

**INFORME PARTICIPACIÓN EN FERIAS
“MEJORAMIENTO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA EL SECTOR
ARTESANAL COLOMBIANO – 20 COMUNIDADES – CIRCUITO FERIAI 2019”**

**Subgerencia de Promoción y
Generación de Oportunidades Comerciales**

Ana María Fries
Gerente General

Gissella Barrios Guerrero
*Subgerente de Promoción y
Generación de Oportunidades Comerciales*

Felipe Rodríguez Cabra
*Especialista de Proyectos
Subgerencia de Promoción y
Generación de Oportunidades Comerciales*

Paula Alejandra Pérez Enríquez
*Diseñadora industrial
Subgerencia de Promoción y
Generación de Oportunidades Comerciales*

Camila Poblador Viracachá
*Diseñadora industrial
Subgerencia de Promoción y
Generación de Oportunidades Comerciales*

Tabla de contenido

- 1. Manos de Oro**
 - 1.1. Introducción de la feria Manos de oro**
 - 1.2 Seguimiento de la feria**
 - 1.3 Comunidades participantes (10)**
 - 1.4 Fotografías del evento**
 - 1.5 Ventas**

- 2. Expoartesano**
 - 2.1 introducción de la feria Expoartesano**
 - 2.2 Seguimiento de la feria**
 - 2.3 Comunidades participantes (20)**
 - 2.4 Fotografías del evento**
 - 2.5 Ventas**

- 3. Plaza Oviedo**
 - 3.1 Introducción de la feria Plaza Oviedo**
 - 3.2 Seguimiento de la feria**
 - 3.3 Comunidades participantes (5)**
 - 3.4 Fotografías del evento**
 - 3.5 Ventas**

- 4. Mercado artesanal Mompox (17)**
 - 4.1 Introducción de la feria Manos de oro**
 - 4.2 Seguimiento del Mercado**
 - 4.3 Comunidades participantes**
 - 4.4 Fotografías del evento**
 - 4.5 Ventas**

- 5. Mercado Artesanal Claustro de las Aguas**
 - 5.1 introducción del Mercado Artesanal Claustro**
 - 5.2 Seguimiento del Mercado**
 - 5.3 Comunidades participantes (20)**
 - 5.4 Fotografías del evento**
 - 5.5 Ventas**

- 6. Mercado Artesanal Panaca**
 - 6.1 Introducción del Mercado Artesanal Panaca**
 - 6.2 Seguimiento de la feria**
 - 6.3 Comunidades participantes (10)**
 - 6.4 Fotografías del evento**
 - 6.5 Ventas**

- 7. Mercado Artesanal Panaca**
 - 7.1 Introducción del Mercado Artesanal Panaca**
 - 7.2 Seguimiento de la feria**
 - 7.3 Comunidades participantes (10)**

7.4 Fotografías del evento

7.5 Ventas

8. Expoartesánías

8.1 Introducción de la feria Expoartesánías

8.2 Seguimiento de la feria

8.3 Comunidades participantes (20)

8.4 Fotografías del evento

8.5 Ventas

1. MANOS DE ORO POPAYÁN 2019

1.1 Introducción de la feria Manos de oro

Para la feria Manos de Oro en Popayán 2019 se eligieron 10 de las 20 comunidades pertenecientes al proyecto “Mejoramiento y Generación de Oportunidades Comerciales para el Sector Artesanal Colombiano” pues son las que cumplen con las expectativas y los requerimientos necesarios para alcanzar los objetivos definidos en la formulación del proyecto.

Se realizó un tamizado con las comunidades más opcionadas, que consistió en evaluar el producto (pertinencia de tipología según las condiciones climáticas, acabados estéticos y técnicos de los productos, posibles perfiles y cantidad de visitantes a la feria), evaluar el taller (número de beneficiarios indirectos, número de beneficiarios directos, cantidad de producto desarrollado hasta el momento y capacidad productiva para la fecha de la feria) y evaluar la comunidad (comunidades que ya han participado en proyectos de Artesanías de Colombia enfocados al desarrollo de producto, acompañamiento integral al circuito ferial), se encontró que los talleres:

1. Coarwas – Siapana / La Guajira
2. Asociación Homacha – Leticia / Amazonas
3. Artesanos Unidos del Contento – San Andrés de Sotavento/ Montería
4. Grupo de artesanos Koreguaje – Florencia / Caquetá
5. Areagua - Curití / Santander
6. Jaiwera - Pereira / Risaralda
7. Asomuvica – San Jacinto / Bolívar
8. Sandra Artesanías - Usiacurí / Atlántico
9. Coartur – Turbaco / Bolívar
10. Dwryameina – Sierra Nevada / Magdalena

Durante los ocho (8) días de feria se realizaron asesorías de exhibición con cada uno de los artesanos. En estos talleres se dieron sugerencias, recomendaciones en la exhibición con el mobiliario y versatilidad del stand. La asesoría se enfocó en la tipología de producto (tamaño, color, forma, materia prima) permitiendo tener una exhibición homogénea y atractiva para los visitantes. Así mismo se utilizaron las herramientas y materiales que se tenían en el momento (cuerdas, ganchos, nylon, cintas) y como estos permiten generar nuevas formas de exhibición. Se realizó curaduría en calidad, acabados partiendo de los productos aprobados para la participación en la feria.

1.2 Seguimiento del evento

En el marco de la feria Manos de Oro las diez (10) comunidades participantes tuvieron talleres y actividades que reforzaron todos los conceptos de exhibición, vitrinismo que fueron dadas en zona. Durante los recorridos diarios para la revisión de la exhibición se hizo énfasis en la rotación del producto teniendo como punto de partida ritmo, contraste, manejo de color y figura fondo en cada una de la tipologías de producto.

La distribución y asignación del stand para cada comunidad se realizó previamente teniendo en cuenta los oficios, materiales y regiones con el fin de mantener una oferta diferente al visitante durante su visita al proyecto. La participación en manos de Oro tuvo una selección de producto

variedad de cada una de las comunidades, permitiendo al visitante tener una oferta amplia. Es importante mencionar que todas las comunidades conto con suficiente producto para los 8 días de feria.

La feria inicio al público el día 14 de abril se hizo entrega de los diferentes formatos relacionados al proyecto (asistencia, registro de ventas), así mismo se realizó una inducción de temas tratados en comunidad sobre exhibición, trato al cliente, presentación personal.

En general el volumen de ventas estuvo determinado por la gran asistencia de público quienes encontraron en cada una de las comunidades producto con valor agregado en diseño, paleta de color, forma y uso. Al finalizar cada día se realizó un retroalimentación de las ventas y de cómo cada comunidad percibía al cliente y sus necesidades; esta información fue asimilada por cada uno de los artesanos quienes la tendrán en cuenta para la participan en futuras ferias y en el diseño de nuevos productos.

Durante los ocho días de feria cada mañana se realizó el ajuste en la exhibición de cada una de las 10 comunidades haciendo una rotación de producto, reemplazar las piezas que fueron vendidas para así mantener en excelente estado de la exhibición. Así mismo reforzaron los principios básicos de ventas (trato a los clientes, precios, organización e historia de la comunidad, lugar de origen).

El día más exitoso en ventas para las 10 comunidades fue el 18 de abril donde se registraron ventas totales por \$ 11.068.000 pesos. El taller de Artesanías Sandra de Usiacurí registró las ventas más altas con \$ 6.795.00 mil pesos, la de menor venta fue Artesanos Unidos del Contenido de San Andrés de Sotavento con \$ 2.325.000 mil pesos. A esta última comunidad se le realizo un seguimiento adicional día a día para lograr incrementar sus ventas.

Durante esta edición de Manos de Oro donde participaron diez (10) comunidades se lograron tener variedad de materias primas, oficios de las regiones aledañas, esto permitiendo cubrir la demanda del público en general.

1.3 Comunidades participantes

1. COARWAS – SIAPANA / LA GUAJIRA

La participación del taller artesanal COARWAS de la guajira conto con producto de diferentes categorías como mochilas grandes, medianas y pequeñas, asimismo una variedad de chinchorros. Para la selección del producto se tuvo en cuenta la paleta de color. Al grupo de artesanas se les hizo énfasis en la variedad de producto a llevar ya que el público de la feria es de la región caribe y se debe impactar con nuevos productos. La representante durante la feria Irene Katherine Jayariyu realizo una exhibición muy organizada donde categorizo sus productos por dimensiones, paleta de color y precios. La venta total de la fundación fue de \$ 4.045.000 pesos durante los ocho días de feria.



Fotografía de archivo AdeC 2019

2. ASOCIACIÓN HOMACHA – LETICIA / AMAZONAS

El grupo de artesanos de Leticia hizo su participación con productos propios de la región elaborados en madera de palo sangre. En la variedad de productos se destacan los bastones, bandejas, miniaturas de animales, pinchos, frutas talladas entre otros. Todos los productos tienen un buen manejo de técnica y los acabados se destacan en todos los productos. El representante del taller fue Jackson Armando Suarez fue el encargado de comercializar los productos ya ha tenido poca experiencia en pasadas ferias, en este sentido se dio mayor asesoría en exhibición y vitrinismo, la atención al público y el orden del stand. Esta comunidad tuvo un total en ventas de \$ 5.740.000 millones siendo el segundo en ventas. El artesano siguió y aplicó todos los consejos y asesorías dadas en temas de exhibición y desarrollo de producto.



Fotografía de archivo AdeC 2019

3. ARTESANOS UNIDOS DEL CONTENIDO – SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO/ MONTERÍA

La asociación de Artesanos Unidos del Contenido de Montería llevo a la feria una gran variedad de producto elaborado en Caña Flecha como sombreros, manillas, individuales, abanicos, contenedores. Los productos elaborados en Caña Flecha contaron con una gran variedad de tejidos, texturas y colores. Todos los productos exhibidos tienen una buena calidad, acabados lo que da un buen valor percibido a los clientes. Durante toda la feria lograron ventas de \$ 2.325.000 donde los productos más vendidos se centraron en los individuales y sombreros. Se le realizaron observaciones para que realicen más opciones de productos alternos a los tradicionales con el objetivo de ampliar el mercado y sus ventas. El representante Dumar Enrique Peñate tuvo una buena aceptación de las recomendaciones dadas en exhibición y producto.



Fotografía de archivo AdeC 2019

4. GRUPO DE ARTESANOS KOREGUAJE – FLORENCIA / CAQUETA

La participación de la asociación Grupo De Artesanos Koreguaje conto con productos elaborados en palma de Cumare, dentro de la oferta de productos conto con diferentes propuestas de mochilas tejidas las cuales tienen diferentes anudados, aplicación de semillas y flecos. Así mismo en la oferta de producto se exhibición manillas, collares, contenedores, sonajeros entre otros. Para la selección del producto se tuvo en cuenta la paleta de color y formatos. Al grupo de artesanas se les hizo énfasis en la variedad de producto a llevar ya que es un producto con un alto valor percibido dada su calidad. La representante durante la feria Flerida Gutiérrez realizo una exhibición muy organizada donde categorizo sus productos por dimensiones, paleta de color y precios, por tal motivo la asesoría en exhibición fue muy efectiva. La venta total del grupo fue de \$2.927.000 pesos durante los ocho días de feria.

Fotografía de archivo AdeC 2019



5. AREAGUA - CURITÍ / SANTANDER

Las artesanías de Curiti tienen como producto principal los productos elaborados en fique donde combinan el uso de telar vertical y aguja, con estas técnicas elaboran con diferentes pintas, tramas, tejidos y colores. Con fique también realizan productos como bolsos, contenedores, tapetes, bolsas ecológicas entre otros. Como producto complementario se plantearon nuevos productos para las siguientes ferias como caminos de mesa. En el momento de la exhibición de los productos se realizó por color y categorías logrando un orden visual lo que permitía atraer clientes. En el transcurso de la feria la representante Blanca Rincón fue muy receptiva a la disposición de la exhibición y sobre todo de la importancia de exhibir con un criterio de color en los diferentes productos. Este taller artesanal generó en los ocho días con un total de \$3.668.000 pesos.



Fotografía de archivo AdeC 2019

6. JAIWERA - PEREIRA / RISARALDA

El taller artesanal Jaiwera de Pereira participo en la feria Artesanal de Pitalito con una selección de producto elaborado con chaquiras. Dentro de esta selección encontramos aretes, collares, pectorales, manillas entre otros. Todos los productos en general tienen un excelente acabado en el tejido, sin embargo se realizaron correcciones en dimensiones y patrones para las nuevas colecciones. El espacio conto con un buen sistema de exhibición, esto género un punto focal muy atractivo logrando ventas. El representante de la comunidad Francisco Nacavera fue muy receptivo a todos los ajustes de exhibición. Durante los seis días de feria realizaron una venta total de \$ 4.951.000 mil pesos.



Fotografía de archivo AdeC 2019

7. ASOMUVICA – SAN JACINTO / BOLIVAR

Las artesanías de San Jacinto tienen como producto principal las hamacas en telar horizontal las cuales elaboran con diferentes pintas, tramas, tejidos y colores. Con la tela de hamaca también realizan productos complementarios como bolsos y mochilas. Como producto complementario se plantearon nuevos productos para las siguientes ferias como caminos de mesa, cojines, servilletas. En el momento de la exhibición de los productos se realizó por calor y categorías logrando un orden visual lo que permitía atraer clientes. En el transcurso de la feria la representante Luz María Plaza fue muy receptiva a la disposición de la exhibición y sobre todo de la importancia de exhibir con un criterio de color en las hamacas. Este taller artesanal generó en los ocho días con un total de \$4.112.00 pesos.



Fotografía de archivo AdeC 2019

8. SANDRA ARTESANÍAS - USIACURÍ / ATLÁNTICO

El grupo de artesanos de Usiacurí hizo su participación con productos propios de la región elaborados en iraca, así mismo se evidenció nuevas propuestas de productos a las cuales se les realizó asesoría para mejorar su calidad y paleta de color. En la variedad de productos se destacan los individuales, caminos de mesa, servilletas, porta vasos, bolsos, alternados con productos tradicionales de la región como son manilas, carteras, monederos entre otros. La representante del taller fue Sandra Muñoz fue la encargada de comercializar los productos ya ha tenido experiencia en pasadas ferias siendo muy proactiva en la atención al público, exhibición y el orden del stand. Esta comunidad tuvo un total en ventas de \$6.795.00 millones siendo la que más venta género. El artesano siguió y aplicó todos los consejos y asesorías dadas en temas de exhibición y desarrollo de producto.



Fotografía de archivo AdeC 2019

9. COOARTUR – TURBACO / BOLIVAR

El taller de artesanos de Turbaco dada a su cercanía fue seleccionada para participar en la feria Sabor Barraquilla. El producto que desarrolla la comunidad está enfocada a mesa y decoración, de los productos más comerciales tienen las tablas de picar, contenedores, bowls, porta vasos. Esta comunidad tiene un gran desarrollo técnico y de acabados en todos sus productos lo que les favorece al momento de exhibir y finalizar los procesos de venta. El espacio que se destinó para esta comunidad permitió generar una buena exhibición, viéndose reflejado en la venta final de \$2.336.00 pesos. La representante Teresa Barrios del grupo de artesanos de Turbaco fue muy receptiva a las asesorías en diseño y exhibición dadas.



Fotografía de archivo AdeC 2019

10. DWRYAMEINA – SIERRA NEVADA / MAGDALENA

El taller de artesanos DWRYAMEINA de la Sierra Nevada de Santa Marta participó en la feria Manos de Oro con una gran variedad de producto en lana. El producto que desarrolla la comunidad está enfocada a productos tradicionales como mochilas con diferentes tipos de patrones, colores y significados, lo que genera una mayor atracción para los visitantes. Esta comunidad tiene un gran desarrollo técnico y de acabados en todos sus productos lo que les favorece al momento de exhibir y finalizar los procesos de venta. El espacio que se destinó para esta comunidad permitió generar una buena exhibición. La venta final de \$5.430.000 mil pesos. La representante Luisa Cristina Izquierdo fue muy receptiva a las asesorías en diseño y exhibición dadas.



Fotografía de archivo AdeC 2019

1.4 Fotografías del evento.





1.5 VENTAS

Reporte de ventas - Feria Manos de Oro Popayán										
No.	Taller	14-abr	15-abr	16-abr	17-abr	18-abr	19-abr	20-abr	21-abr	TOTAL
1	Sandra Artesanías	\$ 200.000	\$ 700.000	\$ 620.000	\$ 1.100.000	\$ 2.135.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 40.000	\$ 6.795.000
2	Asociación Homacha	\$ 410.000	\$ 300.000	\$ 920.000	\$ 340.000	\$ 1.350.000	\$ 1.980.000	\$ 370.000	\$ 70.000	\$ 5.740.000
3	Dwryameina	\$ 150.000	\$ 250.000	\$ 760.000	\$ 600.000	\$ 1.820.000	\$ 1.280.000	\$ 570.000	\$ -	\$ 5.430.000
4	Jaiwera	\$ 456.000	\$ 20.000	\$ 150.000	\$ 650.000	\$ 1.100.000	\$ 1.160.000	\$ 1.200.000	\$ 215.000	\$ 4.951.000
5	ASOMUVICA	\$ 210.000	\$ -	\$ 135.000	\$ 67.000	\$ 1.300.000	\$ 650.000	\$ 1.320.000	\$ 430.000	\$ 4.112.000
6	Coarwas	\$ 60.000	\$ 310.000	\$ 450.000	\$ 170.000	\$ 790.000	\$ 620.000	\$ 1.070.000	\$ 575.000	\$ 4.045.000
7	Areagua	\$ -	\$ 235.000	\$ 496.000	\$ 475.000	\$ 802.000	\$ 956.000	\$ 624.000	\$ 80.000	\$ 3.668.000
8	Koreguaje	\$ 53.000	\$ 258.000	\$ 191.000	\$ 280.000	\$ 865.000	\$ 648.000	\$ 442.000	\$ 190.000	\$ 2.927.000
9	Cooartur	\$ -	\$ 126.000	\$ 257.000	\$ 263.000	\$ 682.000	\$ 285.000	\$ 723.000	\$ -	\$ 2.336.000
10	Artisanos unidos del contenido	\$ 60.000	\$ 23.000	\$ 128.000	\$ 168.000	\$ 224.000	\$ 676.000	\$ 966.000	\$ 80.000	\$ 2.325.000
	TOTAL	\$ 1.599.000	\$ 2.222.000	\$ 4.107.000	\$ 4.113.000	\$ 11.068.000	\$ 9.255.000	\$ 8.285.000	\$ 1.680.000	\$ 42.329.000

2. EXPOARTESANO 2019, MEDELLÍN.

2.1 Introducción de la feria

En el marco del proyecto de promoción y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano – 20 comunidades se incluyeron talleres y asociaciones pertenecientes a 17 departamentos 11 comunidades indígenas, 2 afrocolombianas y 8 tradicionales dentro de los cuales se encontraban productos de diferentes categorías incluyendo mesa decoración, cocina y moda.

La distribución de las comunidades participantes se dividió así:

- 6 comunidades en el Pabellón Amarillo, **Testimonio y Evolución**
- 13 comunidades en el Pabellón Blanco, **Memoria**
- 1 comunidad en el pabellón Azul, **Lugares de Vida**

El proceso de selección del producto y la curaduría de producto se realizó vía telefónica y correo electrónico con el fin de ser lo más asertivos en la selección y la cantidad de producto para la feria.

Las comunidades participantes fueron las siguientes.

Pabellón Amarillo

1. Comunidad artesanal de Tenza – Tenza, Boyacá
2. Artesanas tejedoras de esperanza, Artesan – San Jacinto, Bolívar.
3. Coartepindo – Palermo, Huila.
4. Artesanas vereda el Ingenio - El ingenio Sandoná, Nariño.
5. Areagua – Curití, Santander.
6. Artesanías el progreso las San Juaneras – Luruaco, Atlántico.

Pabellón Blanco

7. Inga Auaska – Santiago, Putumayo.
8. Crea más Nuquí – Nuquí, Choco.
9. Artesanas cabildo de género – Cumbal, Nariño.
10. Coarwas – Siapana, La guajira.
11. Atumara Jai – Pereira, Risaralda.
12. Comunidad indígena Amaitule – Necoclí, Antioquia.
13. Grupo artesanal Koreguaje - Resguardo Kokará, Caquetá.
14. Artesanos unidos del contenido – San Andrés de Sotavento, Córdoba.
15. Trabajo de mujer hecho a mano – Litoral del San Juan, Valle del cauca.
16. Cerámicas Étnicas Cubay – Mitú, Vaupés.
17. Asociación Homacha – Leticia, Amazonas.
18. Asociación canasto de la abundancia – Solano, Caquetá.
19. Katanga – Cali, Valle del Cauca.

Pabellón Azul

20. Seda y punto – Anserma, Caldas.

Durante la feria se realizaron asesorías prácticas en exhibición, reforzando conceptos básicos como (figura fondo, contraste de color, proporciones, uso, tipología alturas entre otras) con el fin de garantizar la rotación de producto de las diferentes comunidades, estos cambios se realizaron con las herramientas disponibles en la feria (nylon, cintas, ganchos, alambre, mallas, telas, cartón y cuellos) y se enfocó en resaltar los productos por tipología, tamaño u color con el fin de generar un complemento con el espacio, durante este proceso se realizó una curaduría de calidad con el fin de comercializar los de mejores acabados.

2.2 Seguimiento del evento

Durante la feria se contó con la participación de 20 comunidades artesanales (asociaciones, talleres, grupos pre cooperativos, cooperativas) con las cuales se había realizado curaduría de producto previa a la feria. Cada representante de cada comunidad llevó gran variedad de producto, de diferentes tipologías, paleta de color y materia prima, contando con una gran oferta en cuanto a producto artesanal.

La distribución de los talleres en Plaza Mayor se realizó por pabellones Blanco (Indígena), Amarillo (Tradicional) y Azul (Moda y joyería), y el proyecto estuvo presente en cada una de estas áreas. Las comunidades participantes están en diferentes niveles de producción, cantidad y calidad de productos, por esta razón la asignación de los stands estuvo enfocada en encontrar un equilibrio de producto, dejando a todos los talleres en el mismo nivel.

El montaje del espacio comenzó desde el 8 de mayo y estuvo a cargo de Artesanías de Colombia. Los artesanos representantes de cada taller llegaron en esta fecha (el personal de logística se encargó de recogerlos en el aeropuerto y llevarlos al hotel) para que el día 9 de mayo se realizara el montaje de producto a primera hora en la mañana. Posterior a su llegada, se explicaron temas de logística con el fin de dar a conocer a los representantes en feria los horarios de feria y alimentación, así como demás detalles para tener en cuenta durante la feria.

Cada uno de los stands de los artesanos contaba con estanterías, cubos y counter, sillas y marcación (nombre de la asociación, lugar de origen con mapa, técnica y materia prima). Los talleres que tenían producto más específico tenían mobiliario acorde a su tipología de producto, con el fin de optimizar la exhibición y que los visitantes a la feria pudieran apreciar los productos tal y como se podrían ver en sus hogares.

El día de montaje de producto, los artesanos llegaron a primera hora a recoger su producto de las bodegas y a ubicarlo en su respectivo espacio. A la mayoría de artesanos les llegó a tiempo el producto, sin embargo hubo dos talleres que tuvieron problemas con la entrega de la mercancía. Sin embargo, se trató de mitigar estos inconvenientes con la distribución de los productos de manera que ocuparan gran parte del espacio.

Con el fin de hacer el montaje de producto didáctico, se les dijo que ellos realizaran la exhibición como ellos se la imaginaban para, posteriormente, hacer las correcciones necesarias. Los artesanos estuvieron muy abiertos y dispuestos a realizar los cambios de exhibición, siempre reforzando y aplicando los conceptos básicos de montaje, tales como ritmo, contraste, manejo de color y figura fondo. Todos los artesanos estuvieron muy abiertos y dispuestos a realizar los cambios de exhibición, siempre reforzando y aplicando los conceptos básicos de montaje, tales como ritmo, contraste, manejo de color y figura fondo. De igual forma, se trataron temas de disposición en el stand, trato a los clientes y presentación personal.

Las ventas registradas estuvieron asociadas a la cantidad de visitantes a la feria, la afluencia de personas estuvo un poco limitada pues previo a la feria no hubo tanta publicidad, por lo que los visitantes no sabían con antelación que se iba a realizar la feria. Sin embargo, se procuró mantener una exhibición surtida y diferente consiguiendo llamar más la atención de los visitantes.

El total en ventas registrados para las veinte comunidades durante toda la feria fue de: \$178'.281.000, siendo el sábado 18 de mayo, segundo fin de semana el día más exitoso en ventas, donde se registraron ventas por 26'809.000. El taller que logró la mayor venta durante los 10 días de feria fue Inga Auaska, de Santiago, Putumayo, con unas ventas de \$26'578.000 y el de menor ventas fue la Fundación Katanga, de Cali, Valle del Cauca con un total de 1'414.000; a las comunidades con menores ventas durante la ferias se les realizó un acompañamiento especial con el fin de aumentar y tener la mayor cantidad de producto exhibido.

2.3 Comunidades Participantes

1. Comunidad Artesanal de Tenza – Tenza, Boyacá

La Comunidad Artesanal de Tenza, representada en feria por Lilia Junco, participó con producto tradicional elaborado en chin. En su mayoría eran canastos de gran formato y full color. También llevaron producto de moda, como bolsos y carteras. La organización en este stand se realizó por formato y tamaño de los productos. Lilia siempre estuvo muy atenta y receptiva a las recomendaciones y tenía una actitud muy proactiva y trabajadora, todos los días hacía cambio de exhibición y procuraba poner los productos que más rotaban al frente. En algunos casos seguía las instrucciones y organizaba por color, sin embargo en su mayoría los ubicaba como a ella mejor le pareciera. Gracias a esto, y a su actitud de venta dispuesta y atenta consiguió ventas por \$2.512.000 durante los 10 días de feria.



Fotografía de archivo AdeC 2019

2. Artesanas tejedoras de esperanza, Artesan – San Jacinto, Bolívar

A esta asociación, representada por Ledis Jaramillo, ya se había visitado para dar capacitaciones en participación en ferias y eventos, exhibición y vitrinismo y curaduría final de producto, por lo que contaban con un poco más de ventaja frente a los otros talleres. Para esta versión de la feria, siguieron las indicaciones dadas con anterioridad respecto a las paletas de color, estandarización de medidas y tipología de producto. Ledis estuvo muy

pendiente de los visitantes a la feria y siempre tenía buena disposición para atender. Fue así como consiguió alcanzar clientes para pedidos a futuro. Durante los días de feria logró ventas por \$3.130.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

3. Coartepindo – Palermo, Huila.

El producto tradicional con el que participó Coartepindo, representado por Silvia Amezquita, se basó en sombreros, bolsos y abanicos elaborados en tejeduría en pindo. Silvia siempre estuvo atenta y trataba de mantener la exhibición como se le sugería, separando el producto por tipología y por color. A la hora de hablar con los visitantes a la feria era muy atenta y respondía muy bien a todas las preguntas y dudas acerca de los productos. Sus ventas fueron de \$1.722.000



Fotografía de archivo AdeC 2019

4. Artesanos Vereda El Ingenio – El Ingenio, Sandoná, Nariño

Esta comunidad tradicional, se encuentra en la vereda El Ingenio, a las afueras de Sandoná y durante la feria estuvo representada por Liliana Enríquez. En su mayoría llevaron sombreros y bolsos de diversos colores. Liliana estuvo abierta a las sugerencias y tenía una buena actitud frente al proyecto y a los clientes, era un poco tímida pero siempre tenía una sonrisa en la cara. Respecto a la exhibición se le hizo la recomendación de dejar los bolsos

en la parte de arriba de las estanterías, pues eran las piezas más grande y podían ser apreciadas desde más lejos, y los sombreros en la parte de más abajo, pues requieren ser detalladas con más precisión. Durante los días de feria lograron ventas de \$2.418.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

5. Areagua – Curití, Santander

Este taller artesanal se dedica a la tejeduría en fique en la elaboración de tapetes, individuales, bolsos y mobiliario; tenían una oferta muy amplia en cuanto a tipología y a paleta de color. Como esta comunidad ya había participado en ferias anteriormente tenían más experiencia en cuanto a la logística y dinámicas de la feria y llevaban un poco más de ventaja respecto a los otros talleres pertenecientes al proyecto. Hugo Pimiento y su hija Daniela fueron los representantes en la feria y estuvieron con muy buena actitud y con más confianza pues ya sabían cómo eran los temas con las ferias. El concepto de exhibición con ellos se basó en la saturación pues llevaron bastante mercancía. En cuanto a la tipología de producto que llevaron, fue acorde con las recomendaciones previas que se les había sugerido. Durante la feria consiguieron ventas de \$21.891.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

6. Artesanías El Progreso Las Sanjuaneras – Luruaco, Atlántico

Esta comunidad de artesanos ubicados en Luruaco, Atlántico estuvo representada los días de feria por Yenis González. Con ella tuvimos algunos inconvenientes con la llegada de la mercancía, pues la empresa transportadora tardó mucho en entregar una caja (llegó para el final de la feria), afortunadamente habían enviado más cajas por lo que este inconveniente pudo solventarse con el resto de producto que si estaba en feria. Dentro de la tipología de producto que llevó habían canastos de gran y mediano formato, puffs e individuales. Dentro de la exhibición se le recomendó dejar los canastos más grandes en la parte superior de la estantería para cubrir la mayor cantidad de espacio posible y los más pequeños en las inferiores, uno dentro del otro para tener alturas en la exhibición. Yenis procuró mantener esta línea de exhibición durante toda la feria, consiguiendo ventas de \$7.327.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

7. Inga Auaska – Santiago, Putumayo

Este taller indígena Inga, representado por Luz María Tisoy y Néstor Jacanamijoy, ya habían participado en Expoartesano en dos versiones anteriores, por lo que ya tenían algo de experiencia con las dinámicas de feria, sin embargo siempre estaban dispuestos a escuchar y seguir las recomendaciones que se les hicieron durante la feria. Los temas de exhibición también los tenían muy claros, sin embargo la recomendación que se les hizo de organizar por paleta de color la siguieron muy juiciosamente. Su actitud durante toda la feria fue

positiva y los clientes salían felices de su stand. Fueron el taller que más vendió durante la feria. Conquistaron ventas de \$26.578.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

8. Crea Más Nuquí – Nuquí, Chocó

Esta comunidad afrocolombiana proveniente de Chocó, fue representada por Yency Salas. Ellos se dedican a la talla de madera y cuentan con piezas de diversos formatos y van desde piezas para mesa y cocina hasta decoración. Se le hizo la recomendación de exhibir los productos más grandes al fondo y los más pequeños en los cubos frontales pues al ser piezas de bajo costo y pequeño formato generaba en los clientes un impulso de compra. Yency era muy callada y un poco tímida pero en ventas le fue muy bien, lograron un total de \$10.096.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

9. Artesanas Cabildo de Género – Cumbal, Nariño

Este taller indígena Los Pastos, representado en feria por Cecilia Valencia, participó con piezas en tejido en guanga y crochet. En su mayoría tenían mochilas y algunos cojines y pashminas. A ella se le hizo la recomendación de poner los productos más grandes al fondo

y en la parte superior, mientras que los más pequeños y con más detalles al frente y en los entpaños inferiores. La actitud de Cecilia no fue la más indicada para la feria, por lo que se le hacía énfasis en ser un poco más extrovertida y con más ánimo y en no esperar a que los compradores se acercaran a preguntar, sino que los invitara a su stand. Procuró tener buena actitud, sin embargo estuvo unos días enferma con gripa, por lo que su ánimo no subió mucho. Consiguieron ventas de \$2.493.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

10. Coarwas – Siapana, La Guajira

Esta comunidad ya contaba con el apoyo de Economías Propias, proyecto perteneciente a la Subgerencia de Desarrollo de Artesanías de Colombia, por esta razón, Irene Jayariyu, la representante de la este taller Wayúu ya había participado en ferias. Con ella la interacción con los clientes fue buena, pues a pesar de ser un poco tímida respondía con mucha cordialidad y era muy amable y sonriente con los visitantes a feria. Su exhibición se hizo por colores pues la gran mayoría de producto que tenía eran mochilas, hubo muy poco chinchorro y los que había se vendieron muy rápido. Irene procuró mantener este concepto de exhibición durante toda la feria, aunque al final si tuvo que mezclar un poco los colores pues se le estaban acabando las mochilas. Lograron ventas de \$11.965.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

11. Atumara Jai – Pereira, Risaralda

Esta comunidad estuvo representada por Claudia Gonzalez y son indígenas Embera Chamí. Ellos ya habían participado en esta feria en dos versiones pasadas, por lo que sabían cómo era la movida de la feria. Con ellos la exhibición fue sencilla pues ya llevaban sus soluciones de exhibición de collares. La actitud de Claudia fue buena y dispuesta con los clientes. Llegaron a tener una venta durante toda la feria de \$10.100.0000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

12. Comunidad Indígena Amaitule – Necoclí, Antioquia

Esta comunidad de indígenas Gunadule fueron representados por Jovita González y por Leonelda Santacruz. La comunicación con ellas fue muy buena y estaban muy dispuestas y con la mejor actitud durante toda la feria, siempre estaban atendiendo muy bien y tenían la exhibición llena de producto. La solución de exhibición a la que se llegó con ellas eran unos exhibidores inclinados para poner las molas y que así se vieran mejor desde lejos los patrones y figuras de cada pieza. Se les hizo la recomendación de dejar los cojines en la

parte superior pues las piezas pequeñas y planas en la parte inferior, al alcance de los clientes. Ellas consiguieron ventas de \$12.000.000 durante toda la feria.



Fotografía de archivo AdeC 2019

13. Grupo Artesanal Koreguaje – Resguardo Kokará, Caquetá

Este grupo artesanal estuvo representado por Flérida Gutiérrez quien estuvo acompañada por su esposo. Ella habla español, sin embargo le cuesta un poco entenderlo, pero esto no fue un impedimento para que su relación con los clientes fuera muy buena. Con su buena actitud y disposición atendía a los clientes y consiguió ventas para después de la feria. Principalmente ellos elaboran mochilas y chinchorros y como complemento manillas con semillas. La exhibición con este grupo estuvo un poco compleja pues se quedaron sin producto muy rápido y las piezas que les iban quedando eran color crudo y se mimetizaban un poco con el color de la panelería dada por Plaza Mayor, sin embargo, dándole volumen a las piezas se lograba resaltar más las piezas. Ellos lograron ventas de \$9.600.000 durante los 10 días de feria.



Fotografía de archivo AdeC 2019

14. Artesanos Unidos del Contenido – San Andrés de Sotavento, Córdoba

La asociación de Artesanos Unidos del Contenido elabora diferentes productos en caña flecha para mesa y decoración como contenedores, caminos de mesa, centros de mesa,

individuales, tapetes y accesorios de moda como bolsos, sobres, monederos, sombreros, pavas. La curaduría de producto se centró en piezas con paletas de color controladas que permitieron exaltar el producto tradicional y los colores naturales de las piezas. Su exhibición se basó en dejar los colores neutros y blanco negro a un lado y el color a otro lado. Leonardo Álvarez fue el representante de la asociación durante la feria y su actitud siempre fue muy buena tanto con los clientes como con el equipo y los demás artesanos del proyecto. Consiguieron ventas de \$11.890.000 durante la feria.



Fotografía de archivo AdeC 2019

15. Trabajo de Mujer Hecho a Mano – Litoral de San Juan, Valle del Cauca

Este grupo de indígenas Wounaan, estuvo representado por José Luis Moña, quien tuvo una buena actitud y siempre estuvo dispuesto a una buena atención y a seguir las indicaciones de exhibición. La curaduría de producto con este grupo se basó en piezas de Werregue y chocolatillo, en su mayoría producto para decoración del hogar. Con ellos los temas de exhibición fueron un poco complicados pues se les olvidaba el concepto que se venía trabajando que era por color, y a medida que iban vendiendo, reemplazaban con otro muy diferente, por esto tocaba ir seguido a revisar exhibición. Consiguieron ventas de \$9.245.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

16. Cerámicas Étnicas Cuba – Mitú, Vaupés

Con este grupo artesanal, representado por Rodrigo López, hubo problemas con la entrega de la mercancía pues nunca llegó a la feria. La empresa transportadora no entregó el producto, basado en cerámicas de gran formato. Sin embargo tenían alguno que otro producto de fibras y cestería que alcanzó para cubrir el espacio y llenar la estantería. A pesar de que el stand se veía un poco vacío, la actitud de Rodrigo ayudó a conseguir pedidos para después de feria y ventas de \$12.700.000 durante los días de feria.



Fotografía de archivo AdeC 2019

17. Asociación Homacha – Leticia, Amazonas

Jackson Suarez fue el representante de esta comunidad indígena Cocama. La curaduría de producto que se hizo con este grupo se basó en objetos decorativos y de mesa y cocina y el concepto de exhibición que se manejó fue por agrupación y por saturación. Jackson siempre tuvo su stand surtido, cuando vendía algo siempre lo reemplazaba por producto similar. Estuvo muy pendiente de los clientes y siempre tenía muy buena actitud. Consiguieron ventas de \$7.620.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

18. Asociación Canasto de la Abundancia – Solano, Caquetá

Esta asociación elabora, en su mayoría, canastos de diferentes formatos. Y con varios acentos de color. Debido a que eran formatos grandes, la exhibición siempre se veía llena, por lo que la recomendación que se le hizo a Luis Humberto Cuellas, representante de la asociación, era que se basara en separar los canastos por color y por tipo de tejido (abierto y cerrado). Él siempre tuvo buena disposición y procuraba mantener su stand lleno de producto y atender a los clientes con una sonrisa. Consiguieron ventas de \$5.555.000 durante toda la feria.



Fotografía de archivo AdeC 2019

19. Fundación Katanga – Cali, Valle del Cauca

Esta asociación de luthería, tiene como marca personal y colores corporativos el verde, rojo y azul, por lo que la paleta de colores de sus piezas varían entre esos y los crudos. Por esto su exhibición se basó en la división de estos colores. Así mismo tenían varias tipologías y tamaños de instrumentos, así que se les recomendó dejar las piezas más grandes al fondo y en la parte superior y las más pequeñas al alcance de los visitantes a la feria. Orika Possu, fue la representante de la comunidad en la feria y se desenvolvió muy bien con los clientes, siempre sonreía e invitada a los visitantes al stand. Lograron ventas de \$1.414.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

20. Seda y punto – Anserma, Caldas

Este era el único taller que estaba ubicado en el pabellón azul. Los productos que manejan van desde ruanas, chales y chalecos, hasta pantalones. Para ellas se consiguieron soluciones de exhibición para poder doblar, colgar y poner las prendas de tal manera que todas quedaran a la vista de los asistentes a la feria. Martha Sepúlveda, fue la representante en feria de la comunidad y siempre atendió muy bien y estaba atenta a las sugerencias de exhibición que se les hacía. Lograron ventas por \$8.025.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019

2.4 Fotografías del evento



Fotografía de archivo AdeC 2019



Fotografía de archivo AdeC 2019

2.5 Ventas

Ventas Expoartesano 2019												
Taller		Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Día 8	Día 9	Día 10	Total feria
		Viernes 10	Sábado 11	Domingo 12	Lunes 13	Martes 14	Miércoles 15	Jueves 16	Viernes 17	Sábado 18	Domingo 19	Total
1	Comunidad artesanal de Tenza	\$ 1.060.000	\$ 85.000	\$ 239.000	\$ 50.000	\$ 239.000	\$ 89.000	\$ 30.000	\$ 280.000	\$ 380.000	\$ 60.000	\$ 2.512.000
2	Katanga	\$ 54.000	\$ 380.000	\$ 55.000	\$ 17.000	\$ 145.000	\$ 25.000	\$ 71.000	\$ 69.000	\$ 478.000	\$ 120.000	\$ 1.414.000
3	Coartepindo	\$ 450.000	\$ 150.000	\$ 68.000	\$ 85.000	\$ 100.000	\$ 9.000	\$ 280.000	\$ 180.000	\$ 260.000	\$ 140.000	\$ 1.722.000
4	Artesanas vereda el Ingenio	\$ 275.000	\$ 394.000	\$ 244.000	\$ 50.000	\$ 184.000	\$ 120.000	\$ 183.000	\$ 160.000	\$ 393.000	\$ 415.000	\$ 2.418.000
5	Artesanas cabildo de género	\$ 265.000	\$ 185.000	\$ 290.000	\$ 70.000	\$ 295.000	\$ 143.000	\$ 125.000	\$ 495.000	\$ 310.000	\$ 315.000	\$ 2.493.000
6	Artesanas tejedoras de esperanza Artesan	\$ 750.000	\$ 480.000	\$ 450.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 100.000	\$ 150.000	\$ 400.000	\$ 300.000	\$ 3.130.000
7	Asociación canasto de la abundancia	\$ 1.765.000	\$ 670.000	\$ 45.000	\$ 175.000	\$ 255.000	\$ 165.000	\$ 140.000	\$ 270.000	\$ 750.000	\$ 1.320.000	\$ 5.555.000
8	Artesanías el progreso las San Juaneras	\$ 990.000	\$ 380.000	\$ 161.000	\$ 1.621.000	\$ 400.000	\$ 983.000	\$ 105.000	\$ 214.000	\$ 1.968.000	\$ 505.000	\$ 7.327.000
9	Asociación Homacha	\$ 450.000	\$ 1.500.000	\$ 560.000	\$ 200.000	\$ 380.000	\$ 520.000	\$ 360.000	\$ 720.000	\$ 1.300.000	\$ 1.630.000	\$ 7.620.000
10	Seda y punto	\$ 390.000	\$ 525.000	\$ 1.000.000	\$ 400.000	\$ 700.000	\$ 630.000	\$ 970.000	\$ 430.000	\$ 1.130.000	\$ 1.850.000	\$ 8.025.000
11	Trabajo de mujer hecho a mano	\$ 185.000	\$ 820.000	\$ 355.000	\$ 978.000	\$ 3.418.000	\$ 824.000	\$ 270.000	\$ 1.040.000	\$ 477.000	\$ 878.000	\$ 9.245.000
12	Grupo artesanal Koreguaje	\$ 1.800.000	\$ 800.000	\$ 1.150.000	\$ 650.000	\$ 840.000	\$ 1.040.000	\$ 960.000	\$ 670.000	\$ 1.290.000	\$ 400.000	\$ 9.600.000
13	Crea más Nuquí	\$ 2.100.000	\$ 480.000	\$ 730.000	\$ 820.000	\$ 1.300.000	\$ 560.000	\$ 650.000	\$ 600.000	\$ 1.850.000	\$ 1.006.000	\$ 10.096.000
14	Atumara Jai	\$ 350.000	\$ 950.000	\$ 750.000	\$ 450.000	\$ 650.000	\$ 750.000	\$ 1.070.000	\$ 130.000	\$ 2.000.000	\$ 3.000.000	\$ 10.100.000
15	Artesanos unidos del contento	\$ 80.000	\$ 770.000	\$ 850.000	\$ 340.000	\$ 970.000	\$ 820.000	\$ 2.200.000	\$ 820.000	\$ 2.240.000	\$ 2.800.000	\$ 11.890.000
16	Coarwas	\$ 1.125.000	\$ 2.240.000	\$ 960.000	\$ 1.660.000	\$ 510.000	\$ 470.000	\$ 660.000	\$ 110.000	\$ 2.630.000	\$ 1.600.000	\$ 11.965.000
17	Comunidad indígena Amaitule	\$ 500.000	\$ 900.000	\$ 500.000	\$ 600.000	\$ 1.000.000	\$ 900.000	\$ 1.500.000	\$ 2.800.000	\$ 2.000.000	\$ 1.300.000	\$ 12.000.000
18	Cerámicas Étnicas Cubay	\$ 7.850.000	\$ 425.000	\$ 230.000	\$ 180.000	\$ 375.000	\$ 295.000	\$ 660.000	\$ 870.000	\$ 1.435.000	\$ 380.000	\$ 12.700.000
19	Areagua	\$ 1.556.000	\$ 1.927.000	\$ 2.760.000	\$ 1.185.000	\$ 1.209.000	\$ 4.299.000	\$ 2.825.000	\$ 2.291.000	\$ 2.468.000	\$ 1.371.000	\$ 21.891.000
20	Inga Auaska	\$ 2.080.000	\$ 3.200.000	\$ 2.700.000	\$ 3.665.000	\$ 1.854.000	\$ 2.715.000	\$ 1.715.000	\$ 2.729.000	\$ 3.050.000	\$ 2.870.000	\$ 26.578.000
TOTAL		\$ 24.075.000	\$ 17.261.000	\$ 14.097.000	\$ 13.296.000	\$ 15.024.000	\$ 15.557.000	\$ 14.874.000	\$ 15.028.000	\$ 26.809.000	\$ 22.260.000	\$ 178.281.000

3. PLAZA OVIEDO

3.1 Introducción de la feria plaza Oviedo

Para Plaza Oviedo, se contó con la presencia de cinco (5) comunidades inscritas en el proyecto, a lo largo de las seis (6) ediciones que se han llevado a cabo.

El requisito que se pedía desde la feria era que pertenecieran al departamento de Antioquia y que manejaran producto tradicional. Se realizó un filtro de todas las comunidades y se seleccionaron las que más se adecuaban a lo que sugerían.

Los talleres artesanales que asistieron a esta edición de la feria fueron:

1. Carrielarte – Jericó, Antioquia
2. Carolina Vélez Filigrana – Santa Fé de Antioquia
3. La Baldosería – El Retiro, Antioquia
4. Artesanos de la Comuna Uno – Medellín, Antioquia
5. Amaitule – Necoclí, Antioquia

En el marco de Feria de Flores en Medellín, ésta es la primera vez que el proyecto cuenta con esta participación. Estuvo abierta al público once (11) días, del 8 al 19 de agosto, tomando dos fines de semana y extendiéndose una semana más después de que acabara Feria de Flores. Cada espacio contaba con dos estanterías y dos mesas para la exhibición de productos, excepto el taller de joyería que contó con cuatro vitrinas con chapa de seguridad.

3.2 Seguimiento del evento

La planimetría con la distribución y asignación del stand para cada taller artesanal estuvo a cargo del Centro Comercial Oviedo, asignando al proyecto los primeros stands a la entrada del espacio ferial, iniciando el recorrido a mano izquierda con trabajo en madera y a mano derecha con carrieles.

El día anterior a la apertura de la feria se realizó el montaje de producto de cada uno de los talleres, contando con tiempo suficiente para exhibir la mercancía, sin embargo, al día siguiente antes del inicio del evento de inauguración se llegó más temprano para pulir detalles de exhibición. Se hicieron ejercicios de exhibición y se recordaron temas tratados en las visitas a zona. Así mismo se entregaron los diferentes formatos relacionados al proyecto (asistencia, registro de ventas).

Durante los días de feria se revisó la exhibición y se les recordaba a los representantes de feria reemplazar los productos vendidos según el concepto de exhibición con el que se habían organizado los productos al inicio de la feria. De igual forma se reforzaron los principios básicos de ventas (trato a los clientes, precios, organización e historia de la comunidad, lugar de origen y mantenimiento de la exhibición de producto).

El total en ventas registradas para las cinco (5) comunidades durante toda la feria fue de: \$23.444.000. El día más exitoso en ventas fue el primer sábado de feria, 10 de agosto, donde se registraron ventas totales por \$4.253.000. Los días de menor afluencia de público fueron los días entre semana en las horas de la tarde, pues al ser en un centro comercial los visitantes van más hacia las noches, razón por la cual los talleres se encontraron la mayor parte de la feria a la espera de que los visitantes incrementaran. El taller que más vendió fue Carolina Vélez Filigrana, con una venta total de \$8.930.000. El de menor venta fue Amaitule con ventas totales de \$1.735.000.

3.3 Comunidades participantes

1. Carrielarte – Jericó, Antioquia

Este taller artesanal tradicional elabora piezas en guarnielería. Desarrollan todo tipo de carrieles con diferentes cueros y pieles, así como piezas más comunes como bolsos, monederos y billeteras.

El concepto de exhibición con ellos se basó en la tipología de producto, dejando los bolsos más grandes en la parte superior de la estantería, los que tenían más detalle en la parte media de la estantería y los de tamaño mediano en la parte inferior de la estantería. De igual forma Alejandra Agudelo, la representante del taller en la comunidad, llevó una piel completa y la exhibimos en la parte frontal del stand, resaltando las manchas naturales así como los productos de menor tamaño y mayor rotación.

Alejandra perteneció a la primera versión del proyecto y a partir de ahí ha participado en varias ferias, por lo que ya tiene experiencia y sabe manejar el tema de exhibición. Cada que vendía una pieza la reemplazaba inmediatamente y su actitud era muy abierta y dispuesta a la atención al público.

Para los once días de feria, se lograron ventas por \$5.294.000.



Fotografía de archivo AdeC 2019



2. Carolina Vélez Filigrana – Santa Fé de Antioquia

Este taller artesanal se dedica a la elaboración de joyería principalmente en filigrana y demás trabajos en metales, como calado, tallado y martillado. Maneja piezas de pequeño y mediano formato que van desde aretes en topito, candongas, aretes largos, hasta collares y pulseras.

La exhibición Carolina la tiene muy clara. Ella llevó hojas artificiales y piedras para su montaje y el concepto en el que se trabajó fue basado en tamaños y equilibrio entre las piezas. Por lo que dejaron piezas combinadas y bien distribuidas logrando que el espacio se viera lleno y con la mayor cantidad de referencias posible.

Carolina aceptó todas las sugerencias y estuvo muy abierta y de buena actitud durante toda la feria, logrando ventas de \$8.930.000 durante los once días.



Fotografía de archivo AdeC 2019



3. La Baldosería – El Retiro, Antioquia

Este taller es de los pocos que trabaja piezas de madera con baldosa. Realizan todo tipo de piezas, desde mobiliario hasta tablas de servicio y objetos decorativos para mesa y cocina como posavasos, imanes, cajas de fósforos y demás.

Ellas ya han tenido experiencia en feria por lo que levaban su propio mobiliario y herramientas por lo que la exhibición se facilitó en cuanto a la ubicación de los productos. La mayoría de sus productos son pequeños y en la estantería se perdían por lo que se solucionó colgándolos de extremo a extremo de la estantería para que mataran un poco el fondo y resaltaran gracias a sus vivos colores. Las piezas con mayor detalle como las bandejas y los posavasos se dejaron en la parte frontal sobre una mesa para que los clientes tuvieran fácil acceso a las piezas.

Luz siempre estuvo muy dispuesta y con muy buena actitud logrando ventas por \$4.575.000 durante los 11 días de feria.





Fotografía de archivo AdeC 2019

4. Artesanos de la Comuna Uno – Medellín, Antioquia

Este taller se dedica al trabajo en madera. Recogen los retazos que para muchos son basura y por medio del ensamble de maderas crean piezas únicas con acabados en diversos colores y maderas. Elaboran principalmente bandejas de servicio, posavasos, cofres, cajas de té y en algunas piezas de mobiliario como mesas y bancas auxiliares.

Guillermo y Bertha, quienes estuvieron como representantes en la feria, siguieron todas las recomendaciones de exhibición, dejando los cofres y cajas más grandes en la parte superior y las piezas con más detalle cerca del alcance de los visitantes a la feria. De igual forma organizaron el mobiliario en la parte frontal del stand de tal forma de dejar la circulación para que los clientes pudieran entrar. Guillermo tenía iniciativa y todos los días en la mañana hacía cambios en la exhibición para que la rotación de los productos fuera más equitativa.

Este taller logro ventas por \$2.910.000 durante los 11 días de feria.





Fotografía de archivo AdeC 2019

5. Amaitule – Necoclí, Antioquia

Este grupo indígena Gunadule, representado en feria por Jovita y Leonelda, elabora molas en la técnica de tela sobre tela. Principalmente manejan varias medidas de las telas, las cuales compran como insumo para hacer más prendas, sin embargo ellas también manejan bolsos y mochilas en esta técnica así como muñecos para niños y cojines.

Al tener tantas referencias de telas y tantos diseños variados, pues cada patrón simboliza algo de su cosmovisión, el concepto de diseño se basó en ubicar las piezas grandes como cojines y bolsos en la parte superior, atrayendo la atención de los clientes. Y el resto de piezas apiladas en el resto de los entrepaños. Para conseguir que se evidenciara algunos de los diseños se colgaron en el lateral del stand y en las mesas del frente del stand se ubicaron los muñecos por orden cromático (colores fríos a un lado y colores cálidos al otro).

Su actitud era algo tímida y no se acercaban mucho a los clientes, sin embargo se les hizo sugerencias respecto a la atención a los clientes y su actitud mejoró. Lograron ventas por \$1.735.000.





Fotografía de archivo AdeC 2019

3.3 Fotografías del evento







3.5 Ventas

Oviedo Medellín 2019 - AGOSTO

No .	Asociación	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Día 8	Día 9	Día 10	Día 11	Total feria
		Viernes 9	Sábado 10	Domingo 11	Lunes 12	Martes 13	Miércoles 14	Jueves 15	Viernes 16	Sábado 17	Domingo 18	Lunes 19	
1	Amaitule	\$ 120.000	\$ 180.000	\$ 80.000	\$ 50.000	\$ 120.000	\$ 200.000	\$ 150.000	\$ 200.000	\$ 235.000	\$ 100.000	\$ 300.000	1.735.000
2	Artisanos unidos de la comuna uno	\$ 235.000	\$ 275.000	\$ 690.000	\$ 0	\$ 450.000	\$ 50.000	\$ 40.000	\$ 140.000	\$ 240.000	\$ 210.000	\$ 580.000	2.910.000
3	La Baldosería	\$ 680.000	\$ 975.000	\$ 428.000	\$ 319.000	\$ 400.000	\$ 324.000	\$ 478.000	\$ 193.000	\$ 320.000	\$ 290.000	\$ 168.000	4.575.000
4	Carrielarte	\$ 478.000	\$ 1.173.000	\$ 776.000	\$ 794.000	\$ 68.000	\$ 250.000	\$ 232.000	\$ 270.000	\$ 668.000	\$ 495.000	\$ 90.000	5.294.000
5	Carolina Vélez	\$ 1.100.000	\$ 1.650.000	\$ 600.000	\$ 700.000	\$ 850.000	\$ 1.100.000	\$ 1.000.000	\$ 320.000	\$ 850.000	\$ 350.000	\$ 410.000	8.930.000
	Total por día	\$ 2.613.000	\$ 4.253.000	\$ 2.574.000	\$ 1.863.000	\$ 1.888.000	\$ 1.924.000	\$ 1.900.000	\$ 1.123.000	\$ 2.313.000	\$ 1.445.000	\$ 1.548.000	\$ 23.444.000

4. MERCADO ARTESANAL MOMPOX, 2019

4.1 descripción del mercado

Durante la participación en el Mercado Artesanal de Mompox, una experiencia en filigrana se contó con la participación de 5 comunidades artesanal de la región (Bolívar), 8 talleres de joyería de Mompox y 4 artesanos de otros oficios tradicionales de Mompox.

El requisito que se pedía desde la feria era que pertenecieran al departamento de Bolívar que manejaran técnicas tradiciones que resaltarán el trabajo y el manejo de materias primas de la región seleccionando los siguientes grupos

5 artesanos de las Región Bolívar

1. Coartur (cooperativa de artesanos de Turbaco) – Turbaco
2. Artesanías Edwin – Cartagena
3. Asomuvica – San Jacinto
4. Luthiers de San Jacinto – San Jacinto
5. Asomuinca – San Jacinto

8 artesanos de joyería

1. Joyería Ginna
2. Magalys Joyería
3. Joyería Sam
4. Adom
5. Asomom
6. Joyeros independientes
7. Joyería Emmaanuel
8. Joyería El Kilate

4 artesanos de otros oficios tradicionales de Mompox

1. Familia Cortés
2. Amam
3. Estudiantes escuela taller (solo exhibición)
4. Familia Rocha Pupo

En el marco del Festival de Jazz de Mompox es la primera feria en la que participa artesanías de Colombia con oficios tradicionales de la región, brindando una muestra variada sobre las materias primas y los oficios, Estuvo abierta al público cuatro (4) días del 5 al 8 de septiembre contando con actividades que complementaron la muestra.

El mercado artesanal de Mompox tuvo sede en la casa de la cultura del municipio adecuando el salón principal para la muestra, cada artesano contaba con un stand independiente que contaba con mobiliario o vitrina para exhibir producto, mesa, sillas y marcación (nombre del taller, lugar de origen, mapa, materia prima y técnica)

4.2 Seguimiento del evento

La planimetría se dividió por técnicas ubicando los talleres de joyería en costado del salón y los otros oficios en el oro costado contando con un corredor intermedio que permitía ver todos los espacios y productos.

Cada uno de los artesanos llegó a Mompox desde el día 4 de septiembre en las horas de la mañana para recibir la información sobre la logística del evento, presentación de los representantes de cada entidad y ubicación de su espacio, en las horas de la tarde se realizó el montaje de los artesanos de la región Bolívar y de los artesanos de oficios tradicionales de Mompox, el acompañamiento y la curaduría de producto de joyería estuvo a cargo del programa nacional de joyería de Artesanías de Colombia.

El día 5 de septiembre se dio apertura a la muestra artesanal y demostraciones de oficios organizadas por Artesanías de Colombia y aliados, el día 6 y 7 se contó con la visita de más público asistente al festival, las diferentes muestras artesanales se vieron resaltadas por la variada de materias primas técnicas y lugares del departamento.

Durante los días de ferias se revisó la exhibición y se recordaba a los artesanos reemplazar los productos vendidos con el fin de no afectar la exhibición del espacio, a cada uno de ellos se le brindaron lineamientos para la distribución de los productos teniendo en cuenta el tamaño de los productos, el espacio, color, figura fondo y cantidad de productos.

Antes de que empezaran a llegar los visitantes se les recordó los principios básicos de ventas (trato a los clientes, precios, organización e historia de la comunidad, lugar de origen y mantenimiento de la exhibición de producto).

El total en ventas registradas para las dieciséis (16) comunidades durante toda la feria fue de: \$44.374.000. El día más exitoso en ventas fue 14 de septiembre, donde se registraron ventas totales por \$18.521.000. El taller que más vendió fue Joyería El Kilate Filigrana, con una venta total de \$20.968.000.

1. Coartur (cooperativa de artesanos de Turbaco) – Turbaco

Dentro de la cooperativa de artesanos de Turbaco desarrollan piezas en madera mostrando la habilidad para el desarrollo de piezas utilitarias en talla y torno cada una de las piezas presenta un alto nivel de acabados resaltando las características de los materiales (veta, color, combinación de maderas) en productos como ensaladeras, morteros, tablas, porta velas, centros de mesa y bowls.

El concepto de exhibición con ellos se basó en la tipología de producto, y el juego por alturas con el fin de resaltar los productos y proponer una exhibición más dinámica, la paleta de color está limitada por los tonos naturales de las maderas que usan, la saturación de producto se enfocó a la altura de los ojos ya que en las estanterías superiores e inferiores el producto se perdía por el tamaño y el tono.

Amelia Roncallo fue la artesana seleccionada para representar el grupo de artesanos, ella ya ha tenido experiencia en diferentes eventos ya que perteneció al Proyecto de mejoramiento y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano – 20 Comunidades, tiene muy buena disposición y es receptiva a las recomendaciones y sugerencias que se le realizaron.

Durante los cuatro (4) días de feria lograron ventas por \$445.000



2. Artesanías Edwin – Cartagena

La comunidad artesanal de cacho y coco de Cartagena ha venido recibiendo asesoría por parte del programa APV (Atención a población desplazada y vulnerable) de Artesanías de Colombia en el cual han recibido asesoría en diseño y desarrollo de producto, costos, comercialización, este grupo no ha tenido mucha experiencia en ferias ni eventos, pero son muy receptivos a los comentarios realizados.

Para la selección de producto nos apoyamos en los asesores que han tenido con el fin de ser lo más asertivos en la participación, la comunidad envió producto de diferentes categorías mesa y decoración (salseras, azucareras, cucharas, contenedores y recipientes) y para complementar la muestra llevaron accesorios (anillos, aretes, pulseras)

La exhibición se centró en resaltar las piezas que por lo general eran de formatos muy pequeños y utilizar las piezas de mayor formato (Espejo y cofres) para las zonas más altas y bajas con el fin de distribuir los productos de la mejor forma.

Durante los cuatro (4) días de feria lograron ventas por \$830.000



3. Asomuvica – San Jacinto

La asociación de mujeres víctimas del conflicto armado fueron beneficiarias del proyecto de mejoramiento y generación de oportunidades comerciales en el año 2018 por esta razón ya han tenido asesoría en exhibición y han participado el circuito ferial de artesanías de Colombia, la tipología de producto desarrolla por la comunidad está enfocada en hamacas y bolsos por esta razón centramos el producto en hamacas sencillas y bolsos de diferentes formatos.

La distribución del producto en el espacio se realizó mostrando las características de las hamacas (tamaños, colores y tejidos) por esto se tomó la decisión de colgarlas y enrollarlas, los bolsos no son productos no tradicionales, pero por las características de la feria y el tipo de mercado se decidieron llevar y colgar los más sencillos.

La artesana Luz María quien fue la seleccionada para representar a la asociación es muy receptiva a los cambios y las observaciones que se realizan, durante la feria logro un pedido para entregar después de feria.

Durante los cuatro (4) días de feria lograron ventas por \$1.780.000



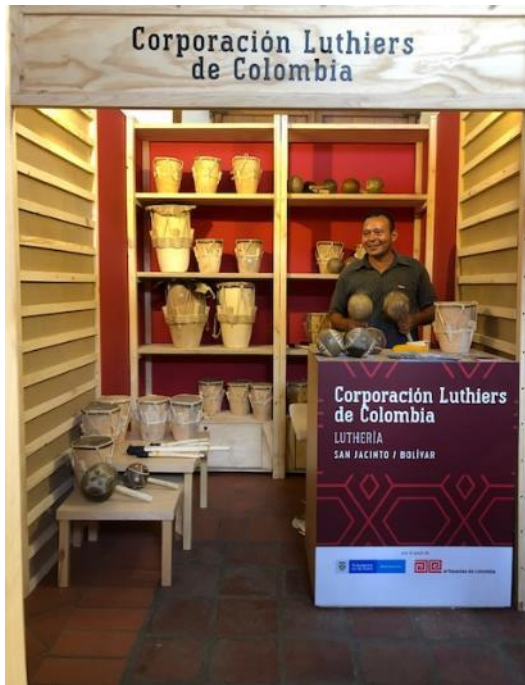
4. Luthiers de San Jacinto – San Jacinto

Los artesanos luthiers de San Jacinto han sido atendidos en el proyecto APV (atención a población vulnerable) con varios enfoques, pero en el proceso de comercialización no tiene mucha experiencia ya que los productos que trabaja están enfocados en instrumentos por pedidos.

El representante en feria fue Jaider García quien fue muy receptivo a las recomendaciones que hicimos de exhibición, es de las primeras participaciones en ferias por parte de la asociación por esta razón reforzamos en los conceptos de exhibición y vitrinismo (figura fonda, proporción de tamaños, alturas, contraste, gradaciones de tamaño, saturación, espacio y marcación) y comercialización.

Los productos más vendidos fueron los tambores pequeños y las maracas por la particularidad de la feria los productos seleccionados fueron de menor escala, entre ellos se encontraban llamadores pequeños, llamadores grandes, gaitas hembra y macho, marcas; durante las visitas guiadas con los niños el artesano les enseñó sobre los instrumentos desarrollando una gran inquietud en ellos.

Durante los cuatro (4) días de feria lograron ventas por \$710.000



5. Asomuinca – Cascajal

Las artesanas tejedoras de cascajal han participado en varios proyectos de artesanías de Colombia y entidades privadas las cuales han dictado varios talleres de diferentes temas en la comunidad por esta razón están adelantadas en diseño y desarrollo de producto y en esta ocasión se aprobaron varias tipologías de producto mesa decoración (centros de mesa, contenedores, individuales, bowls, porta cazuelas entre otros) accesorios de moda (sobres, bolsos, abanicos, sombreros y pavas)

La exhibición se enfocó por zonas moda, mesa o accesorios para colgar y en las mesas se mezcló producto con el fin de jugar con las paletas de color y los tamaños logrando una interacción entre ellos.

Al mercado asistieron dos representantes del taller por lo que el proceso de comercialización se facilitó brindando la posibilidad de atender más clientes, los productos lograron un gran impacto en las ventas.

Durante los cuatro (4) días de feria lograron ventas por \$3.291.000



Artesanos de Joyería (8)

Joyería Ginna, Magalys Joyería, Joyería Sam, Adom, Asomom, Joyeros independientes, Joyería Emmaanuel, Joyería El Kilate.

La selección de los artesanos de joyería estuvo apoyada del programa nacional de joyería de Artesanías de Colombia quien ya lleva apoyando esta comunidad desde hace varios años, durante el proceso de selección se tuvieron en cuenta varias características de producto y capacidad de producción con el fin de tener variedad de piezas durante el evento. Durante el evento estuvo Karen Pulido perteneciente al programa nacional de joyería quien realizó la curaduría de producto y el acompañamiento para revisar la exhibición y ventas de los artesanos

El montaje para las ocho comunidades tuvo los mismos requerimientos para todos, dos vitrinas para joyería con espacio para exhibir (pino con paño negro con el fin de resaltar los acabados de las piezas) y guardar productos (cajoneras con cerradura)

Durante el mercado lograron unas ventas por 36.348.600 distribuidos en

TALLERES DE JOYERÍA					
TALLER	12-sep	13-sep	14-sep	15-sep	Total
Joyería Emmanuel	\$ 348.000	\$ 346.000	\$ 1.118.000	\$ 528.000	\$ 2.340.000
Joyería Adom	\$ 175.000	\$ 210.000	\$ 623.000	\$ 150.000	\$ 1.158.000
Joyería Sam	\$ 120.000	\$ 520.000	\$ 670.000	\$ 590.000	\$ 1.900.000
Magaly Joyería	\$ 314.000	\$ 460.600	\$ 851.000	\$ 83.000	\$ 1.708.600
Joyería Ginna	\$ 60.000	\$ 1.060.000	\$ 800.000	\$ 127.000	\$ 2.047.000
Joyería Asomom	\$ -	\$ 308.000	\$ 1.589.000	\$ 290.000	\$ 2.187.000
Joyereros Independientes	\$ 380.000	\$ 1.700.000	\$ 1.900.000	\$ 60.000	\$ 4.040.000
Joyería El kilate	\$ 1.850.000	\$ 7.430.000	\$ 6.588.000	\$ 5.100.000	\$ 20.968.000
	\$ 3.247.000	\$ 12.034.600	\$ 14.139.000	\$ 6.928.000	\$ 36.348.600



Fotografía de archivo AdeC 2019



4 artesanos de otros oficios tradicionales de Mompox

Familia Cortés, Amam, Estudiantes escuela taller (solo exhibición), Familia Rocha Pupo

La organización de la feria solicitó un espacio para las comunidades del municipio con el fin de potencializar la región y evidenciar la variedad de técnicas y oficios artesanales, a estos cuatro talleres en los que estaban incluidos (alfarería, bordados, forja y talla) se les organizó un espacio doble donde cada uno contaba con una mesa de y unas estanterías para la exhibición.

El equipo de Artesanías de Colombia fue el encargado de realizar la curaduría y la selección de producto que se expuso por parte de estas cuatro comunidades donde se buscaron piezas que resaltarán el oficio y tuvieran los mejores acabados, la variedad de producto en bordados se centró en piezas de tonos crudos y cálidos con bordados tradicionales de flores y plantas de la región, la alfarería es un oficio de tradición pero de poca evolución en forma ya que los productos contenían pocas formas, adicionalmente las piezas que llevaron a la feria eran de exhibición sin venta, la talla de la región está concentrada en piezas tradicionales y en maderas

muy limitadas, esta tipología de piezas las complementan con tejidos en mimbre o bejucos, las piezas de forja son de las más representativas de la región con formas tradicionales.

Durante el evento estos cuatro oficios lograron ventas por \$970.000

Talleres adicionales					
TALLER	12-sep	13-sep	14-sep	15-sep	Total
AMAM	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ -	\$ -	\$ 60.000
FAMILIA CORTES (MADERA)	\$ -	\$ -	\$ 700.000	\$ -	\$ 700.000
FAMILIA ROCHA PUPO (FORJA)	\$ -	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 50.000	\$ 210.000
	\$ 20.000	\$ 120.000	\$ 780.000	\$ 50.000	\$ 970.000

4.4 Fotografías del evento





4.5 ventas

Mercado Artesanal Mompox - SEPTIEMBRE					
Asociación	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Total
	Jueves 5	Viernes 6	Sábado 7	Domingo 8	
AMAM	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ -	\$ -	\$ 60.000
FAMILIA ROCHA PUPO (FORJA)	\$ -	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 50.000	\$ 210.000
ARTESANOS DE TURBACO	\$ 145.000	\$ 50.000	\$ 70.000	\$ 180.000	\$ 445.000
FAMILIA CORTES (MADERA)	\$ -	\$ -	\$ 700.000		\$ 700.000
LUTHIERS DE SAN JACINTO	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 320.000	\$ 240.000	\$ 710.000
ARTESANIAS EDWIN	\$ 150.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 80.000	\$ 830.000
JOYERIA ADOM	\$ 175.000	\$ 210.000	\$ 623.000	\$ 150.000	\$ 1.158.000
MAGALY JOYERIA	\$ 314.000	\$ 460.600	\$ 851.000	\$ 83.000	\$ 1.708.600
ASOMUVICA	\$ -	\$ 180.000	\$ 1.250.000	\$ 350.000	\$ 1.780.000
JOYERIA SAM	\$ 120.000	\$ 520.000	\$ 670.000	\$ 590.000	\$ 1.900.000
JOYERIA GINNA	\$ 60.000	\$ 1.060.000	\$ 800.000	\$ 127.000	\$ 2.047.000
JOYERIA ASOMOM	\$ -	\$ 308.000	\$ 1.589.000	\$ 290.000	\$ 2.187.000
JOYERÍA EMMANUEL	\$ 348.000	\$ 346.000	\$ 1.118.000	\$ 528.000	\$ 2.340.000
ASOMUINCA	\$ 314.000	\$ 1.020.000	\$ 1.662.000	\$ 295.000	\$ 3.291.000
JOYEROS INDEPENDIENTES	\$ 380.000	\$ 1.700.000	\$ 1.900.000	\$ 60.000	\$ 4.040.000
JOYERIA EL KILATE	\$ 1.850.000	\$ 7.430.000	\$ 6.588.000	\$ 5.100.000	\$ 20.968.000
Total	\$ 3.926.000	\$ 13.804.600	\$ 18.521.000	\$ 8.123.000	\$ 44.374.600

5. MERCADO ARTESANAL CLAUSTRO LAS AGUAS

5.1 Introducción del mercado artesanal claustro

Durante el Mercado Artesanal Claustro las Aguas participaron 20 comunidades de 17 departamentos diferentes del país en los cuales estaban varios oficios, técnicas y materias primas y comunidades, la selección de las comunidades se realizó con el fin de ofrecer mayor variedad a los asistentes al mercado.

Las comunidades participantes en el evento en el marco del proyecto de Mejoramiento y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano – 20 comunidades llevan un recorrido de participación en eventos feriales que les permite tener las herramientas necesarias para la participación y el éxito comercial.

Las comunidades seleccionadas fueron las siguientes

1. Comunidad artesanal de Tenza
2. Asoamaps
3. Artesanos de la chamba
4. EL progreso las San Juaneras
5. El chorote
6. Artesanos unidos del contenido
7. Seda y Punto
8. Cooperativa de artesanos de Turbaco
9. Asoprohati
10. Shinyak
11. Homacha
12. Grupo artesanal Kporeguaje
13. Areagua
14. Corpolienzo
15. Innovarte caribe
16. Artesol
17. Crea más Nuquí
18. Inga Auaska
19. Hajsú Etnomoda
20. Coarwas

Durante la feria se logró una sinergia de trabajo entre los artesanos y los supervisores de artesanías de Colombia, el tiempo de la feria permitió generar contactos a futuro para las comunidades y superar sus expectativas de ventas; los desplazamientos de los artesanos Hotel – Feria – Hotel se realizaron caminando minimizando los tiempos, durante los cuatro días del mercado se contó con una apertura de 6 horas al día acompañado por las actividades y recorridos planeados por la organización del evento.

La ubicación del mercado artesanal fue en el parqueadero del claustro las aguas donde se adecuó el espacio y se realizó el montaje preciso para cada uno de los artesanos teniendo en cuenta las tipologías de producto y necesidades de cada uno.

5.2 Seguimiento del evento

El espacio de montaje se compartió con 6 comunidades del proyecto Etnias y 6 stands complementarios de alimentación y entidades distritales, y las 20 comunidades que se ubicaron en el centro y lateral derecho, a cada una de las comunidades participantes se les entrego el espacio de exhibición con 2 estanterías, 2 cubos y 1 counter adicionalmente a las comunidades que tienen requerimientos específicos de exhibición se les brindo el apoyo (cuellos, exhibidores de aretes, mascararas colgadas, mochilas entre otros).

Cada uno de los artesanos llego a Bogotá el 10 de septiembre y el personal de logística fue el encargado de llevarlos desde el aeropuerto hasta el hotel donde se registraron y quedaron, posteriormente el equipo de diseño de la subgerencia de promoción y generación oportunidades comerciales los recogió en el hotel y les enseñó el camino a las oficinas, el 11 de septiembre se realizaron las actividades sobre participación ciudadana y retroalimentación de los talleres dictados en zona y en la tarde se realizó el montaje de las piezas.

Del día 12 al 15 de septiembre se abrió al público la feria durante 6 horas cada día las ventas totales durante los cuatro días fueron por \$75'321.000 divididas en día 1: 17'501.000, día 2: 16'974.000, día 3: 16'982.000 y día 4: 23'864.000 teniendo como mayores ventas el domingo 15 de septiembre.

Durante todos los días de feria, montaje y desmontaje se realizó el acompañamiento por parte del equipo de diseño de la subgerencia de promoción y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal, adicionalmente al finalizar las jornadas se les recordó a los artesanos los principios básicos para las ventas (trato a los clientes, precios, organización e historia de la comunidad, lugar de origen y mantenimiento de la exhibición de producto) con el fin de garantizar la venta de la mayor cantidad de productos.

5.3 Comunidades participantes

1. Comunidad artesanal de Tenza

Los productos seleccionados para la feria se enfocaron en piezas tradicionales de diferentes formatos con el fin de tener una oferta amplia de productos, las materias primas que utilizaron fueron guadua, chin y bejucos de la región.

Los productos se distribuyeron en estanterías (dos módulos con 5 entropaños en los cuales se ubicó el producto por tamaño y por paletas de color) la cantidad de producto permitió realizar varios cambios en la exhibición durante los días del evento, adicionalmente se ubicaron 3 cubos con el fin de ubicar los productos de gran formato en ellos.

Luz maría la artesana representante en feria fue muy proactiva y receptiva a las recomendaciones de productos y exhibición quien logro ventas por \$645.000 durante los cuatro días de feria, este grupo artesanal fue el que reporto las ventas más bajas durante el evento debido a la tipología de producto y el volumen de las piezas.



2. Asoamaps

Este grupo de tejedoras de cascajal tiene varios años de experiencia en el oficio y han recibido asesoría en diferentes temas por parte de Artesanías de Colombia y entidades externas, de igual forma falta reforzar en diseño y desarrollo ya que la oferta de productos es muy limitada con productos tradicionales.

Dentro de los productos traídos a feria se clasificaban en dos categorías principales Mesa decoración (caminos de mesa, centros de mesa, contenedores, individuales, porta cazuelas) y accesorios (bolsos, sobres, sombreros, cosmetiqueras, cartucheras, pavas y sombreros) la distribución de las piezas en el espacio se dio en la estantería tipo, cubos counter donde se intentó jugar con las paletas de colores

La artesana delegada para la feria fue Alicia Bolívar quien fue muy receptiva a los cambios, pero no mantenía la exhibición como se recomendaba ya que no remplazaba el producto que vendía y en varias ocasiones no ordenaba el espacio, las ventas logradas durante el evento fueron por \$990.000 siendo el segundo día con mayores ventas.



3. Artesanos de la chamba

El grupo de artesanos de la chamba ha venido participando en el marco del proyecto 20 comunidades desde el 2017 en el cual han tenido la oportunidad de asistir a varias ferias a nivel nacional en las cuales han practicado los conceptos enseñados durante las visitas, durante la participación en el mercado se aprobaron piezas tradicionales y con bruñidos desarrollados con laboratorios y diseño Colombia.

La comunidad de la chamba ha participado en ferias durante varios años durante los cuales han tenido una alta experiencia en la comercialización, exhibición y ventas; Miguel Avilés artesano delegado por la comunidad para representar a los artesanos en el mercado Artesanal fue muy receptivo a las recomendaciones de exhibición y operación comercial garantizando las ventas para su comunidad.

La exhibición se centró en el volumen y cantad de piezas ya que los productos principalmente se venden por juegos con el fin de completar las vajillas o los accesorios de cocina y mesa, la ubicación de las piezas visualmente más pesadas se dejó en la parte inferior de las estanterías, con el fin de saturar los espacios cercanos a los ojos y manos; durante los cuatro días de feria se lograron ventas por \$1´790.000



4. El progreso las san juaneras

Dentro de la asociación de artesanas de Luruaco el desarrollo de las piezas está enfocado en canastos y puff con los cuales utilizan el entorchado de la fibra para el tejido, las piezas con mayor rotación durante el evento fueron los puff y paneras entretejidas, los productos aprobados para la feria fueron de varios valores comerciales con el fin de tener mayor posibilidades de comercialización.

Dentro de la exhibición las piezas tienen un mismo tono de color por esta razón el concepto principal para la ubicación fue alturas y proporciones para jugar con las categorías y alturas de las piezas generando una exhibición atractiva y dinámica visualmente, la cantidad de las piezas permitió rotar la exhibición y variar los productos durante los días del mercado.

Darlys Siado fue la artesana representante durante el evento, al ser la primera feria en la que participaba se generaron bastantes expectativas, se le recomendó mejorar la atención al público ya que era muy tímida, aunque conocía muy bien los procesos, productos y precios, durante el mercado logró una venta por \$1.879.000.



5. EL chorote

El taller de alfarería de Acevedo – Huila presento productos tradicionales para la feria donde se evidencio la habilidad del trabajo de piezas de diferentes formatos y tipologías, este grupo ha participado en varias ferias de Artesanías de Colombia ganando experiencia en comercialización y exhibición.

La exhibición se enfocó en el juego de tipologías y colores generando visualmente un complemento de las piezas y los tonos, durante los días de ferias se rotó el producto entre la estantería y los cubos con el fin de generar mayor dinamismo en el stand.

El representante en el mercado fue Fidencio Cueltan quien ha tenido una experiencia amplia en la comercialización y eventos, fue muy receptivo a las recomendaciones y proactivo durante el evento, el taller logro unas ventas por \$1.940.000



6. Artesanos unidos del contenido

El taller de artesanos del contenido ha participado en varios proyectos de Artesanías de Colombia y Sura donde ha recibido asesoría en diferentes temas, por parte del proyecto de mejoramiento y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano recibieron la capacitación en zona sobre exhibición y vitrinismo en el cual se explicaron los conceptos básicos los cuales aplicaron en el stand.

La muestra de productos se dividió en mesa decoración (contenedores, camios de mesa, fruteros, dulceras, individuales, cojines entre otros) y accesorios (pavas, sombreros, manillas entre otros), en la exhibición se mezclaron el fin de genera mayor dinamismo a la muestra.

La variedad de producto permitió realizar cambios en la exhibición y la proactividad de la artesana aumento las posibilidades de venta, la artesana delegada para el mercado fue Emperatriz quien aplico los conceptos explicados y realizaba los cambios en su espacio, logro unas ventas por \$2.215.000 durante los cuatro días de feria.



7. Seda y Punto

Los productos de la comunidad corresponden a la categoría de moda ya que están enfocadas en ruanas, chales, chalecos, pantalones dentro de los cuales dividen en dos categorías colores neutros – crudos y color paletas de color más llamativas con combinaciones más fuertes.

Las piezas se colgaron con el fin de mostrar los acabados de las piezas en ganchos y torsos que permitían resaltar la funcionalidad de las piezas, la artesana fue muy receptiva en las recomendaciones de color y cambios en la exhibición.

Durante la feria lograron ventas por \$2.215.000 durante los cuatro días siendo las ruanas el producto con mayor éxito comercial.



8. Cooperativa de artesanos de Turbaco.

La tipología de los productos trabajados con la comunidad de Turbaco fueron piezas utilitarias de mesa decoración que permitían jugar con las proporciones color natural de la madera y elementos complementarios que trajeron (frutos y plantas tradicionales de la zona)

Al tener tanto éxito en ventas los espacios de exhibición se fueron quedando vacíos por esta razón se tomó la decisión de ubicar pocos productos en los espacios superiores e inferiores

y dejar con mayor saturación los espacios de a la altura de los ojos y las manos, la artesana delegada para esta participación fue Teresa Barrios quien ya tiene bastante experiencia en eventos, adicionalmente la artesana fue una líder con los otros compañeros del proyecto brindándoles apoyo y consejos en ventas.

Durante el mercado lograron ventas por \$2.288.000



9. Asoprohati

La asociación de artesanas del resguardo Los Haticos ubicadas en la sierra nevada son indígenas Kanuamas que llevan la tradición de hacer y comercializar las mochilas en fique, para la ocasión del mercado artesanal los productos seleccionados fueron tradicionales en varias paletas de color con el fin de incluir la mayor cantidad de productos en la oferta.

La exhibición se enfocó en mostrar los productos de varias formas, colgados, doblada y sobrepuestas con el fin de evidenciar la textura y el detalle de las piezas, para esto se dispuso tres tipos de mobiliario estanterías donde se ubicaron las piezas por color y ganchos en los cuales se podían suspender las mochilas a diferentes alturas.

La artesana representante en feria fue Elsida Arias quien ya tiene una amplia experiencia en el proceso de comercialización y venta, durante el mercado mantuvo una disposición a las recomendaciones de producto y exhibición logrando unas ventas por \$2.840.000 en los cuatro días del mercado.



10. Shinyak

La comunidad artesanal inga – Kamentsa tiene como principal producto las máscaras talladas en madera en diferentes formatos y acabados para esta ocasión las piezas que principales fueron mascararas alargadas con chaquiras, pintadas totalmente a mano y tintilladas.

La comunidad se caracteriza por la calidad de las piezas y la variada de los gestos tradiciones con el fin de mantener viva la esencia de su comunidad indígena, para la exhibición de las piezas se logró colgar y sobreponer las máscaras en las diferentes estanterías del mobiliario brindado, de igual forma se ubicaron las máscaras de mayor impacto en el counter y en los cubos que tenían a disposición.

El artesano delegado por la comunidad fue Marcelino Chasoy quien ya ha tenido bastante experiencia en las ferias y ha sido capacitado en diferentes ocasiones por parte de artesanías de Colombia y entidades externas, durante el mercado logro ventas por \$2.965.000.



11. Homacha

El producto de la comunidad es tradicional teniendo como principal producto la talla de animales representativos de la región en diferentes tamaños, el mayor diferenciador de la comunidad es la posición y los gestos que realizan los animales en la talla, la variada de producto en feria fue alta permitiendo realizar una exhibición más dinámica.

La exhibición de los productos de la asociación homacha se enfocó en las alturas y combinación de animales ya que las paletas de color son muy similares, el mobiliario brindado para la exhibición fue en estanterías y cubos donde se distribuyó el producto de la comunidad, adicionalmente se ubicaron cubos en pino de diferentes alturas con el fin de generar una exhibición más dinámica visualmente

El artesano delegado en feria fue Jackson Suarez quien ha participado del circuito comercial de Artesanías de Colombia durante el año ganando experiencia en el ámbito comercial, durante el mercado fue muy receptivo a las recomendaciones de producto y exhibición, logro unas ventas por \$3.668.000.



12. Grupo de artesanos Koreguaje

Los indígenas Koreguaje del resguardo Kokará desarrollan mochilas tradicionales en cumare tinturado con elementos naturales, en el mercado artesanal fueron aprobadas las mochilas en diferentes formatos, con semillas o borlas, adicionalmente manillas, chinchorros, manillas, collares entre otros.

El volumen de producto fue muy alto permitiendo mantener el stand surtido durante todo el evento, la exhibición se basó en resaltar los acabados de las piezas y la variedad de las mochilas, las piezas se ubicaron de tres formas, colgadas, rellenas y sobre puestas en las

estanterías genéricas del montaje, cubos (donde se ubicaron unas bateas en cerámica tradicional)

La artesana delegada para la feria fue Flerida Gutiérrez quien ha participado en varios eventos a nivel nacional tenido experiencia en la comercialización de los productos y la logística, durante el mercado personalizó varias mochilas permitiéndole generar una relación cercana con los clientes y contactos a futuro, durante el evento logro ventas por \$3.695.000.



13. Areagua

La variedad de productos seleccionados para el mercado artesanal estaba enfocada en piezas que resaltarán y permitirán evidenciar la variedad de tejidos y formas del fique, dentro de los cuales estaban bolsos, tapetes, tapices, individuales entre otros.

El producto fue de varios talleres artesanales del municipio lo cual permitió que la variedad y la posibilidad de ventas de varios artesanos, la artesana delegada para el evento fue Aura Tulia Guevara con quien se exhibió el producto de varias formas colgado, sobrepuesto, enrollado y en contexto.

Durante el mercado lograron unas ventas por \$3.944.000 donde los productos con mayor rotación fueron los tapetes de diferentes formatos.



14. Corpolienzo

La comunidad de Charala Santander realiza piezas en algodón orgánico sembrado y realizando todo el proceso de la cadena productiva, los productos aprobados para el mercado artesanal fueron en su mayoría correspondientes a moda (mantas, chales, pantalones, ponchos) los productos aprobados correspondían todos a paletas de color neutras o tierras.

La representante en feria fue Liliana quien no tenía mucha experiencia en ventas, pero era muy dispuesta a las recomendaciones brindadas por los organizadores durante el mercado, los cambios realizados en la exhibición los mantuvo durante todos los días de feria y la atención a los clientes fue muy buena, tuvieron muy buenos resultados en ventas pese a que no tuvieron servicio de datafono.

Durante el evento la comunidad logro unas ventas por \$3.992.000 con pagos en efectivo y pedidos para los meses siguientes.



15. Innovarte Caribe

La asociación de artesanos tradicionales de carnaval de Barranquilla llevó productos con tallas representativas de los animales del carnaval en diferentes formatos y usos como percheros, mascarás, llaveros, mezcladores entre otros, se aprobaron dos tipologías colores tradicionales (vivos) y neutros (resaltar la veta natural de las piezas con tonos neutros para lograr piezas más sobrias)

Dentro de la exhibición se pensaron formas que resaltaran el uso y detalle de las piezas como lo son las máscaras y los percheros con el fin de contextualizar el producto, en las estanterías los productos se ubicaron por paletas de color y acabados generando un recorrido visual por los diferentes tamaños.

La asociación logro unas ventas por \$4.399.000 durante los cuatro días de feria.



16. Artesol

La asociación Artesol fue beneficiaria en el proyecto en el año 2017 donde adquirió amplios conocimientos sobre comercialización, diseño y desarrollo de producto y participación en eventos feriales que le permitieron tener las herramientas necesarias para participar y tener buenos resultados en sus ventas.

El representante en feria fue Alcides Vides quien logro ventas por \$4.975.000 teniendo los centros de mesa como su producto más vendedor, fue muy receptivo a las recomendaciones realizadas en cuanto a la atención y exhibición.

La exhibición se enfocó en jugar con las alturas de los productos y las proporciones con el fin de generar recorridos visuales de los productos ya que los tonos de los productos son los mismos resaltando los tonos naturales de las materias primas.



17. Crea más Nuquí

Dentro de la comunidad afro de Nuquí trabajan diferentes tipos de maderas que les permiten tallar piezas de tipo utilitario como bandejas, utensilios de cocina (trinchas, cucharones, palas, cubiertos de ensalada y cucharas), la comunidad envió productos de diferentes valores comerciales, que permitieron mantener el espacio de exhibición saturado.

La artesana delegada fue Yency Salas quien ha tenido bastante experiencia en ferias de igual forma en reiteradas ocasiones se le recomendó mejorar la calidad de la atención con el fin de aumentar las ventas, fue muy receptiva a las recomendaciones de exhibición, pero constantemente se le recomendaba mantener el espacio ordenado y bien exhibido.

Durante el evento lograron ventas por \$5.048.000 teniendo mayor rotación de productos de gran formato como canoas y bateas de 80, 100 y 120 centímetros en colores tradicionales mostrando las vetas de la madera.



18. Inga Auaska

El taller Inga Auaska perteneciente al municipio de Santiago, Putumayo comunidad de la etnia Inga desarrollan piezas tradicionales en chaquiras enfocadas en accesorios de moda Aretes (en diferentes formas) manillas (diferentes tamaños) collares (variedad de formas), la variedad de productos seleccionados para feria permitió realizar la exhibición dinámica.

La rotación del producto fue muy alta, por esta razón la exhibición se cambiaba continuamente, permitiendo exhibir la mayor cantidad de las piezas, dentro del taller manejan paletas de color asertivas en cuanto a combinaciones y tonos en los que resaltan las piezas.

El artesano representante en feria fue Néstor Jacanamijoy quien ya tiene una amplia experiencia en la operación comercial, fue muy receptivo a las recomendaciones y cambios realizados por parte del equipo de diseño, durante la feria fue el tercer artesano con mejores ventas con un total de \$6.082.000 durante todo el evento.



19. Hajsú

La comunidad indígena de los Pastos tiene como producto tradicional tejidos en telar y guanga donde plasman los patrones tradicionales de su cultura, esta comunidad perteneciente al proyecto de promoción y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano en el 2018 recibieron asesoría en la aplicación de los patrones en piezas de confección.

Los productos aprobados para el mercado artesanal estaban enfocados en chales, mantas y ruanas para hombre y mujer donde exaltaba la técnica y el detalle de las piezas de las piezas, la variedad de tejidos y colores permitió mantener la exhibición surtida durante todos los días del mercado, en la exhibición las piezas estaban colgadas con el fin de entender la funcionalidad y el tamaño de las piezas.

La artesana representante en feria fue Flor del Carmen Imbacuan quien ya tiene una amplia experiencia en la comercialización en eventos, mostro gran interés en la exhibición y en interactuar con los clientes, logro unas ventas por \$9.750.000 durante los cuatro días de feria.



20. Coarwas

El grupo artesanal de Siapana conformado por mujeres wayúu se encargan de preservar la tradición de las mochilas y lograr una comercialización alta con el fin de mejorar la calidad de vida de su comunidad, la calidad de las mochilas realizadas por parte de la comunidad es alta aumentando las posibilidades de comercialización.

La variedad de los tamaños, precios, colores y patrones permitió realizar una exhibición que incluyera contraste de color, alturas, figura fondo y saturación de producto, la exhibición se enfocó en mostrar la cantidad y variedad de los productos manteniendo el espacio saturado durante todos los días del mercado.

La artesana delegada para feria fue Irene Jayariyu quien tiene bastante experiencia en la comercialización, fue la artesana del proyecto que reporto las ventas más altas por un valor de \$10.045.000 durante los cuatro días.



5.4 Fotografías del evento





5.5 Ventas

Mercado Artesanal Mompox 2019 - SEPTIEMBRE						
No.	TALLER	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	TOTAL
		Jueves 12	Viernes 13	Sábado 14	Domingo 15	
1	Comunidad artesanal de Tenza	\$ 115.000	\$ 250.000	\$ 130.000	\$ 150.000	\$ 645.000
2	asoamaps	\$ 100.000	\$ 395.000	\$ 245.000	\$ 250.000	\$ 990.000
3	Artisanos de la chamba	\$ 560.000	\$ 400.000	\$ 450.000	\$ 380.000	\$ 1.790.000
4	El progreso las San Juaneras	\$ 1.326.000	\$ 113.000	\$ 100.000	\$ 340.000	\$ 1.879.000
5	El chorote	\$ 292.000	\$ 260.000	\$ 568.000	\$ 820.000	\$ 1.940.000
6	Artisanos unidos del contenido	\$ 457.000	\$ 285.000	\$ 323.000	\$ 1.106.000	\$ 2.171.000
7	Seda y punto	\$ 1.100.000	\$ 135.000	\$ 300.000	\$ 680.000	\$ 2.215.000
8	Coop artisanos Turbaco	\$ 420.000	\$ 800.000	\$ 840.000	\$ 228.000	\$ 2.288.000
9	Asoprohati	\$ 210.000	\$ 725.000	\$ 650.000	\$ 1.255.000	\$ 2.840.000
10	Shinyak	\$ 395.000	\$ 585.000	\$ 635.000	\$ 1.350.000	\$ 2.965.000
11	Homacha	\$ 720.000	\$ 1.178.000	\$ 1.100.000	\$ 670.000	\$ 3.668.000
12	Grupo artisanos Koreguaje	\$ 700.000	\$ 810.000	\$ 1.215.000	\$ 970.000	\$ 3.695.000
13	Areagua	\$ 1.200.000	\$ 1.486.000	\$ 820.000	\$ 438.000	\$ 3.944.000
14	Corpohlenzo	\$ 1.130.000	\$ 1.080.000	\$ 602.000	\$ 1.180.000	\$ 3.992.000
15	Innovarte caribe	\$ 958.000	\$ 839.000	\$ 964.000	\$ 1.638.000	\$ 4.399.000
16	Artesol	\$ 1.210.000	\$ 1.315.000	\$ 800.000	\$ 1.650.000	\$ 4.975.000
17	Crea más Nuquí	\$ 1.128.000	\$ 1.140.000	\$ 700.000	\$ 2.080.000	\$ 5.048.000
18	Inga Auaska	\$ 1.120.000	\$ 1.933.000	\$ 1.280.000	\$ 1.749.000	\$ 6.082.000
19	Hajsú Etnomoda	\$ 1.050.000	\$ 2.350.000	\$ 4.170.000	\$ 2.180.000	\$ 9.750.000
20	Coarwas	\$ 3.310.000	\$ 895.000	\$ 1.090.000	\$ 4.750.000	\$ 10.045.000
	TOTAL	\$ 17.501.000	\$ 16.974.000	\$ 16.982.000	\$ 23.864.000	\$ 75.321.000

6. MERCADO ARTESANAL PANACA

6.1 Introducción del mercado artesanal

Para esta primera versión de la feria, la cual representaba todo un reto pues la compra de artesanías tenía que convertirse en un impulso de los visitantes a la feria pues éstos no venían con la idea de llevar alguna de estas piezas como recuerdo.

Se hizo un filtro de las comunidades participantes a lo largo del proyecto, se tuvo en cuenta la variedad de materia prima, la variedad de tipología de producto y la tipología de producto tipo souvenir y de pequeño formato.

Se seleccionaron diez (10) talleres artesanales, dentro de los cuales estaban:

6. Asociación Artesanal Agropecuaria Rural de Sandoná (Aaars) – Sandoná, Nariño
7. Innovación Artesanal – Barranquilla, Atlántico
8. Areagua – Curití, Santander
9. Seda y Punto – Anserma, Caldas
10. Amaitule – Necoclí, Antioquia
11. Atumara Jai – Pereira, Risaralda
12. Fundación Katanga – Cali, Valle del Cauca
13. Artesanos de Filandia – Filandia, Quindío
14. Colectivo de Artesanos de Tuchín – Tuchín, Córdoba
15. Fundación Indígena Kanasü – Barrancas, La Guajira

El evento estuvo abierto al público nueve (9) días, del 5 al 13 de octubre, tomando dos fines de semana y aprovechando un festivo. Cada espacio contaba con dos estanterías y dos mesas para la exhibición de productos.

6.2 Seguimiento del evento

La ubicación de los stands estaba al final del recorrido del parque Panaca y el desarrollo de la feria se dio en el marco de la semana de receso de los colegios, por lo que la cantidad de gente que iba era en volúmenes altos, pero por horas específicas.

El montaje se realizó el día antes de la apertura de la feria, desde temprano pues la feria iniciaba al día siguiente, desde temprano por lo que no había tiempo de ultimar detalles. Se recogió la mercancía en la bodega y se llevó a cada stand. Se hicieron ejercicios de exhibición y se recordaron temas tratados en las visitas a zona. Así mismo se entregaron los diferentes formatos relacionados al proyecto (asistencia, registro de ventas).

Durante los días de feria se hizo constante cambios a la exhibición y se les recomendaba a los representantes de feria cambiar de lado los productos menos vendidos y mantener ocupados los espacios de los productos vendidos según el concepto de exhibición con el que se habían organizado los productos al inicio de la feria. De igual forma se recordaron los principios básicos de ventas (trato a los clientes, precios, organización e historia de la comunidad, lugar de origen y mantenimiento de la exhibición de producto) que ya se habían tratado en las visitas a zona.

El total en ventas registradas para las diez (10) comunidades durante toda la feria fue de: \$18.389.000. El día más exitoso en ventas fue el último domingo de feria, 13 de octubre, donde se

registraron ventas totales por \$3.560.000. La afluencia de público todos los días de feria estuvo regular, sin embargo el fin de semana fue cuando más gente asistió viéndose reflejados en las ventas. El taller que más vendió fue Asociación Artesanal Agropecuaria Rural de Sandoná, con una venta total de \$2.984.000. El taller de menor venta fue Amaitule con ventas totales de \$623.000.

6.3 Comunidades participantes

1. Asociación Artesanal Agropecuaria Rural de Sandoná (Aaars) – Sandoná, Nariño

Este taller artesanal era el que más producto tenía, de todos los formatos y todas las formas. Su producto estrella fueron los sombreros y los abanicos pues el clima daba para esto. Ignacio estuvo todos los días muy atento a la exhibición y procuraba cambiar la exhibición seguido. Con él la exhibición se organizó por colores, aunque los sombreros iban por talla se pudo organizar de forma atractiva para los clientes. Como era el que más producto traía se tomó la decisión de ubicarlo abriendo el espacio del mercado artesanal ubicando las piezas más grandes en la parte superior de la estantería, provocando que las personas que pasaban por el frente voltearan a ver el stand. Para todos los días de feria, Aaars consiguió ventas por \$2.984.000



Fotos de archivo AdC 2019

2. Innovación Artesanal – Barranquilla, Atlántico

Este taller artesanal representado por Hilda, llevó a la feria una muestra representativa de piezas alusivas al Carnaval de Barranquilla tales como máscaras, tocados, gafas y diademas. Debido a que todo esto es full color, se organizó por alturas, procurando que ningún espacio quedara vacío y todos los fondos quedaran cubiertos. Las piezas más pequeñas y de menor tamaño y valor económico fueron ubicadas en las mesas de exhibición al alcance de los niños pues son ellos los que tienen el impulso de compra. Hilda siempre estuvo atenta y con buena disposición para la venta, consiguiendo un total de \$1.509.000 durante todos los días de feria.



Fotos de archivo AdC 2019

3. Areagua – Curití, Santander

Este taller dedicado a la tejeduría en fique tiene productos de todo tipo, desde piezas para la decoración de la mesa como individuales y posavasos, como mobiliario o accesorios de moda como bolsos y mochilas. Las piezas más altas y de colores fríos fueron ubicadas del lado derecho y las de colores cálidos fueron ubicadas del lado izquierdo. Los bolsos y mochilas se ubicaban parados en la parte superior, seguidos por los individuales y las piezas más planas en los entrepaños más bajos. El mobiliario se ubicó como en una isla en frente de las estanterías. A Hugo le costaba mantener el stand por colores y la mayoría del tiempo tocaba recordarle que estuviera pendiente de la exhibición, sin embargo, siempre tenía todo muy organizado y limpio. Para todos los días de feria se lograron ventas por \$2.051.000



Fotos de archivo AdC 2019

4. Seda y Punto – Anserma, Caldas

Las prendas de vestir de este taller artesanal, elaborado en seda y lana, era más sencillo de exhibir pues en cantidad no fue mucho y los colores estaban todos combinados en paletas de full color. Así mismo ellas fueron muy juiciosas y previniendo la forma de la exhibición de sus prendas llevaron soluciones de exhibición que se adecuaban a las prendas que habían llevado a la feria. Las prendas full color iban de un lado y las crudas de otro. Estas prendas en un inicio no tuvieron tan buena acogida pues la impresión que daba era de calor y en el clima caliente este tipo de piezas no llamar la atención. Durante todos los días de feria cuando vendieron \$2.404.000.



Fotos de archivo AdC 2019

5. Amaitule – Necoclí, Antioquia

A esta comunidad indígena, que elabora molas, se les entregaron unos exhibidores poder ubicar de mejor forma las piezas. Jovita, la representante en feria, es un poco tímida por lo que fue necesario apoyarla con las ventas y con la información que estaba brindando a los clientes. Ellas llevaron mucho producto, tanto, que la recomendación fue guardar algunas referencias de producto para que no se viera tan saturado. Con este grupo artesanal fue necesario reforzar mucho los temas de exhibición pues en ventas los resultados no fueron los esperados. Para los diez días de feria, las ventas fueron de \$623.000.



Fotos de archivo AdC 2019

6. Atumara Jai – Pereira, Risaralda

Este grupo Embera Chamí, trabaja la bisutería en chaquiras de varios colores. Con ellos la organización de las piezas se manejó principalmente por tamaño y tipo de producto. Ellos llevaron cuellos de exhibición y sin embargo se le prestaron algunos para que las piezas quedaran lo mejor exhibidas. A Jorge, el representante en la feria, se le hizo la recomendación de cambiar la ubicación de los collares cada 2 días para que la exhibición tuviera un nuevo aire. Este grupo artesanal consiguió ventas por \$2.086.000 durante todos los días de feria.



Fotos de archivo AdC 2019

7. Fundación Katanga – Cali, Valle del Cauca

Este grupo afro que elabora piezas de luthería, llevó en su mayoría piezas de pequeño formato pues estas son las piezas que más rotan para este tipo de eventos. El producto estrella fue la marimba, por lo que a mitad de feria ya quedaban solamente dos. Gracias a esto se hizo un pedido de más piezas pues aún faltaba el fin de semana, en el cual se esperaba mayor afluencia de personas. Durante los días en que no llegaba esta mercancía se tomó prestado de los compañeros para ubicar en el stand, para evitar que se viera vacío y desocupado y se exhibió de tal manera que el producto se integrara con los instrumentos musicales. Se llevó producto de cestería en bejuco, molas y piezas pequeñas de parafernalia del Carnaval de Barranquilla. Una vez llegaron los envíos se organizó por tamaños y tipología, tratando de combinarlos para hacer juego con las alturas. Para todos los días de feria se consiguieron ventas de \$1.555.000.



Fotos de archivo AdC 2019

8. Asociación de Artesanos de Filandia – Filandia, Quindío

Este grupo artesanal de la zona, que trabaja los diferentes tipos de bejuco, fue muy receptivo con las sugerencias de exhibición. Se ubicaron las piezas por tamaños y por juegos, haciendo así que todas las piezas se vieran como una familia de productos. Así mismo las piezas más pequeñas se dejaron en el counter precisamente por el tamaño que manejaban, para tener un control más exacto de las piezas de menor tamaño. A lo largo de la feria y cada que se iba vaciando el espacio, se iba reemplazando con más producto traído directamente desde el taller en Filandia. Para todos los días de feria se consiguieron ventas de \$1.441.000.



Fotos de archivo AdC 2019

9. Colectivo de Artesanos de Tuchín – Tuchín, Córdoba

Este grupo indígena que maneja productos de denominación de origen, estuvo representado por Rodrigo, quien siempre tuvo buena disposición y actitud frente a los días de feria y a los clientes. Las piezas de él se ubicaron por colores, dejando las más coloridas en la parte frontal y las menos coloridas en la parte inferior, tratando de generar unidad en las piezas gracias a los colores. Este grupo maneja muchas tipologías de producto, por lo que se hizo la recomendación de mostrar todas las variedades de productos que tienen, pero sin saturar tanto con cantidad por tipología. Hubo muchas piezas que se guardaron, más sin embargo se exhibió todos los tipos de producto que hay. Durante la feria se hizo cambio tres veces variando el concepto de la exhibición por colores y pasando a hacerlo por tamaños. Los 10 días de feria se consiguieron ventas por \$2.408.000.



Fotos de archivo AdC 2019

10. Fundación Indígena Kanasü – Barrancas, La Guajira

El taller Wayúu Kanaü, se dedicó a la venta de mochilas, en donde las de hilos de colores fueron exhibidas de un lado de las estanterías y las de hilos metalizados y de colores más sobrios fueron ubicados del otro lado de la exhibición. También se manejó la exhibición por familia de producto, por lo que cada mochila grande iba acompañada de una más pequeña. Dannys siempre fue muy receptiva ante las sugerencias de exhibición, sin embargo, fue necesario hacer énfasis en la atención al cliente pues es muy tímida. Para los 10 días de feria lograron ventas de \$1.328.000.



Fotos de archivo AdC 2019

6.4 fotografías del evento







Fotos de archivo AdC 2019

6.5 Ventas

Mercado Artesanal Panaca 2019 - OCTUBRE											
No.	TALLER	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Día 8	Día 9	TOTAL
		Sábado 5	Domingo 6	Lunes 7	Martes 8	Miércoles 9	Jueves 10	Viernes 11	Sábado 12	Domingo 13	
1	Amaitule	\$ -	\$ 250.000	\$ 20.000	\$ -	\$ 50.000	\$ 16.000	\$ -	\$ 20.000	\$ 267.000	\$ 623.000
2	Kanasü	\$ -	\$ 83.000	\$ -	\$ 70.000	\$ 85.000	\$ 300.000	\$ 610.000	\$ 180.000	\$ -	\$ 1.328.000
3	Artisanos de Filandia	\$ -	\$ 180.000	\$ 652.000	\$ 52.000	\$ 62.000	\$ 218.000	\$ 177.000	\$ 40.000	\$ 60.000	\$ 1.441.000
4	Innovación artesanal	\$ 90.000	\$ 15.000	\$ 54.000	\$ 210.000	\$ 90.000	\$ 115.000	\$ 575.000	\$ 110.000	\$ 250.000	\$ 1.509.000
5	Katanga	\$ 160.000	\$ 430.000	\$ 135.000	\$ 45.000	\$ 35.000	\$ 85.000	\$ 35.000	\$ 205.000	\$ 425.000	\$ 1.555.000
6	Areagua	\$ 75.000	\$ 288.000	\$ 120.000	\$ 215.000	\$ 70.000	\$ 320.000	\$ 245.000	\$ 118.000	\$ 600.000	\$ 2.051.000
7	Atumara Jai	\$ 150.000	\$ 180.000	\$ 130.000	\$ 130.000	\$ 190.000	\$ 350.000	\$ 336.000	\$ 236.000	\$ 384.000	\$ 2.086.000
8	Seda y Punto	\$ 165.000	\$ 215.000	\$ 30.000	\$ 480.000	\$ 290.000	\$ 344.000	\$ 215.000	\$ 235.000	\$ 430.000	\$ 2.404.000
9	Colectivo de artesanos de Tuchín	\$ 57.000	\$ 162.000	\$ 185.000	\$ 465.000	\$ 216.000	\$ 429.000	\$ 185.000	\$ 180.000	\$ 529.000	\$ 2.408.000
10	Asociación artesanal agropecuaria rural de Sandoná	\$ 315.000	\$ 600.000	\$ 16.000	\$ 115.000	\$ 80.000	\$ 410.000	\$ 445.000	\$ 388.000	\$ 615.000	\$ 2.984.000
	Total	\$ 1.012.000	\$ 2.403.000	\$ 1.342.000	\$ 1.782.000	\$ 1.168.000	\$ 2.587.000	\$ 2.823.000	\$ 1.712.000	\$ 3.560.000	\$ 18.389.000

7. FERIA NACIONAL ARTESANAL PITALITO, 2019

7.1 Introducción del mercado artesanal Pitalito

En la versión número 53 de la Feria Nacional de Pitalito, el proyecto 20 Comunidades hizo presencia con diez (10) comunidades representativas tanto indígenas como tradicionales. La selección de las comunidades se hizo según el historial de comunidades participantes a lo largo de la feria y según la tipología de producto teniendo en cuenta el público que asiste a este evento así como el clima de Pitalito.

Las diez (10) comunidades que participaron en esta versión de la feria fueron:

1. Atumara Jai – Pereira, Risaralda
2. Codeartus – Usiacurí, Atlántico
3. Ecotema – Pasto, Nariño
4. Artesanías Luisa – Tuchín, Córdoba
5. Shinyak – Sibundoy, Putumayo
6. Asopohati – Los Haticos, Cesar
7. Kanasü – Barrancas, La Guajira
8. Asociación Homacha – Leticia, Amazonas
9. Asopalguamo – El Guamo, Tolima
10. Taller de Artesanías Berly – Sandoná, Nariño

El evento estuvo abierto al público cinco (5) días, del 8 al 12 de octubre, tomando un puente festivo y en el marco de las ferias y fiestas de Pitalito. Cada espacio comercial contaba con dos estanterías y dos mesas para la exhibición de productos.

7.2 Seguimiento del evento

La ubicación de los stands de 20 Comunidades estaba en el hall principal a la entrada de la feria, a su alrededor estaban las comunidades indígenas. El color vinotinto de las paredes y de las cenefas hacían que se resaltaran y se notaran más los stands pues llamaban la atención al público visitante.

El montaje se realizó el día antes de la apertura de la feria, desde las 10 de la mañana pues la feria iniciaba al día siguiente. La mercancía que se envió con tiempo fue recogida en la bodega de la Cámara de Comercio Seccional Pitalito. Se empezó el montaje ubicando las piezas como los artesanos mejor consideraban según los temas de exhibición vistos en las visitas a zona, luego se hicieron ajustes en los que ellos también participaron y daban sus opiniones respecto a los cambios que era necesario hacer.

Todos los días de feria se hicieron ajustes a la exhibición según las piezas que se vendían para mantener una unidad en la organización del stand, así como para variar la exhibición y que los clientes que iban todos los días de feria vieran diferentes productos. Estos cambios se hacían en las horas de la mañana pues la feria era bastante concurrida a lo largo del día, el horario era de 9:00 am a 9:00 pm.

El total en ventas registradas para las diez (10) comunidades durante toda la feria fue de: \$24.787.000. El día más exitoso en ventas fue el domingo 10 de noviembre, donde se registraron

ventas totales por \$9.324.000. Todos los días hubo gran afluencia de público, viéndose reflejados en las ventas. El taller que más vendió fue Taller de Artesanías Berly, con una venta total de \$4.179.000. El de menor venta fue Asopohati con ventas totales de \$480.000.

7.3 Comunidades participantes

1. Atumara Jai – Pereira, Risaralda

El stand de este grupo artesanal era el que abría el espacio del proyecto y recibía a los visitantes con bisutería en chaquiras de muchos colores. Éstos fueron organizados en cuellos colgados a las paredes y en cuellos ubicados en una estantería. También contaban con mesas para exhibir manillas y anillos. Con ellas la exhibición se realizó por la temperatura de los colores (fríos a un lado y cálidos al otro). Ellas se mostraron muy receptivas a las sugerencias y tenían todo muy bien organizado. Las ventas de este taller fueron representativas, pues las piezas eran lo suficientemente llamativas para los asistentes a la feria y de precios asequibles, consiguiendo ventas de \$3.170.000 durante todos los días de feria.



Foto de archivo AdC

2. Codeartus – Usiacurí, Atlántico

Este grupo artesanal trabaja la iraca con estructura metálica y cuentan con gran cantidad de tipología de producto, desde accesorios de moda como bolsos, abanicos y diademas, hasta piezas para la decoración de la mesa como individuales y fruteros. El concepto de exhibición de este taller se basó en dejar los bolsos más grandes en la parte superior para llamar la atención de los clientes y en la parte inferior las piezas de menos tamaño y con mayor detalle. Asimismo, se procuró dejar las piezas con color del lado izquierdo y las de color crudo del lado derecho. América, la representante del taller en la feria se mostró muy atenta a las sugerencias y procuraba cambiar la exhibición seguido. El producto estrella de este taller fueron los bolsos de gran y mediano formato. Consiguieron ventas por \$2.765.000 durante los días de feria.



Foto de archivo AdC

3. Ecotema – Pasto, Nariño

Las piezas textiles de este taller se basan en el telar horizontal y en el bordado de tela sobre tela. Tienen piezas de todos los tamaños y con gran cantidad de detalles. Debido a que la mayoría de sus piezas manejan fondo blanco y fondo negro, por lo que se dividieron los colores manejando tipologías similares. De igual forma se utilizó mucho el recurso de colgar los textiles más grandes de los laterales del stand para cubrir los fondos lo que más se pudiera aprovechando cada espacio de la exhibición. Janneth fue muy juiciosa con la exhibición y siempre la mantuvo organizada. Este taller consiguió ventas totales por \$1.664.000.



Foto de archivo AdC

4. Artesanías Luisa – Tuchín, Córdoba

La variedad de piezas y sus múltiples funciones jugaron un papel muy importante el momento de organizar la exhibición de este taller, pues permite hacer más combinaciones de piezas logrando familias de productos. Los accesorios de moda se ubicaron en la parte posterior pues eran los que más atraían a los clientes y fueron ubicados en juego de dos de tal manera que se evidenciara la relación entre las piezas por color o por pinta. De igual manera, en los laterales se ubicaron los sombreros y viseras usando los laterales del stand como superficie de soporte. En el counter se dejaron las piezas más pequeñas y de mayor rotación. El sombrero vueltaio fue la pieza que más se vendió, sin embargo las piezas para la vestimenta de la mesa también fueron representativas en las ventas. El taller vendió un total de \$2.515.000 durante todos los días de feria.



Foto de archivo AdC

5. Shinyak – Sibundoy, Putumayo

Las máscaras que realizan al sur del país, talladas en madera y enchapadas con chaquiras, venían en gran variedad de tamaños por lo que la exhibición era más dinámica. De un lado se dejaron las máscaras con chaquiras mientras que del otro se dejaron las máscaras pintadas. Asimismo estas fueron ordenadas por tamaños, dejando las más grandes en la parte superior para ocupar más espacio y las más pequeñas con mayor detalle en la parte inferior para que los clientes que se acercaran pudieran detallarlas mejor. De igual forma se dejaron las máscaras alargadas en la parte posterior del stand mientras que las máscaras redondas se dejaron en los laterales de este. Marcelino, el representante del taller en feria, siempre se mostró muy receptivo a todas las sugerencias y estaba pendiente de mantener la exhibición bien organizada. Las piezas que más se vendieron fueron las máscaras grandes, las cuales también se reflejaban en las ventas debido a su alto costo, y aunque estas piezas no son para todos los clientes, se agotaron. Durante los días de feria consiguieron ventas por \$3.845.000.



Foto de archivo AdC

6. Asopohati – Los Haticos, Cesar

El espacio de este taller artesanal de mochilas en fique era uno de los más grandes por lo que la tipología de producto era la indicada para la exhibición. De este modo, se dejaron las mochilas por color (color crudo y color tierra a mano derecha y full color a mano izquierda). Del mismo modo se usaron los paneles para exhibir las mochilas de forma colgada y en frente ubicadas sobre mesas mostrando los diferentes tamaños que existen. A lo largo de la feria se hizo cambio de ubicación de las mochilas, variando la distribución de los colores, mostrando nuevas formas de combinar los colores. Liseth estaba pendiente de la exhibición y aplicó todos los conceptos trabajados durante todos los días de feria. En cuanto a ventas este taller no tuvo grandes ventas aun cuando se hacía cambio en la exhibición constantemente. Las ventas totales de este taller fueron de \$480.000.



Foto de archivo AdC

7. Kanasü – Barrancas, La Guajira

Este taller Wayúu, es de los únicos que elabora piezas con hilos metalizados, es por esto que estas fueron las piezas que se dejaron del lado derecho en donde tenían mayor visibilidad, sin dejar de lado las piezas tradicionales que también son las que más rotan. Como concepto de exhibición se trabajaron las familias de producto por color, agrupando los diferentes tamaños del mismo color. Debido a que varias de las piezas quedaban detrás del counter se iban rotando los colores a la parte superior de la estantería que es la que mayor visibilidad tiene. De igual forma, en los laterales también se colgaron mochilas de menor formato pues la variedad de colores vivos hacía que el stand fuese más visible desde lo lejos. Las piezas que más rotaron fueron las metalizadas pues son pocas las mochilas que se encuentran en estos colores. El taller logró ventas por \$1.770.000 durante toda la feria.



Foto de archivo AdC

8. Asociación Homacha – Leticia, Amazonas

Con este taller del Amazonas se tuvo inconvenientes con la mercancía, pues la empresa transportadora tardó mucho en entregar los paquetes y fueron entregados sólo hasta el último fin de semana de feria. Las piezas de este grupo son de pequeño formato, por lo que fue necesario distribuir por tamaños y combinación de talla para que se pudiera ver más organizado y saturado. Las piezas más pequeñas fueron ubicadas en el counter pues es más fácil tener control. Jackson, el representante de la asociación en feria estuvo muy pendiente de la exhibición y procuraba ir llenando los espacios vacíos de los productos vendidos. El producto estrella de este taller era una rana que funcionaba con instrumento, con ésta Jackson llamaba la atención de las personas con este sonido y así consiguió ventas por \$3.680.000 durante todos los días de feria.



Foto de archivo AdC

9. Asopalguamo – El Guamo, Tolima

Este taller que se dedica a elaborar piezas en palma sará para la decoración del hogar y accesorios de moda. El concepto de exhibición para este grupo consistió en dejar los sombreros del lado izquierdo y los canastos e individuales del lado derecho. Se procuró exhibirlos de formas diferentes entre ellos evidenciando todas las características de las piezas. En uno de los laterales se ubicaron los abanicos haciendo una textura con ellos atrayendo miradas desde lo lejos y en el otro lateral se colgaron sombreros de diferentes texturas y tipologías mostrando toda la oferta que se tenía. Rita estaba pendiente y cambiaba de lado la exhibición para que los asistentes frecuentes a la feria se percataran de todos los productos. Consiguió ventas por \$719.000, vendiendo la totalidad de productos.



Foto de archivo AdC

10. Taller de Artesanías Berly – Sandoná, Nariño

Bertha, la representante del taller en feria fue muy proactiva y dispuesta para las ventas, sin embargo, en cuanto a la exhibición era un poco desordenada por lo que había que recordarle constantemente los conceptos para que su stand se viera acorde con el resto de los talleres. Este stand fue organizado por colores y tamaño de las piezas, dejando los canastos más grandes en la parte superior y las piezas más pequeñas en los entrepaños inferiores. Así mismo se usó la lona de uno de los laterales para colgar las piezas miniatura, de esta forma se aprecian más los detalles. Como tenía tanta mercancía fue necesario usar todos los laterales del stand para ubicar los sombreros, pues tenía gran variedad de tipologías. La calidad de las piezas y la variedad de productos se vio reflejado en las ventas de \$4.179.000 conseguidos durante todos los días de feria, siendo el taller con mejores ventas.



Foto de archivo AdC

7.4 Fotografías del evento







7.5 Ventas

Feria Nacional Pitalito 2019 - NOVIEMBRE

	NOMBRE TALLER	DÍA 1 Viernes 8	DÍA 2 Sábado 9	DÍA 3 Domingo 10	DÍA 4 Lunes 11	DÍA 5 Martes 12	Total
1	Ecotema	\$ 120.000	\$ 33.000	\$ 921.000	\$ 470.000	\$ 120.000	\$ 1.664.000
2	Atumara jai	\$ 210.000	\$ 530.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 230.000	\$ 3.170.000
3	Codeartus	\$ 105.000	\$ 600.000	\$ 640.000	\$ 800.000	\$ 620.000	\$ 2.765.000
4	Taller de Artesanía Berly	\$ 859.000	\$ 700.000	\$ 1.250.000	\$ 1.370.000	\$ -	\$ 4.179.000
5	Homacha	\$ 300.000	\$ 770.000	\$ 1.050.000	\$ 890.000	\$ 670.000	\$ 3.680.000
6	Taller artesanías Luisa	\$ 45.000	\$ 262.000	\$ 1.078.000	\$ 870.000	\$ 260.000	\$ 2.515.000
7	Asopalguamo	\$ 42.000	\$ 137.000	\$ 350.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 719.000
8	Shinyak	\$ 170.000	\$ 510.000	\$ 2.195.000	\$ 785.000	\$ 185.000	\$ 3.845.000
9	Asoprohati	\$ 5.000	\$ 115.000	\$ 180.000	\$ 110.000	\$ 70.000	\$ 480.000
10	Kanasü	\$ 60.000	\$ 275.000	\$ 560.000	\$ 715.000	\$ 160.000	\$ 1.770.000
	Total	\$ 1.916.000	\$ 3.932.000	\$ 9.324.000	\$ 7.205.000	\$ 2.410.000	\$ 24.787.000

8. EXPOARTESANÍAS 2019

8.1 Introducción de la feria

En el marco del proyecto de promoción y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal colombiano – 20 comunidades se incluyeron talleres y asociaciones pertenecientes a 17 departamentos 11 comunidades indígenas, 2 afrocolombianas y 8 tradicionales dentro de los cuales se encontraban productos de diferentes categorías incluyendo mesa decoración, cocina y moda.

El proceso de selección del producto y la curaduría de producto se realizó en zona con el fin de definir los productos que se acoplaran mejora la mercado en el cual se participaría, los productos fueron revisados con el fin de ofrecer la mejor calidad en dentro de la oferta.

Las comunidades participantes fueron las siguientes.

21. Comunidad artesanal de Tenza – Tenza, Boyacá
22. Artesanas tejedoras de esperanza, Artesan – San Jacinto, Bolívar.
23. El chorote – Acevedo, Huila.
24. Artesanas vereda el Ingenio - El ingenio Sandoná, Nariño.
25. Areagua – Curití, Santander.
26. Artesanías el progreso las San Juaneras – Luruaco, Atlántico.
27. Inga Auaska – Santiago, Putumayo.
28. Crea más Nuquí – Nuquí, Choco.
29. Artesanas cabildo de género – Cumbal, Nariño.
30. Coarwas – Siapana, La guajira.
31. Atumara Jai – Pereira, Risaralda.
32. Comunidad indígena Amaitule – Necoclí, Antioquia.
33. Grupo artesanal Koreguaje - Resguardo Kokará, Caquetá.
34. Artesanos unidos del contento – San Andrés de Sotavento, Córdoba.

35. Trabajo de mujer hecho a mano – Litoral del San Juan, Valle del cauca.
36. Cerámicas Étnicas Cubay – Mitú, Vaupés.
37. Asociación Homacha – Leticia, Amazonas.
38. Asociación canasto de la abundancia – Solano, Caquetá.
39. Katanga – Cali, Valle del Cauca.
40. Seda y punto – Anserma, Caldas.

Durante la feria se reforzaron los conceptos vistos durante las diferentes charlas brindadas a los artesanos en zona de forma práctica teniendo en cuenta (figura fondo, contraste de color, proporciones, uso, tipología alturas entre otras) con el fin de garantizar la rotación de producto de los diferentes artesanos perteneciente al proyecto, los cambios de exhibición fueron realizadas por el equipo de diseño de artesanías de Colombia y el personal de montaje que contaba con los implementos básicos para el cambio de exhibición incluyendo (nylon, cintas, ganchos, alambre, mallas, telas, cartón y cuellos) y se enfocó en resaltar los productos por tipología, tamaño u color con el fin de generar un complemento con el espacio, durante este proceso se realizó una curaduría de calidad con el fin de comercializar los de mejores acabados.

8.2 Seguimiento del evento

Durante la feria se contó con la participación de 20 comunidades artesanales (asociaciones, talleres, grupos precooperativos, cooperativas) definiendo en los meses anteriores las tipologías de productos que se incluirían en la feria, teniendo en cuenta la calidad de los productos con el fin de garantizar unas mayores ventas.

La distribución de los talleres en Corferias se realizó en el pabellón 3 tradicional e indígena y la planimetría realizada para ellos la asignación de los stands estuvo enfocada en encontrar un equilibrio de producto, dejando a todos los talleres en el mismo nivel y disminuyendo la competencia entre técnica o material.

Cada uno de los stands de los artesanos contaba con estanterías de cuatro niveles, cubos, mesas auxiliares y counter, sillas y marcación (nombre de la asociación, lugar de origen, técnica y materia prima ubicada en el counter); adicionalmente se suplieron las necesidades de exhibición con elementos como espejos, cuellos, maniqués, cubos, contenedores, ganchos para hamacas, ganchos, cáncamos entre otros.

El día de montaje de producto, los artesanos llegaron a primera hora a recoger su producto de las bodegas y la ubicaron en su respectivo espacio. Se tuvieron varios problemas con los envíos de la mercancía ya que varias de las empresas de transporte y mensajería no cumplieron con las fechas establecidas inicialmente, por esta razón la primera exhibición que se realizó fue con los productos base y las cantidades limitadas que tenían los artesanos.

Los artesanos realizaron la primera muestra de la exhibición con los conceptos básicos dictados en zona y en feria con el fin de evaluar los temas tratados, posteriormente se realizaron las correcciones a cada uno de los stands con el fin de ubicar los productos de la mejor forma, los artesanos estuvieron la mejor disposición a realizar los cambios y mantener la exhibición durante todos los días de feria.

El total en ventas registrados para las veinte comunidades durante toda la feria fue de: \$279'55.000, siendo el viernes 13 de diciembre (día 10 de la feria) el día de mayor ventas con un total de

27'534.000, El taller que logró la mayor venta durante los 10 días de feria fue Inga Auaska, de Santiago, Putumayo, con unas ventas de \$46'579.000 y el de menor ventas fue el grupo de artesanas cabildo de genero de Cumbal, Nariño con un total de 1'690.000; a las comunidades con menores ventas durante la feria se les realizó un acompañamiento especial con el fin de aumentar y tener la mayor cantidad de producto exhibido.

8.3 Comunidades participantes

1. Atumara Jai – Pereira, Risaralda

La asociación Embera Chamí, que se dedica a elaborar bisutería en chaquiras, tiene todo tipo de accesorios desde collares y pectorales hasta anillos, artes y manillas. La paleta de color que manejan está caracterizada por la gran variedad de color en una sola pieza, por lo que el concepto de exhibición de este grupo se basó en la organización por tipología y así mismo por solución de exhibición. Los pectorales más grandes se ubicaron en la parte superior, y los collares más pequeños en la parte inferior acompañados de piezas de menor tamaño que hicieran juego según la paleta de color. Se aprovechó el yute y las paredes para colgar las piezas de menor tamaño como aretes y manillas para que los asistentes a la feria observaran de mejor manera todas las opciones que hay. De igual forma se reforzó el tema de la atención al público, pues Claudia, la representante de la comunidad en la feria, no estaba muy atenta con los clientes, sin embargo, para los 14 días de feria consiguieron ventas por \$17.573.000



Foto de archivo AdC

2. El Chorote – Acevedo, Huila

Este taller de cerámica, que se dedica a elaborar piezas para la mesa y la cocina, tenía suficiente producto para que su espacio se viera saturado, pero sin caer en el desorden, Fidencio, el representante de la comunidad en la feria, estaba muy dispuesto y aplicó todos los conceptos trabajados en las charlas en zona. Las piezas más grandes fueron ubicadas en la parte superior de la estantería para llamar la atención de los asistentes que pasaran por el frente del stand. Las piezas más pequeñas se ubicaron en la parte inferior pues eran las que más detalle tenían y las que las

personas más tocaban. Como se buscaba que la exhibición variara un poco se usaron el yute de las paredes y se colgaron pocillos y platos, siempre cuidando la ubicación de las piezas según la paleta de color. Fidencio durante toda la feria estuvo muy pendiente y atento de los clientes y de la exhibición, procurando reemplazar cada pieza que se vendía para evitar los espacios vacíos. Conquistaron ventas por \$7.021.000 durante todos los días de feria.



Foto de archivo AdC

3. Artesanos Unidos del Contenido – El Contenido, Córdoba

El taller de la etnia Zenú, elabora todo tipo de piezas en tejeduría en caña flecha, desde accesorios de moda hasta piezas para vestimenta de mesa. El concepto de exhibición trabajado con este grupo artesanal se basó en el manejo de la transición de colores, de los más oscuros a los más claros, pues los tintes de las piezas son en su mayoría colores tierra y colores cálidos. De igual forma se agrupó por tipología y categorización de producto. Los accesorios de moda se ubicaron en la parte posterior del stand, organizados por tamaño y familia de producto y las piezas de mesa se ubicaron en la parte frontal del stand en mesas procurando ubicarlas según su forma de uso. Inder, el representante de la comunidad en la feria, estuvo muy pendiente de los clientes y se destacaba por su explicación del origen de las piezas. Lograron ventas por \$6.748.000 durante los 14 días de feria.



Foto de archivo AdC

4. Cabildo de Género – Cumbal, Nariño

Este grupo artesanal, que usa la guanga como medio para elaborar sus piezas, trajo la cantidad de producto justo para los 14 días de feria. Por esto se procuró dejar las mochilas en la parte superior de la estantería pues son las piezas que más volumen tienen. En la parte inferior se ubicaron las ruanas y caminos de mesa doblados para cubrir los espacios vacíos de forma que se evidenciaran todos los colores y patrones que manejan. También se usaron recursos como colgar las piezas como cartucheras, chumbes y mochilas para ocupar la mayor parte del espacio y para exhibir de forma ordenada las diferentes tipologías de producto que hay. También se usaron maniqués para mostrar en contexto las diferentes piezas de moda. Cecilia, estaba pendiente de cambiar las piezas del maniquí y así mismo su posición en el espacio. Para todos los días de feria se consiguieron ventas por \$1.690.000.



Foto de archivo AdC

5. Artesanías el Progreso Las Sanjuaneras – Luruaco, Atlántico

Este taller artesanal, elabora piezas en enea y junco, y en su mayoría desarrollan piezas de gran formato como canastos y puffs, sin embargo, también tienen algunas piezas de menor formato como individuales. Estas piezas y los centros de mesa bajos, fueron colgados del yute, aprovechando estas formas de exhibición en la que se pueden apreciar más detalles desde lo lejos. El resto de piezas más grandes se organizaron en la estantería por familia de producto y combinando los diferentes tamaños y los puffs fueron ubicados sobre mesas en la parte frontal del stand de manera que los clientes que quisieran probarlos los pusieran en el suelo y se sentaran en ellos. Yenis estuvo muy pendiente de todos los clientes y de la exhibición procurando contar toda la historia detrás de cada producto y variando la exhibición constantemente. Durante los 14 días de feria lograron ventas de \$10.643.000.



Foto de archivo AdC

6. Crea Más Nuquí – Nuquí, Chocó

Las piezas de este taller, elaboradas en tres tipos de madera, varían en tamaños y formas, por lo que las soluciones de exhibición podían ser muy variadas, además de la gran cantidad de piezas que llevaron. Principalmente se ubicaron fuera de la estantería las piezas de gran formato que no cabían en los espacios de los entrepaños, formando de este modo una secuencia de piezas que resalta las vetas naturales de la madera. Así mismo los canaletes se descolgaron de la pared, mostrando diferentes formas en las que pueden ser ubicadas estas piezas en los hogares. Los productos de menor tamaños fueron ubicados unos dentro de otros gracias a la variedad de tamaños. Yency, aunque era muy tímida, siempre estuvo atenta con los clientes respondiendo cualquier duda que tuvieran y aunque no estaba muy pendiente de cambiar la exhibición procuraba mantenerla organizada y con los espacios saturados. Consiguieron ventas por \$26.136.000 durante todos los días de feria.



Foto de archivo AdC

7. Tejedoras de Esperanza Artesan – San Jacinto, Bolívar

Estas icónicas piezas de la región caribe, las cuales vienen de todos los formatos y colores, resaltaban dentro del stand con mobiliario color claro. Las piezas con los colores más claros fueron ubicadas del lado derecho, descolgadas de la pared y las de colores más vivos fueron ubicadas en la parte posterior. De igual forma algunas mochilas se ubicaron en la parte superior de la estantería, así como en la parte frontal, lugar que es de más fácil alcance para los clientes. Las hamacas, al ser tantas, no podían ser colgadas todas por lo que se doblaron por colores y patrones y se apilaron en la estantería y se guindó una de cada referencia. Finalmente, las piezas de menor tamaño fueron ubicadas en la parte frontal de modo que se pudiera apreciar la variedad de colores de las gazas, billeteras, cartucheras y monederos. A Ledis tocaba recordarle constantemente que tuviera cuidado con la organización del stand pues mostraba las piezas a los clientes y las dejaba sin ordenar, sin embargo, era muy dispuesta y atenta con los clientes y con las recomendaciones que se le hacían. Para los 14 días de feria consiguieron ventas por \$3.690.000.



Foto de archivo AdC

8. Comunidad Artesanal de Tenza – Tenza, Cundinamarca

Los productos de esta comunidad, todos elaborados en cestería en chin y guadua, vienen de todos los formatos, desde los más grandes hasta los más pequeños, por lo que la organización se pudo hacer de forma más dinámica, pues es más fácil organizarlos por familia de producto según sus colores o formas. Los más grandes fueron ubicados en la parte posterior para llamar la atención desde afuera del stand y algunos fueron colgados de las paredes para que el espacio fuera más visible desde los lados. De igual forma los canastos de las estanterías fueron ubicados por colores cálidos y fríos. Como Marina, la representante de la comunidad en la feria, se encargó de llevar gran cantidad de piezas, fue necesario ubicar algunas al nivel del piso pues por su formato no se veían exhibidos de la mejor manera en la estantería. Marina estuvo muy pendiente de la exhibición y cada dos días estaba rotando la ubicación de los productos logrando así que todas las piezas fueran visibles y se vendieran por igual. Para los 14 días de feria consiguieron ventas por \$5.396.000.



Foto de archivo AdC

9. Comunidad Indígena Amaitule – Necoclí, Antioquia

La organización de este stand tuvo varios inconvenientes pues la empresa transportadora se demoró mucho en hacer entrega de los bultos con las piezas, por lo que fue necesario organizar principalmente en la parte superior de la estantería dejando espaciados los productos evitando que se viera tan vacío el espacio, mientras llegaba el envío. En su mayoría las piezas de esta comunidad eran las molas como insumo para que los clientes que compraran las usaran como aplicación, sin embargo, también trajeron piezas ya aplicadas en productos finalizados. Las molas como insumo fueron colgadas de las paredes y apiladas en la parte inferior de la estantería organizada por tamaños. Los productos finalizados se ubicaron en la parte superior de la estantería pues es lo que más se ve y llama la atención, así mismo, los muñecos para niños fueron ubicados en la parte frontal sobre las mesas bajas pues es donde los niños mayor acceso tienen y quieren tocarlos. Para esta organización, fue más estratégico organizar por tamaños y según el patrón (geométrico y figurativo) dada la cantidad de piezas, así era mucho más fácil ubicar las piezas para su venta. Lograron ventas por \$8.300.000 durante todos los días de feria.



Foto de archivo AdC

10. Grupo Artesanal Koreguaje – Milán, Caquetá

El producto de esta comunidad era muy versátil pues podía ser exhibido colgado y sobrepuesto en la estantería o en las mesas. El producto que más tenían en cantidad y en tamaños eran las mochilas por lo que fueron ubicadas en la parte posterior organizadas por colores y combinando los tamaños. De igual forma la bisutería en semillas fue ubicada en la parte lateral aprovechando el yute pues quedaba más al alcance de los clientes que se acercaban a ver estas piezas. Los chinchorros fueron guindados de la pared para que se pudiera apreciar el tejido y el tamaño. Flerida, quien habla castellano bien aunque se le siente su acento indígena estuvo muy dispuesta y atenta a las recomendaciones de exhibición que se le hacía y también estaba muy pendiente de los clientes y de las dudas que tuvieran, consiguiendo ventas por \$17.020.000 durante toda la feria.



Foto de archivo AdC

11. Katanga – Cali, valle del cauca

El producto de esta comunidad estaba enfocado en el desarrollo de instrumentos musicales tradicionales de la costa pacífica colombiana incluyendo tambores (cununos, llamadores, marimbas de diferentes tamaños, tambores de niños, sonajeros) dentro de ellos variaban los formatos dependiendo del uso de los productos (didácticos o profesionales), el taller artesanal tiene una identidad muy particularidad incluyendo colores y formas que reflejan su tradición, la exhibición se enfocó en mostrar la variedad de productos y permitir la interacción de los productos con los posibles compradores, se ubicaron por tipología, tamaño y cantidad, la rotación de los productos fue muy alta por esta razón el espacio variaba la exhibición y la cantidad limitando la exhibición, la artesana Orika Possu fue muy propositiva y activa durante toda la feria dentro de su stand y con sus compañeros.



12. Taller artesanal el ingenio – Ingenio – Sandoná , Nariño

La exhibición del producto de la comunidad del ingenio se enfocó la variedad de colores, formas y tejidos que resaltaban con el tono natural del stand, el grupo de artesanas llevo producto de categorías como mesa - decoración (contenedores, paneras, fruteros, tortilleros, individuales, servilleteros entre otros), moda y accesorios (pavas, sombreros sin horma, tradiciones, collares, bolsos pequeños, bolsos playeros, entre otros) la variedad de producto permitió jugar con el espacio y las paredes para colgar las piezas que tuvieran mayor impacto visual como lo fueron las pavas y los sombreros tradicionales, los productos del hogar se ubicaron en los entrepaños, counter y cubos que permitían apreciar los detalles y la proporción de las piezas, la artesana Liliana Enríquez aunque no cuenta con una gran experiencia en la participación en ferias y eventos estuvo muy proactiva en temas de exhibición y atención a usuarios, alcanzando ventas significativas para su comunidad dando a conocer la región y el número de artesanas detrás del producto.



13. Niga canasto de la abundancia - Solano, Caqueta.

Los artesanos pertenecientes al grupo de solano cuentan con una alta experiencia en acabados y detalles de las piezas, la exhibición se centró en la variedad de productos con los que contaban distribuyéndolos por tamaño, color y acabados; dentro de las estanterías posteriores se ubicaron piezas de gran formato permitiendo utilizar todos los espacios sin perder la importancia de ningún producto, el stand de la comunidad estaba ubicado en una esquina donde el flujo de personas es bastante alto permitiéndoles mostrar más sus productos, la pared lateral de fique se usó para colgar los productos de menor formato pero de igual forma llamativos por sus colores y detalles; el artesano Luis Humberto Cuellas fue muy activo durante toda la feria explicando la forma de elaboración de las piezas, los precios y los materiales utilizados.



14. Areagua - Curití, Santander

La variedad de producto del taller permitió que la distribución de los productos se realizara en todo el espacio (paredes, estantería y piso y counter) contaban con una gran cantidad de piezas en diferentes técnicas de agujas, talaes, mota entre otras, elaborados completamente en fique el cual permite la tintura en una gran variedad de colores, el espacio fue atendido por la representante del grupo y dos personas que apoyaron durante todos los días de feria, las soluciones técnicas con el taller fueron difíciles ya que contaban con tapetes de gran formato y en el espacio no se alcanzan a ubicar todas las piezas, se utilizaron los cubos de forma contraria permitiendo guardar los tapetes enrollados de forma vertical apreciando mejor los tonos y los detalles de las piezas, a medida que rotaba el producto las artesanas remplazaban con el fin de tener el espacio con gran surtido durante todos los días.



15. Seda y punto - Anserma, Caldas.

EL grupo de artesanal de Anserma contaba con gran variedad de productos pero la llegada de ellos se retrasó ya que la empresa de envíos no cumplió con los tiempos establecidos inicialmente por esta razón los tres primeros días se contó con mercancía limitada de igual forma se distribuyó en el espacio con el fin de ocupar todos los espacios, los productos de las artesanas en su mayoría pertenecían a la categoría de moda con productos como capas, faldas, chales, bufandas entre otros, por la naturaleza de los productos se ofrecieron soluciones para colgar las piezas, maniqués espejos y ganchos que permitieron evidenciar el detalle de las piezas, las artesanas representantes en feria fueron muy proactivas durante toda la feria brindando la información necesaria, remplazando los productos vendidos en el espacio con el fin de conservar la exhibición de la mejor forma, las ventas de esta comunidad fueron altas gracias a la calidad de las piezas, variedad y atención.



16. Coarwas – Siapana, La guajira.

El grupo de artesanas de Siapana la guajira cuentan con una gran experiencia en el desarrollo de mochilas tradicionales wayúu con los mejores acabados, colores y texturas; el espacio destinado en la ubicación del pabellón fue muy central ya que contaban con un esquinero que permitía el ingreso de posibles compradores por dos lados, en el espacio se distribuyeron las mochilas por tonos y tamaños jugando con el espacio, la proporción, figura fondo y alturas, al ser productos de moda se brindaron implementos que ayudaban en el procesos de venta como espejos y maniqués, dentro del espacio dos artesanas estuvieron presentes durante toda la feria facilitando el proceso, realizaron demostraciones de oficio en el stand que fueron muy bien recibidas por los clientes; durante la feria les realizaron varios pedidos para los siguientes meses.



17. Cerámicas étnicas cubay – Mitú, Vaupés.

El producto de la comunidad Mitú está enfocado en mantener la tradición de la cerámica étnica (barro negro sometido a quemadas bajas con grabados tradicionales de su comunidad) dentro del producto aprobado para feria estaban ollas de diferentes formatos, soportes, contenedores y balays) los productos, la variedad de los acabados y colores permitieron realizar una disposición de las piezas en las paredes y estantería dándole mayor importancia a las ollas tradicionales, las piezas de cerámica tenían un peso considerable por esta razón no se saturó el espacio con ellas con el fin de no correr riesgo de romperlas, Rodrigo López artesano representante del taller fue quien estuvo presente en toda la feria realizando el contacto directo con los posibles compradores, durante la feria les realizaron varios pedidos de las ollas más tradicionales para los siguientes meses.



18. Asociación homacha – Leticia, Amazonas.

La asociación homacha contó con varios problemas con el envío de la mercancía ya que la empresa de transporte no cumplió con las fechas de entrega establecidas inicialmente, a medida que la mercancía llegaba se realizó la exhibición teniendo en cuenta el espacio con el que contaban, dentro del proyecto de las 20 comunidades fue esquinero iniciando el proyecto el cual permitía saturar el espacio con más producto con el fin de realizar un contraste de figura fondo, dentro de la estantería se ubicaron productos de diferentes formatos brindándole mayor volumen a las piezas pequeñas, en el counter se ubicaron las piezas pequeñas por seguridad y para mostrar el detalle de las miniaturas, durante la feria estuvieron presentes 2 artesanos

realizando toda la operación comercial brindando la información pertinente del desarrollo de las piezas.



19. Trabajo de mujer hecho a mano – Unión balsalito, chocó.

El volumen de producto de las artesanas representantes en feria fue muy alto, llevaron piezas de diferentes formatos, materias primas, valores económicos, acabados y combinaciones de color por esta razón el espacio se saturó y se organizó la bodega dejando una cantidad significativa de producto guardado, durante la feria tuvieron ventas altas todos los días garantizando la rotación de producto, se utilizaron diferentes formas de exhibir el producto con el fin de distribuir el peso visual en el espacio, en la estantería posterior se ubicaron una gran cantidad de werregues de diferentes formatos, en el yute se colgaron varias piezas de diferentes formatos con el fin de apreciar mejor los detalles de las piezas, en los cubos se ubicaron piezas de gran formato y de un alto valor económico, la artesana Yenny Cárdenas representante del taller fue la encargada de la ventas junto a su hija, ellas conocen todo el proceso de elaboración de las piezas y de las tradiciones de su etnia.



20. Inga Auaska –Santiago, Putumayo.

La comunidad de Santiago de indígenas Inga pertenecientes al taller realizan piezas tradicionales basadas en los patrones de su etnia y combinaciones de color inspiradas en la naturaleza, la exhibición de las piezas se enfocó en mostrar el nivel de detalle de los diferentes productos generando contraste de figura fondo y proporciones, para esto desarrollamos cuadros de tela negra donde se ubicaron los productos para realizar un mayor contraste, durante la feria los dos artesanos representantes de la asociación fueron los responsables de toda la operación comercial donde lograron las ventas más altas dentro del proyecto por la variedad, calidad y precios, recibiendo pedidos para los siguientes meses de almacenes especializados en productos tradicionales colombianos y de joyería y bisutería ; la distribución dentro del espacio fue esquinero permitiendo un mayor flujo de personas, contando con cubos, estanterías, marcos de tela, cuellos, espejo y counter donde usaban el espacio como bodega.



8.4 fotografías del evento





Reporte de ventas - Feria Expoartesanías 2019																
No	Día	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Día 8	Día 9	Día 10	Día 11	Día 12	Día 13	Día 14	TOTAL
		Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	
	Taller	4-dic	5-dic	6-dic	7-dic	8-dic	9-dic	10-dic	11-dic	12-dic	13-dic	14-dic	15-dic	16-dic	17-dic	
1	Artesanas cabildo de género	\$ -	\$ 110.000	\$ 40.000	\$ 90.000	\$ 20.000	\$ 110.000	\$ 240.000	\$ 0	\$ 170.000	\$ 80.000	\$ 500.000	\$ 120.000	\$ 150.000	\$ 60.000	\$ 1.690.000
2	Artesan	\$ -	\$ 720.000	\$ 100.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 800.000	\$ 0	\$ 120.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 20.000	\$ 30.000	\$ 20.000	\$ 1.000.000	\$ 3.690.000
3	Artesanías Tenza	\$ 500.000	\$ 816.000	\$ 360.000	\$ 87.000	\$ 396.500	\$ 196.000	\$ 412.500	\$ 312.000	\$ 437.000	\$ 557.000	\$ 486.000	\$ 355.000	\$ 233.000	\$ 248.000	\$ 5.396.000
4	Katanga	\$ 310.000	\$ 250.000	\$ 245.000	\$ 390.000	\$ 520.000	\$ 364.000	\$ 567.000	\$ 166.000	\$ 65.000	\$ 490.000	\$ 620.000	\$ 857.000	\$ 675.000	\$ 987.000	\$ 6.506.000
5	Artesanos el contento	\$ 50.000	\$ 430.000	\$ 530.000	\$ 611.000	\$ 822.000	\$ 533.000	\$ 450.000	\$ 25.000	\$ 235.000	\$ 1.082.000	\$ 561.000	\$ 691.000	\$ 453.000	\$ 275.000	\$ 6.748.000
6	El chorote	\$ 55.000	\$ 255.000	\$ 185.000	\$ 880.000	\$ 765.000	\$ 525.000	\$ 225.000	\$ 680.000	\$ 335.000	\$ 878.000	\$ 285.000	\$ 540.000	\$ 678.000	\$ 735.000	\$ 7.021.000
7	Taller Artesanas El Ingenio	\$ 270.000	\$ 200.000	\$ 420.000	\$ 564.000	\$ 730.000	\$ 600.000	\$ 320.000	\$ 770.000	\$ 730.000	\$ 525.000	\$ 501.000	\$ 260.000	\$ 220.000	\$ 2.052.000	\$ 8.162.000
8	Amaitule	\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ 400.000	\$ 600.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 200.000	\$ 800.000	\$ 2.500.000	\$ 600.000	\$ 1.000.000	\$ 400.000	\$ 800.000	\$ 8.300.000
9	Artesanas el progreso las San Juaneras	\$ 550.000	\$ 348.000	\$ 1.670.000	\$ 467.000	\$ 998.000	\$ 205.000	\$ 1.380.000	\$ 535.000	\$ 106.000	\$ 2.174.000	\$ 304.000	\$ 850.000	\$ 420.000	\$ 636.000	\$ 10.643.000
10	Niga - Canasto de la abundancia	\$ 70.000	\$ 1.834.000	\$ 825.000	\$ 665.000	\$ 885.000	\$ 485.000	\$ 410.000	\$ 183.000	\$ 780.000	\$ 2.069.000	\$ 690.000	\$ 1.165.000	\$ 410.000	\$ 720.000	\$ 11.191.000
11	Areagua	\$ 450.000	\$ 1.395.000	\$ 1.455.000	\$ 1.322.000	\$ 1.815.000	\$ 770.000	\$ 929.000	\$ 1.689.000	\$ 430.000	\$ 945.000	\$ 700.000	\$ 500.000	\$ 600.000	\$ 700.000	\$ 13.700.000
12	Seda y punto	\$ -	\$ 935.000	\$ 1.020.000	\$ 710.000	\$ 1.750.000	\$ 590.000	\$ 1.240.000	\$ 560.000	\$ 889.000	\$ 1.160.000	\$ 1.225.000	\$ 2.150.000	\$ 1.070.000	\$ 1.915.000	\$ 15.214.000
13	Artesanías koreguaje	\$ 1.000.000	\$ 1.280.000	\$ 2.100.000	\$ 520.000	\$ 360.000	\$ 1.900.000	\$ 990.000	\$ 720.000	\$ 430.000	\$ 4.420.000	\$ 1.200.000	\$ 600.000	\$ 1.000.000	\$ 500.000	\$ 17.020.000
14	Coarwas	\$ 760.000	\$ 205.000	\$ 2.130.000	\$ 1.190.000	\$ 1.600.000	\$ 2.910.000	\$ 2.800.000	\$ 165.000	\$ 80.000	\$ 758.000	\$ 1.577.000	\$ 1.320.000	\$ 315.000	\$ 1.460.000	\$ 17.270.000
15	Atumara Jai	\$ 1.200.000	\$ 420.000	\$ 1.116.000	\$ 1.037.000	\$ 1.100.000	\$ 1.500.000	\$ 1.100.000	\$ 1.800.000	\$ 1.000.000	\$ 1.200.000	\$ 2.500.000	\$ 1.400.000	\$ 700.000	\$ 1.500.000	\$ 17.573.000

16	Cerámicas étnicas cubay	\$ 460.000	\$ 1.779.000	\$ 2.850.000	\$ 1.670.000	\$ 850.000	\$ 1.960.000	\$ 905.000	\$ 2.700.000	\$ 1.050.000	\$ 630.000	\$ 1.370.000	\$ 997.000	\$ 320.000	\$ 370.000	\$ 17.911.000
17	Homacha	\$ 120.000	\$ 600.000	\$ 650.000	\$ 1.200.000	\$ 1.400.000	\$ 1.380.000	\$ 1.200.000	\$ 7.100.000	\$ 1.000.000	\$ 950.000	\$ 900.000	\$ 850.000	\$ 500.000	\$ 1.500.000	\$ 19.350.000
18	Trabajo de mujer hecho a mano	\$ 900.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	\$ 3.800.000	\$ 900.000	\$ 2.200.000	\$ 500.000	\$ 1.300.000	\$ 1.400.000	\$ 550.000	\$ 1.350.000	\$ 2.000.000	\$ 800.000	\$ 1.550.000	\$ 19.450.000
19	Crea más Nuquí	\$ 2.070.000	\$ 3.155.000	\$ 2.500.000	\$ 2.090.000	\$ 3.480.000	\$ 2.300.000	\$ 2.115.000	\$ 1.600.000	\$ 1.000.000	\$ 2.606.000	\$ 1.020.000	\$ 1.030.000	\$ 600.000	\$ 570.000	\$ 26.136.000
20	Inga auaska	\$ 2.700.000	\$ 2.090.000	\$ 3.550.000	\$ 5.600.000	\$ 4.600.000	\$ 3.343.000	\$ 3.307.000	\$ 2.180.000	\$ 2.008.000	\$ 3.920.000	\$ 4.132.000	\$ 2.724.000	\$ 2.799.000	\$ 3.626.000	\$ 46.579.000
		\$ 11.465.000	\$ 18.022.000	\$ 22.746.000	\$ 23.693.000	\$ 23.991.500	\$ 23.171.000	\$ 19.590.500	\$ 22.805.000	\$ 12.985.000	\$ 27.534.000	\$ 20.541.000	\$ 19.439.000	\$ 12.363.000	\$ 21.204.000	\$ 279.550.000