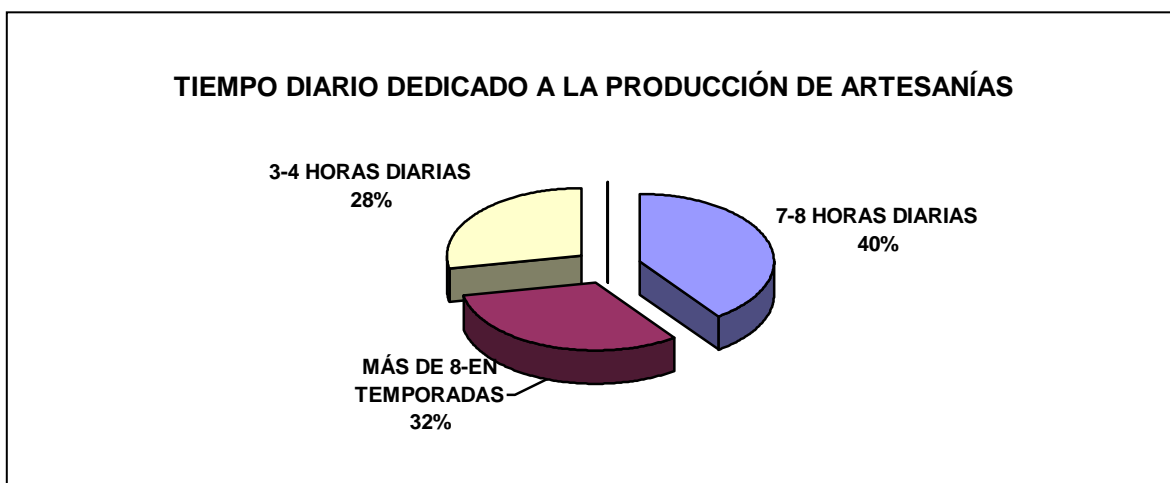
4. DE LA PRODUCCIÓN

4.1. DIFICULTADES PRESENTADAS EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE SUS PRODUCTOS

Las principales dificultades se encuentran en el diseño de empaque y embalaje, adquisición de materias primas, venta de productos, adquisición de herramientas,

falta de un espacio adecuado para trabajar, preparación y calidad de materia prima, acabados de los productos, mano de obra y costeo; en menor grado lo referente a manejo de técnicas, adopción de nuevos diseños y trabajo en equipo.

4.2. TIEMPO DIARIO DEDICADO A LA PRODUCCIÓN DE OBJETOS ARTESANALES POR PARTE DE LOS ARTESANOS PARTICIPANTES



El 40% de los participantes dedican entre 7 y 8 horas diarias a la producción de sus artesanías; cuando reciben pedidos grandes o se participan en eventos feriales, se incrementa el tiempo a más de 8 horas (32%), un 28% trabaja normalmente entre 3 y 4 horas diarias.

CERINZA-CENTRO Y TOBA

Participaron los grupos de Centro y Vereda Toba; en su exhibición dentro del stand se notó gran cantidad de nuevos diseños, resultado de asesorías por parte de profesionales de Artesanías de Colombia, los cuales mostraron excelentes resultados por la gama de colores naturales, formas y tamaños.

DUITAMA-CESTERÍA

Es un grupo nuevo en el mercado nacional; sus productos son pulidos y presentaron gran acogida dentro del público asistente. Sus ventas ascendieron al 95% de la mercancía llevada y lograron establecer contactos comerciales a nivel nacional e internacional.

DUITAMA – MADERA - MERARTE

Es un grupo familiar que ha venido participando en varias versiones de Expoartesanías. Sus productos se caracterizan por ser de uso doméstico; por lo tanto, tienen mayor salida en el mercado..

GUACAMAYAS

Ha logrado incursionar en los mercados nacional e internacional con gran acogida y aceptación por su colorido y diversidad de productos de diferentes formas y tamaños. Al evento ferial llevaron cerca de 3.000 unidades de las diferentes líneas que elaboran, destacándose por su innovación los roperos, artículo que presentó el costo más alto de los productos llevados por este grupo.

MONGUÍ – TEJIDOS EN LANA

El grupo de las Tejedoras de la Villa de Monguí, se ha destacado por el manejo de la técnica en la elaboración de gualdrapas, quienes a través de las asesorías recibidas por parte de la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia han diversificado esta línea. A la feria llevaron un total de 80 gualdrapas (con precios entre \$12.000 y \$120.000) de variadas formas, tamaños con aplicación de tintes naturales, haciéndolas más atractivas y apetecidas por los compradores.

TIBANÁ

Fue el grupo artesanal que menor cantidad y variedad de productos llevó a la feria; en su totalidad 66 unidades de 4 líneas de productos. Se pudo detectar su falta experiencia respecto a la participación en esta clase eventos, pues es la primera vez que participa en este tipo de ferias.

TINJACÁ-TAGUA

Juan César Bonilla, es un artesano reconocido por su creatividad y dinamismo, siendo exaltado dentro del gremio, con la medalla a la Maestría Artesanal en 1995. Junto con sus hermanos, él asumió el reto de continuar la labor iniciada por su padre, Don Horencio Bonilla en 1917, es así que hoy transforma la pequeña y dura pepa de tagua, en figuras miniatura de gran belleza y atracción, elaboradas en diferentes técnicas como el torneado, la talla y el modelado.

TIPACOQUE- TEJEDURÍA FIQUE - ASOC. Y COOP.

Estos dos grupos artesanales han venido participando en Expoartesanías durante varios años y a pesar de haber recibido asesorías en diseño y tinturado natural, así como capacitación en gestión empresarial, aún se nota algunas falencias tanto en los grupos como en los productos; Aún así la asociación vendió el total de los productos que llevó a la feria. Los productos que más elaboran y de los que llevaron mayor cantidad a la feria son los juegos de individuales (70 y 60 juegos respectivamente).

TÓPAGA Y MORCÁ

Estas regiones de Boyacá poseen una inmensa riqueza en carbón, hecho que hace de la minería la principal fuente de trabajo y sustento de la población. Para evitar el riesgo que conlleva el ejercicio de la minería subterránea por parte de los niños, se ha conformado una Cooperativa que reúne a un selecto grupo de niños exmineros que han hecho de la talla una alternativa para la generación de algunos ingresos que les permita continuar sus estudios y contribuir al sustento de sus familias. Los niños, con la ayuda del martillo y el cincel dan variadas y originales formas al mineral a través del manejo de técnicas como la talla en volumen y en relieve; sus productos representan diferentes motivos, siendo los más destacados, las figuras precolombinas, antropomorfas, animales, motivos religiosos, herramientas mineras, vehículos y logotipos.

RÁQUIRA-DOÑA OTILIA - FABIO SIERRA - RÁQUIRA – SAÚL VALERO

En Ráquira, la artesanía en cerámica es la principal actividad que desarrollan sus habitantes y ocupa cerca de un 70% de la población; donde cada hogar se convierte en un taller de elaboración de productos con técnicas como el torneado y moldeado

principalmente. Estos tres artesanos, Doña OTILIA RUIZ DE JEREZ, FABIO SIERRA Y SAÚL VALERO, nos muestran algunos productos típicos como pesbres, vírgenes y plazas de toros; siendo los más reconocidos en el mercado nacional e internacional los productos artesanales de Doña Otilia, que tradicionalmente se identifican como “Las Vírgenes de doña Otilia”, “por su especialización en temas religiosos: Iglesias, Vírgenes, Cristos y representaciones de pasajes bíblicos”; su elaboración se basa únicamente en el modelado a mano, permitiéndole hacer de cada objeto una pieza exclusiva.

VILLA DE LEYVA-TEJIDOS EN LANA

Fue el grupo artesanal que presentó mayor variedad en sus productos. En cuanto a cantidad por línea de producto, sobresalieron los sombreros tejidos en diversas fibras (hilaza de algodón, palmiche, tapia, calceta, lana y fique) con 40 unidades; las ruanas fueron las de menor cantidad (7 unidades). Los precios en este grupo estuvieron entre \$3.000 (bolsos pequeños) y \$35.000 (sacos).

ASPECTOS GENERALES REFERENTES A MERCANCÍA Y PARTICIPACIÓN

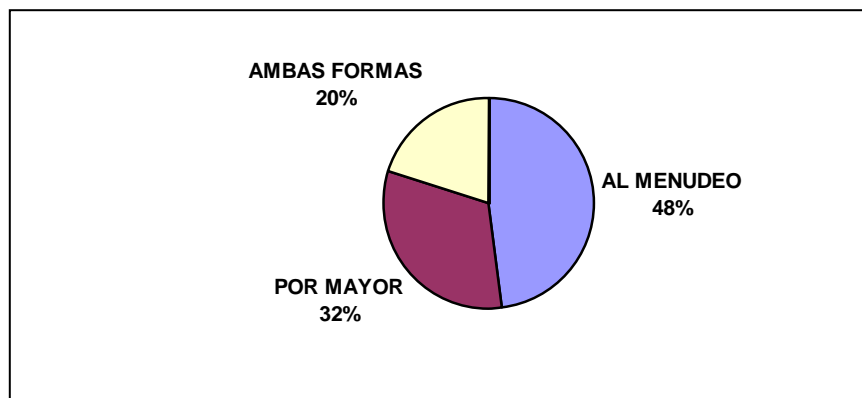
Analizando la participación en la feria, por cada uno de los grupos, se pudo establecer que:

- ❖ Los grupos que llevaron mayor cantidad de mercancía a la feria fueron Guacamayas, cestería en rollo de fique, 2.989 unidades de 8 líneas de productos; Sogamoso, trabajo con material de desecho, 1.685 unidades de 8 líneas, y Duitama, cestería en chín, 1.139 unidades de 10 líneas de productos. Los que menor cantidad, fueron Tibaná, cestería en gaita y chusque, 66

unidades, Saúl Valero, cerámica, 68 unidades y Otilia Ruiz de Jerez, 75 unidades; éstos dos últimos del municipio de Ráquira.

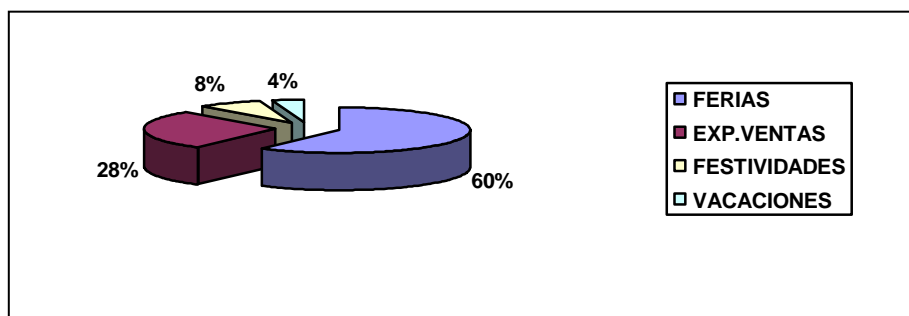
- ❖ En cuanto a precios se refiere, los productos de los artesanos de Boyacá, oscilaron entre \$500 (canastos miniatura de Duitama) hasta \$750.000 (pesebres gigantes de Ráquira). Al analizarlos por grupo, los productos en cerámica llevados por Saúl Valero, de la localidad de Ráquira, fueron los de mayor precio en promedio (\$110.000), seguidos por los de Fabio Sierra de Ráquira (\$101.750) y tejidos en lana de Villa de Leyva (\$52.611); los de menor precio, en promedio, fueron los de cestería de Duitama (\$2.445) y Tibaná (\$4.313), y los de tejeduría en fique del grupo cooperativo de Tipacoque (\$8.133).
- ❖ En relación con el valor total de los productos llevados a la feria, se pudo establecer que Guacamayas fue el grupo que mayor mercancía llevó, pues en promedio registró \$25'390.000; dos grupos que trabajan la cerámica, de Villa de Leyva, \$12'390.000 y \$11'910.000. Tibaná, Doña Otilia Ruiz de Jerez y el grupo cooperativo de Tipacoque, registraron menor valor en el total de sus mercancías vendidas. Sería conveniente que los organizadores de Expoartesanías, analizaran los costos de participación de estos últimos grupos, en relación con el valor de la mercancía llevada y los contactos realizados, para determinar su vinculación en próximas ferias.
- ❖ Los grupos que elaboran mayor líneas de productos son: Villa de Leyva, tejeduría en lana (12); Duitama, cestería y madera; Tinjacá, Tagua; Ráquira, Fabio Sierra y Villa de Leyva, cerámica, con 10 líneas de productos cada uno. Ráquira, Saúl Valero (3), Tibaná y Villa de Leyva, 4 líneas cada uno; siendo los grupos que elaboran menos líneas de productos.

5.1. VENTA DE PRODUCTOS



En su mayoría los grupos participantes, manifestaron que sus productos son vendidos al menudeo (48%), un 32% los vende al por mayor y un 20% tiene ventas al por mayor y al detal.

5.2. TEMPORADAS DE MAYOR VENTA



Las temporadas de mayor venta de las artesanías, sin duda son las ferias, lo manifestó el 60% de los encuestados; en segundo lugar, cuando se realiza exposición y venta de este tipo de productos, un 28%; en festividades un 8% y vacaciones un 4%. Sería conveniente explorar más el calendario de ferias nacionales e internacionales, con el propósito de aumentar la participación.

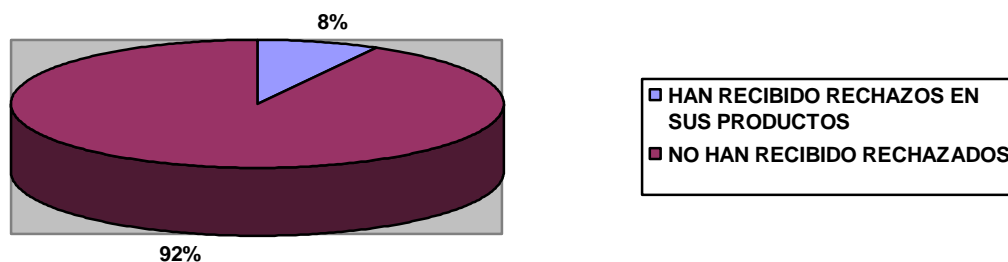
5.3. LUGAR DE VENTA DE LOS PRODUCTOS:

Los recintos feriales presentaron el lugar de mayor venta de los productos (56%), un 24% vende en sus talleres artesanales, 12% en puntos de venta y un 8% en los mercados locales. El contacto con las personas que conocen y manejan el sector turístico podría ayudarles para promocionar mejor sus artesanías en los lugares de origen.

5.4. PARTICIPACIÓN EN FERIAS:

De los 25 expositores en Expoartesanías, un 56% ha estado participando de otras ferias nacionales como la de Medellín, Manizales, Manofacto, Neiva y Popayán; un 28% participó de Boyacá en Corferias, realizada en octubre del año pasado; en ferias locales como la de Iza, Nobsa y Aquitania, un 12% y en Ferias Internacionales, sólo un 8%.

5.5. ACEPTACIÓN DE LOS PRODUCTOS

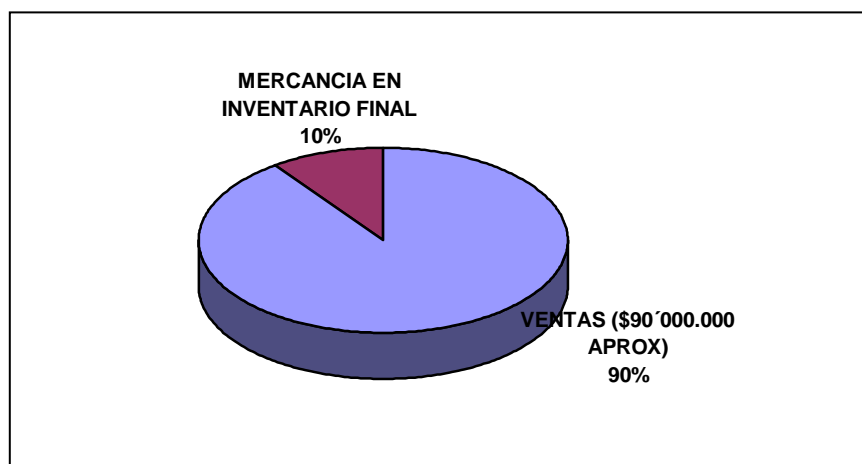


El 92% de los participantes, manifiestan no haber recibido rechazos en sus productos por parte de los clientes, únicamente un 8% manifestó que sus productos si han sido rechazados en los mercados.

5.6. y 5. 7. SOLICITUD DE PRODUCTOS POR PARTE DE LOS VISITANTES, NO ELABORADOS POR LOS GRUPOS ARTESANALES

A un 40% de los grupos participantes, les solicitaron productos que ellos no elaboran, pero manifestaron tener las condiciones y conocimientos suficientes para elaborarlos.

5.7. y 5.9. NIVEL DE VENTAS



Frente a esta pregunta, los artesanos se mostraron bastante satisfechos, pues en general y con un inventario final aproximado, el último día ferial las ventas promedio ascendían al 90% de la mercancía, que en pesos significa, aproximadamente, a \$90'000.000. Los grupos de Tipacoque (Asociación), Monguí, Duitama (cestería y bocados típicos), vendieron el 100% de sus productos. La totalidad de los participantes calificaron las ventas como excelentes.

5.10. PEDIDOS PARA DESPUÉS DE LA FERIA



Los contactos posferia fueron buenos, pues un 64% recibió solicitud de pedidos; saliendo beneficiados los siguientes grupos:

MACRAMÉ

- ❖ Duitama : Blusas, Chalecos

TEJIDOS

- ❖ Monguí : Tapetes en telar,
- ❖ Villa de Leyva: Cubrelechos, capas y sacos

FIQUE

- ❖ Guacamayas : Individuales, fruteros, portacazuelas, roperos
- ❖ Tipacoque : Tapetes

CERÁMICA

- ❖ Ráquira : Vírgenes, ángeles, iglesias, pesebres, yuntas, campesinos, estadios de futbol, plazas de toros,
- ❖ Villa de Leyva: Cuencos, portaretratos, portaincienso y platos.

CESTERÍA

- ❖ Tibaná : fruteros y canastos.

MADERA

- ❖ Villa de Leyva: Calados
- ❖ Duitama : Cucharas, canastillas, paneras, bandejas

5.11. PERSONAS O EMPRESAS DE LAS QUE SE RECIBIÓ LOS PEDIDOS:

- ❖ Se recibieron 15 pedidos para empresas nacionales, especialmente para Medellín, Bogotá, Bucaramanga y Duitama.
- ❖ A nivel internacional, se obtuvieron 11 contactos, así:
 - Madrid en macramé
 - Holanda en cestería y tejidos en lana
 - España, EE.UU., México, Francia en tejeduría en lana
 - New York, en cestería

6. DE LA FERIA

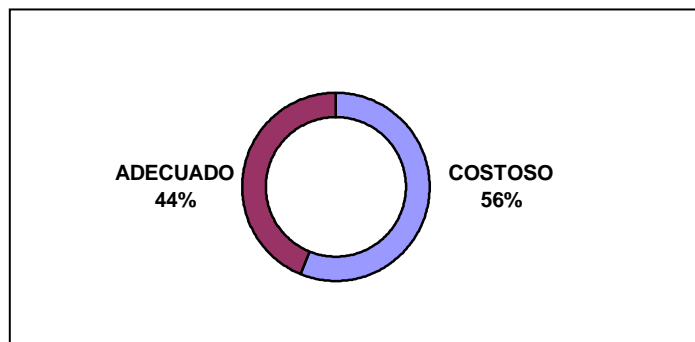
6.1. ASPECTOS DE LA FERIA:

- ❖ Al evaluar cada uno de los aspectos de la feria, la parte organizativa y la época de realización, obtuvieron resultados excelentes; en cuanto a duración, instalaciones, presentaciones artísticas y afluencia de público, los resultados fueron buenos.

6.2. ACTITUD DE LOS VISITANTES DE LA FERIA:

- ❖ A pesar del resultado en las ventas, los artesanos consideran que en la feria hubo más visitantes que compradores.

6.3. COSTO DEL STAND



Un 56% de los encuestados considera que el valor del stand fue costoso y un 44% adecuado. En algunos casos se recibió confinanciación por parte de las administraciones locales o por la Cámara de Comercio de Tunja a través de un proyecto con PADEMÉR y en otras por parte de Expoartesánías, hecho que hizo posible la presencia de estos grupos artesanales.

COMENTARIOS y SUGERENCIAS

En general, los artesanos manifiestan que:

- ❖ El evento tenga mayor publicidad
- ❖ No compartir stand con otras personas que elaboran los mismos productos
- ❖ Que se permita exponer todos los productos
- ❖ Más apoyo por parte del Estado
- ❖ Mayor control de fotógrafos y cámaras de video autorizados
- ❖ Algunas personas piden que el tiempo de feria sea mayor.