

# Catálogo Almacén Las Aguas Unidad de Diseño



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
**artesanías de colombia s.a.**

Cecilia Duque Duque  
***Gerente General***

Ernesto Orlando Benavides  
***Subgerente Administrativo y Financiero***

Lyda del Carmen Díaz  
***Directora Unidad de Diseño***

D I. José Daniel Rubio  
D T. Diana Franco  
***Coordinadores del Proyecto***  
Nuevo Almacén Las Aguas

D T. Diana Franco  
***Autora del Manual.***

Grupo de Diseño que desarrolló e implementó el  
Proyecto Nuevo Almacén Las Aguas

D I. Oscar Nuñez  
D T. Luisa Fernanda Quintero  
D I. Andrea Currea

# MANUAL DE EXHIBICIONES ALMACEN LAS AGUAS ARTESANIAS DE COLOMBIA

## PRESENTACIÓN

La identidad de una empresa está definida por diversos elementos visuales que son los que se comunican con los clientes. Estos elementos son de vital importancia, pues en ellos radica la adecuada o inadecuada imagen que se da a conocer acerca de las diferentes funciones de una empresa.

En el caso de ARTESANIAS DE COLOMBIA, siendo por principio una empresa que trabaja para y por un cliente y un mercado específico, los elementos visuales que se utilicen, se deben manejar con absoluto cuidado y respeto.

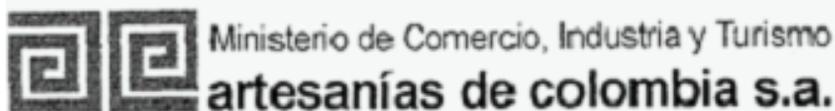
Para este caso se deben considerar elementos importantes, como son:

- Nombre y logo
- Colores representativos
- El almacén como punto de unión directo entre el cliente y la empresa.
- Los productos a comercializar

Dentro de la definición de la identidad de ARTESANIAS DE COLOMBIA, juega un papel muy importante el nivel del mercado y del público al cual se dirige. Estos cuatro aspectos deben estar de acuerdo a un mercado de estrato medio y alto, siendo estos los principales focos de atención de la empresa.

A continuación se desarrollarán todos los aspectos a tener en cuenta en el montaje de un almacén que lleve el nombre de ARTESANIAS DE COLOMBIA, considerando que cualquier error o descuido en el montaje y la imagen que se maneje de los mismos puede dar información errónea al cliente, y por lo tanto, al futuro de la empresa.

Las pautas y parámetros generales pueden tener variaciones respecto a los elementos aquí planteados, dependiendo de las condiciones del local, y previa autorización de la empresa.



Ministerio de Desarrollo Económico  
**artesanías de colombia s.a.**



## DESCRIPCIÓN

- \*Opción A: el almacén guía(modelo): Las Aguas, un local con múltiples divisiones  
\*Opción B: Un local con pocas subdivisiones  
\*Opción C: Un local sin ninguna división

### 1- El Concepto

### 2- El local

### 3- Fachada

- a. Almacén Las Aguas
- b. opción B
- c. opción C

### 4-Vitrina

### 5- Area de Exhibición

- a. Almacén Las Aguas
- b. opción B
- c. opción C

### 6- Area de Atención al cliente

- a. Almacén Las Aguas
- b. opción B
- c. opción C

### 7-Despacho y bodega

- a. Almacén Las Aguas
- b. opción B
- c. opción C

### 8-El piso

- a. Almacén Las Aguas
- b. opción B
- c. opción C

### 9-Ventilación

### 10-Ambientación y generalidades

### 11-Atención al cliente, servicios y mantenimiento.

## ANEXO:

### 1-Exhibidores de piso y áreas centrales

### 2-Repisas de pared en hierro y vidrio

### 3-Repisas de pared en vidrio

### 4-Porta hamacas

### 5-Exhibidores para zona popular

### 6-Exhibidores de joyas

### 7- Sistemas de exhibición de productos indígenas.

### 8-Sistemas de colgar objetos:

### 9-Iluminación



## DESCRIPCIÓN

El almacén guía (modelo):	Las Aguas, un local con múltiples divisiones
Opción B:	Un local con pocas subdivisiones
Opción C:	Un local sin ninguna división

## 1-EL CONCEPTO

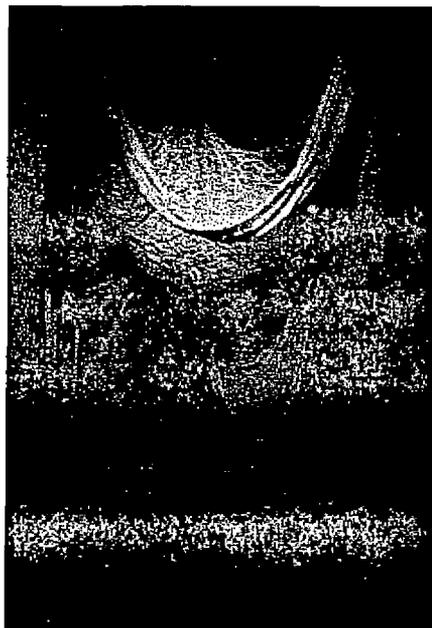
El diseño del almacén "Las Aguas" está basado en la unión de múltiples elementos de la identidad artesanal colombiana, cargada de tradición, y trabajo manual, pero contrastando con el diseño y el momento contemporáneo.

Es por esto que los sistemas de exhibición tienen materiales como aluminio y acero inoxidable, contrastando con hierro forjado. Se pueden encontrar a la vez contrastes de vidrio pulido y vidrio rústico, elaborado artesanalmente. Se utilizan también guayas de aluminio, y guayas de cobre, imitando los hilos de un rústico tejido. Es el contraste de un tono high tech con un tono artesanal.

La luz hace parte del juego de contrastes, al igual que el color, pues son estos dos elementos los que definen la atmósfera variada y llena de sorpresas del local

La línea curva es la que a nivel formal unifica los exhibidores, permitiendo un acercamiento más suave y fluido con el cliente.

Los colores cálidos, que hacen referencia a la tradición, y los colores fríos, como los grises, representativos del momento contemporáneo, se apropian de los espacios, formando una unidad.





## 2-EL LOCAL

Es muy importante revisar el estado en que está el local antes de empezar con los ajustes de montaje:

\*Las paredes deben estar bien pintadas, y sin grietas, que puedan en algún momento afectar la exhibición de los productos. Deben estar lo mas limpias posibles, sin rastros de puntillas o rosetas innecesarias.

\*El techo debe estar en buen estado, limpio, sin puntillas, o maderas viejas que afecten la imagen del almacén.

\*No debe haber vidrios rotos.

\*No debe haber bombillos fundidos.





### 3- FACHADA

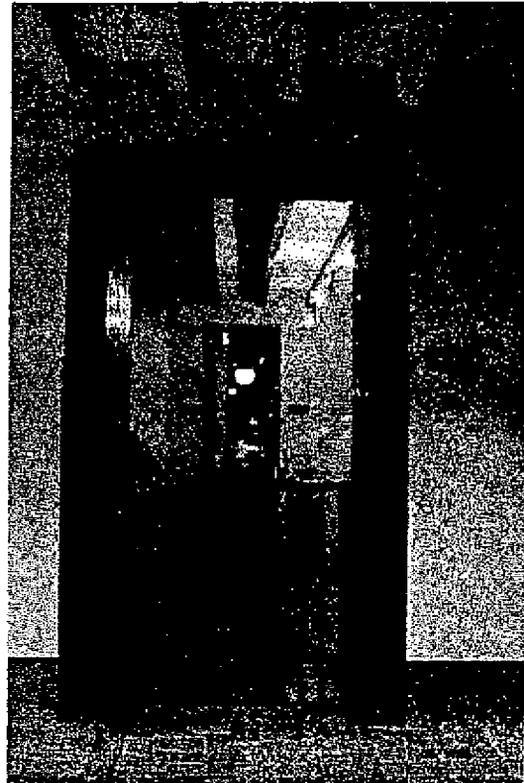
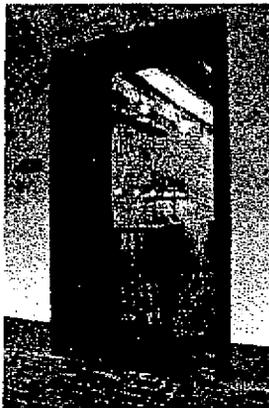
Es una parte fundamental del almacén, pues es el primer impacto que tiene el cliente desde afuera. Se debe poder identificar desde la distancia. La entrada debe ser atractiva e impactante.

La condición de toda fachada es la limpieza visual, donde únicamente esté

el nombre del almacén, para evitar que existan otros elementos visuales que distraigan la información.

El letrero debe colocarse encima de la puerta principal. Debe estar recto y centrado. No debe haber ningún otro letrero en la misma pared.

Vista desde afuera  
hacia la izquierda



Entrada: vista frontal

a. Almacén Las Aguas: la fachada corresponde en este caso al edificio donde están las oficinas, por lo tanto, está mezclado con la arquitectura del mismo, pero en forma sencilla y limpia.

Tiene una puerta, bajita, a manera de baranda de madera, que permite ver hacia adentro. Sólo se puede abrir desde adentro, para tener controlada la salida.

b. opción B: mantiene las mismas condiciones del caso a.

c. opción C: mantiene las mismas condiciones del caso a.



Vista desde afuera  
hacia la derecha



#### 4-VITRINA

Una vitrina que llama la atención atraerá clientes al almacén, lo hará percatarse, detenerse a mirar, y finalmente, lo obligará a entrar.

La vitrina debe ser impactante, limpia, con la cantidad de objetos necesarios, de manera que no se vea ni pobre, ni recargada. La sobriedad debe ir de la mano de la artesanía, para logra encontrar el lugar que se merece dentro del mercado nacional

Debe tener objetos grandes, y ambientados, es decir, con todos los accesorios necesarios para entender las funciones de los objetos allí exhibidos.

Se debe estar cambiando frecuentemente. Una vitrina que no cambie con frecuencia se convierte en "paisaje" y los posibles clientes se empiezan a acostumbrar tanto a verla, que dejan de percibir el almacén.

No debe ser muy oscura, pues si lo es, no se puede observar desde la distancia.



En horas de la noche se debe procurar mantenerla iluminada, pues no muchos almacenes hacen esto, lo que lo haría diferenciarse de los que lo rodean.

En el caso del Almacén Las Aguas de Artesanías de Colombia, se considera como vitrina el espacio que está directamente a la entrada, en frente de la mesa de atención al cliente, y el cual es visto desde afuera, en el momento en que este entra al almacén. Es la primera zona que llama la atención sobre el observador, al mismo tiempo que la joyería. Por esto debe estar en cambio y renovación constante, para mostrar allí los nuevos productos que van llegando al almacén.



## 5- AREA DE EXHIBICIÓN

La organización interna que se mantenga en el área de exhibición es lo más importante para realzar los productos.

Los colores utilizados son:

-gris basalto (o neutro): es el color que le da la unidad a todo el almacén, manteniéndose dentro de la sobriedad necesaria.

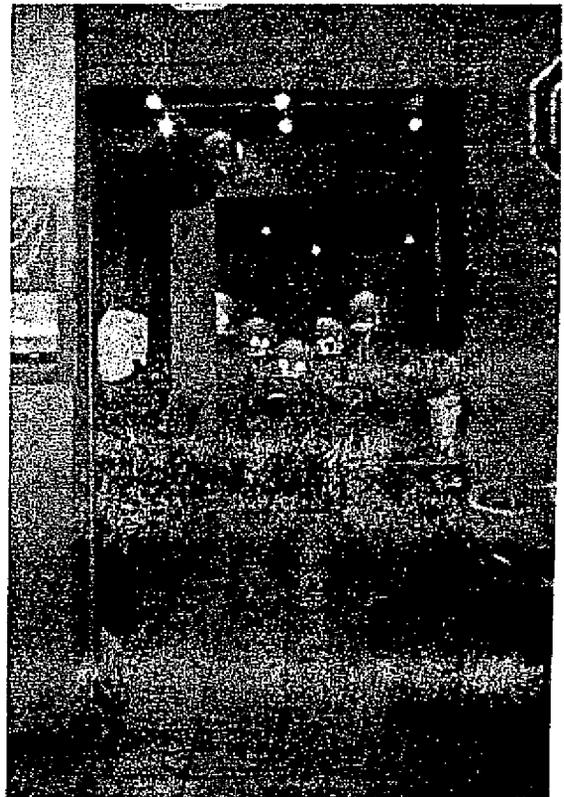
-trigo: es el color que da el toque cálido.

-verdes: son los colores que se relacionan directamente con la naturaleza, y así mismo, con el elemento natural de la artesanía.

-amarillos y rojos: le aportan al almacén el elemento tropical y alegre, característico del país.

-azules: es el color de relación con el diseño contemporáneo, enfatizando el tono de high tech que se quiere crear.

Vista desde el hall de entrada, desde la cual se puede ver la zona de ambientes y al fondo, el exhibidor de la zona indígena



Almacén Las Aguas: está dividido en varias áreas, cómo son:

- Zona Joyería:
- Zona Indígena:
- Zona Típica Popular
- Zona Caribe e Infantil
- Zona Ambientes
- Zona Moderna y de Experimentos Técnicos.



b. opción B:

Si el espacio de exhibición únicamente tiene 3 áreas, se recomienda:

- \*Que el área de mayor tamaño sea la de ambientes. En esta se pueden exhibir los productos con rediseño.
- \*Que el área de tamaño intermedio sea la zona indígena.
- \*Que el área mas pequeña sea la zona de color, tropical, infantil y popular.



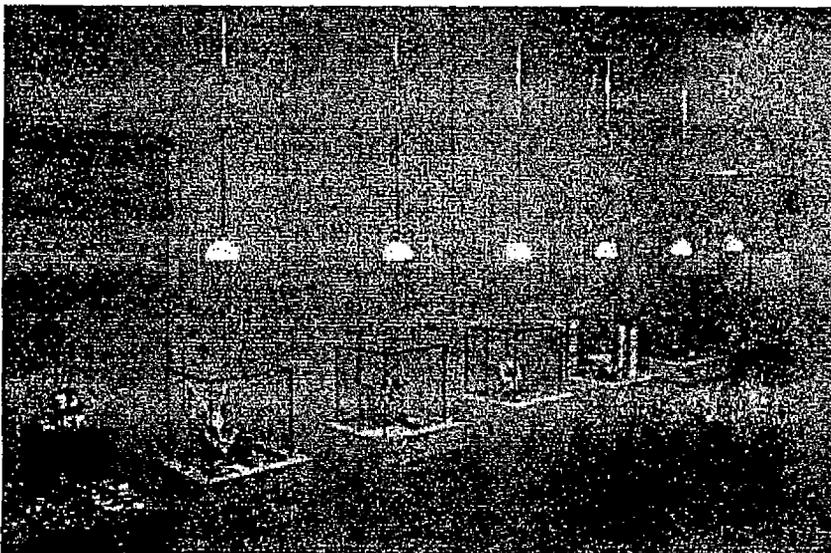
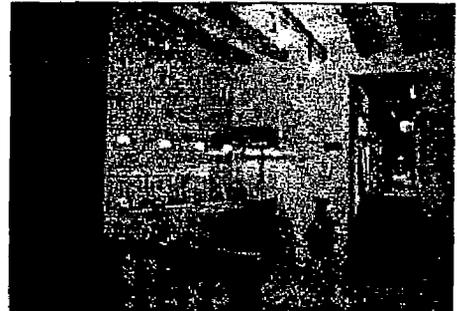
c. opción C:

Si el local es de un solo espacio se recomienda ubicar por grupos temáticos, según los planteados anteriormente, pero con predominio de un espacio tipo "ambientes", pues es lo que le da la verdadera visualización al cliente.

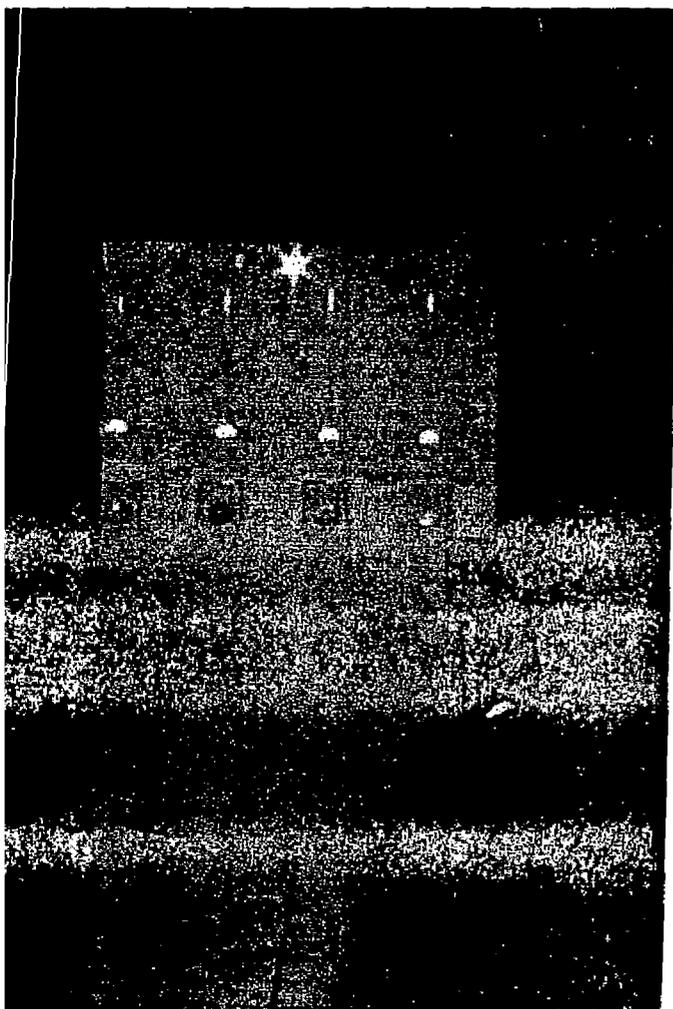
### -Zona Joyería:

Es la zona más importante dentro del almacén, pues la primera impresión del cliente se crea en el momento en que entra al punto de venta. Por lo tanto la entrada debe ser atractiva y llamativa. Por esto se escogió la joyería como elemento de atractivo principal al cliente, puesto que su brillo llama bastante la atención, enfatizando el alto nivel de la clientela que se espera que entre. Además, es un buen punto para garantizar la seguridad de las joyas.

Los mejores productos (y mas costosos) deben exhibirse en la entrada, pues esto causa mayor impacto. También sucede lo mismo con productos de tamaños grandes. La exhibición estratégica facilita las ventas, por lo que los productos deben estar colocados estratégicamente para que el vendedor comience mostrando las referencias en orden descendente, de la mas costosa a la mas económica.



Desde el ángulo de visión de la entrada se pueden divisar dos puntos clave dentro del almacén, que son: la pared frontal ubicada subiendo las escaleras al fondo (Zona Experimentos Técnicos) y la pared a mano derecha, al fondo (Zona Indígena). Estos dos puntos tienen un especial énfasis decorativo y lumínico para atraer al comprador. Estos se explicarán en su zona correspondiente.



\*Color de las paredes: Los colores de esta zona de entrada son: naranja, nuez y neutro. El color naranja genera en el momento de la entrada del cliente un espacio cálido e iluminado, y por lo tanto acogedor. El nuez es un color claro, iluminado, y de fácil y agradable coordinación con el naranja. Este y el neutro están distribuidos en algunas paredes y el techo, manteniendo un equilibrio y sobriedad visuales. Se evita fragmentar los colores para creando así grandes zonas de color

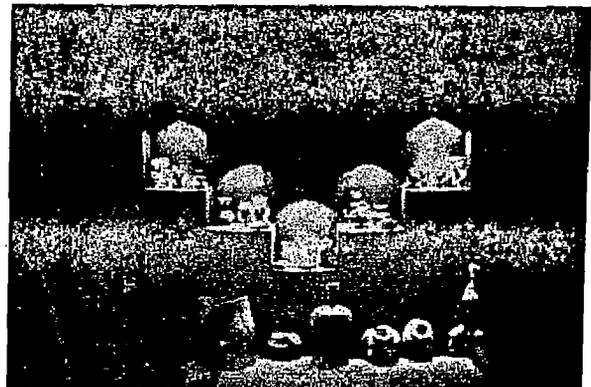


### -Zona Indígena:

Es el salón del fondo. Este lugar logra dar un mayor realce al área indígena. Desde el momento en que el espectador ingresa al almacén, con solo dirigir su mirada a la derecha podrá ver desde lejos los elementos indígenas con una luz bastante impactante y dirigida a un objeto de gran valor étnico. Lo importante es que llama la atención del público, dándole valor agregado a esta zona, todo dentro de un estilo de gran sobriedad.



\*Color de las paredes: Se utiliza el color ocre como color que se relaciona fácilmente con los productos indígenas. La pared del fondo se lleva un verde aguamarina, oscuro y sobrio, color con el que contrastan en forma impactante los objetos de color tierra, de madera, los canastos, etc. Hay dos nichos con color neutro, unificándose de nuevo con el almacén, y haciendo énfasis de nuevo en la sobriedad.

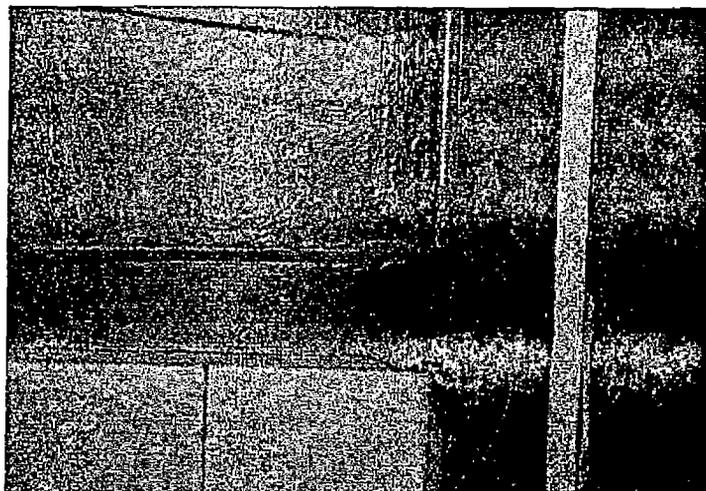


## -Zona Típica popular

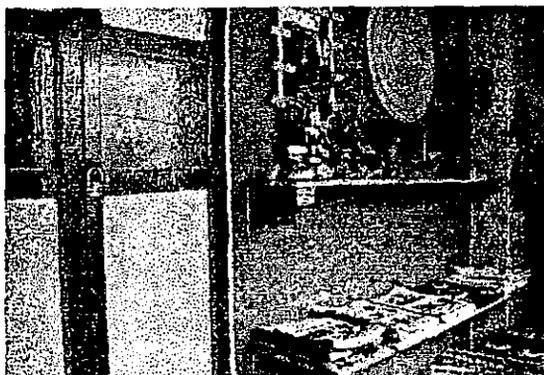
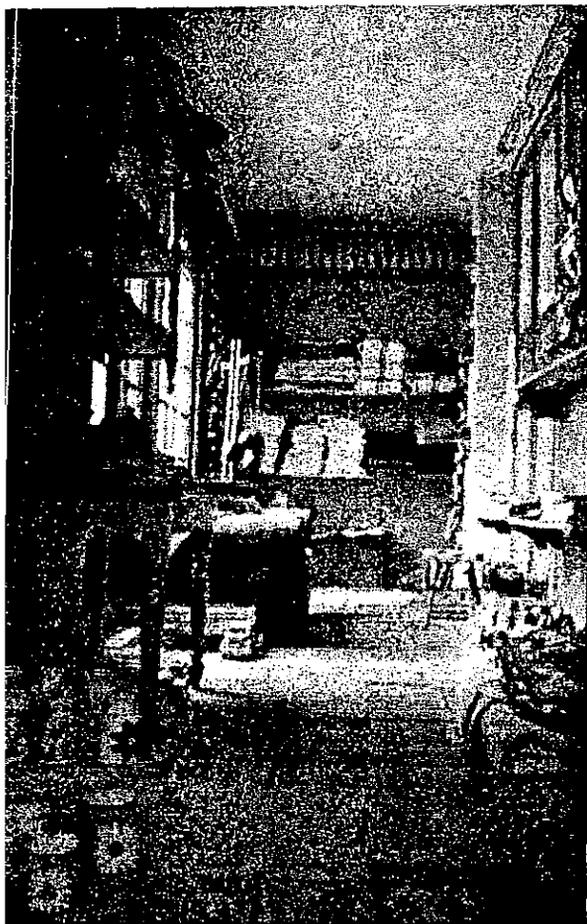
Es la zona donde se pueden encontrar todos los productos como en una tienda de pueblo, o en un mercado. Es la zona más típica. Aquí se deben exhibir todos los productos como tapices, ruanas, balcones, cerámicas que representen imágenes típicas colombianas, trenzas de la abundancia, etc.



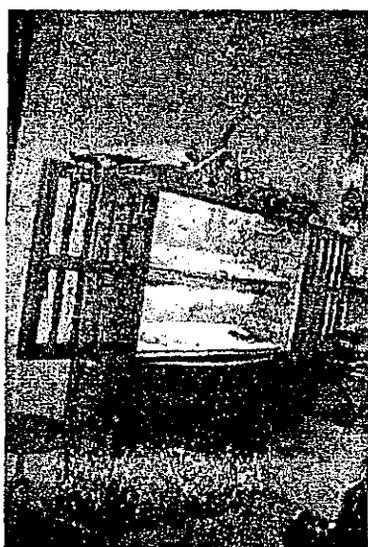
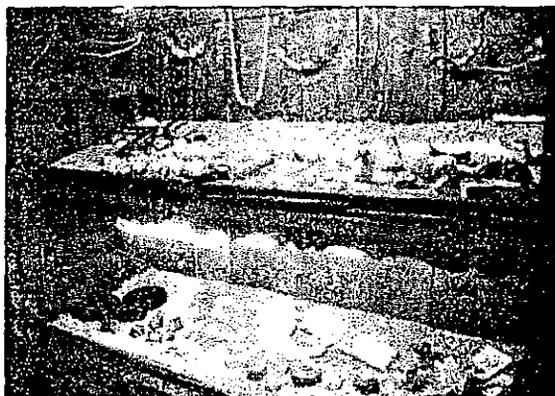
Detalle de colores de puerta



\*Color de las paredes: las paredes se pintaron en forma muy colorida, coordinando con los objetos exhibidos. Los colores fueron amarillo, naranja, azul, y verde, que representan el colorido popular.



Detalle de exhibidor

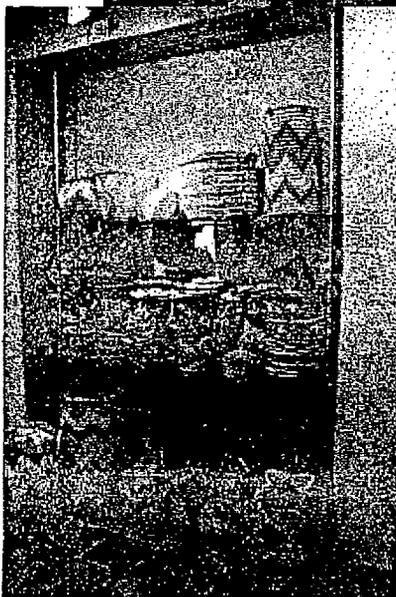
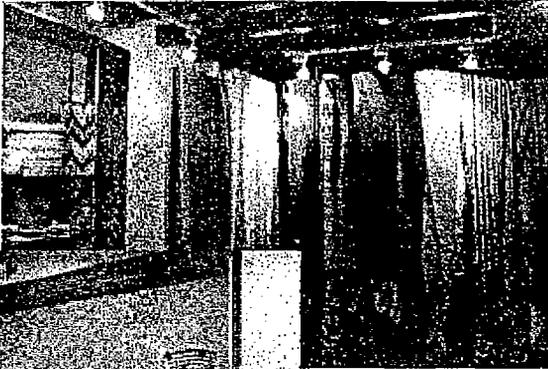


Exhibidores tradicionales:  
costeño y colonial



## -Zona Caribe e infantil

Aquí se ubican productos de varias partes del país, cuya característica inicial son los colores vivos. Dentro de esta categoría están las hamacas de San Jacinto y Morroa, los sombreros de Sandoná, algunas piezas de cerámica, bolsos, mochilas, máscaras del carnaval de Barranquilla, cestería de Guacamayas, chivas, y algunas telas. El objetivo es llamar la atención en esta zona desde la entrada, por el color, para que el cliente se ubique dentro del colorido tradicional colombiano. También pueden ir productos infantiles que sean de gran colorido, como edredones o muñecos de trapo.



\*Color de las paredes: para los marcos de los nichos se escogió el amarillo como color que genera el ambiente tropical y enmarca los productos de colores alegres. Para las grandes zonas de pared se escogió el neutro (gris basalto), por ser un color que permite contraste con los productos. En algunas columnas y techo está el color nuez, el cual unifica y equilibra el neutro con el amarillo.

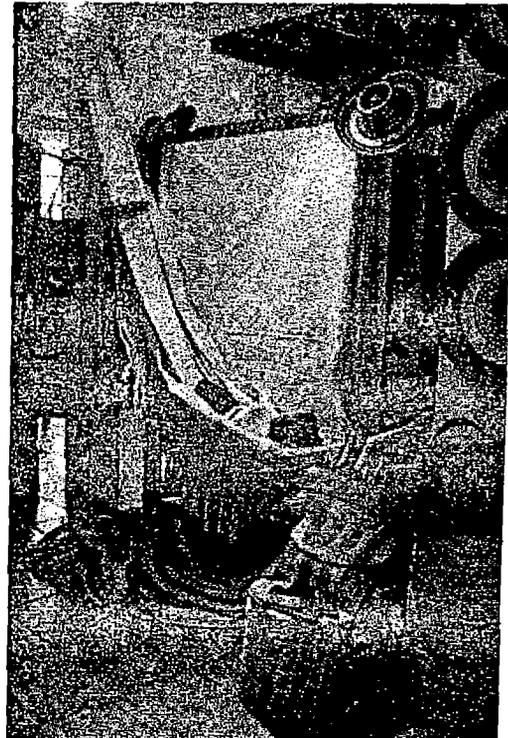
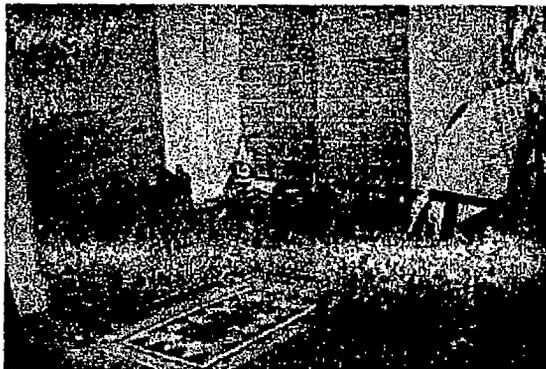


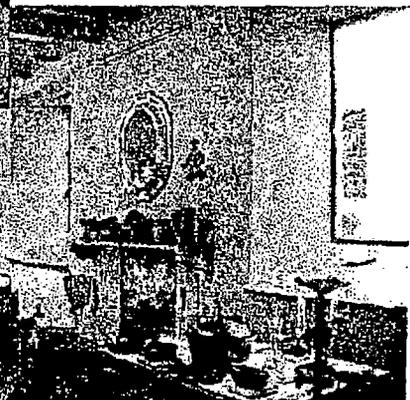
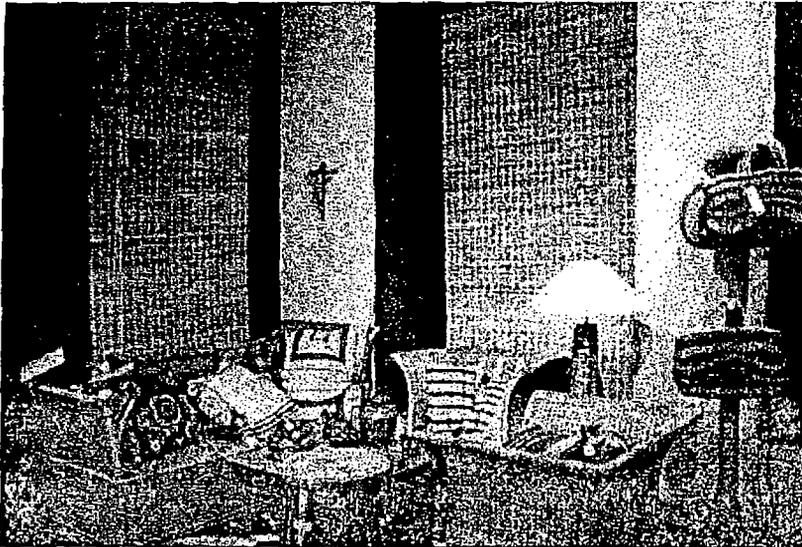
## -Zona Ambientes

En esta zona se exhiben constantemente los diversos tipos de ambientes y colecciones que se estén trabajando, según la tendencia y la feria del momento. Su característica principal es que pretende imitar espacios internos en las diferentes casas que puede haber en el país. Por lo tanto, su objetivo principal es ambientar, y mostrar las diversas maneras de ubicar un objeto en los espacios cotidianos.

Es importante resaltar que se debe tratar de evitar repetir los objetos aquí exhibidos, con los de las otras áreas, para no cansar al cliente.

En la zona de ambientes no puede haber ningún sistema de exhibición, pues los mismos muebles son los que ofrecen los sistemas de exhibición para los mismos.





\*Color de las paredes: Los colores de esta zona son colores clásicos y sobrios, de fácil combinación con los diversos tipos de muebles y objetos que en él se quieran exhibir. Los colores son: el verde olivo (no muy oscuro), y el trigo (color claro, clásico y de fácil adaptación a cualquier tipo de ambiente).



## -Zona Moderna y de experimentos técnicos.

En este espacio se exhiben productos no tradicionales, sino con elementos de rediseño con propuestas contemporáneas. Se plantea este como un salón moderno y sobrio al mismo tiempo. Los objetos serán exhibidos con un gran realce lumínico, y dentro de una gran sencillez espacial, dándole prioridad a la exhibición de productos como elementos únicos. En la actualidad se realizan en esta zona las pruebas de mercado para los productos de la Unidad de Diseño.

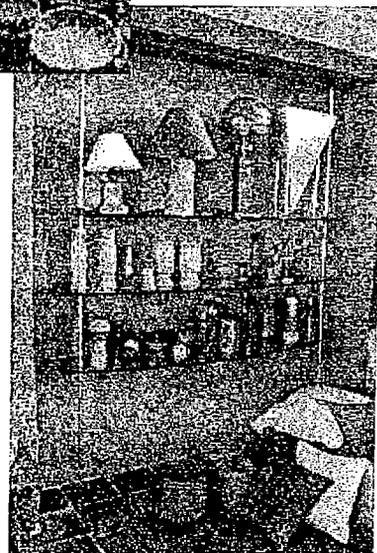
modernidad dentro del espacio. Se equilibra con el manejo del color nuez, como elemento de calidez en el ambiente. El realce de los detalles se busca a través del neutro, como en este caso ocurre con la chimenea, al mismo tiempo que genera la unidad con los demás colores del almacén.

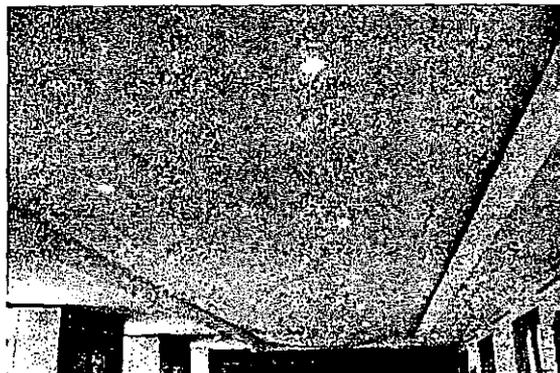


Vista general desde el fondo

\*Color de las paredes: el azul-gris, para las paredes, con un azul-gris mas oscuro para los nichos, y un color gris hielo para los techos. Este color es el que genera el toque de

Exhibidor





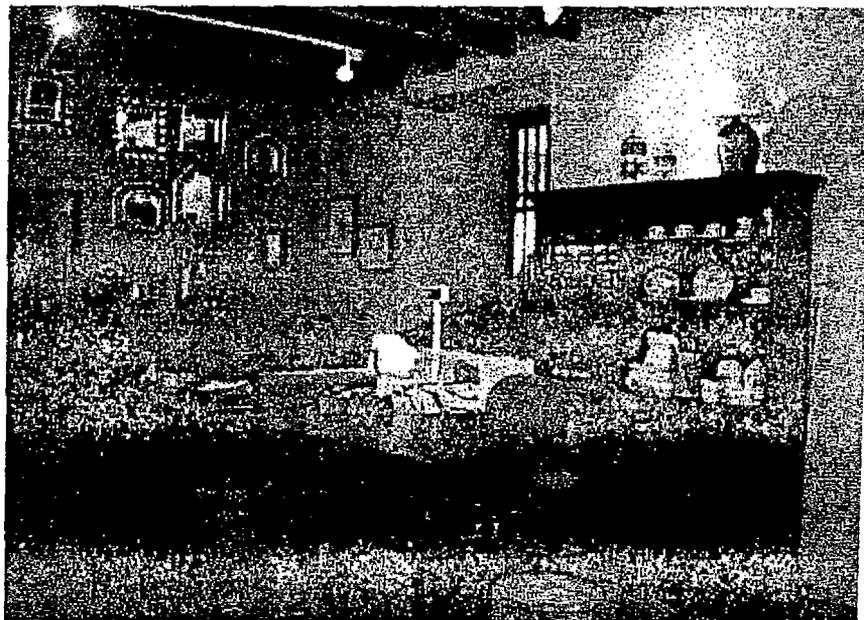


## 6. AREA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Debe ser lo suficientemente amplia y cómoda para que uno o varios clientes puedan realizar sus transacciones, de manera simultánea.

La mesa de atención y servicio debe estar limpia de objetos, y letreros.

Se aconseja tener sillas para que el cliente pueda descansar en algún momento, sentarse a firmar un cheque, o esperar mientras atienden a otros.





a. Almacén Las Aguas: se utilizan dos mesas grandes, donde se pueden ubicar los objetos seleccionados, y una mesa pequeña para poner el computador.

\*Debe tener comodidad de entrada y salida para el vendedor.

\*Debe tener cajones o un lugar donde guardar los objetos personales del vendedor, para evitar que el cliente vea desorden.

\*Está estratégicamente ubicada, en la entrada, para tener visión continua sobre toda persona que entra o sale del almacén.

\*No se pueden pegar letreros en las paredes, o en la mesa, ni debajo del vidrio de la misma si lo tiene. Debe haber estricta limpieza visual.

b. opción B: se aconseja en espacios mas pequeños utilizar una sola mesa grande o dos pequeñas, y no utilizar silla.

\*La ubicación debe ser en la entrada, al igual que en el caso a.

\*La limpieza visual se debe seguir igual que el caso a.

\*Debe tener comodidad de entrada y salida para el vendedor.

\*Debe tener cajones o un lugar donde guardar los objetos personales del vendedor, para evitar que el cliente vea desorden.

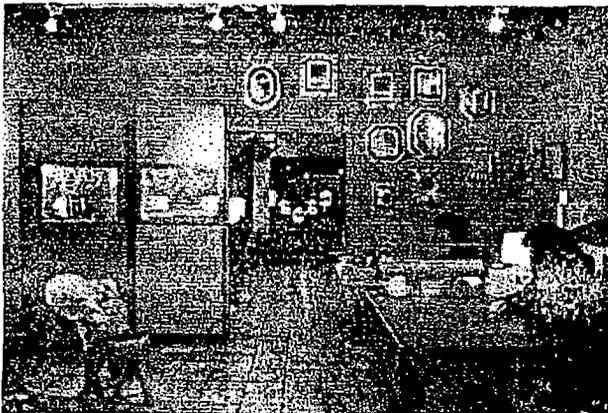
c. opción C: se aconseja utilizar una sola mesa, pequeña.

\*La ubicación debe ser en la entrada, al igual que en el caso a.

\*La limpieza visual se debe seguir igual que el caso a.

\*Debe tener comodidad de entrada y salida para el vendedor.

\*Debe tener cajones o un lugar donde guardar los objetos personales del vendedor, para evitar que el cliente vea desorden.



## 7. DESPACHO Y BODEGA

Para tener un adecuado servicio al cliente es indispensable tener muy organizado el sistema y la zona de despacho de pedidos, para evitar que el cliente vea desorden, o ver productos mal ubicados, porque están listos a ser recogidos.

La bodega debe ser siempre limpia, y ordenada, manteniendo clasificados los productos, por precios y referencias. Debe tener suficiente capacidad para tener la cantidad solicitada por el cliente, y no quedarse sin productos.

Se recomienda tener siempre surtido suficiente, pues tener un surtido inadecuado, desmotiva al cliente. Las líneas deben estar completas y se debe evitar exhibir o vender productos en mal estado. Tampoco se deben vender productos que lleven mas de 2 años en exhibición y no se hayan vendido, pues el cliente al volver y encontrarse con el mismo, se puede desilusionar.



### a. Almacén Las Aguas:

Tiene un sistema de bodegas y despacho muy organizado, lo que le permite atender efectivamente a sus clientes. La bodega es grande, y tiene productos almacenados continuamente. Los productos son remitidos en menores cantidades a la zona de despacho del almacén, desde donde se va surtiendo continuamente el almacén. Están debidamente marcados, clasificados y organizados en anaqueles por precios y referencias, con suficiente stock de acuerdo a lo que va pidiendo la clientela.

### b. opción B:

Debe tener una bodega, con un área mínima de 3mts<sup>2</sup>, con anaqueles en toda la pared.

c. opción C: Debe tener una bodega, con un área mínima de 2mts<sup>2</sup>, con anaqueles en toda la pared.



## 8-EL PISO

\*Debe complementar los ambientes planteados. Ayuda mucho en la definición y diferenciación de los espacios.

### a. Almacén Las Aguas:

Tiene variados pisos dependiendo de la zona que se esté. Puede variar desde tapetes de fique y yute, como se puede apreciar en la zona indígena, hasta cerámica de gres en otras zonas, pasando a su vez por zonas de piso de madera, o piedra. Tiene varios tapetes en diferentes colores.



### b. opción B:

Se recomienda que cada zona o área tenga un color de tapete diferente, o un material de piso que lo diferencie.

### c. opción C:

Debido a que es una sola zona, se recomienda un solo tipo de piso, en toda el área. Además, se sugiere el tapete de fique, por ser resistente, rústico, y de carácter artesanal.

## 9-VENTILACIÓN:

El almacén debe tener muy buena ventilación, para que el aire corra por todas partes. Un lugar encerrado, va tomando malos olores.

Para esto es necesario verificar que existan ventanas, o si es necesario, instalar sistemas internos de aire que garanticen la comodidad del cliente.



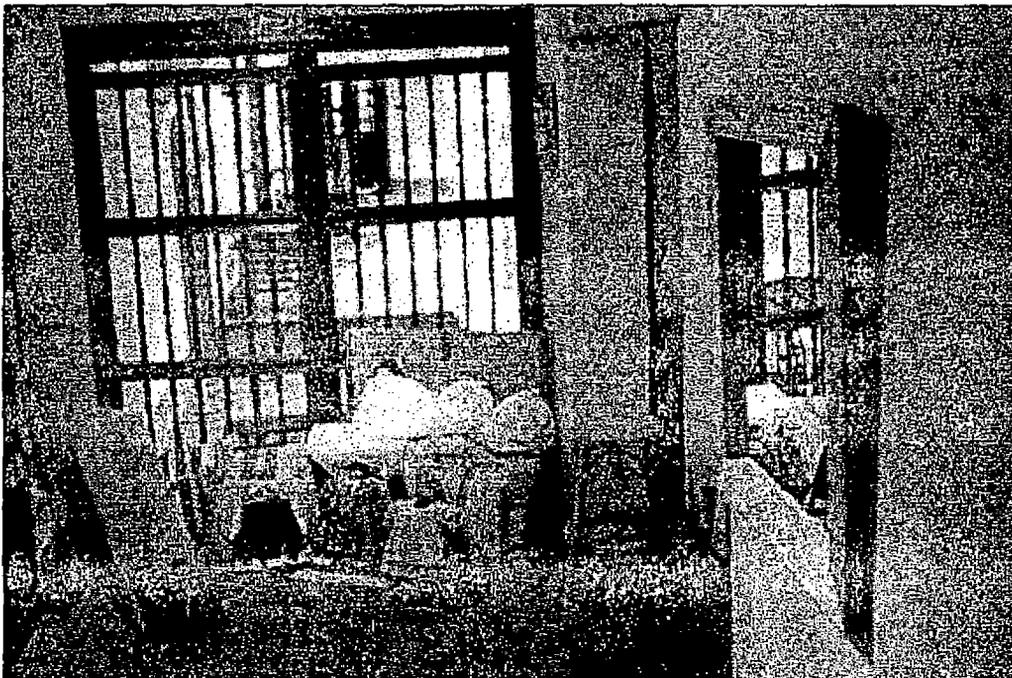
## 10-AMBIENTACIÓN Y GENERALIDADES

\*La utilización de cenefas y papeles de colgadura, contribuye a crear ambientes cálidos y agradables.

\*Olores: se puede ambientar aún mas el espacio, manteniendo sachets, o algún ambientador de olor, para crear una atmósfera mas agradable en el almacén.

\*Música: si se quiere, se puede ambientar el espacio, con el uso de un fondo musical general, que sea típico de alguna región el país.

\*Se debe evitar saturar el almacén con exceso de mercancía, pues en lugar de resaltar los productos, hace que la mirada del cliente se confunda. Por otro lado, se debe evitar tener espacios demasiado vacíos, que den la sensación de que no se tiene suficiente cantidad de productos.



## 11-ATENCIÓN AL CLIENTE, SERVICIOS Y MANTENIMIENTO.

El buen servicio es parte del diseño mismo del almacén, pues de nada sirve un local muy bien decorado, sin personas amables y conocedoras del tema, que atiendan. Obviamente teniendo en cuenta que además de esto deben ser buenos vendedores.

Sería muy importante poder tener un sistema de fichas anexo, explicando de donde provienen algunos productos, especialmente los mas representativos. Puede haber también un sistema de fotografías que muestren el proceso artesanal, o a grupos artesanales en sus momentos de trabajo. Estas pueden estar cerca de los productos que representan. Estas fotos sirven de "gancho" para el cliente, o de "vendedores silenciosos".

Los objetos se deben rotar de sitio dentro de su misma zona, constantemente (al menos una vez al mes), pues si un cliente vuelve, se va a sentir como si hubiera nuevas cosas. La mirada se acostumbra a focalizarse siempre en el mismo punto, por lo tanto hay que descubrir cuales son los puntos que mas llaman la atención dentro del almacén, y poner objetos claves allí, para permitir la rotación real de la mercancía.



El orden es otro de los factores que afectan la imagen de un espacio frente a un cliente. Los objetos, al organizar la decoración, deben tener un lugar específico, y si el cliente los cambia de lugar al observarlos, es obligación de quienes lo cuidan, y de quienes atienden, de volverlos a poner en su lugar.

El buen mantenimiento del local es uno de los elementos mas importantes en la posibilidad de ver siempre un buen diseño, y buenos niveles de calidad. La limpieza constante, y el mantener sin polvo los muebles y los productos, determinan la buena imagen.

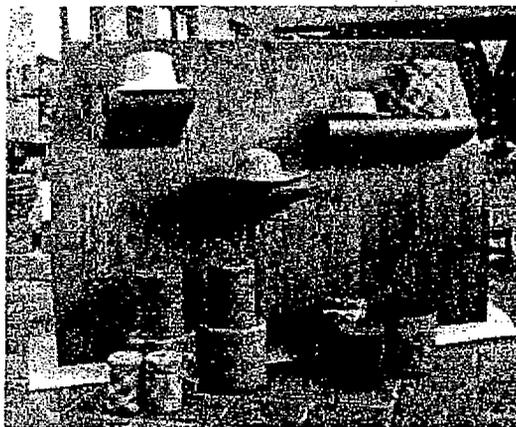
Deben existir plegables, y folletos informativos de ARTESANIAS DE COLOMBIA, Expoartesanías, y todas las actividades relacionadas con la empresa. Estos se deben colocar en la mesa de atención al público, para que el cliente tenga un fácil acceso a esta documentación.



## ANEXO

Ningún objeto debe estar exhibido a nivel de piso, pues esto le quita valor a los objetos, y están por debajo del horizonte visual del cliente. Al ubicar un producto en un exhibidor, se le está dando liviandad, clase, y se pueden apreciar mucho mejor.

En el piso se pueden exhibir objetos de gran formato, o sobre bases de madera, que permiten a los objetos de discriminarse del piso, definiendo así su carácter de venta.

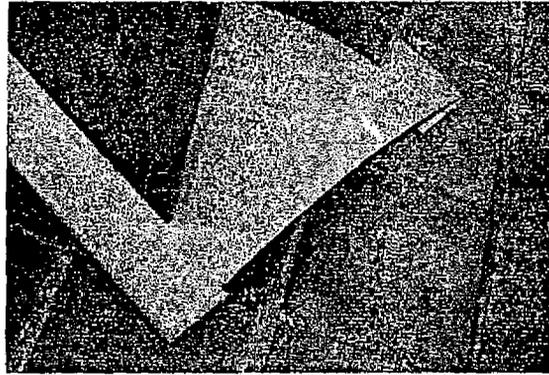




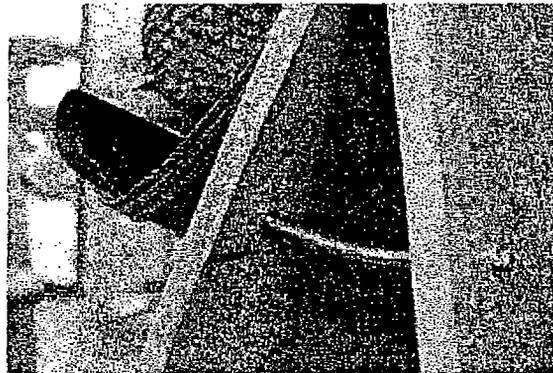
## 1-Exhibidores de piso y áreas centrales:

Son exhibidores especialmente pensados para resaltar los valores de exclusividad de cada producto. Consisten en dos láminas de madera, aparentemente recostadas una sobre la otra, que generan un sólido el cual tiene una serie de anaqueles intercambiables, donde se exhiben los diferentes objetos. La madera puede ser flormorado, cedro o cualquier otra, teniendo en cuenta que la que se use para este exhibidor debe ser la misma que se utilice para otros sistemas de exhibición. Debe existir unidad en cuanto a la madera.

Los anaqueles son en colrolled, lámina curvada y meple de madera, de 2 tamaños, que se pueden quitar o poner según la cantidad de productos a exhibir. Son intercambiables con los módulos para pared.

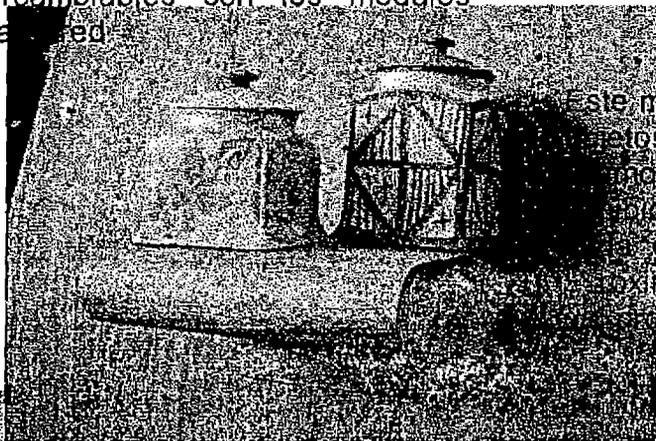


Detalle base del exhibidor



Detalle sistema de ensamble del exhibidor

Detalle anaqueles del exhibidor



Este mueble impide que se exhiban objetos en el piso o al nivel del suelo. Tienen capacidad para exhibición de 4 a 12 productos en cada cara, o sea 24 por módulo, dependiendo y dependiendo del producto.

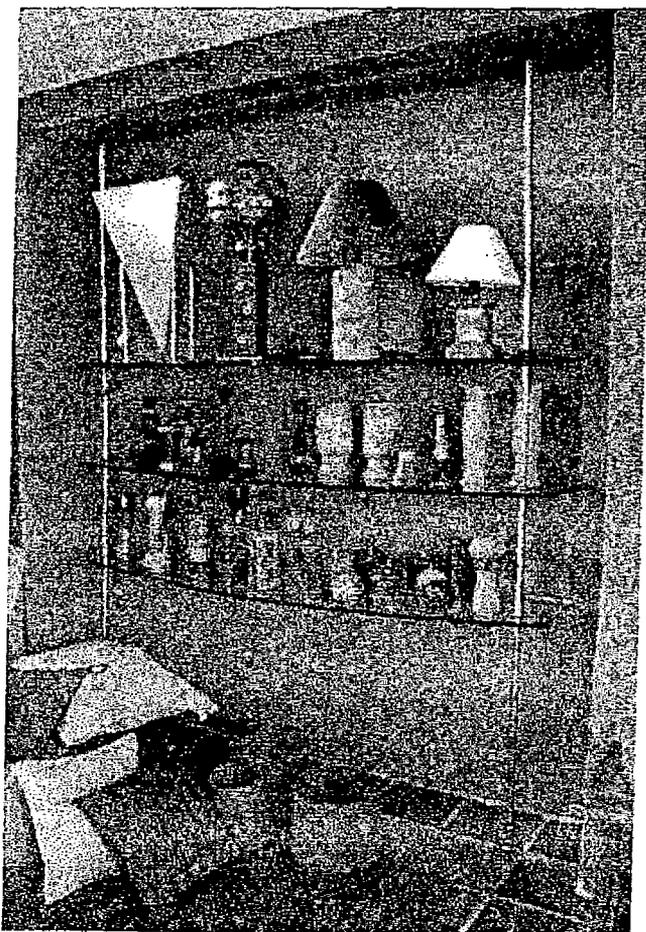
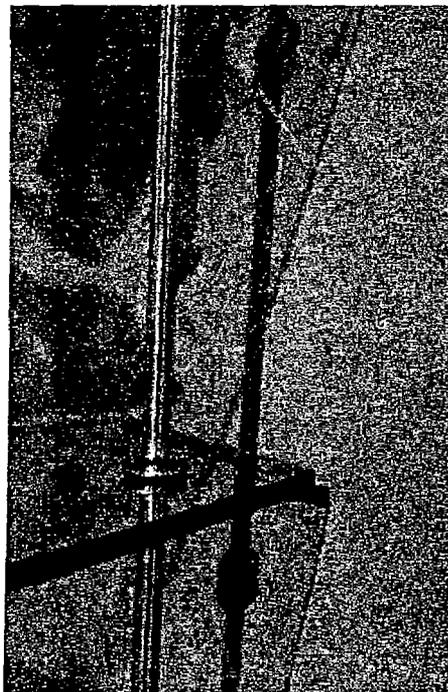
En un lugar donde existan varios módulos de estos, cada uno de ellos, o cada cara, lleva solamente una línea de productos, para crear unidad visual.

No se puede colgar nada de los costados, ni los tornillos de estructuración o de un sitio que no esté diseñado para esto.



### 3-Repisas de pared en vidrio:

Es el sistema de exhibición especialmente diseñado para los nichos en las paredes. Consiste en 3 láminas de vidrio, ubicadas en cada nicho, encima de las cuales se exhibirán los objetos. Estas láminas oscilan entre 10 a 15 mm de espesor, y su lado externo es curvo. El vidrio va sostenido con unos tubos de acero inoxidable en cada extremo.

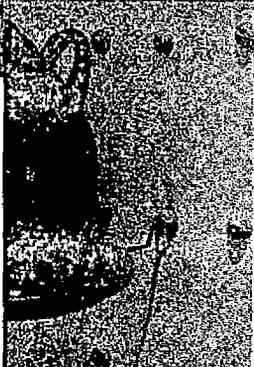
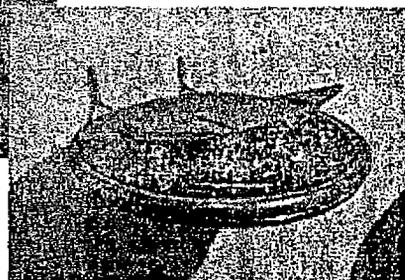
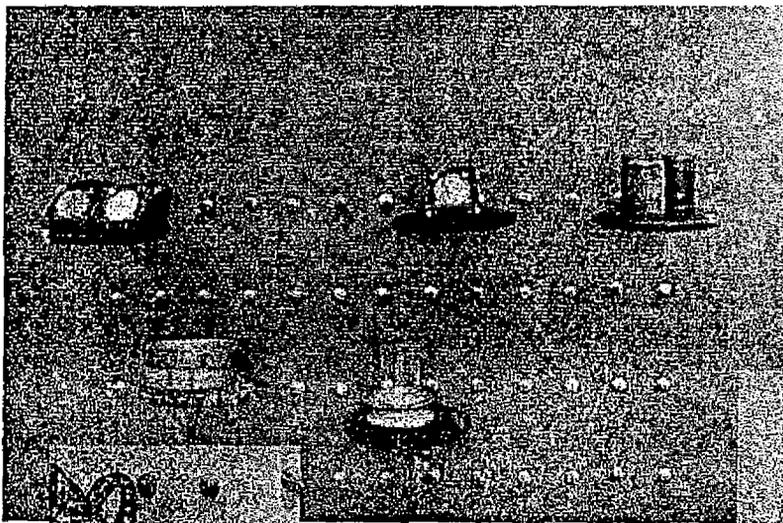
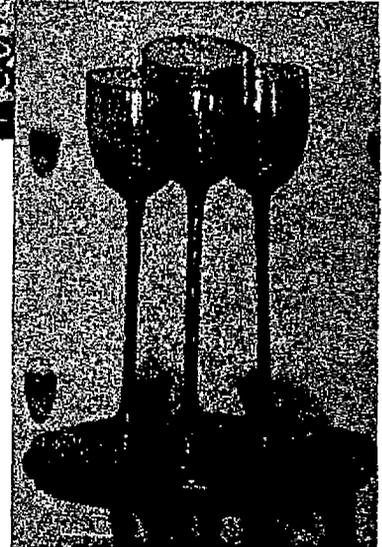




## 2-Repisas de pared en hierro y vidrio:

Son especiales para ser ubicadas en paredes planas. Este sistema de exhibición se complementa con los exhibidores de piso. Consiste en unos huecos que se abren en las paredes, a manera de retícula, dentro de los cuales se instalan unos topes de madera, dentro de los cuales se pueden montar exhibidores- módulos.

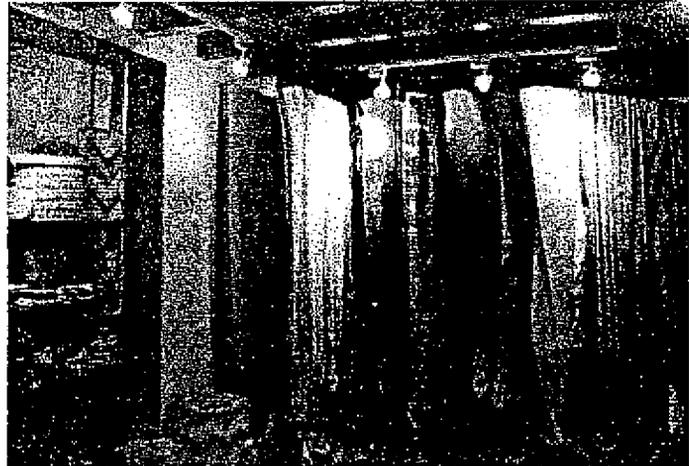
Estos exhibidores son de hierro forjado, con vidrio rústico en su interior, lo que conserva la apariencia de lo artesanal, con diseño, dentro de los sistemas de exhibición. Estos son intercambiables en diversas cantidades, según la necesidad, entre ellos mismos o con los de los módulos de piso.





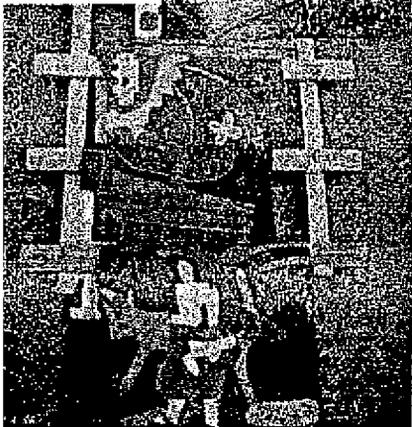
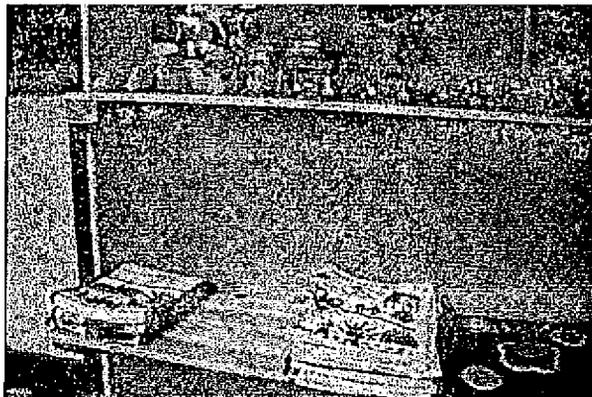
#### 4-Porta hamacas:

Las hamacas tienen un sistema de exhibición especial, el cual consiste en permitir que cuelguen y al mismo tiempo apreciar la variedad de diseños y de opciones de compra. El exhibidor consiste en un eje central, basado en una lámina de aluminio, curvada en su exterior. De esta se desprenden radialmente, múltiples varillas de madera, de diferente dimensión (decreciente), de manera que al poner unas hamacas, se puedan apreciar a la vez las de atrás, sin incomodar.



#### 5-Exhibidores para zona popular:

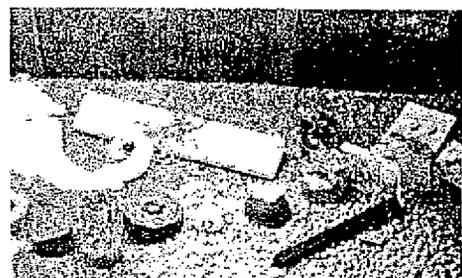
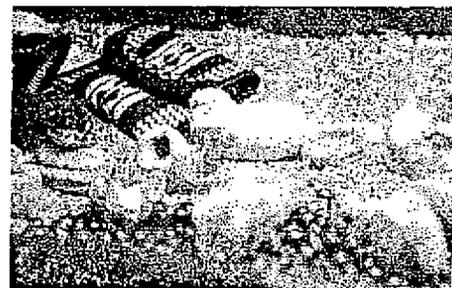
En la zona popular se utilizan exhibidores de madera. En el caso del Almacén Las Aguas, se utilizó pino, imitando los guacales. Las tablas van distribuidas en un ancho de 60 cms, pero con espacios entre tabla y tabla. También se pueden utilizar canastos como contenedores, imitando los canastos de tienda típica de pueblo, o de plaza de mercado.





No importa que madera se utilice, debe tener buenos acabados. Siempre debe dar una sensación de limpieza, aunque se esté haciendo referencia a una tienda de pueblo.

Encima de los exhibidores, van unos toldos, imitando los toldos de la plaza de mercado, los cuales van en una tela de los mismos colores de la pared. Los toldos no necesitan ser muy grandes, solamente imitar y crear el ambiente de pueblo.

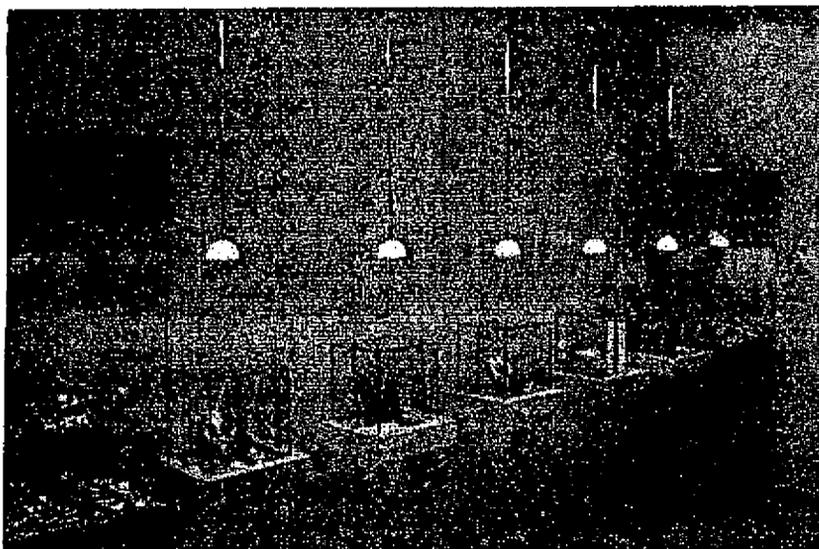


#### 6-Sistemas de colgar objetos:

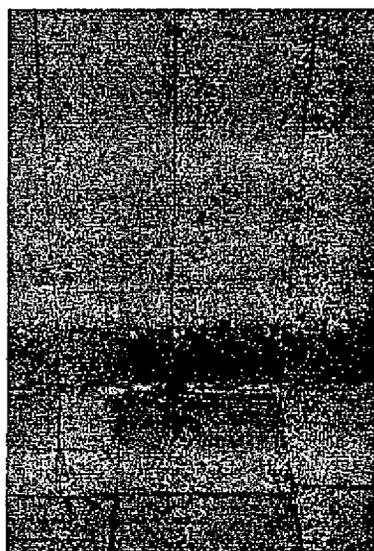
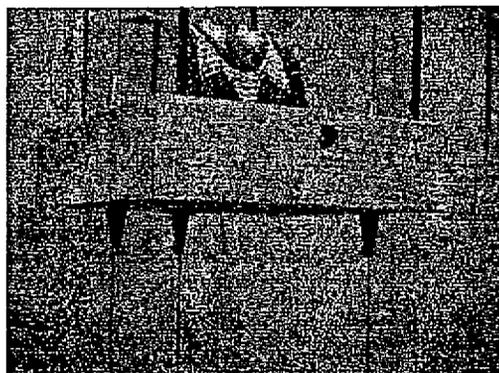
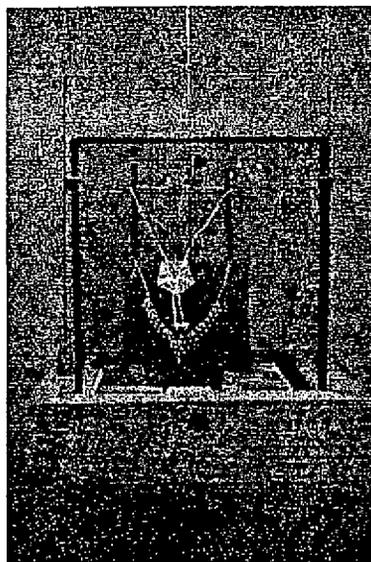
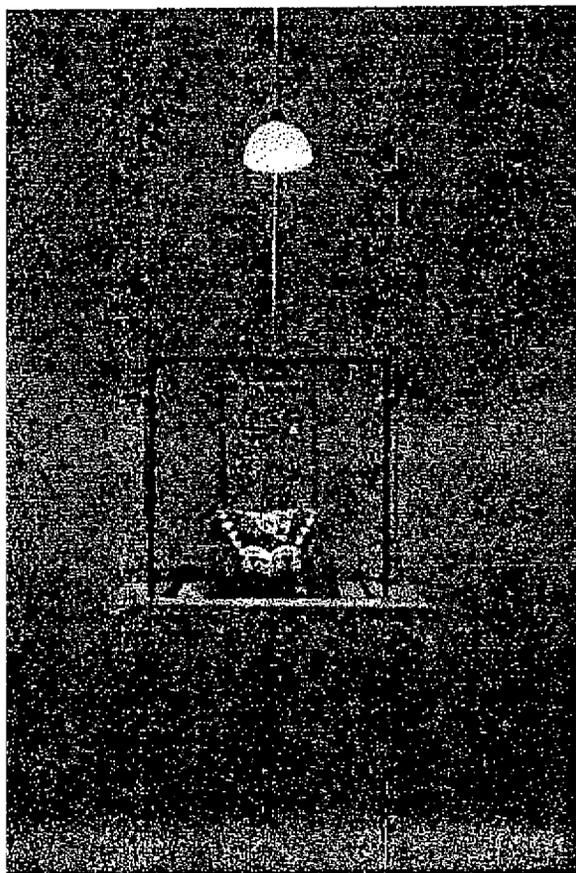
Para colgar cualquier tipo de objetos, se colocaron unas láminas metálicas, con perforaciones, desde las cuales descende una guaya con un gancho para permitir colgar objetos desde el extremo. Estas pueden estar en el techo o en la pared.

### -Exhibidores de joyas:

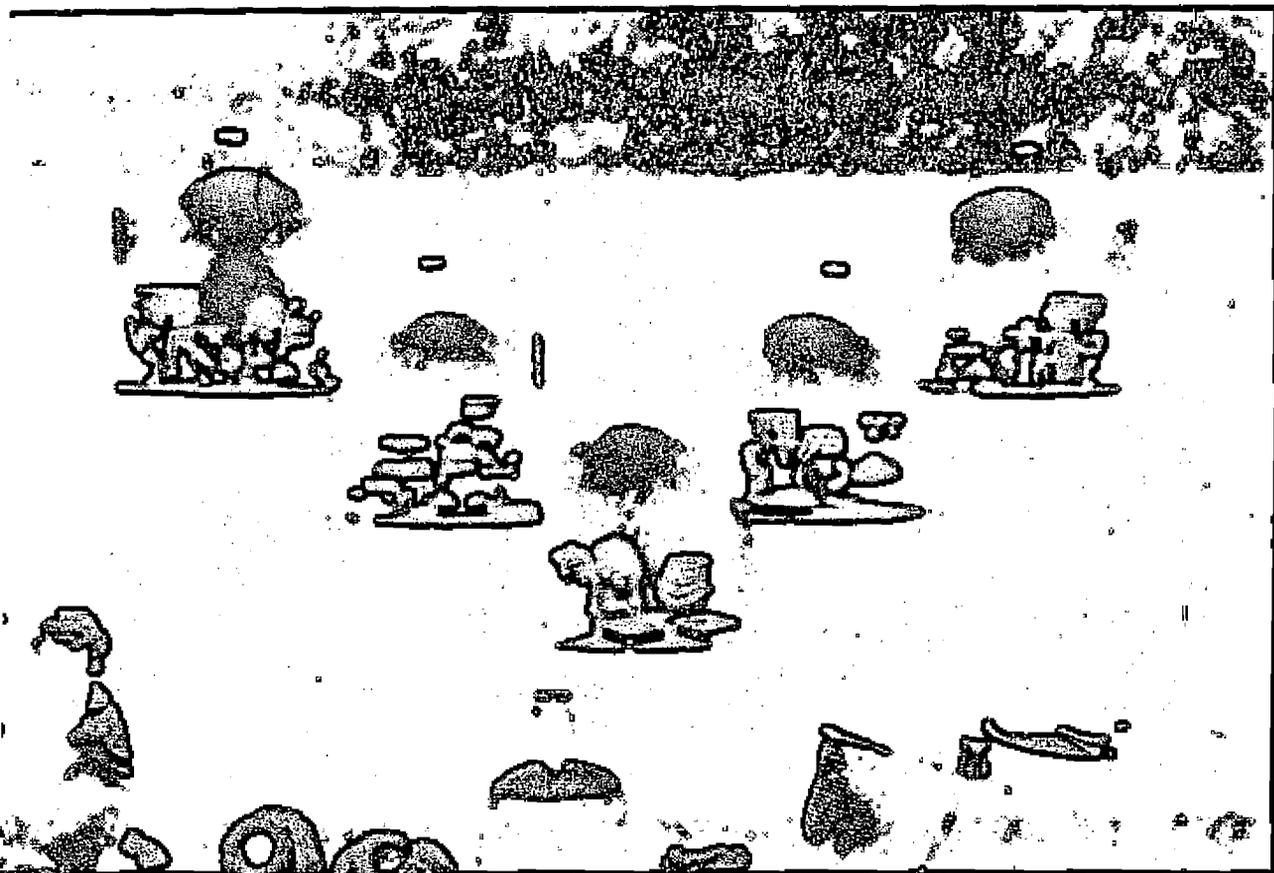
Son un cubos, de carácter sencillo y sobrio, realizados en vidrio con base en madera. El objeto se ofrece al público como suspendido en el aire, para darle un realce a los productos. El sistema de montaje es a través de guayas de cobre, ancladas al techo y el piso.



Internamente cada caja tiene un sistema de exhibición especial para aretes, collares y pulseras. Estas piezas estarán forradas en cuero de color oscuro, creando un contraste entre la base de cuero y madera, y la joyería de oro o plata. Cada caja tiene un sistema de seguridad, consistente en una llave que entre en la madera y en una perforación de vidrio, en el momento en que el vidrio baja y penetra en las canales de la caja de madera. Por lo tanto, el cubo de vidrio se abre subiendo uno de los vidrios laterales.



Este sistema pretende unificar el sistema de exhibición, pues al darle unidad en el diseño se otorga carácter y clase al montaje.



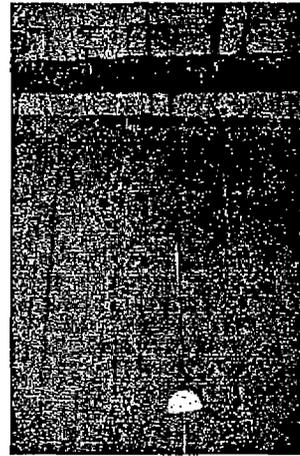
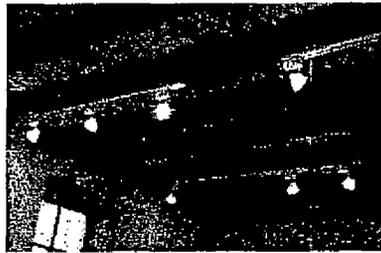
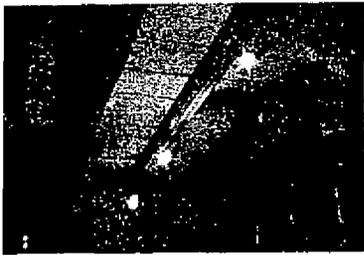
### Sistemas de exhibición de productos indígenas:

Es uno o varios módulos cuya forma externa alude a formas precolombinas. Este tiene una serie de nichos internos, dentro de los cuales se exhibe el producto. En el caso del almacén "Las Aguas", este módulo tiene forma de escalera, interna y externa. Tiene un importante juego de luces, que determina la forma final. En estas escaleras se pueden exhibir objetos, de todo valor artesanal.



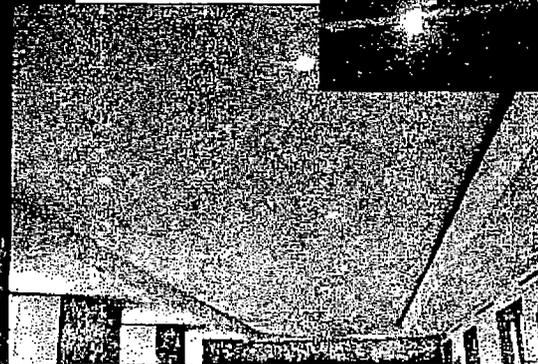
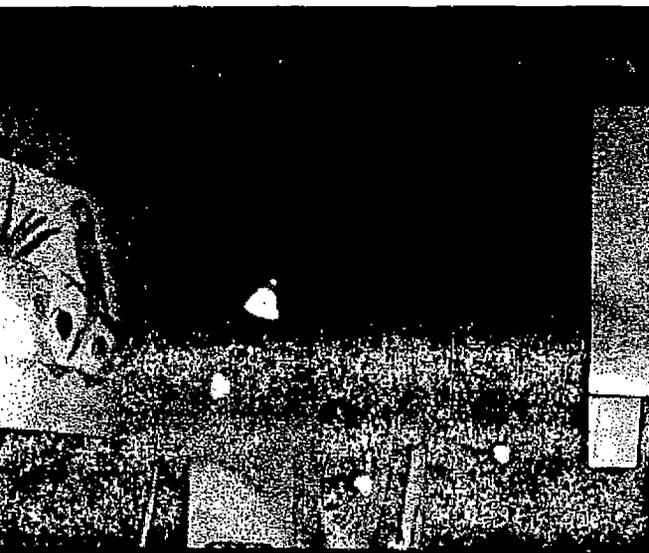
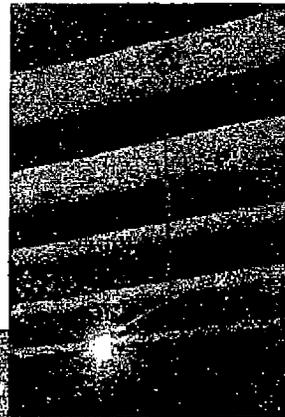


## Iluminación:



La iluminación es muy importante cuando de diseño y exhibición de productos se habla, pues donde se dirige la luz, se dirige la mirada del comprador.

La iluminación debe ser graduable, para poder enfocar los productos y resaltar su diseño. La luz directa es menos flexible y mas plana en el momento de decorar el almacén.



Toda la iluminación está basada en los contrastes y el claroscuro, permitiendo realzar ciertas piezas especiales, y creando un ambiente cálido y a la vez misterioso. Para esto requieren espacios oscuros y luz artificial. Esto se puede apreciar claramente en el almacén "Las Aguas", en la zona indígena.