

COLOMBIA, EL PAIS DE LA BELLEZA

**PARTICIPACION EN LAS FERIAS INTERGIFT Y  
MOMAD MADRID, ESPAÑA**

**FELIPE RODRIGUEZ CABRA**  
Diseñador Industrial  
ESPECIALISTA DE PROYECTOS

Subgerencia de Promoción y Generación  
de Oportunidades Comerciales

Artesanías de Colombia S.A. BIC  
Bogotá, Octubre 2023

## **Créditos Institucionales**

### **Artesanías de Colombia S.A – B.I.C**

Adriana María Mejía Aguado  
Gerente general

José Rafael Vecino Oliveros  
Subgerente (E) de Promoción  
y Generación de Oportunidades Comerciales

### **Equipo de Trabajo:**

Felipe Rodríguez Cabra  
Especialista de Proyecto

Leila Marcela Molina Caro  
Especialista de Proyecto

## **TABLA DE CONTENIDO**

1. Resumen
2. Introducción
3. Propósito
4. Alcance
5. Participación INTERGIFT y MOMAD
6. Limitaciones y dificultades
7. Conclusiones

## 1. Resumen

Artesanías de Colombia con su proyecto Expoartesanías en alianza con CORFERIAS participo en la feria INTERGIFT el Salón Internacional del Regalo y Decoración un evento internacional y con carácter exclusivamente profesional en Madrid, España, realizada del 13 al 17 de septiembre de 2023. La feria más importante de España para compradores profesionales ya que es un escenario clave con aproximadamente 36.000 visitantes profesionales para la presentación de novedades de producto, tanto para el comercio especializado y grandes superficies, como para el mundo profesional de diseñadores, interioristas y prescriptores de tendencias en decoración, cuya presencia es cada vez más numerosa en el salón. Avalada por sus más de 82 ediciones. INTERGIFT se celebra bianualmente: Febrero y Septiembre. Esta feria se desarrolla en el marco de pedidos para futuras temporadas es un feria conocida como B2B por su siglas en inglés (*business to business*) (*empresa a empresa*) no es un feria dirigida a comprador final por lo cual no hay venta al detal en el stand solo órdenes de compra

### DESTACADOS

- 6 regiones geográficas de Colombia, 32 departamentos
- 798 referencias de producto artesanal colombiano
- 12 artesanos y artesanas como embajadores de la artesanía Colombiana
- 4 artesanos y artesanas realizaron demostraciones de oficio en tiempo real
- 10 Demostraciones y talleres de oficio
- 3 desfiles de artesanos y artesanas con producto artesanal
- 18 Citas de negocios en el marco de LIVECONNECT de IFEMA
- Participación de marcas aliadas como Chocolate MOXE

## 2. Introducción

Los espacios de promoción artesanal en el exterior son herramientas eficaces para combatir la pobreza en el país, impulsar la economía popular y promover la internacionalización de los productos artesanales colombianos. Estos espacios no solo permiten a los y las artesanas presentar lo mejor de su oferta y comercializar sus productos artesanales, generando ingresos y fortaleciendo su economía local además de crear relaciones comerciales a largo plazo con grandes compradores que garanticen la sostenibilidad de la participación y la promoción de Colombia mostrando la mejor cara del país.

### 3. Propósito

Promocionar la cultura colombiana: Participar en una feria internacional como INTERGIFT Y MOMAD brinda la oportunidad de mostrar la riqueza y diversidad de la cultura colombiana a un público internacional. Los productos artesanales reflejan la herencia cultural y la artesanía única del país.

Expandir el mercado internacional: La participación en una feria en Europa permite acceder a un nuevo mercado en el extranjero. Esto puede ser beneficioso tanto para los artesanos individuales como para la industria artesanal en Colombia en su conjunto.

Fomentar el comercio exterior: La presencia en una feria internacional puede fomentar relaciones comerciales y colaboraciones con empresas españolas y europeas. Esto puede resultar en acuerdos de exportación a gran escala y oportunidades de negocio sostenibles.

Diversificar los ingresos de los artesanos: Para los artesanos y comunidades locales, la venta de productos en mercados internacionales puede ser una fuente adicional de ingresos, lo que ayuda a mejorar las condiciones de vida y a preservar las tradiciones culturales.

Fomentar el turismo: La participación en ferias internacionales puede atraer la atención de turistas interesados en la cultura y la artesanía colombiana. Esto puede contribuir al desarrollo del turismo en Colombia y promover el intercambio cultural.

Aumentar el reconocimiento de la marca: La exposición en una feria internacional puede ayudar a crear conciencia sobre las marcas y los productos colombianos en el extranjero. Esto puede conducir a una mayor demanda y reconocimiento en el mercado internacional.

En resumen, la participación en estas dos ferias internacionales en España con productos artesanales colombianos tiene como objetivo principal promover la cultura colombiana, expandir los mercados internacionales, fomentar el comercio exterior y mejorar las condiciones de vida de los artesanos locales, al tiempo que se contribuye al intercambio cultural y se fortalece la presencia de la artesanía colombiana en el escenario internacional.

#### 4. Alcance

El alcance de la participación con productos artesanales colombianos en una feria internacional de decoración y modo como lo son MOMAD e INTERGIFT en España puede ser bastante significativo y variado. Aquí hay algunos aspectos clave que abordan el alcance de esta participación:

**Visibilidad internacional:** Participar en una feria internacional brinda la oportunidad de exponer los productos artesanales colombianos a un público internacional, incluyendo compradores, distribuidores, diseñadores y entusiastas de la decoración. Esto aumenta la visibilidad de los productos y puede llevar a una mayor demanda.

**Ampliación de mercados:** La exposición en una feria internacional puede abrir las puertas a nuevos mercados y oportunidades de negocio en España, Europa y más allá. Los productos artesanales pueden encontrar un nicho en el mercado internacional de decoración.

**Contactos comerciales:** Participar en ferias brinda la oportunidad de establecer contactos comerciales valiosos. Los artesanos pueden conectarse con posibles compradores, distribuidores y colaboradores que estén interesados en llevar sus productos a otros mercados.

**Promoción de la cultura colombiana:** La participación en una feria internacional no solo se trata de ventas, sino también de promocionar la cultura colombiana. Esto puede generar interés en la cultura, la historia y las tradiciones del país, lo que puede tener beneficios a largo plazo para el turismo y la imagen de Colombia en el extranjero.

**Aprendizaje y desarrollo:** La participación en ferias internacionales puede proporcionar valiosas lecciones y experiencia en el comercio internacional. Los artesanos pueden aprender sobre tendencias globales de diseño, preferencias del mercado y estándares de calidad internacionales.

Colaboraciones y oportunidades futuras: A través de la exposición en ferias internacionales, los artesanos colombianos pueden establecer relaciones comerciales sólidas que conduzcan a colaboraciones a largo plazo y oportunidades de expansión en el mercado europeo y global.

Difusión en medios: La participación en una feria internacional a menudo atrae la atención de medios de comunicación locales e internacionales. Esto puede generar cobertura mediática y aumentar aún más la visibilidad de los productos artesanales colombianos.

## 5. Participación en Intergift y Momad

INTERGIFT y MOMAD se realizaron en España en la ciudad de Madrid, fue organizada por la empresa IFEMA MADRID y se realizó en sus instalaciones ubicadas en Avda. del Partenón 5, en los pabellones 7 y 8, espacios dotados de la mejor infraestructura y todos los servicios de logística disponibles para llevar a cabo la mejor participación y garantizar la visibilidad de las artesanías y de las estrategias de promoción de Colombia como un destino turístico donde el producto artesanal es uno de los hilos conductores de “Colombia, el país de la Belleza”.

IFEMA se encuentra en un lugar estratégico para el acceso de los compradores profesionales aproximadamente a 10 minutos en metro de Aeropuerto Internacional Adolfo Suárez Madrid-Barajas, cuenta con una gran oferta de hoteles en la zona circundante y varias vías de acceso vehicular.



En un espacio de 640 m2 se expuso una muestra representativa de las 6 regiones geográficas representadas por los 32 departamentos exaltando la artesanía como un movimiento cultural que nace en Colombia buscando tejer la cultura desde sus texturas, colores, sabores, sonidos y saberes ancestrales y tradicionales. Un movimiento que se encuentra presente en los sueños e historias de las artesanas y artesanos del país expresado a través de sus productos. Durante los 5 días que dura de Feria, las 6 regiones

del país se reúnen alrededor de “COLOMBIA, EL PAIS DE LA BELLEZA” y estarán representado el sector artesanal en un mismo escenario, con sus saberes y oficios, al trabajo noble de maestras y maestros que dan vida a cada artesanía y que llevan el alma de Colombia.





En esta participación se contó con la intervención de 16 artesanos que viajaron desde Colombia para hacer de embajadores de la artesanía colombiana WILSON ORLANDO CHAVES, BALVINA ISABEL ALGADO BUELVAS, CARMEN GAMEZ, DANIEL CHASOY, IVONNE BALLESTEROS, MANUEL PERTUZ, ROSALEE WATSON, SONIA STEPHENS, GLADIS BELLO, SANTIAGO AGUDELO CARDONA, CLAUDIA ESPERANZA REYES, YUDI GIRALDO, LORENA VANEGAS, DORIS JANNOY, YANETH ROJAS y SOFIA LOMBANA KETSHINEI; donde 4 de ellos realizaron demostraciones de oficio en caña flecha, enchape en chaquiras, tejeduría wayuu y enchape en mopa mopa para enseñar y sensibilizar al público y comprador profesional sobre el carácter y la calidad de la elaboración del producto artesanal colombiano y como refleja el acervo cultural de las regiones colombianas

De otro lado, la promoción internacional de la artesanía es una forma efectiva de impulsar el turismo local en Colombia y promover las diferentes rutas artesanales. Los compradores profesionales representando grandes superficies, tiendas especializadas en productos de casa y decoración, hoteles, restaurantes, diseñadores de interiores, arquitectos y demás relacionados están interesados en el sistema que engloba los productos artesanales como el hilo conductor que se teje a través de los destinos turísticos de Colombia. Este hilo se potencializa con el mapa turístico artesanal una iniciativa que actúa como una vitrina para promover destinos artesanales distintivos que preservan y difunden la cultura local con sus tradiciones artesanales que podrían correr el riesgo de desaparecer en el tiempo si no cuentan con estas estrategias. El turismo artesanal también contribuye a la sostenibilidad económica y ambiental al fomentar la producción de artesanías utilizando materiales locales y conocimientos ancestrales.

La participación de Expoartesanías en INTEGIFT 2023 busco fortalecer la promoción de los proyectos artesanales en el exterior como parte de cadena de valor ampliada del turismo que permita generar mejores oportunidades a los y las artesanas colombianas para lograr sus proyectos de vida y el fortalecimiento de sus economías propias a partir de esta consigna se logró la generación de base de datos con 172 (ciento setenta y dos) posibles compradores potenciales que mostraron interés en el producto artesanal colombiano a estos compradores en especial se les brindara información detallada sobre la venta y el carácter de cada producto o categoría por la que mostraron interés

## 6. Limitaciones

Participar en una feria internacional de decoración y moda en España con productos artesanales colombianos puede enfrentar varias imitaciones y dificultades, especialmente cuando se trata del costo de envío. Aquí hay algunas consideraciones importantes:

**Costo de Envío:** El costo de enviar productos artesanales desde Colombia a España puede ser significativo debido a la distancia y las tarifas de envío internacional. Esto puede afectar la rentabilidad de los productos, especialmente si son frágiles o pesados.

**Logística:** La logística de transporte de productos a una feria internacional es un desafío importante. Asegurarse de que los productos lleguen a tiempo y en buenas condiciones puede ser complicado y costoso.

**Aduanas y Regulaciones:** Es fundamental conocer y cumplir con todas las regulaciones aduaneras y de importación tanto de Colombia como de España. Esto puede requerir trámites y documentación adicional, y los errores pueden retrasar el proceso y aumentar los costos.

**Almacenamiento:** Si los productos deben almacenarse antes o después de la feria, esto también puede sumar costos adicionales. Es importante tener un plan de almacenamiento adecuado y seguro.

**Competencia:** Las ferias internacionales suelen atraer a una amplia gama de expositores y competidores de todo el mundo. Destacar entre la competencia puede ser un desafío, especialmente si los productos colombianos enfrentan imitaciones de productos similares de otros lugares.

**Costos del Stand:** Al participar en una feria internacional, también debes considerar los costos asociados con el alquiler del espacio del stand, la decoración y la promoción de tu espacio.

**Dificultad para Obtener Beneficios Inmediatos:** Puede llevar tiempo obtener beneficios tangibles de la participación en una feria internacional, ya que es necesario establecer contactos y relaciones comerciales, y esto puede requerir tiempo y esfuerzo continuo.

Para mitigar estas dificultades y maximizar las oportunidades de éxito, es esencial realizar una planificación exhaustiva. Aquí hay algunas estrategias que podrían ayudar:

**Investigación de Mercado:** Comprende el mercado español y la demanda potencial de tus productos artesanales. Identifica a tus competidores y encuentra tu nicho único.

**Colaboración:** Considera colaborar con otras empresas o artesanos colombianos para compartir costos de envío y participación en la feria.

**Estrategia de Marketing:** Diseña una estrategia de marketing efectiva para promocionar tu participación en la feria antes, durante y después del evento.

**Red de Contactos:** Conecta con posibles compradores y distribuidores antes de la feria para asegurarte de tener reuniones programadas y oportunidades de ventas.

**Optimización de Costos:** Busca formas de reducir los costos de envío y logística, como la optimización del embalaje y la elección de opciones de envío más económicas.

**Considera la Venta en Línea:** Explora la posibilidad de vender tus productos artesanales en línea para llegar a un público internacional sin necesidad de transportar grandes cantidades de inventario.

Participar en una feria internacional puede ser una experiencia valiosa, pero requiere una planificación cuidadosa y la superación de obstáculos como los costos de envío para asegurar el éxito a largo plazo.

## 7. Conclusiones

Expoartesanías en INTERGIF tuvo un evento inaugural donde recibimos a invitados especiales entre empresarios, compradores profesionales, diplomáticos, artistas, aliados entre otros que tendrán un espacio privado para conocer la gran propuesta artesanal que se mostrara en la feria representada en cerca de 800 referencias de producto artesanal más representativas del país, se buscó en este evento realizar el relacionamiento comercial especializado con los artesanos y sus productos para articular la oferta y la demanda de producto artesanal para los mercados europeos, además de ser un espacio para invitar a este público a visitar nuestro país y hacer una inmersión más profunda en los destinos turísticos que Colombia ofrece .

A través de las demostraciones de oficio entre los artesanos y los compradores que se darán durante el evento tendremos la oportunidad sensibilizar a los invitados de cómo se elaboran los productos con materias primas naturales colombianas.

Se participó en ruedas de negocios organizadas por INTERGIFT con compradores perfilados para el tipo de oferta que estará en el espacio de Colombia – Expoartesanías, esto se potencializa ya que todos los visitantes son compradores profesionales; también por medio de su plataforma LIVECONNECT se realizaron citas con compradores o participantes de otros stands para realizar reuniones para proyectos o alianzas con marcas afines.

Se realizaron 3 desfiles de producto artesanal con los principales actores de esta participación que son los 16 artesanos y artesanas los cuales desfilaron con sus atuendos tradicionales y típicos de sus regiones y portaban los productos más tradicionales de su hacer donde buscábamos enaltecer al ser que elabora los productos artesanales.

Por otro lado, se promociona a Colombia Artesanal que es un proyecto que le apuesta al turismo cultural y a poner en el mapa a las personas que le dan vida a cada artesanía. A través de su plataforma web, esta iniciativa de Artesanías de Colombia invita a los viajeros a conocer, de primera mano, el trabajo y la historia de los y las maestras artesanas que mantienen vivas sus tradiciones en cada una de sus piezas y hacen posible la diversidad de oficios artesanales de nuestro país.

El proyecto propone al turista rutas por los diferentes departamentos de Colombia para conocer a los artesanos, cuidadosamente seleccionados. El objetivo es reactivar el turismo cultural, atraer visitantes internacionales y contribuir al aumento de los ingresos de los artesanos por medio de la promoción de las artesanías y la creación de

oportunidades comerciales, fortaleciendo así el sector artesanal como atractivo turístico artesanal.

## COMPROMISOS

Coordinar y hacer seguimiento con el equipo de ventas de artesanías de Colombia a cargo de la profesional especializada María Teresa Cardona para el contacto, envío y seguimiento de información de la entidad su misión e información de interés del sector y los catálogos comerciales especializados según los intereses particulares de cada comprador; hacer seguimiento y acompañamiento para la venta de la muestra física que quedó depositada en una bodega en Madrid en las bodegas del aliado logístico de CORFERIAS con los clientes potenciales

Reuniones para retroalimentación con el equipo de Artesanías de Colombia que participó en el proyecto para revisar roles, aspectos a mejorar, dinámicas, contenidos, interacciones y aspectos a fortalecer como equipo e individuo.