INFORME PARTICIPACIÓN EN EVENTOS FERIALES
“MEJORAMIENTO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA EL SECTOR ARTESANAL COLOMBIANO – 20 COMUNIDADES”

Informe final de resultados

Paula Alejandra Pérez Enríquez
Contratista Subgerencia de Generación de Oportunidades Comerciales

Laura Camila Poblador Viracachá
Contratista Subgerencia de Generación de Oportunidades Comerciales

Artesanías de Colombia S.A.
Bogotá D.C.
Diciembre 2021

Créditos Institucionales

Artesanías de Colombia S.A
Ana María Fríes – Gerente General

Manuela Montoya – Subgerente de Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales

Felipe Rodríguez Cabra – Especialista de proyectos Subgerencia de Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales

Equipo de Trabajo:
Paula A. Perez – Diseño y curaduría de producto para participación en feria
Camila Poblador V. – Diseño y curaduría de producto para participación en feria
Carolina Cabrera – Diseño y supervisión de montajes

RESUMEN

El presente documento tiene como fin reportar el desarrollo de los eventos feriales, la selección de las comunidades, los conceptos de exhibición y atención al cliente y el acompañamiento durante la feria para lograr una óptima participación de los artesanos inscritos en el proyecto “Mejoramiento y generación de Oportunidades Comerciales para el Sector Artesanal – 20 Comunidades” en el circuito ferial organizado por Artesanías de Colombia en convenio con otras entidades como Plaza Mayor, Cámara de Comercio del Huila, Centro comercial Plaza Serrezuela y Corferias.

artesanías de colombia

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

1. EVENTOS FERIALES

1.1. EXPOARTESANO
1.2. FERIA NACIONAL PITALITO
1.3. FERIA ARTESANAL PLAZA SERREZUELA
1.4. EXPOARTESANÍAS

2. CONCLUSIONES

3. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

4. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

INTRODUCCION

El proyecto "Mejoramiento y Generación de Oportunidades Comerciales - 20 Comunidades" de la Subgerencia de Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales de Artesanías de Colombia, busca promover el incremento de las ventas de los talleres artesanales beneficiados cada año, a través de la participación en eventos y espacios feriales artesanales llevados a cabo a lo largo del país.

Este año, se desarrollaron cuatro eventos feriales, en los cuales se participó con los grupos artesanales inscritos en el proyecto en el año en curso y para complementar la oferta, teniendo en cuenta la tipología de producto, lugar de los eventos, públicos a los cuales van dirigidos y capacidad productiva para la duración proyectada de las ferias, se contó con la participación de talleres artesanales que hicieron parte del proyecto en versiones anteriores. Al ser ferias presenciales, y contar con el apoyo de Artesanías de Colombia, durante la preparación de los eventos feriales, se hizo el seguimiento respectivo en cuanto a los beneficios que iban a obtener los representantes de cada taller (hospedaje, alimentación, transporte) así como el acompañamiento por parte del equipo de Diseño Comercial de la Subgerencia de Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales en el montaje, exhibición y desarrollo de cada feria.

Durante el desarrollo de los eventos feriales se procuró enfatizar en los conceptos dictados en las capacitaciones vía webinar que se desarrollaron a lo largo del año:

- Exhibición y vitrinismo: Se trataron temas como el concepto de exhibición según tipología de producto, ubicación de productos según alturas, contrastes y figura fondo. Así mismo, la importancia de tener en cuenta la saturación de producto exhibido y la rotación de este cada dos o tres días aproximadamente.

- Preparación para la participación en eventos feriales: recomendaciones y sugerencias sobre el antes de las ferias, como la postulación y preparación del material y elementos necesarios mientras se lleva a cabo la feria; él durante de las ferias, como el cambio de exhibición, actualización de bases de datos de clientes y seguimiento de inventarios de producto y el después de las ferias, como la retroalimentación con la comunidad respecto a las líneas de producto y tendencias futuras para el desarrollo de piezas nuevas y la atención post feria con los clientes.

- Presencia en redes sociales y obtención de nuevos clientes: envío de catálogos y entrega de tarjetas, así como solicitar datos de contacto de clientes, procurando una buena atención y una fidelización de los clientes, pensando en futuros pedidos y oportunidades a largo plazo. De igual forma, conseguir seguidores en redes sociales para generar un público objetivo, así como la creación de contenido para que los anteriores seguidores tengan conocimiento de los eventos y así lograr más visitantes y compradores.

1. EVENTOS FERIALES

En el 2021, se llevaron a cabo cuatro ferias con presencia de artesanos beneficiarios del proyecto "Mejoramiento y Generación de Oportunidades Comerciales para el Sector Artesanal – 20 Comunidades":

- Expoartesano – Medellín, Antioquia (septiembre 24 a octubre 3)
- Feria Nacional Artesanal – Pitalito, Huila (noviembre 12 al 16)
- Feria Artesanal Serrezuela – Cartagena, Bolívar (noviembre 25 al 28)
- Expoartesanías – Bogotá D.C. (diciembre 7 al 20)

1.1. EXPOARTESANO

En esta versión de la feria que se lleva a cabo en Medellín del 24 de septiembre al 3 de octubre, y que volvió a ser presencial luego de una versión virtual, se contó con la presencia de 20 grupos artesanales de 16 departamentos del país, los cuales manejan 9 oficios artesanales diferentes haciendo uso de 15 materias primas. De igual forma se contó con la participación de 2 grupos afrocolombianos, un grupo raizal, 11 grupos étnicos y 6 grupos tradicionales, obteniendo una oferta muy variada de productos con representación de la mayor parte del país.

1. Abuelo Arrendajo – Leticia, Amazonas
2. Acire – Usiacurí, Atlántico
3. Luthiers de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar
4. Asociación de Artesanos de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar
5. Pontezuela – Cartagena Bolívar
6. Artesanías Olaya – Cartagena, Bolívar
7. Grupo Artesanal Getuchá – Milán, Caquetá
8. Espiral Misak – Silvia, Cauca
9. Arpoarpecc – Chimichagua, Cesar
10. Artesanas Afro de Quibdó – Quibdó, Chocó
11. Asoawpro – Barrancas, La Guajira
12. Taller Attia – Maicao, La Guajira
13. Doris Jajoy – Pasto, Nariño
14. Putumayo Arte y Diseño – Sibundoy, Putumayo
15. Nabera Jua – Risaralda, Pereira
16. Dah Fiwi Mache – San Andres Islas
17. Ardehigue – San Onofre, Sucre
18. Antoartezenu – San Antonio de Palmito, Sucre
19. Mujeres Indígenas de Ortega – Ortega, Tolima
20. Artesanas Wounaan Chagpien Tordo – Buenaventura, Valle del Cauca

Esta versión de la feria contó con dos pabellones abiertos debido al control de aforo tanto de expositores como de visitantes, por esta razón, los grupos del proyecto tuvieron participación en el pabellón blanco, en la sección de grupos tradicionales y étnicos.

La planimetría fue organizada según tipología de producto, así como por oficio artesanal. Para esto se tomó en cuenta el tamaño de las piezas y las paletas de color usadas en las familias de producto, consiguiendo ventas totales por $231.217.000.

1. **Abuelo Arrendajo – Leticia, Amazonas**

James Marín, fue el representante de este grupo, quienes desarrollan piezas en madera, bejucos, chambira y yanchama en formatos variados. Las piezas más grandes, principalmente en madera y cestería, fueron ubicadas en la parte superior llamando la atención de los clientes y como fondos entre las piezas de tamaño mediano. Las piezas de bisutería elaboradas en chambira, también conocida como cumare, fueron ubicadas en la parte frontal del stand para mejor acceso para los clientes y mayor atención y vigilancia. Dentro de las soluciones de exhibición entregadas por el equipo de montaje, se contaba con una pared forrada en yute, en este espacio se colgaron bastones y cerbatanas haciendo una composición de piezas alargadas. Adicional se entregaron unos cubos de exhibición con el fin de variar las alturas y darle más dinamismo a la exhibición. James estuvo siempre muy receptivo y procuraba mantener la exhibición con las recomendaciones a medida que iba vendiendo los productos, consiguiendo ventas por $8.901.000 durante los 10 días de feria.

2. Acire – Usiacurí, Atlántico

Este grupo de tejeduría en iraca sobre estructura metálica estuvo representado por Erica Barraza, quien ya tiene experiencia en ferias y tiene conocimiento de los conceptos de exhibición. La principal familia de productos que elaboran son piezas para decoración de mesa y cocina y Erica llevo complementos de exhibición como plantas artificiales para las materas y una vajilla para los individuales. De este modo y complementando con los conceptos de exhibición de alturas, colores y tamaños, las piezas en contexto fueron ubicadas en la parte frontal del stand y el resto fue ubicado en la estantería de fondo. Las piezas de moda, como bolsos y accesorios, se ubicaron según tamaños y formas, mostrando todas las técnicas de tejeduría posibles. Erica fue muy abierta a las sugerencias y mantuvo la exhibición siempre de la mejor manera, consiguiendo ventas por $11.641.000.

3. Luthiers de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar

Jaider García fue el representante de la comunidad que se dedica a la elaboración de instrumentos de percusión como maracas, tambores llamadores y alegres, y de vientos, como las gaitas profesiones, semiprofesionales e infantiles propios de la región caribe. Las piezas más grandes fueron ubicadas en la parte superior de la estantería y en la parte frontal, las piezas más pequeñas como las maracas y gaitas fueron colgadas en la pared de yute, creando una composición llamativa en donde se evidencias todas las características estéticas del producto. Jaider estuvo muy abierto a las recomendaciones de exhibición, sin embargo, no tocaba ningún instrumento, por esta razón se le hizo la recomendación de aprenderse los ritmos básicos para así llamar la atención de los clientes que vayan pasando por el frente. A mitad de feria, Jaider tuvo una calamidad

doméstica, por lo que tuvo que retirarse de la feria, sin embargo, y para no tener que devolver las piezas y poder aprovechar lo que quedaba de feria, dejó las piezas exhibidas y nosotros nos encargamos de las ventas de este grupo, consiguiendo ventas finales por $5.037.000.

4. Asociación de Artesanos de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar

Este grupo, liderado por Ludys Carval, se dedica a la elaboración de tejidos en telar vertical, elaboran principalmente hamacas y con estos textiles desarrollan bolsos y mochilas. Las hamacas que tenían guarnición fueron guindadas en la parte posterior para poder apreciar de mejor manera todas sus cualidades estéticas. Las sencillas fueron enrolladas y ubicadas en la parte superior según paleta de color, colores terracotas, colores fríos y full color. Los bolsos fueron ubicados en la parte superior y en ganchos rellenos con papel para que fuese fácil apreciar el volumen. A mitad de feria se hizo un cambio de exhibición para variar la ubicación de las paletas de color, y así rotar los productos que no se habían vendido. La actitud de venta de Ludys fue regular pues no se acercaba a las personas para contar un poco de la historia detrás de los productos, sino que esperaba a que fueran ellos los que se acercaran y preguntaran por las piezas, para mejorar esta situación, se le hicieron recomendaciones respecto a la postura que debía tomar frente a los clientes y así motivar su actitud de ventas. Al final de la feria se consiguieron ventas por $5.790.000.

5. Pontezuela – Cartagena Bolívar

Este grupo proveniente de Cartagena, Bolívar, estuvo representado por Madelsy Bellio, quien era la primera vez que participaba en una feria. Con este grupo se desarrolló un plan de producción por producto, teniendo en cuenta los precios y la estética del producto, sin embargo, las piezas tuvieron tanto éxito que a mitad de feria fue necesario que enviaran más productos, para poder tener el stand lleno para el último fin de semana de feria. Las piezas más grandes y de colores neutros, al ser de las que menor cantidad

había, fueron ubicadas en la parte superior y posterior del stand, y las piezas de color fueron ubicadas en el resto de las estanterías, teniendo en cuenta las paletas de color de cada pieza y los tamaños, los cuales fueron variados y compensados con cubos. Las piezas más pequeñas fueron ubicadas en las mesas de la parte frontal, para mejor visibilidad por parte de los clientes y para mayor control sobre las cantidades exhibidas. Madelsy siempre estuvo muy pendiente y mantenía la exhibición llena, sin ningún espacio vacío, tomando en cuenta las recomendaciones que se hacían y consiguiendo ventas por $3.931.000 durante los 15 días de feria.

6. Artesanías Olaya – Cartagena, Bolívar

Esneider Paternina estuvo a cargo de la venta de los productos en la feria y al igual que Madelsy, era la primera vez que participaba en una feria de este tamaño. Al inicio tuvo una actitud un poco tímida, pero tan pronto empezó a desarrollarse la feria tuvo una muy buena actitud de venta con los clientes. Este grupo se dedica a la elaboración de piezas para mesa y cocina en cacho y coco. Para la exhibición de estas piezas, de formato pequeño en su mayoría, fue necesario hacer uso de cubos de exhibición para dar alturas y ubicar las tablas de servicio para el concepto figura fondo y dar más dinamismo a la exhibición. Al ser piezas tan pequeñas, no se veían tanto los vacíos, sin embargo, fue necesario enviar más producto a mitad de feria, pues tuvo buena acogida entre los visitantes a la feria, consiguiendo ventas por $9.309.000.

7. Grupo Artesanal Getuchá – Milán, Caquetá

La representante de este grupo artesanal dedicado a la tejeduría de cumare y semillas fue Aceneth Calderón, quien nunca había participado en ferias. Tuvo muy buena actitud durante toda la feria, atendiendo las recomendaciones de exhibición y de atención a los clientes. En la pared de yute fueron colgados los collares de semillas, pues el fondo ayudaba a que resaltaran las piezas, y las mochilas fueron ubicadas en las estanterías del fondo, teniendo en cuenta los colores y los tamaños, de este modo fueron rellenadas con cartón para que los clientes pudieran apreciar el volumen. Aceneth llevó materia prima cruda y tinturada, de esta forma las personas también podían apreciar un poco del proceso y del material con el que son elaboradas las mochilas. La lengua materna de Aceneth es el koreguaje, el español lo entiende y lo puede hablar, aunque no es tan fluido, sin embargo, lograba hacerse entender con los clientes consiguiendo ventas por $12.980.000 durante los 10 días de feria.

8. Espiral Misak – Silvia, Cauca

Este grupo fue beneficiado en el 2020, sin embargo, como las ferias que se realizaron ese año fueron virtuales, se les dio la oportunidad de participar en esta feria presencial. Patricia Hurtado Tombe, la representante de este grupo ya había participado en ferias presenciales, por lo que tiene experiencia en el desarrollo de estos eventos, así como los conceptos de diseño para la exhibición. Este grupo tiene claro el manejo de familias de producto, tanto de mochilas por tamaño tres tamaños diferentes para la misma referencia (familia, gotas, utrul…), como de textiles de moda, ruanas abiertas y cerradas, por lo que la exhibición se hace conjunta haciendo énfasis en las diferencias entre referencias, ya sea tamaño, color o distribución de los patrones y evidenciando todas las características de las piezas. Este grupo hizo uso de las estanterías en donde ubicó las mochilas abiertas, maniquíes donde exhibieron las ruanas abiertas para mostrarla en uso y un rack en donde colgaron algunas mochilas, para mostrar el largo y la caída y ruanas cerradas donde evidenciaban los posibles colores que podía dar la lana. Patricia tenía amplia experiencia con los clientes, por lo que sabía enganchar a los clientes por medio de las historias detrás de las piezas, consiguiendo ventas por $11.619.000.

9. Arpoarpecc – Chimichagua, Cesar

La tejeduría en telar vertical elaborado por este grupo en palma estera se caracteriza por sus acabados y paletas de color, por lo que Yamile Guzmán tiene claro cuáles son los atributos que los clientes buscan en este tipo de piezas. Ella ha participado varias veces en ferias regionales, por lo que esta feria fue la oportunidad perfecta para probar sus habilidades de venta y exhibición. Cada pieza fue ubicada según su tamaño y función, uno de los tapetes más grandes, el más llamativo, fue colgado en los paneles laterales de la estantería para poder apreciar el tamaño real y los patrones y colores, el resto de los caminos de mesa y tapetes más pequeños fueron enrollados y ubicados en las estanterías y en las mesas del frente, de este modo se podían apreciar los colores y patrones. Faltando 2 días para que finalizara la feria, Yamile tuvo una calamidad doméstica, por lo que tuvo que irse de la feria, consiguiendo ventas por $23.800.000.

10. Artesanas Afro de Quibdó – Quibdó, Chocó

Este grupo afrocolombiano se dedica a la elaboración de canastos en paja tetara y flores decorativas en damagua. María Delfina y Silvia fueron las encargadas de estar en el stand atendiendo y cuidando que la exhibición se viera lo mejor posible siempre, pues quedaron ubicadas en la entrada a la feria, era de los primeros stands en verse tan pronto de entraba a Expoartesano. La Organización de estas piezas se hizo por color pues solo manejan cuatro tinturas, unas sólidas y otras combinadas en canastos de diferentes formatos. Como estas piezas son lo suficientemente grandes no fue necesario el uso de cubos, con los mismos canastos se daban las alturas y los fondos, dejando las piezas más grandes en la parte superior y en la parte inferior las más pequeñas. Las piezas que eran más planas fueron colgadas en la pared de yute, explorando el concepto de figura fondo y unos canastos fueron ubicados dentro de otros dando la sensación de volumen y alturas. Las flores en damagua le dieron el acento de color a la exhibición consiguiendo ventas por $8.084.000.

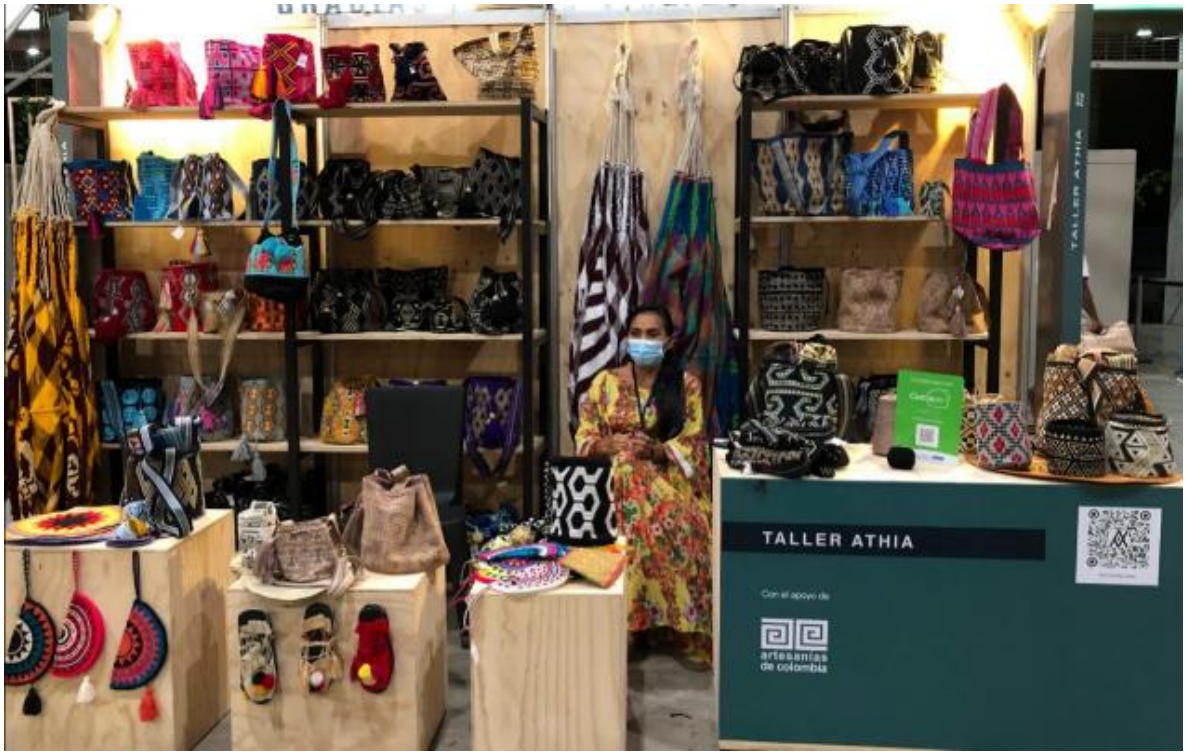
11. Asoawpro – Barrancas, La Guajira

Este grupo Wayúu, elabora todo tipo de productos tradicionales de tejeduría en hilos de algodón y acrílicos. Para esta versión de la feria no pudo venir Jhosmaira, la representante legal, por lo que fue Liliana Guauriyu la representante en feria, ella no había asistido antes a ferias, por lo que estaba siempre muy atenta a las recomendaciones de exhibición. Lo que caracteriza a este oficio es el colorido de las piezas, sin embargo, este grupo ha estado innovando con los hilos metalizados y la variación de formatos. Por esto, las piezas de colores oscuros y neutros fueron ubicadas en la parte superior y en la medida en que se iba llenando la estantería hacia abajo se fueron ubicando las mochilas de colores. La cuota de full color, fue dada por los chinchorros los cuales fueron guindados en el panel lateral evidenciando los atributos de color y tamaño, así como los estéticos como la guarnición y el kannas (diseños tradicionales de la cultura indígena wayúu). Las piezas más pequeñas como los sobres, las gasas y los llaveros fueron ubicados en la parte frontal de la estantería para mayor control sobre estas piezas. Se consiguieron ventas por $12.104.000.

12. Taller Attia – Maicao, La Guajira

Este grupo también de la comunidad Wayúu, se dedica a la elaboración de piezas en tejeduría en hilos de algodón y acrílicos, principalmente al desarrollo de mochilas en crochet. Al igual que el grupo anterior, están innovando en la elaboración de piezas con hilos metalizados y con colores neutros y blanco y negro. Para la exhibición se le dio prioridad a esta nueva línea de colores, dejándolos en la parte central y las piezas full color acompañando en los laterales. Sobres y waireñas, cotizas tradicionales usadas por los indígenas, fueron ubicadas al frente y amarradas resaltando los colores sobre el fondo color pino. Adicionalmente se consiguió un rack de moda para poder guindar uno de los chinchorros y así poder evidenciar todas las características de esta pieza. Tania González, la representante del taller era muy atenta con los clientes y asimismo trataba de mostrar

todas las opciones de mochilas que tenía para que el cliente escogiera la pieza que más le gustara, sin embargo, esto hacía que se viera un poco desordenado el stand. Se le hacían las recomendaciones necesarias para una muy buena exhibición, y para procurar mantener ordenado el stand y Tania siempre tuvo buena actitud y prestaba atención a las sugerencias, consiguiendo ventas por $18.985.000 durante los 10 días de feria.



13. Doris Jajoy – Pasto, Nariño

Este grupo, nombrado como su representante, ha tenido experiencia en ferias, ya han participado en otras versiones de Expoartesano y demás ferias nacionales grandes, por lo que la participación en esta feria fue muy llevadera y enriquecedora. Doris lleva varios años trabajando en líneas de producto, y sabe cómo funcionan las familias de producto, teniendo una amplia oferta de piezas y varias referencias de cada producto. En cuanto a la exhibición, Doris llevó varias piezas informativas en donde contaba un poco de la historia de los diseños y patrones propios de su etnia Pastos. Estas piezas acompañaban muy bien los productos los cuales estaban organizados por paletas de color, tamaño y técnicas. Sobre la pared de yute, se hizo una composición con colibríes tejidos en chaquiras y en los cubos grandes de exhibición se ubicaron las piezas más impactantes como las mochilas tejidas con hilos metalizados y con chaquiras. En las estanterías traseras se combinaron las mochilas tejidas en guanga con la bisutería, organizándola por paleta de color. Adicionalmente se organizaron los textiles de moda en el rack y en maniquíes. La actitud de Doris con los clientes siempre fue acertada y estuvo muy pendiente de las recomendaciones de exhibición, consiguiendo ventas por $34.929.000, durante los 10 días de feria.

14. Putumayo Arte y Diseño – Sibundoy, Putumayo

Este grupo que se dedica a la elaboración de piezas decorativas en talla de madera con enchape de chaquiras y desarrollan unas cuantas piezas en tejeduría en chaquiras. Ya han tenido experiencia en participación en eventos sin embargo les hacía falta repasar los conceptos básicos de exhibición. Se les hizo la recomendación de organizar las piezas por tipología de producto, pues en general todas las piezas son desarrolladas con full color. Los productos más pequeños fueron ubicados en la parte frontal del stand y los más grandes en la parte posterior. Como la mayoría de piezas son planas, en la pared de yute se hizo una composición entre las piezas redondas y las piezas alargadas, usando el concepto de figura fondo y resaltando el enchape en chaquiras de estas piezas. Las piezas alargadas fueron ubicadas en el fondo de la estantería, tanto colgadas de la panelería como acostadas en la estantería, eso hacía que las personas se fijaran más en los diferentes enchapes. Gerardo Chasoy, el representante del grupo en la feria, estuvo muy abierto a las recomendaciones y sugerencias, anotando todos los conceptos de exhibición para aplicarlos en la vitrina natural que tiene en Sibundoy, consiguiendo ventas en feria por $15.300.000.

15. Nabera Jua – Risaralda, Pereira

Esta era la primera vez que Darío Nacequia participaba en alguna feria, por lo que desde el inicio se mostró muy entusiasta y atento a las recomendaciones de los organizadores de la feria. Como las soluciones de exhibición brindadas por los organizadores de la feria no incluían cuellos para collares y demás objetos de bisutería, Darío llevó desde Pereira unos cuellos en cartón, los cuales fueron colgados con nylon de lado a lado de la estantería para que se mantuvieran de pie. Como a todas estas piezas las caracteriza el colorido, la recomendación fue organizar por tipología de producto, para que las personas vieran la referencia que más les llamara la atención y pudieran apreciar la variedad de colores en los que estaban elaborados. A Darío le correspondió el stand principal, ubicado en la entrada al público, por lo que le hacía mucho énfasis en la organización pues él les daba la bienvenida a todos los visitantes de la feria, consiguiendo ventas por $4.274.000.

16. Dah Fiwi Mache – San Andres Islas

Este grupo que elabora piezas en papel maché, no fue tan juicioso desde el inicio, pues no cumplieron con el plan de producción elaborado con antelación para la participación en esta feria. Sin embargo, se organizó de la mejor manera posible procurando que todas las piezas estuvieran lo mejor distribuidas y que no se viera vacío el stand. Los platos fueron ubicados en el fondo de la estantería de pie, para dar fondo a las piezas más pequeñas que los acompañaban según paleta de color, las piezas de colores negros y metalizados fueron separadas de las piezas de full color, haciendo juegos entre ellas. Las piezas más pequeñas y que por peso eran susceptibles a ser colgadas con alfileres fueron ubicadas en la pared de yute haciendo una composición triangular para llamar la atención del público. Martha Forbes, la representante del grupo en feria, estuvo pendiente de la exhibición y de mantener los espacios vacíos con producto, consiguiendo ventas por $3.944.000.

17. Ardehigue – San Onofre, Sucre

Carmelo Castillo, representante de este grupo artesanal que se dedica a la elaboración de piezas decorativas y utilitarias en madera, ya ha tenido experiencia de ventas en ferias nacionales, por lo que la atención con los clientes es muy buena, explica que tipo de madera, el proceso por el que pasa y los acabados que requieren las piezas para poder tener las piezas finalizadas como las ven feria. Debido a que todas las piezas de este grupo son elaboradas en tres tipos de madera como colorado de tonos naranjas, ceiba de tonos más claros y teca en colores más oscuros, la forma de organización de estas piezas fue por tamaños, dejando las piezas más grandes arriba y al fondo y las más pequeñas al frente, aprovechando el carácter apilado de estas piezas, fue posible realizar composiciones en donde las piezas más grandes se convertían en contenedoras de las más pequeñas, mostrando un poco en contexto como podían ser usados estos productos. Carmelo tuvo que pedir que le enviaran dos veces mercancía pues las piezas tuvieron mucha acogida en el público logrando vender la mercancía en su totalidad y consiguiendo ventas por $15.104.000.

18. Antoartezenu – San Antonio de Palmito, Sucre

Este grupo que elabora piezas en caña flecha, había tenido la oportunidad de participar en la feria virtual de Expoartesano realizada en el 2020, y por esta razón se decidió participar en esta versión presencial, dándole la oportunidad de participar en ferias de un nivel más grande. Antonio Márquez, el representante, siempre tuvo muy buena actitud y disposición frente a las sugerencias de exhibición y de atención que se le realizaban, además de aplicar todos los conceptos vistos en las charlas virtuales. En la pared de yute se hizo una composición con sombreros evidenciando todas las pintas y colores que se pueden obtener para las fibras y en la estantería se ubicaron las piezas más grandes en la parte superior, en su mayoría bolsos y accesorios de moda. Las piezas más pequeñas fueron organizadas según paleta de color en las estanterías más bajas y con cubos de exhibición se dio altura a los canastos. Las manillas, monederos y billeteras fueron ubicados en la parte frontal. Este stand era otro de los que estaban ubicados en la parte frontal del recinto ferial, por lo que se le hacía mucho énfasis a Antonio en la organización, consiguiendo ventas por $9.913.000.

19. Mujeres Indígenas de Ortega – Ortega, Tolima

Este pequeño grupo de artesanos de la etnia Pijao, representado por Gabriela Narváez, fue uno de los grupos que contó con menor producción de piezas para la feria, a pesar de haber realizado un plan de producción anticipado y de ellos haber aceptado la cantidad final de piezas, no fue posible contar con toda la producción, pues solamente había 5 artesanos trabajando en la producción para la feria. La exhibición con este grupo se trabajó por tamaño de producto, dejando las piezas más grandes en la parte superior posterior y las más pequeñas en los entrepaños más bajos. De igual forma a las piezas más pequeñas se les dio altura con cubos de diferentes tamaños, rotándolos de posición para que pudieran apreciarse todas las cualidades del producto, así como la materia prima con la que está elaborada y los acentos de color en alambre de cobre. Como casi no tenían producción los entrepaños inferiores fueron llenados con iraca, la materia prima con la que son elaboradas estas piezas, de este modo Gabriela iba realizando más productos y cumpliendo con algunos pedidos que iban saliendo en feria. Esta es la primera feria en el que este grupo participaba, por lo que el tema de las cantidades y de rotación del producto no lo tenían muy claro. Sin embargo, todas las piezas tuvieron buena acogida entre los visitantes a la feria, acabado con todas las piezas que se habían enviado desde un inicio, consiguiendo ventas por $4.530.000 durante todos los días de feria.

20. Artesanas Wounaan Chapeen Tordo – Buenaventura, Valle del Cauca

Este grupo indígena de la etnia Wounaan, se dedica a la elaboración de piezas de bisutería y decoración del hogar en palma de werregue. José Chamarra, el representante de la comunidad en feria, fue el encargado de la organización inicial del stand, aplicando los conceptos vistos en las charlas virtuales y dejando las piezas más grandes en la estantería y la bisutería colgada de la pared de yute. Las piezas de decoración del hogar fueron organizadas de acuerdo con el tamaño y alturas, dejando las piezas más planas de pie contra la pared para dar fondo y las piezas más pequeñas al frente para hacer juego

con los otros productos. Fueron organizados por paleta de color, blanco y negro y colores cálidos. Los aretes y piezas de bisutería fueron organizados por referencia y por color, tomando como principal criterio la tipología, si eran topitos, largos, medios. De esta forma José mantuvo la exhibición durante la feria, variando cierta organización de algunos productos y llenando los espacios vacíos cada que se vendía alguna pieza. Consiguió ventas por $11.006.000 a lo largo de toda la feria.

1.2. FERIA NACIONAL ARTESANAL PITALITO

Esta versión número 55 de la feria que se lleva a cabo en Pitalito del 12 al 16 de noviembre, también volvió a la presencialidad después de una versión virtual en 2020, se contó con la participación de cinco grupos artesanales de cuatro departamentos del país. Dentro de estos grupos se contó con la presencia de dos grupos étnicos y tres grupos tradicionales, todos manejando oficios artesanales y con materias primas diferentes.

1. Innovación Artesanal – Barranquilla, Atlántico
2. Innovarte Caribe – Barranquilla, Atlántico
3. Antoartezenú – San Antonio de Palmito, Sucre
4. Ecotema – Pasto, Nariño
5. Putumayo Arte y Diseño – Sibundoy, Putumayo

La organización de esta feria fue diferente al resto de versiones en las que Artesanías de Colombia ha participado con el proyecto “Mejoramiento y Generación de Oportunidades Comerciales” por lo que los primeros días de feria se perdieron ventas pues los artesanos no

lograron llegar a tiempo al montaje de los stands. Sin embargo, la feria fue realizada en el marco de las ferias y fiestas de Pitalito, por lo que hubo buena cantidad de visitantes obteniendo unas ventas totales de $9.932.000.

El montaje de los stands estuvo a cargo de la Cámara de Comercio del Huila, y estuvo basada en las participaciones anteriores. Durante todo el desarrollo de la feria la Cámara de Comercio se encargó de toda la organización de la feria y de la agenda académica, en la cual Camila Poblador participó en un conversatorio con artesanos tejedores de iraca de Suaza y Camila Poblador y Paula Pérez dictaron una charla sobre fotografía para catálogo y redes sociales para todos los artesanos que estuvieran interesados.

El desarrollo de la feria, una vez llegaron todos los artesanos se dio de la mejor forma y se tuvieron muy buenos comentarios respecto a la exhibición y calidad de los productos de los artesanos.

1. Innovación Artesanal – Barranquilla, Atlántico

El grupo representado por Hilda Romero, de dedica a la elaboración de máscaras y accesorios en parafernalia para el Carnaval de Barranquilla. La característica principal de estas piezas son el color y el brillo, por lo que la organización de esta exhibición se realizó por tamaños y por tipologías de producto, dejando las piezas más grandes al fondo en la estantería y las

piezas más pequeñas al frente. Aprovechando la característica liviana que tienen estas piezas, se pegaron con cinta los antifaces en las paredes haciendo composiciones irregulares que llamaran la atención de los visitantes de la feria. De igual forma se aprovecharon los cubos grandes de exhibición para exhibir las piezas más grandes y coloridas. Este grupo inició ventas el segundo día de feria, consiguiendo ventas totales por $1.193.000.

2. Innovarte Caribe – Barranquilla, Atlántico

Evelin Meriño, la representante en ferias y encargada de las ventas de este grupo artesanal que se dedica a la talla de piezas de madera representativas del Carnaval de Barranquilla, tiene una amplia experiencia en participación en ferias pues lleva participando en el circuito ferial del proyecto desde el 2017, por lo que ya tiene claro los conceptos de exhibición y las actitudes de venta en las ferias. Las piezas más grandes fueron ubicadas en la parte superior de las estanterías y las más pequeñas en los entrepaños más bajos para poder apreciar todas las características de talla y pintura con que cuentan las piezas. No permitían perforar los paneles de la estantería por lo que los percheros y demás piezas de colgar tuvieron que ser exhibidos acostados. Este grupo inició ventas desde el segundo día de feria, consiguiendo ventas por $1.509.000.

3. Antoartezenú – San Antonio de Palmito, Sucre

El grupo liderado por Antonio Márquez ya había participado en Expoartesano, por lo que los conceptos de exhibición los tenía fresquitos en la memoria, y aunque el público de Medellín difiere mucho al de Pitalito, ya se tenía claro cuáles eran las piezas ideales para esa plaza. Los productos más grandes fueron ubicados en la parte superior y los más pequeños fueron variados por alturas para darle dinamismo a la visual de la exhibición. Las paredes y los paneles fueron aprovechados para exhibir sombreros de todos los tipos y colores. La mayoría de las piezas son elaboradas con las mismas paletas de color, por lo que se trató de variar la exhibición de acuerdo a estos colores, procurando que todas las piezas tuvieran la misma visibilidad. Antonio llegó a la feria el segundo día de feria, por lo que estos primeros días fueron perdidos, sin embargo, consiguió ventas por $2.698.000.

4. Ecotema – Pasto, Nariño

Esta no es la primera participación de este grupo en la feria de Pitalito, sin embargo, si era la primera vez que Milena Delgado participaba en una feria. Ella estuvo muy atenta desde el inicio de la feria y tomaba en cuenta todas las recomendaciones de exhibición y atención en ventas que le hacía. Las piezas principales de este grupo son los tapices elaborados en la técnica de tela sobre tela, por lo que estas fueron colgadas con chinches de los paneles laterales del stand, mostrando todas sus características y resaltando sus colores sobre el fondo color pino. Las mochilas y bolsos fueron ubicados en la estantería, aprovechando el volumen y alturas que estas piezas ofrecían. Milena fue la única que desde el primer día vendió piezas, consiguiendo ventas totales por $1.532.000.

5. Putumayo Arte y Diseño - Gerardo Chasoy – Sibundoy, Putumayo

Este grupo estuvo representado por Ximena Jojoa, quien ya había tenido experiencia en ferias regionales. Ya habían participado en Expoartesano, por lo que tenían muy claro cuáles eran las piezas de mayor rotación. Para esta versión de la feria, llevaron más variedad de productos ofreciendo mayor cantidad de piezas en tejeduría en guanga y en chaquiras. Las mochilas fueron ubicadas en la parte superior y al fondo de la estantería para jugar con el concepto figura fondo y las máscaras fueron colgadas de la panelería del stand. Las piezas de bisutería fueron ubicadas en la parte frontal del stand visibilizando de mejor manera los productos de tamaño pequeño. Este grupo inicio ventas el segundo día de feria consiguiendo ventas totales por $3.000.000.

1.3. FERIA ARTESANAL SERREZUELA

Esta es la primera versión de la feria que se realizó en el centro comercial Plaza La Serrezuela, en el ruedo principal. Para esta versión se contó con la participación inicial de 10 comunidades y un espacio institucional con piezas propias de Artesanías de Colombia. Uno de los participantes tuvo una calamidad doméstica, por lo que le fue imposible asistir a la feria, por esta razón se contó con la presencia de 9 grupos artesanos de varias regiones del país. Se contó con la participación de un grupo étnico, dos grupos afrocolombianos y seis grupos tradicionales. Para poder aprovechar el espacio del artesano que no participó se duplicó el espacio de un grupo que estaba regular en ventas, para poder apoyarlo mejor con la exhibición.

1. Asociación de Artesanos de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar
2. Innovarte Caribe – Barranquilla, Atlántico
3. Coartur – Turbaco, Bolívar
4. Aproarpecc – Chimichagua, Cesar
5. Inga Auaska – Santiago, Putumayo
6. El Chorote – Acevedo, Huila
7. Ardehigue – San Onofre, Sucre
8. La Esperanza – Somondoco, Boyacá
9. Corpolienzo – Charalá, Santander

La feria fue realizada del 25 al 28 de noviembre, fin de semana cercano a las vacaciones, aprovechando la temporada de turismo que iniciaría en Cartagena. Estas fechas fueron adecuadas pues se recibió la visita de varios turistas, tanto colombianos como extranjeros. Al ser la primera feria que se realiza en este espacio, es muy importante tener en cuenta el servicio de datáfono, pues la gran mayoría de visitantes son extranjeros y muchas veces quieren pagar con tarjeta de crédito.

Las estanterías para la feria fueron traídas desde Bogotá, destinando una para cada artesano. Como ninguna tenía espacio para la marcación de los stands, se imprimieron unos artes para ubicar como habladores con el nombre del taller, oficio y materia prima, ubicación geográfica y mapa de Colombia, para informar a los visitantes a la feria quienes son los talleres artesanales que están exhibiendo sus productos.

Como atractivo turístico, los fines de semana desde el jueves se activa la fuente de agua con juego de luces y sonido instalada en el ruedo en donde estaba la exhibición de la feria artesanal. La mayoría de las personas que pasaban por el centro comercial iba a ver el show de luces y agua, y gracias a esto se encontraban con la feria, consiguiendo más clientes y visitantes. Se consiguieron ventas totales por $18.667.000.

1. Asociación de Artesanos de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar

Este grupo que ya había participado en Expoartesano, esta vez estuvo representado por Liliana Carval, ella, una de las artesanas que elaboran piezas en telar vertical, era la primera vez que participaba sola en una feria regional. Por esto estuvo muy atenta a los ajustes de exhibición que se le realizaron teniendo en cuenta las paletas de color, así como el volumen de los productos. Como no se tenía tanto espacio para la exhibición de los productos, se logró conseguir un rack para este grupo para colgar las hamacas y poder apreciar los colores y patrones y ubicar los bolsos en la parte superior mostrando los colores y el tamaño que podían tener. En la estantería se descolgaron más hamacas desde el cabestro, para que se entendiera la funcionalidad y se tuvieron en cuenta los colores predominantes para la organización de los productos. Este grupo sabe bien el manejo de las familias de producto, por lo que no solo llevaron hamacas, el cual es el producto destacado de ellos, sino que complementaron la oferta con bolsos, mochilas, gasas y billeteras, productos elaborados con el oficio principal de tejeduría en telar vertical. Consiguieron ventas por $810.000 durante los días de feria.

2. Innovarte Caribe – Barranquilla, Atlántico

Este grupo representado por Isaac Orellano, quien participaba en un evento ferial por primera vez. Él repasó los conceptos de exhibición pues una vez se estaban ubicando los productos, se notaba que tenía familiaridad con los conceptos, organizando las piezas por familia de producto, piezas de aves y piezas de animales tradicionales del Carnaval de Barranquilla. Así como por utilidad, las cabezas decorativas fueron ubicadas en la parte superior, pues eran las que más llamaban atención desde lejos y los percheros, pinchos y vasos fueron ubicados más a la altura de los ojos y de las manos de los clientes que se acercaban. Consiguieron ventas por $1.80.000.

3. Coartur – Turbaco, Bolívar

Este taller originario de Turbaco, a 1 hora de Cartagena, estuvo representado por Amelia Roncallo y Teresa Barrios, quienes se turnaban por días y estuvieron juntas en el montaje y el desmontaje. Ellas participaron en el proyecto en el 2016 y ya han tenido varias experiencias en feria, por lo que la exhibición y el manejo de clientes lo tienen más claro. La exhibición con este grupo se realizó por tipología de producto pues todas las piezas tienen acabado color madera. Las piezas más grandes fueron ubicadas en la parte superior y las más pequeñas fueron ubicadas en los entrepaños más bajos con las tablas paradas dando fondo a la exhibición. Como el taller quedaba tan cerca del recinto ferial, podían reemplazar el producto exitoso y que más se estuviera vendiendo pronto, por lo trajeron tres veces una tabla que se estaba vendiendo muy bien. Lograron ventas por $1.420.000.

4. Aproarpecc – Chimichagua, Cesar

Este es un grupo nuevo en el proyecto, ya había participado una vez en Expoartesano en Medellín y esta fue su segunda feria en el año. Yamile Guzmán ya tenía la práctica de exhibición de la otra feria y siempre estuvo muy abierta y dispuesta a aceptar sugerencias y recomendaciones. Ella llevó suficiente producto y su estantería se veía muy surtida. Gracias a que sus tapetes son grandes, ubicó el más neutro de fondo para así ubicar en el frente el resto de las piezas de menor tamaño, organizadas por referencia y enrolladas para poder apreciar los colores y patrones. Adicional a los tapetes y tapices, llegó probando una línea de abanicos e individuales redondos para hacer prueba de mercado, la cual sirvió para ajustar unas medidas y paletas de color. Consiguió ventas por $855.000 durante todo el fin de semana de la feria.

5. Inga Auaska – Santiago, Putumayo

Nestor Jacanamijoy fue el representante de la comunidad Inga en la feria. Este grupo elabora piezas de bisutería en chaquiras, desde aretes y manillas hasta mochilas. La gran variedad de referencias y de precios hace que estas sean piezas fáciles de comprar y la decisión de compra sea más visceral. La organización de esta estantería se realizó por tipología de producto. Los collares más largos fueron ubicados en cuellos y los aretes fueron colgados en exhibidores especiales con yute para poder exhibirlos colgados. Las tres mochilas de chaquiras que llevó fueron ubicadas en la parte superior de la estantería, pero con el tiempo se decidió bajarlas pues estaban pasando desapercibidas, una vez se realizó ese cambio se vendieron dos de ellas. Como las piezas eran tan pequeñas, era muy fácil que se desordenaran, por lo que le se le recomendaba a Néstor estar pendiente de estas piezas y organizar cada que pudiera. Lograron ventas por $4.640.000.

6. El Chorote – Acevedo, Huila

Este grupo de cerámica del interior del país estuvo representado por Fidencio Cueltán, quien lleva desde el 2018 en el proyecto. Este grupo ha participado en varias ferias por lo que los temas de exhibición y de curaduría de producto ya la tienen clara, sin embargo, esta feria, como era la primera vez que se realizaba, no se tuvo en cuenta la cantidad de piezas y sus tamaños, por lo que al final de la feria sobró mucho producto. Los colores de esmaltado de este grupo en básico, son dos colores cálidos (vino tinto y mostaza) y tres colores fríos (verde esmeralda, verde oscuro y azul) por lo que la exhibición de basó en la organización por estas paletas de color, frío y cálido, siempre teniendo en cuenta la variedad de piezas y la diferencia en las alturas. Adicional se contó con un cubo extra para poder exhibir el juego de café con jarra y pocillos. Consiguieron ventas por $1.430.000.

7. Ardehigue – San Onofre, Sucre

Este grupo, que también había participado en Expoartesano, contó con la representación de Pablo Blanco, quien había participado en unas pocas ferias pequeñas. Al igual que Fidencio, el cálculo de la mercancía para esta feria no fue el adecuado, por lo que sobraron varias piezas al final. La actitud de Pablo era un poco tímida, por eso fue necesario reforzar los conceptos de atención al cliente. Adicional, por la premura de la feria, los acabados de este grupo no fueron los mejores, teniendo varias piezas sin pulir y con un poco de humedad. Viendo que este era el grupo que más regular estaba en ventas se decidió duplicar el espacio con la estantería del grupo que no pudo participar en la feria, logrando una mejor exhibición de los productos. Con el paso de la feria y la mejora en la exhibición las ventas mejoraron, consiguiendo ventas en total por $510.000.

8. La Esperanza – Somondoco, Boyacá

Este grupo que se dedica a la tejeduría en calceta de plátano, elaborando accesorios de moda, estuvo representado por Nohemy Sánchez, quien ya tiene una amplia experiencia en participación en eventos feriales. Las piezas que desarrollan no solo son con calceta de plátano sino con cuero el cual tiene varias coloraciones, oscuro, medio y claro. Las familias de producto también están muy claras en este taller, por lo que la exhibición se realizó por referencia y color del cuero, dejando las piezas más grandes en la parte superior e inferior para abarcar más espacio y las más pequeñas en las inferiores para mejor alcance de los clientes. Este grupo tiene un cliente constante en Cartagena, quien pasó a visitar la feria el último día llevándose el resto de mercancía que le había sobrado, consiguiendo ventas por $3.780.000.

9. Corpolienzo – Charalá, Santander

Este es el grupo con mayor antigüedad en el proyecto, teniendo más experiencia en participación en ferias y entendiendo el gran valor que tiene contar la historia detrás de los productos que elaboran para que las personas entiendan todo el trabajo y las manos que hay detrás de lo que están comprando. Este grupo cuenta con un mostrario y un recetario de las tinturas naturales y de la materia prima con la que trabajan y la hacen parte de la exhibición, dejando esta información al alcance de los clientes. De este modo, complementan la exhibición de las piezas enrollándolas para que se aprecie el tejido y colgando las piezas más grandes en un rack de moda. Tienen claro el concepto de alturas y las dan con los mismos productos, usando algunas piezas largas y planas de fondo y ubicando unas sobre otras para dar alturas. Martha Ardila, la representante del grupo en la feria estuvo muy pendiente de la atención al cliente y atenta a las sugerencias de exhibición, consiguiendo ventas por $4.142.000.

1.4. EXPOARTESANÍAS

Esta feria que tuvo lugar del 7 al 20 de diciembre en Corferias en Bogotá, volvió a la presencialidad luego de una versión virtual. Para esta edición de la feria, se contó con la presencia de 22 grupos, de los cuales 13 eran grupos étnicos, 2 eran afrocolombianos, 6 eran tradicionales y 1 era raizal; los cuales trabajan en 12 oficios artesanales y con más de 17 materias primas.

1. Abuelo Arrendajo – Leticia, Amazonas
2. Pontezuela – Cartagena, Bolívar
3. Asociación de Artesanos de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar
4. Antoartezenú – San Antonio de Palmito, Sucre
5. Ardehigue – San Onofre, Sucre
6. Doris Jajoy – Pasto, Nariño
7. Tejeduría en Caña Flecha – Tuchín, Córdoba
8. Asoawpro – Maicao, La Guajira
9. La Paz – Quibdó, Chocó
10. Acire – Usiacurí, Atlántico
11. Corporación Luthiers de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar
12. Aproarpecc – Chimichagua, Cesar
13. Artesanos de Olaya – Cartagena, Bolívar
14. Athia – Barrancas, La Guajira
15. Dah Fiwi Mache – San Andrés Islas
16. Artesanías Renacer – Buenaventura, Valle del Cauca
17. Espiral Misak – Silvia, Cauca
18. Grupo Artesanal Getuchá – Milán, Caquetá
19. Tejidos Machines – Cumbal, Nariño
20. Artesanías Páramo de Güina – Sativanorte, Boyacá
21. Putumayo Arte y Diseño - Gerardo Chasoy – Sibundoy, Putumayo
22. Nabera Jua – Pereira, Risaralda

La mayoría de los grupos habían participado en ferias en versiones anteriores, por lo que en esta feria ya todos manejaban los conceptos de exhibición vistos en las charlas que ser realizaron previo a la feria.

La realización de esta feria luego de una versión virtual, transcurrió como se esperaba, con bastantes visitantes y consiguiendo buenas ventas durante todos los días de feria. La ocupación de los stands no se vio afectada por el aforo de expositores, sin embargo, desde la segunda semana de feria, y por decreto nacional, estaban pidiendo el esquema completo de vacunación, por lo que a varios les toco completar el esquema durante los días de feria.

La planimetría de los espacios fue seleccionada según la tipología de producto, para que no compitieran entre ellos y según el impacto visual que tenían los productos. Para los 15 días de feria se obtuvieron ventas por $328.752.000.

1. Abuelo Arrendajo – Leticia, Amazonas

Después de Expoartesano en Medellín, está ya era la segunda feria en la que participaba este grupo que se dedica a varios oficios propios de la Amazonía. James Marín fue nuevamente el representante del grupo en la feria, y ya tenía claros algunos conceptos de exhibición, solamente se le hicieron algunos ajustes respecto al equilibro visual de las piezas en las estanterías pues la mayoría de las máscaras grandes habían quedado hacia un solo lado. Adicionalmente, se le entregaron cubos de exhibición medianos y pequeños y con ellos se les dio altura a las piezas de tamaño mediano ubicando las referencias por 3 unidades. En algunos casos se hizo uso de canastos crudos apilados como fondo de figuras de Yanchama, resaltando así la forma y los colores de estas piezas. Al igual que en Medellín, las paredes laterales fueron usadas para colgar algunas de las piezas de madera, teniendo en cuenta las referencias y los colores con que fueron tinturadas. Las mesas de apoyo fueron usadas para exhibir piezas más pequeñas y que estuvieran a la altura de las manos y de la vista de los clientes. James siguió con muy buena actitud de venta y siguiendo las recomendaciones de exhibición. Consiguieron ventas por $7.909.000.

2. Pontezuela – Cartagena, Bolívar

Este grupo que se dedica a la talla y pintura de totumo hizo parte del proyecto Atención a Población Víctima y Vulnerable de la Subgerencia de Desarrollo, por lo que para esta feria lograron llevar nuevas referencias de producto con ayuda del equipo de diseño de este proyecto, consiguiendo tener más referencias de producto que las que fueron llevadas a Expoartesano. De este modo se logró diversificar la oferta, manteniendo la identidad del taller y haciendo pruebas de mercado para más adelante. Las piezas de mayor tamaño fueron ubicadas en la parte superior de la estantería, mientras que las piezas más pequeñas se ubicaron en los entrepaños más bajos y con ayuda de los cubos de exhibición se les dio dinamismo jugando con las alturas. En las paredes se colgaron las maracas por pares y en las mesas de apoyo se armaron juegos de maracas y bowls según la pintura y el tamaño. Madelsy Bellio, quien también estuvo en Expoartesano, estuvo siempre muy pendiente de la mercancía, solicitando el envío de más productos para el segundo fin de semana de la feria. Consiguieron ventas totales por $7.966.000.

3. Asociación de Artesanos de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar

Con esta, serían tres ferias en las que participó este grupo en el 2021 con el proyecto. Para esta feria Ludys Carval fue quien asistió como representante, por lo que ya tenía claro el estilo y los conceptos de exhibición explorados en el proyecto. Para esta exhibición se tuvieron en cuenta las paletas de color de las hamacas, dejando algunas crudas y terracotas guindadas en la pared izquierda y en la derecha las que eran full color, haciendo una transición de color en la parte posterior en las estanterías donde las hamacas restantes fueron ubicadas dobladas de modo que se vieran los colores diseños. Los bolsos se ubicaron en la parte superior con relleno para poder apreciar bien todo el volumen y los diseños. En las mesas de apoyo se ubicaron los caminos de mesa unos estirados y otros enrollados, y las piezas más pequeñas como las gasas, billeteras y monederos se ubicaron encima del counter. Ludys siempre estuvo muy pendiente de la exhibición y de la atención a los clientes, consiguiendo ventas por $9.685.000.

4. Antoartezenú – San Antonio de Palmito, Sucre

Antonio Márquez, el representante de este grupo artesanal, participó nuevamente en esta feria, siendo la tercera en la que asistió en el 2021 con el proyecto, teniendo más y más experiencia cada vez. Una vez llegó al recinto ferial, él realizó la exhibición de sus productos, haciendo muy pocos ajustes, pues entendió los conceptos de figura fondo, contraste y volúmenes. La pared de sombreros si fue necesario intervenirla, organizando por paletas de color y referencia, de modo que se viera más intencional y resaltara las características principales de los productos más tradicionales. Los canastos de mediano tamaño fueron ubicados unos sobre otros y en diferentes posiciones y los bolsos más grandes se ubicaron en la parte superior teniendo en cuenta las pintas y las paletas de color. Antonio estuvo abierto a las sugerencias y muy atento en el desarrollo de toda la feria, consiguiendo ventas totales por $14.658.000 durante los 15 días de feria.

5. Ardehigue – San Onofre, Sucre

Este grupo que se dedica a la elaboración en piezas de madera estuvo participando con el proyecto en tres ferias este 2021. Carmelo Castillo, quien fue el representante del grupo en esta feria, estuvo siempre muy atento y dispuesto a aprender. La exhibición de sus productos se puede decir que es más sencilla pues las piezas grandes son ubicadas en la parte superior para llamar la atención a lo lejos y una vez los clientes se acerquen pueden apreciar las piezas más pequeñas que fueron ubicadas en los entrepaños más bajos y en la parte frontal del stand. La recomendación con este grupo siempre es la misma, tener cuidado y prestar más atención a los detalles de los acabados, pues lo principal es ser reconocidos por manejar los mejores acabados de la región. La atención al cliente de Carmelo siempre fue muy cuidadosa y contaba y explicaba cómo era el proceso de las piezas que las personas estaban llevando, consiguiendo ventas totales por $15.278.000.

6. Doris Jajoy – Pasto, Nariño

Dada la experiencia en Expoartesano en Medellín y la cantidad de personas que visitaron este estand, fue necesario contar con el apoyo de otra compañera de la comunidad, pues la mayoría de las piezas de bisutería son de menor tamaño, siendo muy peligroso cuando hay muchos visitantes en el stand. Esta estrategia fue ideal, pues se complementaban entre ellas y fue un aprendizaje para Daniela, quien era la primera vez que participaba en feria. La exhibición con este grupo consistió en usar las estanterías para ubicar las piezas de bisutería grandes, como collares en cuellos altos para dar alturas y ser usados como fondo para las piezas más pequeñas que fueron colocadas en frente. Las paredes fueron usadas para colgar las mochilas en tejeduría en chaquiras y guanga, evidenciando los dos acabados que manejan. Este grupo también elabora piezas de moda con textiles, sin embargo, para esta versión de la feria, no fue muy grande la cantidad que llevaron pues son de costos altos y la producción no les alcanzó. Doris siempre se preocupó por contar la historia de los productos, y ya sea contado o por medio de tarjetas, los clientes siempre se llevaban un poco del significado de las piezas, consiguiendo ventas por $35.919.000.

7. Tejeduría en Caña Flecha – Tuchín, Córdoba

Este grupo liderado por el maestro artesano Marcial Montalvo, no hace parte del proyecto "Mejoramiento y Generación de Oportunidades Comerciales – 20 Comunidades", sin embargo fueron incluidos dentro de los beneficiarios para esta feria, pues esta comunidad siempre ha estado presente tanto en Expoartesanías como en los artesanos proveedores base de las tiendas de Artesanías de Colombia y el año pasado, por la pandemia tuvieron una pérdida muy grande, así que como reconocimiento y agradecimiento, fueron incluidos en los beneficios de este proyecto. Como la trayectoria de Marcial es tan amplia, la experiencia en exhibición no se hizo esperar, y manejaron de forma muy clara los conceptos que se manejan al interior del proyecto. Los sombreros fueron colgados en las paredes y las estanterías fueron llenadas con bolsos y canastos, teniendo en cuenta las proporciones, tamaños y paletas de color. La atención al cliente siempre fue muy buena y teniendo visitas de clientes frecuentes, consiguiendo así ventas por $20.489.000.

8. Asoawpro – Maicao, La Guajira

Este fue otro grupo perteneciente a la etnia Wayúu que participó tanto en Medellín como en Bogotá. Jhosmaira tuvo la posibilidad de participar en esta feria como representante, y estuvo siempre muy atenta y diligente con los temas de exhibición. Como sus piezas son caracterizadas por el color y por los diferentes tamaños, la exhibición se realizó teniendo en cuenta las paletas de color (frías y cálidas) y la organización se hizo por referencias, agrupando las piezas por tamaño y precio. Llevaron unos chinchorros y estos fueron guindados en la parte posterior del stand, para que se apreciaran todas las características de estas piezas. Los productos más pequeños como llaveros y sobres fueron ubicados en las mesas de apoyo, en donde se hacían composiciones con gran variedad de productos y por paletas de color. La atención al cliente fue muy buena, siempre dispuesta a solucionar dudas respecto a significados de patrones y a procesos de elaboración, consiguiendo ventas por $17.039.000.

9. La Paz – Quibdó, Chocó

Este grupo indígena de la etnia Wounaan, era la primera vez que participaba en ferias, por lo que desde el inicio se hizo especial énfasis en el plan de producción, para que el producto les alcanza durante toda la feria. Este grupo es muy pequeño y la fuerza productiva no era suficiente para cubrir los 15 días de feria, por esto fue necesario unir la producción con la de otro grupo cercano a la comunidad y complementar con algunas piezas de otro oficio. Los principales productos que elabora esta comunidad es la bisutería en chaquiras, esos productos tradicionales, fueron combinados con piezas innovadoras y contemporáneas como separa libros y llaveros con paletas de color un poco más sobrias y controladas. Las piezas complemento para la exhibición fueron unos bancos de decoración en madera, piezas que ayudaron en la exhibición para dar alturas y usar como producto neutro pues el resto de las piezas estaban llenas de color. Erika Puchicama, la representante del grupo en la feria estuvo muy pendiente de los clientes y aunque era la primera feria nacional a la que asistía siguió todas las recomendaciones consiguiendo ventas por $7.558.000.

10. Acire – Usiacurí, Atlántico

Este grupo de tejeduría tradicional de Usiacurí estuvo representado por Erica Barraza, quien ya ha tenido experiencia en ferias. Ella maneja los conceptos de exhibición muy bien y los aplicó una vez llegó la mercancía para exhibir. En las paredes se hizo una composición de piezas grandes y de piezas pequeña, a la derecha se ubicaron accesorios como aretes y monederos, mientras que del lado izquierdo se ubicaron los bolsos cuadrados. Para la estantería posterior, se ubicaron los bolsos grandes y toda la gran variedad de individuales fueron ubicados en la parte posterior de la estantería aprovechando la pared gris para dar contraste a los productos y usar como fondo. A mitad de feria salió un pedido grande, por lo que fue necesario el envío de más mercancía, la cual se demoró mucho en llegar debido a problemas con la transportadora, sin embargo, para el último fin de semana se logró contar con las piezas, consiguiendo ventas por $9.469.000.

11. Corporación Luthiers de San Jacinto – San Jacinto, Bolívar

El plan de producción de este taller para la feria estuvo mediado por las ventas de Expoartesano, se aumentó un poco la producción pues eran más días de feria y la exhibición se realizó de forma similar: Las piezas más grandes se ubicaron en la parte superior de las estanterías y en la parte frontal, pues eran las que más sonido hacían, y eran las que las personas más querían tocar. En las paredes se colgaron las gaitas y las maracas en una composición en la que se veía dinámico y se podían apreciar todas las características estéticas de los instrumentos. Jaider García, quien también participó en Expoartesano, siguió las recomendaciones de aprender algún ritmo básico de la música tradicional de la región caribe, y gracias a esto logró llamar más la atención de los visitantes a la feria y consiguió ventas por $9.307.000.

12. Aproarpecc – Chimichagua, Cesar

Yamile Guzmán también tuvo la oportunidad de participar en dos ferias antes de Expoartesanías, por lo que los conceptos de exhibición ya estaban más claros. Desde la feria de Cartagena se envió mercancía directamente a Bogotá, por lo que se adelantó el tema del envío de la mercancía, sin embargo, a mitad de feria hizo falta más producto que fue enviado directamente al terminal y Yamile fue a recoger. Para la exhibición se aprovecharon todas las paredes para colgar diferentes tapices de diferentes tamaños y colores. Los cubos grades de exhibición, fueron volteados y usados como contenedores de los tapices enrollados agrupados por tamaños. El resto de los tapices fueron ubicaos en las estanterías enrollados igualmente tanto de pie como acostados. Yamile, como siempre, estuvo muy atenta con los clientes y llevaba un pequeño tapiz y materia prima para mostrar cómo era el proceso de elaboración de las piezas, logrando ventas por $23.360.000.

13. Artesanos de Olaya – Cartagena, Bolívar

Este grupo que se dedica a la elaboración de piezas de mesa y cocina en chacho y coco, tuvo la posibilidad de participar en Expoartesano en Medellín, haciendo pruebas de mercado con unas pocas piezas de bisutería las cuales resultaron exitosas, si bien el mercado de Medellín y de Bogotá son diferentes, esta podría ser una buena oportunidad para innovar y ampliar la oferta de productos. Estas nuevas piezas, como aretes manillas, anillos y botones, fueron ubicadas en la pared colgadas en pares y en el counters para tener mayor control sobre ellas. Las piezas como bowls, salseras, tablas y demás piezas de cocina, fueron ubicadas en la estantería posterior con el apoyo de cubos de exhibición para dar alturas y cambiar el movimiento del ojo de los clientes al hacer el recorrido. En esta ocasión fue Edio Barrios quien representó al taller en la feria, estando siempre muy atento con los clientes y manteniendo la exhibición limpia y organizada, consiguiendo ventas por $18.498.000.

14. Athia – Barrancas, La Guajira

Este grupo de la etnia Wayúu participó también en Expoartesano, por lo que se manejó el mismo concepto de exhibición, las piezas de full color hacia los lados y las piezas de colores neutros y blanco y negro hacia el centro. Las mochilas que no alcanzaron a entrar en las estanterías fueron colgadas en las paredes de yute y por referencia y paletas de color en la panelería principal. Tania González, quien participó también en la feria de Medellín, tuvo muy buena actitud en cuanto a la atención a los clientes, sin embargo, fue necesario llamarle la atención varias veces pues la exhibición no siempre estaba organizada, dejando piezas en el suelo o apiladas sin ningún orden especial. Se consiguieron ventas por $12.735.000.

15. Dah Fiwi Mache – San Andrés Islas

Este grupo esta vez estuvo a cargo de Cecilia Francis Williams. Desde el inicio se tuvieron un poco de inconvenientes con este grupo pues no lograron completar el plan de producción que se había definido inicialmente. Estuvieron a punto de cancelar la participación pues al interior del grupo hubo algunos inconvenientes y planeaban disolver el grupo. Finalmente lograron conciliar y se concretó la participación, sin embargo, se contó con poca cantidad de producto. Los conceptos de exhibición que se manejaron con este grupo fueron las paletas de color y los tamaños de las piezas, dejando las más grandes y planas usadas de pie como fondo para las piezas más pequeñas. Los colores fríos fueron ubicados del lado derecho y los cálidos del lado derecho. Las piezas metalizadas se ubicaron en la parte frontal y en las paredes se colgaron las piezas figurativas. Cecilia tenía muy buena actitud sin embargo tenía problemas en una pierna por lo que siempre atendía sentada y era muy tranquila, en toda la feria consiguieron ventas por $1.645.000.

16. Artesanías Renacer – Buenaventura, Valle del Cauca

Este grupo de la etnia Wounaan, decidió cambiar el nombre del taller para tener más recordación y para ser coherentes con el resguardo en el que viven que se llama Renacer. José Chamarra, quien ya había participado en Expoartesano, fue siempre muy atento y estuvo pendiente de la exhibición. Las piezas más grandes y decorativas se dejaron en la estaría posterior jugando con los tamaños de las piezas y con las paletas de color de acuerdo con la cantidad de colores. Las piezas de bisutería fueron ubicadas colgadas en las paredes laterales y en las mesas de apoyo. José llevó materia prima y en la medida en que los clientes iban comprando las piezas, él les contaba un poco del proceso de elaboración, consiguiendo ventas por $15.185.000.

17. Espiral Misak – Silvia, Cauca

El grupo liderado por Patricia Hurtado, quien también participó en Expoartesano, fue un grupo muy juicioso y ordenado, evidenciando la experiencia en la participación en eventos feriales. La exhibición de las mochilas fue organizada por referencia según diseño, haciendo juegos de tres piezas de diferentes tamaños. Las ruanas fueron exhibidas colgadas en las paredes y con apoyo de maniquíes. En esta ocasión se llevaron también piezas de bisutería en lana la cual fue ubicada con algunos cuellos y sobre el counters. Patricia fue la ganadora de la Copa Contando el Cuento, por lo que sabe muy bien como es contar la historia detrás de los productos, consiguiendo ventas por $20.050.000

18. Grupo Artesanal Getuchá – Milán, Caquetá

Con este grupo se tuvieron algunos inconvenientes pues Aceneth Calderón, quien había asistido como representante a Expoartesano, no cumplió con el esquema completo de vacunación, por lo que a último momento se tuvo que cambiar de representante por Flérida Gutiérrez, también de la comunidad indígena Koreguage. Flérida ya había participado en el 2019 en ferias presenciales por lo que ya tenía experiencia sobre cómo atender a los clientes y como realizar la exhibición de las piezas. La organización del stand se realizó por paletas de color y por familias de producto: las mochilas fueron ubicadas en las estanterías posteriores rellenas con cartón para poder apreciar el tejido y el volumen y algunas colgadas de la pared lateral, de esta misma pared se guindaron unos chinchorros. La bisutería elaborada en semillas también fue colgada de la pared lateral y extendida en las mesas de apoyo. Flérida consiguió ventas por $9.310.000.

19. Tejidos Machines – Cumbal, Nariño

Blanca Tarapués fue la representante de este grupo indígena Pastos en la feria de Bogotá. Este grupo ya había participado en la versión virtual de Expoartesanías en el 2020 y había participado antes en otras versiones de la feria, por lo que ya tiene experiencia en la participación en eventos feriales. Cada una de las piezas que llevó tienen una simbología especial la cual Blanca se encargó de compartir con los clientes, haciendo más especial el trato con los visitantes a la feria. La exhibición tuvo el apoyo de maniquíes y de un rack para poder colgar las ruanas y exhibirlas evidenciando todas las características estéticas que tenían. De la pared de yute se colgaron algunas de las fajas que elaboran en guanga y unos sobres colgados, haciendo una composición. Las ruanas y mochilas sobrantes fueron dobladas y ubicadas en las estanterías de fondo. Para esta versión llevaron unas piezas infantiles tejidas en crochet para hacer pruebas de mercado, consiguiendo ventas por $18.430.000.

20. Artesanías Páramo de Güina – Sativanorte, Boyacá

Este grupo es nuevo en el tema de las ferias nacionales, habían participado en algunas de las ferias regionales que se realizaban en Boyacá, pero no en ninguna feria grande. Las piezas que realiza este taller son en esparto, caracterizándolas por el color y los volúmenes. Las piezas más grandes fueron ubicadas en la estantería posterior y las piezas que eran un poco más planas fueron colgadas de la pared lateral, haciendo una composición de fruteros. Mardoqueo el representante en la feria, tuvo una muy buena disposición desde el inicio, incluso realizando más piezas de las acordadas en el plan de producción, decisión que fue acertada pues a mitad de feria fue necesario enviar más productos desde la comunidad, consiguiendo ventas por $18.875.000.

21. Putumayo Arte y Diseño - Gerardo Chasoy – Sibundoy, Putumayo

Este grupo de la comunidad Inga – Kamënstsá, del Valle de Sibundoy, logró participar en tres ferias a lo largo del año, siendo Expoartesanías la última en la que participó. Ximena Jojoa fue la persona elegida para representar al grupo en proyecto, sin embargo, este taller también hizo parte del Mapa Artesanal, por lo que Gerardo Chasoy también estuvo pendiente de la atención en el stand. Los conceptos de exhibición manejado fueron figura fondo, alturas y composición en grupos de tres. Las piezas más impactantes, fueron colgadas de las paredes laterales, pues eran la más cercanas a los clientes. Sobre las mesas de apoyo fueron ubicadas unas tallas en madera que llevaron para hacer prueba de mercado, pues son piezas que no realizan con frecuencia, pero que fueron compradas. La atención de Ximena y de Gerardo fue muy buena, pues siempre estuvieron pendientes de las sugerencias que se les hacía y contaban toda la historia de los productos a los clientes, consiguiendo ventas por $25.990.000.

22. Nabera Jua – Pereira, Risaralda

El grupo representado por Darío Nacequia también hizo parte de los grupos que fueron a Expoartesano, evidenciando los conceptos de exhibición y tomando las sugerencias realizadas aplicándolas a esta feria. Darío siempre estuvo muy pendiente de organizar la mercancía por referencia y manteniendo llenos todos los espacios vacíos que había una vez los clientes compraban. La organización de este espacio se realizó de acuerdo a la cantidad de referencias que habían llevado y a la variedad de colores que había por referencia. Darío estuvo muy pendiente de la atención a los clientes, logrando ventas por $9.000.000.

5. CONCLUSIONES

La participación en eventos feriales es una muy buena oportunidad para dar a conocer los productos de las comunidades artesanales, y tener la posibilidad de participar en ferias nacionales y regionales acerca a estas comunidades a más clientes potenciales, quienes se pueden convertir en clientes a futuro.

Muchos de los visitantes a las ferias buscan proveedores ya sea para insumos o para productos finalizados por lo que tener un a muy buena atención a los clientes puede generar nuevas alianzas beneficiando no solo al representante del grupo en la feria sino a la comunidad en general.

La virtualidad marcó una diferencia notoria respecto a la participación presencial, pues las personas se dejan llevar más por las características estéticas una vez entran en contacto con los productos, tomando decisiones más viscerales que racionales.

Una buena exhibición de los productos es muy importante pues puede ser un detonador de decisión en la compra, al evidenciar todas las características de las piezas, tanto funcionales como estéticas, los clientes pueden acercarse más a la realidad de los productos.

6. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

La selección de una persona con habilidades comerciales como representante en las ferias es muy importante pues de ello depende el éxito en las ventas, así como mantener a los clientes de la mano, del mismo modo debe tener conocimiento sobre las técnicas y los procesos artesanales para poder explicarle a los clientes un poco de la historia detrás de las piezas que van a comprar, esto también puede ser un impulso de compra para los clientes. Sin embargo, es fundamental que la mayoría de los artesanos sean capaces y tengan la posibilidad de asistir a una feria, pues esta experiencia puede enriquecer el proceso y las capacidades como talleres artesanales. Muchos de los artesanos que van a feria son los mismos representantes legales y quienes tienen la organización de los talleres en la cabeza. Es por esto que es bueno delegar, porque si bien los representantes y los que asisten constantemente a las ferias saben cómo es la movida con envío de mercancías, exhibición y manejo de clientes, es bueno desarrollar nuevas habilidades en los artesanos y así poder explotarlas a futuro.

De igual forma es importante la educación financiera y el manejo de datáfono pues en estos tiempos post pandemia en donde se ha reducido el contacto físico y el uso de efectivo, es una alternativa para recibir pagos, reduciendo las posibilidades de compra si solo se maneja el pago en efectivo. Muchos de los artesanos no cuentan con este servicio y dependen de los organizadores de las ferias que contemplen contratar este tipo de empresas ya así los artesanos se pueden beneficiar de esto.

Por otro lado dentro de la organización logística de las ferias, es crucial tener en cuenta el contexto y las capacidades que pueden tener los artesanos, para así poder saber cómo organizar los beneficios que recibirán (hospedaje, alimentación y transporte), si bien parte de los objetivos del proyecto es que los artesanos tengan una buena experiencia en la participación en ferias y busquen replicarlo a futuro por su cuenta, hay que encontrar las alternativas que se ajusten a los alcances de cada quien y que puedan aprender del tema logístico de las ferias.

7. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

Se recomienda hacer una explicación previa de los conceptos de exhibición previo a la feria, para que la llegada al stand por primera vez, se tenga una idea de lo que se puede hacer para que la exhibición de productos sea más atractiva para los clientes.

Como parte de la organización el seguimiento y direccionamiento de la organización de la exhibición es muy importante, sin embargo, es clave que los artesanos entiendan los conceptos de exhibición para que ellos puedan participar en más ferias por cuenta de ellos y tengan una muy buena puesta en escena de los productos que están ofreciendo, por esto se recomienda hacer ejercicios de exhibición previos a la feria para poder aplicarlos en el momento en que se acerque el evento ferial.

Del mismo modo se recomienda hacer ejercicios de atención al cliente, a modo de ejercicio académico y con varios perfiles de clientes para saber cómo reaccionar frente a los posibles compradores y así saber quién puede tener el mejor perfil para asistir estas ferias.

También se sugiere con cada grupo que participe en feria, realizar un plan de producción y llevar un inventario claro con las piezas que se han vendido y así empezar a identificar cuáles son las que más éxito tienen para tener un plan claro de mercancía según plaza en donde se realice la feria.