



COLECCIÓN TERRA
Resultados en feria

Plaza de los Artesanos

1998



INTRODUCCIÓN

El presente documento se ocupa de los resultados y el comportamiento a nivel comercial de los productos desarrollados por la Unidad de Diseño Artesanías de Colombia y los Laboratorios de Diseño de Armenia y Pasto, durante la feria artesanal Mano Facto, evento de apertura de la Plaza de los Artesanos y la Pequeña empresa.



ANTECEDENTES

La Unidad de Diseño ha estado generando un número importante de nuevos productos desde octubre de 1996 los cuales no habían llegado a una etapa de comercialización, originado fundamentalmente en las reestructuraciones del área comercial que ha dejado desprotegida la estrategia de diseño impulsada por la entidad; por lo que no se conoce el comportamiento del mercado la mayor parte de los productos.

Lo anterior lo vemos reflejado en los siguientes aspectos:

- Las asesorías en Diseño han prestado a las comunidades un servicio de desarrollo y mejoramiento de producto, sin embargo, éstas no han llegado a una respuesta comercial conllevando a que los artesanos no se apropien de estas alternativas.
- No se han establecido estrategias que determinen precios competitivos de los productos y falta información clara sobre los requerimientos de los diferentes nichos de mercado.
- Los productos desarrollados en las asesorías tienen un valor agregado importante que la Empresa debe considerar para fortalecer la oferta y la demanda de los productos artesanales.

A raíz del análisis de la situación de los productos desarrollados en las asesorías, la Unidad de Diseño (en el mes de febrero) encaminó esfuerzos para generar una propuesta de trabajo a nivel interno en la cual se involucraron estrategias de diseño, desarrollo y promoción de los mismos.

En un momento coyuntural se presentó la oportunidad de dar a conocer dichos productos en la apertura de la " Plaza de los Artesanos", acción que se delegó a la Unidad de Diseño y quien generó una organización interna que atendió todos los requerimientos del evento promovido como TERRA.



TERRA

OBJETIVOS

- Brindar la oportunidad de exponer y colocar a prueba de mercado y opinión algunos de los productos desarrollados con las comunidades artesanales en las asesorías brindadas por la Unidad de Diseño y los Laboratorios de Pasto y Armenia entre 1997 y 1998.

- Establecer a través de la investigación de mercado directrices sobre los productos que deben ser desarrollados en las comunidades.

- Tomar conciencia de aspectos que inciden en la competitividad de los productos como precio, calidad, diseño y capacidad de producción.

- Establecer una retroalimentación de información entre el mercado y la oferta presentada.



FINANCIACIÓN:

- **Recurso Humano:**

Para el desarrollo de esta actividad, se contó con el apoyo financiero del SENA y Artesanías de Colombia S.A, por medio de la asignación de presupuesto para 22 diseñadores durante dos meses de trabajo, lo cual equivale a un aporte de \$ 27'600.000.

- **Productos e Imagen:**

Para la adquisición de la producción experimental para feria se recurrió al presupuesto de eventos feriales de Artesanos Microempresarios, de los cuales se recibió un aporte de \$25'000.000 (ver anexo 3)

PLANEACIÓN

-

Buscando llegar a un público con una propuesta innovadora, se comenzó la organización del evento, teniendo en cuenta tanto del espacio físico como del contexto que se quería presentar. Para ello se siguieron los siguientes pasos:

- Reconocimiento general de los resultados en diseño: Ligia de Wiesner.
- Establecimiento de criterios de la colección: Ligia de Wiesner, Ana María Niño
Carol Valencia
- Selección de la plazoleta y reconocimiento del espacio: Ligia de Wiesner, Juan Carlos Pacheco
Ana María Niño, Carol Valencia
- Diseño del montaje de los ambientes: Ligia de Wiesner, Juan Carlos Pacheco
(Ver anexo 4y5)
Valencia. Ana María Niño, Carol Valencia.
- Selección de productos: Ligia de Wiesner.
- Recolección de información de productos: Claudia Helena González.(ver anexo 6)
- Organización de los pedidos: Claudia Helena González y Patricia Valenzuela.
- Recepción de productos y codificación: Elsa Victoria Duarte, Leila Marcela Molina.
- Producción: Equipo Unidad de Diseño



- Catálogo: Juan Carlos Pacheco, Olga Quintana
 - José Angel
- Castillo
- Organización grupal según actividades: Equipo Unidad de Diseño

Para la planeación general del evento se contó con el apoyo de:

- Sandra Strauss: Asesora de Gerencia
- Lucy de Ruan: Directora de Expoartesánias
- Equipo de la Subgerencia de Desarrollo
- Coferias

EJECUCIÓN

Durante el evento el equipo de Diseño tuvo una organización interna, conformada por seis grupos los cuales atendían diferentes actividades:

- Recepción y codificación de productos: Elsa Victoria Duarte, Leyla M Molina
Luisa Fernanda Quintero.
- Bodegaje: Daniel Rubio, José Angel Castillo
Martín E Manrique
- Montaje: Ana Ma. Niño, Ligia de Wiesner
Alejandro Rincón, Oscar Nuñez
María Luisa castro, Daniel Rubio
Carol Valencia, Juan Carlos Pacheco.
- Logística: Alejandro Rincón, Oscar Nuñez.
- Comercialización: Alejandro Rincón, Oscar Nuñez
- Promoción: Patricia Valenzuela, Equipo Unidad de Diseño.
Con el apoyo del Area Comercial.

Durante la ejecución general del evento se contó con el apoyo de:

- Equipo del rea Comercial
- Policía Cívica
- Equipo de apoyo logístico oficina plaza de los artesanos
- Instituto de recreación y deporte.



ACTIVIDADES POST-EVENTO

Con el objeto de realizar un balance, se efectuaron llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Desmontaje: Olga Quintana, Ana María Niño.
Juan Carlos Pacheco,
- Bodegaje Elsa Victoria Duarte, Mency Hernandez
Alejandro Rincón
- Contabilidad: Alejandro Rincón, Oscar Nuñez
- Recopilación de Información: Claudia Helena González, Oscar Nuñez
Alejandro Rincón, Carol Valencia
- Elaboración del informe consolidado: Claudia Helena González, Oscar Nuñez
Alejandro Rincón, Carol Valencia.

La coordinación general estuvo a cargo de **Lyda del Carmen Díaz**, Coordinadora de la Unidad de Diseño.

Actividades de apoyo Evento Mano Facto

1. Diseño y desarrollo de la imagen general del evento
2. Diseño de la imagen de cada plazoleta (ve anexo 8)
3. Diseño de la tarjeta de invitación (ver anexo 9)
4. Montaje de la oficina del área comercial
5. Apoyo en la instalación y montaje de los stands artesanales de las diferentes plazoletas
6. Apoyo en la distribución de los artesanos en las plazoletas



ANÁLISIS DEL EVENTO TERRA

En el evento, hubo una participación de 66 comunidades artesanales del 90% de los departamentos, con un número aproximado de 600 artesanos involucrados en la producción experimental, lo cual indica la diversidad de oficios y productos involucrados

Sondeo de opinión:

Según encuesta diseñada para el evento (ver anexo 7) y opiniones recogidas por los diseñadores durante la promoción de los productos

- El evento en general contó con buena organización
- El manejo del espacio fue apropiado.
- La propuesta Terra fue muy novedosa.
- La artesanía estaba en mora de presentar nuevas alternativas.
- Es notorio el trabajo en grupo.
- La calidad de los productos es buena.
- Existe dificultad para la compra de productos por cantidad aunque ésta sea reducida.

Fortalezas:

- Son productos innovadores.
- Se recreó un espacio en donde se muestra el trabajo en equipo entre diseñador y artesano.
- La calidad de manufactura de los productos.
- La presentación de los objetos.
- La promoción y divulgación dada por el diseñador a sus productos.
- El porcentaje de ganancia era equilibrado.
- El manejo de la imagen corporativa.
- La diversidad en la oferta.
- El manejo de los ambientes.

Debilidades detectadas durante el proceso:

- El lento proceso productivo en las comunidades artesanales (eje: comunidades del choco)
- Deficiente comunicación con las comunidades artesanales.



- El precio aun no es competitivo (en productos como cojines en calceta de plátano, Macramé, productos en carbón, productos en wild pine entre otros).
- La calidad de algunos productos en el proceso de producción fue inferior a la manejada la elaboración de prototipos (eje: productos de Tipacoque, La Capilla, Salamina entre otros)

Debilidades durante el evento:

- Insuficiente producción que respaldara algunos productos.
- Todos los productos se expusieron a un mismo nivel.
- No hubo espacio para rueda de negocios.
- La codificación y el etiquetado presentan dificultades.
- El bodegaje utilizado no fue apropiado.
- Falta de protección para artículos colocados en el piso.
- Productos como individuales en guadua, cojines y tapetes en fique se exhibieron como decoración lo cual redujo su posibilidad de venta.

Oportunidades:

- Se establecieron contactos comerciales (según anexo), los cuales confirman la aceptación de algunas propuestas en diseño. Como muebles, individuales, entre otros
- Se mostró claramente que comunidades pueden responder ante un pedido a mayor escala.



COLECCIÓN TERRA
Plaza de los Artesanos
1998

ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS SEGÚN SU FUNCIONALIDAD:

PARA COMEDOR

▪ **JUEGO DE COMEDOR Y/O MUEBLES:**

El juego de comedor en flor morado, yaré y chipalo de Sivania, cumple con las calidades óptimas de diseño y precio por lo cual fue un producto de muy buena aceptación en la Plaza.

▪ **INDIVIDUALES POR JUEGOS DE 8, O POR UNIDAD :**

fue el producto bandera de la exposición, pues fue el producto más vendido y sobre el que existió una amplia variedad, desde el precio hasta el color, las texturas y los materiales.

Entre ellos se contó con individuales en **cepa de plátano** de Sabanal y Rabolargo, en **fique** de Tipacoque, Guacamayas y Pasto, en **iraca** de Usiacurí, en **esparto** de Cerinza, en **guadua** de Tello, en **tela** de Santafé de Bogotá, en **wild pine** de San Andrés y en **hilaza de algodón** de San Jacinto y Morroa. Si bien los individuales más baratos fueron los más vendidos, bien puede decirse que el producto en sí tiene suficiente acogida y que existe un mercado para cada una de las propuestas presentadas. Ahora bien, la presentación por juegos de 8 unidades no favoreció el precio de los individuales que se presentaron en esta forma, y se aconseja que el producto se venda tanto con alternativas de juegos de 6 unidades como por unidades.

▪ **MANTELES :**

Se ofrecieron manteles de San Jacinto y Morroa, en donde salieron favorecidos los de Morroa por el precio y la calidad de manufactura

▪ **SERVILLETEROS :**

Se presentaron alternativas como en coco y tagua. Los cuales llaman la atención por su precio, calidad y buena presentación, sin embargo solo se exhibieron como prototipo de los cuales se recibieron buenos comentarios.

▪ **FRUTEROS :**

En madera y cepa de plátano y Wild pine. Los de madera se destacaron por su forma y los de cepa de plátano por su precio y apariencia los de Wild pine se ofrecieron a precios muy elevados. En general no fue un producto estático en ventas por lo cual se puede seguir trabajando y ampliando sus alternativas.

▪ **ENSALADERAS :**



Prototipos expuesto en Madera de San Bernardo (Chocó). Buena apariencia y comentarios (muchas personas querían adquirirlos).

- **VAJILLAS :**
En cerámica negra de la Chamba, esmaltada de Guatavita y vajilla bejuco de Bogotá. Se destacó la vajilla de Guatavita por su diseño, color y precio, además de su funcionalidad específica para servir el ajiaco, es claro que este tipo de producto se puede ofrecer en diferentes alternativas de precio y en todas tiene mercado.
- **PORTAREFRACTARIAS Y PORTACAZULEAS :**
En cuanto a las portarefractarias necesitan manijas, aspecto que se debe complementar en los diseños. En cuanto portacazuleas, se presentaron las de guadua de Armenia que fueron de muy buena apreciación, las de chiqui-chiqui de Puerto de Inírida y las de esparto de Cerinza, éstas últimas de buen precio y acabados por lo cual tuvieron mayor rotación.
- **BASES PARA RECIPIENTES CALIENTES :**
En palo sangre, con un diseño acertado lo cual generó buenos comentarios y rotación comercial.
- **TRINCHES, MANTEQUILLEROS, CUCHARAS :**
En palo sangre y tagua. Resultan de muy buenas características en apariencia, diseño y precio, además de ser llamativos por el material empleado.
- **PANERAS :**
En esparto de Cerinza. Buen precio, color y calidad.

PARA SALA

- **JUEGO DE SALA Y/O MUEBLES :**
Se propuso una línea en mimbre y yaré con la mesa en madera. Fue un producto de muy buena acogida sobre el que se hicieron pedidos del juego completo y en donde el precio también favoreció el producto.

ESTAR O TERRAZA

- **MESA :**
Se presentó una mesa de chonta de Guapi (Cauca) sobre la cual se dieron muy buenas opiniones, se recomendó que desde el convenio FES se inicie apoyo para repoblamiento de esta especie ya que posee buenas posibilidades comerciales y se desconoce la abundancia del material. Otra mesa presentada fue la del Rosal (Cundinamarca) sobre la que no hubo mayor opinión.
- **SILLAS :**
Diferentes alternativas como las sillas compañeras de la mesa de chonta, la silla en madera amarillo de Nuquí (Chocó), la silla con espaldar de Acandí o las perezosas de Jurubidá y Acandí. Todas con buen diseño y buenos materiales que ameritan el precio, mas se observó que las propuestas en chonta resultaban ópticamente inestables por lo que muchas personas, al desconocer la resistencia del material, dudaban en sentarse en ellas. Así mismo pasó con las sillas en guadua del Quindío.
- **BUTACOS :**
Varias opciones en materiales, diseños y precios. Se presentaron butacos tradicionales en madera como los de San Bernardo (Chocó) y los de Sibundoy (Putumayo), y, butacos



contemporáneos como los de Pasto en hierro y fique, en cedro de Guapi, y en bambú de San Agustín, en wild pine. Se observó que el butaco en sí tiene buena acogida, que resulta un elemento práctico que no ocupa gran espacio y que es muy funcional a la hora de requerir una silla adicional.

- **REVISTEROS** :
La única opción del Laboratorio de Armenia, y que tuvo buena apreciación de la mayoría de los visitantes.

ESCRITORIO

- **JUEGO COMPLETO DE ESCRITORIO**
Se presentaron dos líneas de cuero: una del laboratorio de Pasto y otra propuesta de Santafé de Bogotá. La de Bogotá de buena calidad y diseño, mas el precio no favoreció su venta. Los productos de la línea también se ofrecían individualmente.
- **PORTAPAPELES** :
En cuero y en iraca. No se tuvo mayor información de mercado al respecto.
- **PISAPAPEL** :
En piedra jabón de Santa Marta y en Carbón de La Jagua. Resulta un regalo de buen diseño y precio.
- **PORTALÁPICES – PORTACLIPS** :
En piedra jabón. Un producto de buen diseño.
- **ACUÑALIBROS** :
En carbón. Buen diseño, aunque no tuvo rotación a nivel comercial.

ACCESORIOS DECORACIÓN

- **CANDELABROS** :
Se expuso una amplia variedad de candelabros : en **palo sangre** del Vaupés, en **guadua** de Mistrató (Risaralda) y del Laboratorio de Armenia, en **piedra jabón** de Santa Marta, en **madera** de Barú, en **hierro y cerámica** de Manizales, en **hierro y piedra coralina** de Cartagena y en **barro** de La Capilla (Boyacá). Aunque existió una gran variedad, el comportamiento de los candelabros fue diferente al de los individuales y esto se supone por la gran competencia, reciclaje y la moda de la nueva era.
- **CAPERUZAS** :
En esparto de Cerinza y en cepa de plátano de Sabanal. Gozaron de buena apreciación tanto por el material empleado como por la técnicas la rotación fue diferente según el material, por ejemplo las de esparto se vendieron casi en su totalidad (sin base), en los otros materiales sin embargo tuvieron una rotación lenta
- **LAMPARAS** :
No existieron lámparas como tal, pues las caperuzas podían ofrecerse tanto separadamente como con su base, sin embargo, no se presento un diseño específico de lámpara completa e indivisible.
- **CANASTOS Y CONTENEDORES** :



No se ofrecieron muchas opciones, sin embargo las exhibidas presentaron diferentes apariencias y precios (ej: contenedores en cepa de plátano de Córdoba, canastos en fique de Guacamayas y canastos en guadua de Tello). Los canastos de Guacamayas son los que tuvieron mayor acogida por el diseño y color, mas el precio no favoreció su venta. Los contenedores en cepa se prefirieron con tapa y el precio fue bueno y el diseño acertado por lo cual tuvieron buena rotación, y los canastos en guadua ofrecieron un toque diferente al canasto tradicional, el movimiento del producto durante el evento fue muy lento, sin embargo se hicieron buenos contactos comerciales.

- **COFRES** :
En carbón de la La Juaga de Ibirico y en Tagua de Bahia Solano (Chocó). Se presentaron como prototipo, sin embargo los comentarios sobre los productos fueron favorables.
- **RELOJES** :
En carbón de La Jagua de Ibirico. La rotación del producto fue baja debido a que el precio es alto y aun presenta problemas de presentación como la calidad del mecanismo del reloj.
- **REPISAS** :
Caladas en cedro, de Salamina (Caldas), que en general no tuvieron muy buena acogida, teniendo en cuenta que la presentación de las mismas no fue optima.
- **MÁSCARAS** :
En madera de San Andrés de Sibundoy (Putumayo), que se consideran más como piezas para coleccionistas, la rotación en la feria fue buena (se vendieron casi todas las expuestas) .

AMBIENTACIÓN

- **CORTINAS** :
En fique, de Curití (Santander), sobre las que no hubo buena venta, mas que se considera que faltó exponerlas como productos para vender y no solo como telas que cubrían los páneles.
- **TAPETES Y ESTERAS** :
En **fique**, de Tipacoque (Boyacá) y de Pasto (Nariño); en **lana** de Santafé de Bogotá, de Sogamoso (Boyacá) y de comunidades indígenas del Putumayo y Cauca, y, esteras en **cabecinegro e iraca** de Istmina y Pié de Pepé (Chocó). Los tapetes en fique y las esteras en cabecinegro e iraca no recibieron la debida exposición por lo que no se presentaron como productos para vender sino únicamente como decoración.
- **COJINES** :
Es un producto de buena acogida en el mercado y se presentaron diversas alternativas : en **calceta de plátano** de San Mateo (Boyacá) y de Rabolargo (Córdoba); en **lana** de Santafé de Bogotá, de Sogamoso (Boyacá) y de Guambía (Cauca), en **tela de algodón** bordada de Cartago (Valle); en **galón de seda** de Duitama (Boyacá); y , cojines en **fibra de plátano** de San Agustín (Huila). Los cojines de mas bajo precio fueron los que más se vendieron (algunas referencias en lana), sin embargo, los cojines en hiladillo en macramé , bordado y calado y los de fibra de plátano fueron los que mas preguntaron y que por su precio no fueron tener buenas ventas.
- **THROWS** :
En algodón de Morroa (Sucre), que por su precio y propuesta de color resultaron favorables a la venta.
- **HAMACAS** :



En algodón de San Jacinto y en cepa de plátano de El Carito (Córdoba). Las hamacas de San Jacinto tuvieron buenos comentarios por el nuevo manejo del color y las de El Carito resultaron muy exóticas y a buen precio.

LINEA INFANTIL

En general la línea infantil tuvo buenos comentarios y la rotación del producto fue favorable, tanto que algunos productos se agotaron desde el primer día de exposición

- **JUEGO COLCHA, ZAPATERO, CENEFA Y COJÍN** :
De Santafé de Bogotá, sobre el que hubo buena apreciación.
- **MUÑECOS Y MOVIL** :
De Cartagena, en popelina. Un producto de muy buena acogida entre el público.
- **COJINES** :
En tela, de Cartagena, Barranquilla y Santafé de Bogotá. Los más vendidos fueron los de Cartagena y Barranquilla.

EMPAQUES

- **DULCERIA** :
De Córdoba, en cepa de plátano y enea. Tuvo muy buena acogida la dulcería presentada en este empaque, y fue la única ofrecida en el evento, algunas personas opinaron que el precio manejado fue demasiado bajo para el tipo de producto, (aspecto sobre el cual vale la pena reflexionar).

PEDIDOS REALIZADOS DURANTE LA PLAZA DE LOS ARTESANOS :

- Sillas en Chonta de la terraza
Clara Lucía Gomez
- Información sobre Tapices para sala grande en fibras naturales, colores por definir
María Fernanda Garay
- Pasaboquera y salsera de Paola
Luz Estella García
- 2 Juegos de comedor (cada juego 1 mesa + 6 sillas) de Sylvania
Ana María de Cano y María Antonieta de Cano.
- Butacos altos y pequeños de Sylvania
Ana María de Cano
- Candelabros 01250620



Tatiana Avila

- Cucharón talla palo brasil (2 piezas)
Leonor Grajales
- Sala sillas en yaré y mesa en madera
Javier Hernandez Valencia
- Pulpo azul y amarillo
Andrés Paez
- 2 Pulpos
Marcela Avendaño – William Rico
- Pulpo verde y fucxia
Erika Sandoval
- Pulpos
Carlos Peña
- 2 Pulpos azules – amarillo y con estrella
Gloria Reina
- 1 Pulpo verde y fucxia
William Ramirez
- 1 Pulpo azul – estrella y 1 Cojín Cangrejo
Ximena Uribe
- 1 Pulpo azul – amarillo con estrella
Gloria Perez
- Pulpos en tela
Marlen Acosta
- Individuales florecita Usiacurí
José Félix Castaño
- Individuales caracol con portavasos de Usiacurí
Jaime Ardila Esdpinosa
- Comedor y Sala (llamar esta semana)
Milena Diaz
- Bateas Chocó
Catalina Fernández
- 2 cojines an azul oscuro de sogamoso.
Jesús Ubieto Auseré
- 1 Mesa auxiliar en madera ref. Benedictinos
Inés Sosa Diaz
- 1 Mesa auxiliar en madera ref. Benedictinos
Pierre Martinez



- Perfumero en Tagua
Sandra Strauss
- 4 Butacos altos de Sibundoy
Susana Torres
- Vajilla de Guatavita 8 puestos
Margarita de Gil
- Vajilla de Guatavita 12 puestos
Gloria de Galán
- Vajilla de Guatavita 8 puestos
Alicia Araujo
- 1 Candelabro en forja y cerámica
Luz Mery Cruz
- 1 Candelabro sol de Armenia
Claudia Chicaeme
- Cortinas de Santander con las siguientes medidas :
Ancho x largo : 120 x 172 - 187 x 163 - 1,02 x 164
- Hamaca San Jacinto en blanco y negro
Carolina Duperly
- Contenedor en plátano de Rabolargo
Eduardo Mora
- Cojines en fibra de plátano de San Agustín
Interesada en cojines de 1 x 1 mt.
- Cojines en fibra de plátano de San Agustín
Clara Inés Martínez
- Cojines en fibra de plátano de San Agustín
Victoria Robledo
- 1 plumín – 1 plumen cartucho
Jorge Camilo García
- 1 Collar de pescadito en tagua
Tatiana Galofre
- 1 Caperuza café
Oswaldo Ochoa
- 1 Máscara del niño Jesús en el tamaño de la Virgen María
Paola Quiros
- 1 Juego de portavasos de barniz de Pasto
Guillermo Colmenares
- 1 Portasello en tagua de hipopótamo
Daniela Rincón



- Individuales de Tipacoque
Susana Fajardo
- Servilleteros en tagua por juego de 6.
Maite Bouza
- 1 Tabla pictograma del Vaupés 62,5 x 20 cms.
Maite Bouza
- Juego de escritorio en cuero línea Carvajal
Nelly Infantas
- 100 a 300 canastos en Guadua de Tello con medida de 16 cms. ancho externo x 45 cms
largo externo y 8 cms. de alto.
Eduardo Esguerra
- Catálogo de productos
Nelly de los Ríos – Almacén Hacienda Santa Bárbara, local D 145
- Catálogo de productos seleccionados
Bima – Jefe de compras de muebles y accesorios

OBSERVACIONES

- . Sin embargo, cabe recordar que existen aspectos técnicos que no deben sacrificarse a costa del precio, y que el producto de mayor técnica requiere
- Juego de individuales x 7 unidades, del Tolima
Amparo Jaramillo
- Individuales x juego de 6 unidades ¿?????
Cristina Bernal
- Juego de individuales x 7 unidades, del Tolima
Amparo Jaramillo