

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Artesanías de Colombia S.A.
Centro Colombiano de Diseño para la Artesanía y las Pymes

Proyecto empresarial de innovación y desarrollo técnico

**“Diseño e Innovación Tecnológica aplicados en el Proceso de
Desarrollo del Sector Artesanal y la ejecución del plan de
transferencia aprobado por el SENA”**

**Artesanos asesorados para su participación en
Expoartesanías**

Nydia Castellanos Gasca
Diseñadora Textil

Convenio de cooperación y asistencia técnica y financiera No.
2051720 entre el SENA – FONADE y Artesanías de Colombia S.A.
Interventoría: Universidad Nacional de Colombia



Septiembre 2006



Créditos Institucionales

Paola Andrea Muñoz Jurado

Gerente General

Juan Carlos Cabrera

Subgerente Administrativo y Financiero

José Fernando Iragorri López

Subgerente de Desarrollo

Lyda del Carmen Díaz López

Coordinadora Operativa Centro de Diseño Bogotá



Introducción

En el presente informe se presenta la capacitación y posterior participación de artesanos en la Feria Expoartesanías.

Expoartesanías, la principal Feria Artesanal de América Latina, es un programa estratégico que busca fomentar altos estándares de calidad en los productos artesanales, en diseño, comercialización y promoción. La Feria dinamiza y fortalece el sector artesanal y se ha constituido en plataforma para que los comercializadores encuentren productos con calidad e identidad. Facilita el acercamiento y permite a los compradores negociar directamente con los artesanos, rescata las tradiciones, convierte el oficio en una actividad rentable, aporta al bienestar socioeconómico de los artesanos y hace efectivas las exigencias de la demanda.

Expoartesanías es una sociedad entre la Corporación de Ferias y Exposiciones S.A. CORFERIAS y Artesanías de Colombia S.A.. Es el lugar para encontrar lo mejor de la expresión artesanal indígena y afro colombiana, tradicional y contemporánea, ofreciendo productos elaborados con materias primas naturales como: fibras, textiles, madera, plata, oro, arcilla, cerámica y piedra, entre otros. Desde sus inicios en 1991, el principal reto de Expoartesanías ha sido liderar la tendencia del producto artesanal en el mercado.

Expoartesanías 2005 se realizó del 7 al 22 de diciembre y para el 2006 se realizara del 7 al 20 de diciembre en CORFERIAS.

Durante catorce días en un área total de 19.000 metros cuadrados en el primer nivel de los pabellones 1, 3, 6 y 8, estarán reunidas las comunidades indígenas y afro colombianas y los artesanos rurales y urbanos provenientes de todas las regiones del país y del exterior.



1. Capacitación en ferias

Se preparó a los artesanos para que puedan participar en Expoartesanías y los demás eventos organizados por Artesanías de Colombia. Para el éxito de la participación en este tipo de eventos Artesanías de Colombia, un taller de capacitación denominado: COMO PARTICIPAR EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES.

Los talleres se realizaron en los departamentos del Sucre en los municipios de Colosó y Sincelejo; Boyacá en los municipios de Tibaná, Raquira, Cerinza, Tipacoque y Guacamayas; Cundinamarca en los municipios de Fuquene, Chia y Utica; Huila en los municipios de San Agustín y San José de Isnos; Santander en los municipios de Barichara y Charalá; Cauca en los municipios de Guapi y Timbio; Nariño en los municipios de Pasto y Sandoná; Quindío en el municipio de Armenia; Guainía en el municipio de Inárida y en Bogotá; en el que participaron las representantes de los grupos asociativos y talleres independientes que hacen parte del Proyecto.

No solo se capacito en la participación en ferias sino en el proyecto “Diseño e Innovación Tecnológica aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal y la ejecución del plan de transferencia aprobado por el SENA”.

Los temas que se trabajaron en el taller fueron los siguientes:

-1.-Factores de éxito de un producto artesanal:

⇒ Disponibilidad y presencia del producto.

⇒ Precio

⇒ Calidad

⇒ Servicio



- ⇒ Moda
- ⇒ Diseño
- ⇒ Publicidad
- ⇒ Promoción, Contenido tecnológico
- ⇒ Costumbres y hábitos de consumo

-2.- Diferencias entre Ferias y Exhibiciones:

Ferias:

- Por lo general se realizan de forma periódica
- Convocan a un gran número de expositores
- Su organizador suele ser independiente con respecto a los expositores
- Se realiza en un lugar fijo
- Integración abierta de los expositores que cumplen los requisitos

Exhibiciones:

- No tienen una periodicidad determinada
- Número reducido de expositores
- El organizador generalmente depende de la agrupación de expositores
- Se realizan en lugares diversos
- Registro selectivo y restrictivo de expositores

-3.- Formas de participación:

1. En calidad de expositor:

Promover el producto exhibiéndolo para venta directa o pedido.

2. En calidad de comprador:

Busca contactar posibles proveedores.

3. En calidad de observador:

Asistencia como visitante para conocer avances en productos similares

4. En calidad de negociante:

Entablar relaciones de negocios con otras empresas

-4.- Ventajas para los expositores

- Captación
- Accesibilidad y disponibilidad
- Presentación
- Rentabilidad
- Eficacia
- Mercado de prueba
- Concentración de Mercados

-5.- Porque asisten los visitantes a una feria:

- Obligación: 25%
- Hábito: 23%
- Invitación personal: 15%
- Publicidad en periódicos
y revistas especializadas: 12%
- Otro tipo de Publicidad: 9%
- Invitaciones por correo: 9%
- Recomendaciones: 3%
- No esta seguro: 3%

-6.- El programa para participar en una feria

Pre-feria:

- Planificación de la exposición y organización
- Selección de la feria adecuada

- Cuales son nuestros objetivos específicos para participar en una feria o exposición?
- Cual es el mercado que nos hemos fijado como objetivo?:
- Cuales son las ferias que atraen a nuestros clientes y cuales ferias podrían resolver los problemas de las ventas?:
- Cuales son las regiones de ventas más fuertes?:
- Cuales son las que se adecuan a nuestros programas de producción?
- Cuales se ajustan más a nuestro presupuesto?
- Podemos obtener dinero de alguna entidad para solventar la feria?
- Localización de la Feria adecuada
 - Como me puedo enterar?
 - Cual feria me conviene?
 - Que opiniones existen sobre el evento?
 - Que tan oportuna es la feria
 - Que aspectos del evento se deben indagar?
- Planeación de la participación
 - Establezca objetivos
 - Haga análisis previo
 - Costos de participación en ferias desglosados en porcentajes
 1. Construcción, decoración y dotación del stand: 39%
 2. Gastos de personal y gastos de viaje: 21%
 3. Costos básicos (arriendo del stand y similares) 20%
 4. Servicio en el stand y comunicación : 12%
 5. Otros gastos: 8%
- Sugerencias para la preparación
 - Doce meses antes de la exposición
 - Nueve meses antes de la exposición
 - Seis meses antes de la exposición

- Cuatro meses antes de la exposición
- Tres meses antes de la exposición
- Dos meses antes de la exposición
- Un mes antes de la exposición
- Una semana antes
- Durante la feria

En la Feria:

- Acción

- El Stand:
 1. Área disponible. No improvise.
 2. Obtenga asesorías de expertos. Mobiliario acorde con el producto.
 3. Montaje oportuno. Aproveche el espacio.
 4. Contrate servicio de aseo.
 5. Maneje iluminación para crear ambiente propicio.
 6. Ambientación fresca según productos exhibidos.
 7. Prepare espacio de bodegaje provisional disimulado con la decoración del stand.
 8. Procure que no se ubique en zonas de incomodidad. Accesible.
 9. Stand localizado antes del límite en que el cliente se fatiga.
- Formas de construir el stand
 1. Construcción abierta
 2. Construcción parcialmente abierta.
 3. Construcción cerrada
- El personal
 1. Buena presentación: Vende imagen positiva y agradable de su empresa.
 2. Personal preparado y entrenado para atender al cliente
 3. Personal apto y eficaz:

Saber (entrenamiento)

Poder (capacidad física e intelectual)

Querer (motivación).

4. No utilice vendedores insistentes y agresivos.
 5. Familiarizado con el producto }
 6. En ningún momento el stand debe quedar solo
- El Producto
 1. Si lanza un producto nuevo:

Especial cuidado en todos los detalles
 2. Conocer a profundidad el producto:

Demostrar su uso o servicio
 3. Positiva comparación con el producto de su competencia
 4. Muestre entusiasmo por su producto
 5. Exhiba y presente su producto adecuadamente
 - Examine la feria y los expositores
 1. Las exposiciones son únicas
 2. El cliente se acerca a usted
 3. La competencia se encuentra al lado
 4. Usted está expuesto
 5. Capte el ambiente general de la feria.
 6. Evalúe diferencias entre su empresa y sus competidores.
 - Estuche de supervivencia
- Se recomienda no olvidar:
1. Tarjetas de presentación
 2. Papel, libretas, sobres
 3. Bolígrafos y marcadores

4. Libreta de citas y calendario de bolsillo
 5. Zapatos cómodos
 6. Cinta adhesiva y clips
 7. Aspirinas, calmantes, antiácidos.
 8. Grapadora.
- Sugerencias para el éxito del stand
- Llegue a tiempo y esté preparado
 - No se siente
 - No ignore a los visitantes
 - No fume
 - Permita a sus clientes que descansen
 - No coma ni beba
 - No coma chicle
 - No hable por teléfono
 - No se convierta en guardia fronterizo
 - No hable con las demás personas del stand
 - No subestime a los clientes
 - No lea
 - No forme grupos
 - No distribuya folletos entre todos los asistentes
 - Demuestre entusiasmo
 - Cuide su apariencia
 - Conozca a sus competidores
 - Manténgase en movimiento
 - Conserve limpio el Stand
 - Mientras usted está despierto, trabaja
 - No coma alimentos desconocidos
 - Examine la feria y a los demás expositores

- Descanse y duerma bien
- No consuma bebidas alcohólicas
- Designe una persona para los medios

- Reglas básicas que debe conocer
 - Muestre respeto por todos los visitantes.
 - Muestre respeto por todos los expositores
 - No haga contactos en stands de otros expositores
 - Entienda con claridad los objetivos de la feria.

- Recomendaciones finales
 - Conozca la ubicación del recinto ferial, vías de acceso y transporte.
 - Indague los diferentes servicios de la feria
 - Oficinas de turismo para reservación o reconfirmación de pasajes.
 - Servicios bancarios
 - Servicios de restaurante
 - No asista solo a la feria
 - Servicios de comunicaciones y transportes

Post – Feria

- Seguimiento y evaluación
 - Regla de 48 horas:
Su posible cliente tendrá

Visibilidad

Memoria

Imagen

Acceso Personal

- Seguimiento 5/10/20/40:
recuerda que usted está ahí

- Otras formas de contactar al cliente
 - Carta de agradecimiento por la visita
 - Enviar muestras o respuestas a inquietudes
 - Envío de información impresa (catálogos, plegables, documentos)
 - Llamadas telefónicas de seguimiento.
 - Solicitar cita para entrevista.
 - Invitación a reunión de negocios o eventos.
 - Envío periódico de flashes informativos.
 - Enviar a los periodistas carta de agradecimiento e informe con fotografías

- Evaluación de la participación

Cuando piense asistir a una feria asegúrese que es la adecuada

 - Los clientes
Pregúnteles
 - El personal del stand y de la empresa
Trabaja en la feria y sabe si todavía promete
 - La competencia
Responde a las expectativas
 - Periódicos y revistas del ramo
Saben lo que sucede en la industria

- Hágase preguntas y evalúe tácticas

Haga un informe final cuyo propósito es:

 - Guiar futuras participaciones en ferias
 - Fijar objetivos realistas de participación
 - Determinar la efectividad de la feria
 - Determinar ferias a descartar y valiosas para la empresa



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



2. Ejecución Feria Expoartesanías 2006

Expoartesanías 2005 se realizó del 7 al 22 de diciembre, en este año la feria cumplió 15 años en el 2005, por ese motivo, la Feria este año duró 15 días y no 13 como tradicionalmente ha sido.



De acuerdo con los reportes de ventas entregados diariamente por los expositores, en Expoartesanías 2005 se realizaron ventas por valor de \$10.061.375 millones de pesos, incrementando las ventas en un 14.5% en relación con las ventas realizadas en el 2004, a precios corrientes.

**Comparativo de Ventas (en miles de pesos)
2004 – 2005**

Día	Ventas 2004	Ventas 2005	%
1	246.019	294.173	19.5
2	984.219	941.270	-4
3	528.046	659.913	24.9
4	553.144	773.968	39.9
5	770.470	779.201	1.1
6	810.785	626.487	-23
7	618.379	629.474	1.8
8	545.453	593.015	8.7
9	581.856	581.762	-0.1
10	567.190	512.720	-10
11	714.535	740.360	3.6
12	880.057	800.329	-9.1
13	980.839	664.811	-32
14		760.082	
15		703.808	
Total	\$ 8.780.994	\$ 10.061.375	14.5

Fuente: Expoartesanías.

Expoartesanías se ha consolidado como el más importante nicho de mercado para las artesanías colombianas al pasar sus ventas de \$ 2.536 millones de pesos en 1997 a \$ 10.061 millones de pesos en 2005.

Ventas Discriminadas por Áreas y Sub-áreas 2004 – 2005

ÁREAS	2004	2005	%	% ACUMULADO
Moda y accesorios	\$ 2.512.312.387,000	\$.458.206.626,00	34,37%	34,37%
Accesorios para decoración	\$ 1.836.230.404,00	\$.518.416.220,00	15,09%	49,46%
Indígenas y afrocolombianos	\$ 613.703.773,00	\$.020.409.450,00	10,14%	59,60%
Mesa y cocina	\$ 1.027.598.642,00	\$ 38.842.092,00	9,33%	68,94%
Figuras decorativas	\$ 750.458.427,00	\$ 32.837.000,00	7,28%	76,22%
Institucionales	\$ 226.866.470,00	\$ 40.065.709,00	5,37%	81,59%
Infantiles	\$ 383.998.417,00	\$ 39.429.500,00	4,37%	85,95%
Mobiliario	\$ 471.284.666,00	\$ 78.089.060,00	3,76%	89,71%
Iluminación	\$ 242.701.031,00	\$ 41.171.600,00	3,39%	93,10%
Internacional	\$ 373.591.087,00	\$ 50.206.700,00	2,49%	95,59%
Bocados típicos	\$ 219.909.574,00	\$ 36.719.100,00	2,35%	97,94%
Instrumentos musicales	\$ 122.339.729,00	\$ 24.963.000,00	1,24%	99,18%
Publicaciones		\$ 2.019.100,00	0,82%	100,00%
TOTAL	\$ 8.780.996.611,00	\$ 10.061.375.157,00	100,00%	

Fuente: Evaluación de resultados de Expoartesanías 2005 – E.I. Consultores Ltda.

El área más vendedora en el 2005 fue Moda y Accesorios con el 34.37% de las ventas, seguida de Accesorios para Decoración, con el 15.09% de las ventas y las áreas Indígenas y Afrocolombianos con el 10.14% de las ventas. En el área de Mesa y Cocina las ventas fueron el 9.33% del total de las ventas de Expoartesanías y en Figuras Decorativas, el 7.28%. Estas áreas en conjunto suman el 76.22% del total de las ventas.

El 23.78% de las ventas se distribuye en las áreas Institucional (5.37%), Infantiles (4.37%), Mobiliario (3.76%), Iluminación (3.39%), Internacional (2.49%), Bocados Típicos (2.35%), Instrumentos Musicales (1.24%) y Publicaciones (0.82%).

El crecimiento más sorprendente en las ventas se dio en el Área de Moda y Accesorios con un 38% de incremento en relación con el 2004; por lo que significa en valor comercial para la feria, pues esta área vendió \$3.458 millones de pesos en Expoartesanías 2005. Sin

embargo, en términos relativos, el mayor crecimiento lo registran las ventas de Indígenas y afrocolombianos con un crecimiento del 66% y ventas en el 2005 de \$1.020 millones de pesos. También es importante resaltar el crecimiento de las ventas institucionales como Casa Colombiana y los Laboratorios de Diseño que incrementan sus ventas en 138%.

Con el apoyo de PROEXPORT y la Cámara de Comercio de Bogotá fue posible asegurar la presencia de 32 compradores internacionales provenientes de: España, Italia, Venezuela, Inglaterra, México, Estados Unidos y Rusia. La Empresa concretó negocios por valor de US \$ 105,462 con clientes de España, México, Estados Unidos, Italia y Rusia.

De acuerdo con los reportes de ventas entregados diariamente por los expositores, en Expoartesanías 2005 se realizaron ventas por valor de \$10.061.375 millones de pesos, incrementando las ventas en un 14.5% en relación con las ventas realizadas en el 2004, a precios corrientes.

**Comparativo de Ventas (en miles de pesos)
2004 – 2005**

Día	Ventas 2004	Ventas 2005	%
1	246.019	294.173	19.5
2	984.219	941.270	-4
3	528.046	659.913	24.9
4	553.144	773.968	39.9
5	770.470	779.201	1.1
6	810.785	626.487	-23
7	618.379	629.474	1.8
8	545.453	593.015	8.7
9	581.856	581.762	-0.1
10	567.190	512.720	-10
11	714.535	740.360	3.6
12	880.057	800.329	-9.1
13	980.839	664.811	-32
14		760.082	
15		703.808	
Total	\$ 8.780.994	\$ 10.061.375	14.5

Fuente: Expoartesanías.



Expoartesanías se ha consolidado como el más importante nicho de mercado para las artesanías colombianas al pasar sus ventas de \$ 2.536 millones de pesos en 1997 a \$ 10.061 millones de pesos en 2005.

Para la realización la feria se tiene en cuenta que en Expoartesanías puede participar toda persona que demuestre ser artesano y que se encuentre desempeñando uno o varios oficios artesanales.

Los artesanos que deseen exhibir y comercializar sus productos en la Feria, deben cumplir con el proceso de evaluación y selección, aunque hayan participado en esta Feria o en algún otro evento comercial, organizado por Artesanías de Colombia.

La recepción de solicitudes se programo únicamente del 6 de febrero al 12 de mayo. Igualmente, en estas fechas los artesanos residentes fuera de Bogotá, debían enviar a la Carrera 42B #22A-78 Bogotá, las muestras físicas, con los documentos correspondientes. La recepción de muestras para Bocados Típicos es del 5 al 30 de junio.

A partir del 23 de enero las personas solicitan cita a los teléfonos 3 44 54 11/13, en las oficinas ubicadas en la Carrera 42B # 22A-78 - Bogotá o a través del correo electrónico expoartesanias@artesaniasdecolombia.com.co, y entregar de lunes a miércoles, de 9:00 a.m. a 1:00 p.m. y de 2:30 a 5:00 p.m., el formulario de solicitud acompañado de los siguientes requisitos:

- 1- Formulario de solicitud completamente diligenciado y firmado.
- 2- Máximo 5 muestras físicas de los productos que desea exhibir y comercializar. Quienes hayan participado en versiones anteriores, deben presentar mínimo 5 muestras físicas de nuevas propuestas desarrolladas. Para el área de muebles, los aspirantes deben presentar una pieza pequeña y bocetos o fotografías.



- 3- Listado de productos con precios al detal, al por mayor, en pesos y en dólares, dimensiones, peso y capacidad de producción mensual.

- 4- Catálogo impreso, digital o fotografías ordenadas y referenciadas de todos y cada uno de los productos que desea comercializar. Este material es indispensable para la evaluación y selección.

- 5- Imagen corporativa: Empaque, logotipo, etiquetas e información del cuidado y mantenimiento del producto.

- 6- Propuesta de exhibición: Dibujo en perspectiva de un stand tipo de 3x3 mts., que evidencie: el mobiliario para exhibición, la distribución del espacio y de los productos, la iluminación y los colores que usará.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

IDENTIDAD

Colectiva: Los objetos deben representar valores estéticos, culturales, costumbres y tradiciones propias de una región.

Individual: Los objetos deben poseer características formales distintivas, particulares de un taller, en donde sea palpable la búsqueda de una expresión a través de los materiales, la técnica y el diseño.

Las propuestas basadas en patrones universales, como aquellas promovidas por revistas y escuelas de manualidades, no son válidas para la Feria.



DISEÑO

Los productos deben formar parte de una línea o una colección en donde se manifieste un concepto de diseño que les de homogeneidad.

Deben estar fundamentados en usos tradicionales o nuevos, resultado de procesos de investigación y desarrollo, así como la experimentación en la forma, buscando diferenciarse de los objetos convencionales.

Deben garantizar la funcionalidad, resistencia al uso y larga duración, sin deterioro.

Deben estar adaptados y adecuados a escala humana y permitir el uso correcto. (Antropometría y ergonomía).

TÉCNICA

Los productos deben transformar una materia prima natural e involucrar técnicas tradicionales de un oficio artesanal. Se evalúa el grado de maestría en el manejo de una o varias técnicas y la habilidad para conjugarlas. La propuesta debe evidenciar investigación y experimentación de nuevas posibilidades de transformación, desde el material y el oficio. Igualmente, los acabados deben ser idóneos y de acuerdo con la técnica y el material. Se evalúa la calidad considerada como la relación integral entre los materiales, el dominio de la técnica y los acabados.

MERCADEO

Se evalúa el equilibrio entre precio, valor percibido y capacidad de producción, así como la relación entre precio e imagen corporativa.

IMAGEN

Debe tener un concepto de diseño gráfico homogéneo para todas las presentaciones del taller. Debe considerar el desarrollo del empaque, el catálogo, las etiquetas y la información de cuidado y mantenimiento del producto.



EXHIBICIÓN

Debe definir el mobiliario que usará para exhibir sus productos, la distribución del espacio dentro del stand y la de los productos, igualmente el manejo de la iluminación y del color.

CRITERIOS DE SELECCIÓN

MADERA

Productos elaborados en maderas macizas y cañas, preferiblemente reforestadas, tratadas, e inmunizadas, que involucren técnicas tradicionales como el torneado, el calado, la talla, la incrustación, la taracea, el doblado, los ensamblajes y la construcción de mobiliario.

Preferiblemente acabados con ceras, aceites y resinas naturales.

Deben garantizar la estabilidad física y resistencia a cambios ambientales sin que se deterioren.

Los objetos en madera pintada deben ser piezas intervenidas con técnicas tradicionales y/o diseñadas para ser decoradas con motivos pintados.

En el caso de productos para mesa y cocina deben garantizar la utilización de materiales no tóxicos y ser resistentes al uso.

Se tendrán en cuenta las replicas exactas de fachadas arquitectónicas elaboradas en madera con recubrimientos en otros materiales, incluyendo la información geográfica e histórica de cada pieza.

No se aceptan los productos elaborados con enchapes industriales que sean copias de revistas o Escuelas de Manualidades.



Los productos hojillados o lacados sobre yeso o resina, están excluidos de la feria.

CERÁMICA

Los productos deben mostrar especialización técnica, así como procesos de investigación y experimentación en alguno de los siguientes campos:

Pastas: Experimentos con diferentes tipos de arcillas, caolines y agregados, así como formulaciones específicas de acuerdo al producto y su técnica de elaboración.

Acabados: Usos de esmaltes de oxidación, de reducción, óxidos, engobes y otros que puedan modificar la superficie y el color de los productos. Desarrollo de esmaltes con texturas, cristalinos, distintos grados de brillo, diferentes durezas según el uso, etc. Combinación de otros materiales con temperaturas de fusión más baja que la arcilla, como metal, vidrio o material orgánico que genere efectos en la quema.

Procesos de cocción: Transformación de piezas usando la reducción o la oxidación en hornos de combustión, efectos por modificación de los ritmos de quema, procesos de vaporización con diferentes elementos como sales y tros, hacer quemas en hornos no convencionales o técnicas como Bakú.

Combinación de técnicas de configuración orientada hacia distintas expresiones formales. Garantizar la no toxicidad de los materiales, la resistencia al uso y el desarrollo de empaques específicos.

Los mosaicos deben ser elaborados a partir de placas de cerámica o baldosas industriales fragmentadas y unidas con cementos. El 70% de la pieza debe ser en cerámica.

Los productos sobre baldosas industriales y la cerámica pintada en frío, están excluidos de la feria.



Las réplicas precolombinas deben ser exactas a los originales y desarrolladas por medio de procesos cerámicos similares.

TEXTILES

Productos elaborados en fibras de origen animal, vegetal o mineral preferiblemente en un 70% naturales.

Los hilos de lana deben ser diseñados en el momento del hilado.

Preferiblemente deben ser teñidos en vellón y no en hilo torcido. Se deben trabajar en títulos delgados de 1 o 2 cabos.

Para mejorar el comportamiento de la fibra y la apariencia del producto final, se recomienda usar suavizantes industriales como soflan o naturales como sábila.

En las prendas de vestir, el diseño, el corte y la confección, deben involucrar las tendencias de la moda. El tallaje debe ceñirse a las normas internacionales, las costuras y los remates, deben ser de alta calidad y deben contemplar el uso de técnicas artesanales como:

Tejidos en telar vertical y horizontal:

Deben estar elaborados en telas diseñadas con uno o varios materiales, en urdimbre y trama.

Pueden ser trabajadas con diferentes efectos en teñido y diseño de texturas, resultado de procesos de experimentación con varios marcos.

Los productos que sean elaborados en telar mecánico, se deben trabajar mínimo con 6 marcos y mezcla de títulos de hilo, materiales y colores. Se pueden intercalar randas anudadas en intervalos con tejidos planos.



Tejidos con agujas:

Elaborados en crochet, dos agujas, bolillo, punto de cruz, calado, bordado, entre otras. Es importante que muestren experimentación con diferentes materiales, calibres de hilo y procesos de teñido.

Aplicaciones:

Decorados con en retazos de telas superpuestas cosidas y bordadas, donde el valor agregado es el diseño.

Estampado:

Procesos de estampación individualizados como el batik, tie-dye, marmolado o shibori, sobre telas de excelente calidad elaboradas a mano o industrialmente.

Los productos que involucren técnicas de carácter semi-industrial como el screen, están excluidos de la feria.

METALES

Productos elaborados por fundición o con perfiles industriales, láminas o lingotes en acero, hierro, zinc, aluminio, cobre, bronce, plomo, plata y distintas aleaciones.

Pueden ser intervenidos con las siguientes técnicas:

Forjado: Varilla de hierro en la que su perfil tiene cambios substanciales en la forma por medio del martillo en caliente, con las uniones remachadas o argolladas y las perforaciones hechas con cinceles en caliente.

Doblado: Varilla o lámina doblada en los que no se modifica la forma del perfil y son trabajados en frío.



Fundido: Procesos de fundición artesanal, en moldes de arena, yeso o compuestos cerámico. Está excluida la fundición en coquilla.

Martillado y repujado: Metal laminado conformado a través de las técnicas del martillo, cincelado y repujado.

VIDRIO

Productos en los que el 70% sea vidrio elaborado artesanalmente y donde se involucran una o varias de las siguientes técnicas:

Vitral: Construcción a partir de fragmentos de vidrio unidos por cinta de cobre o cañuela de plomo.

Los productos que imitan el vitral con pintura sobre vidrio están excluidos de la feria.

Mosaico: Construidos a partir de fragmentos de vidrio unidos por resinas y cementos.

Fundido y soplado: Elaboración en caliente mediante procesos de fundición, fisión, moldeado y modelado, en donde se involucre experimentación con tipos de vidrio, colores, texturas y otros materiales.

CUERO

Objetos cuya materia prima principal es el cuero natural y subprocesos de elaboración corresponden a la marroquinería y talabartería, tafilería con técnicas de repujado, talla, calado y policromado.

Están excluidos para la Feria las piezas elaboradas totalmente a máquina, aunque involucren materias primas artesanales.



VELAS

Propuestas que muestren experimentación con el material, la técnica, el color, la forma y el concepto de iluminación. Deben incluir información sobre la vida útil del producto, las precauciones e instrucciones de uso.

PIEDRA

Productos cuya materia prima predominante es la piedra, elaborados mediante procesos de talla, torno o incrustaciones en combinación con otros materiales.

PAPEL

Productos elaborados en papel hecho a mano o pulpa de papel donde se involucran técnicas como modelado, marcas de agua, marmolados, batik y procesos de experimentación con papel, desechos vegetales y otros materiales.

Las libretas, agendas, álbumes y cuadernos están excluidos de la Feria.

JOYERÍA

Piezas elaboradas en oro y/o plata combinadas con otros materiales en donde el metal representa el 70%. Construidas mediante reproducción por fundición o de armado, involucrando técnicas como: La filigrana, engaste, incrustación, martillado, repujado y tratamientos especiales de superficies como mokumé, esmaltes y grabado al ácido, entre otras.

Se presta especial atención al correcto funcionamiento de los herrajes, anclajes, uniones y enganches estables; igualmente a los acabados, uniones exactas y soldaduras finas. El acabado de las superficies debe ser intencional y no accidental

Las réplicas deben ser copias exactas de motivos precolombinos, cuya elaboración sea por medio de procesos similares a los originales.



La mayor parte de la pieza debe ser elaborada por el artesano. En algunos casos se admitirán cadenas industriales.

ILUMINACIÓN

Objetos basados en el manejo de la luz en relación con el espacio, elaborados en diferentes materiales, que involucren procesos y técnicas artesanales.

Los sistemas eléctricos deben ser armónicos con el producto, así como garantizar seguridad y eficiencia, se recomienda buscar proveedores con tecnología de punta.

FIBRAS VEGETALES

Productos elaborados mediante procesos de tejeduría, cestería y sombrerería, con técnicas de anudado, tejido, trenzado, rollo cosido y radial, entre otros.

Los frutos, semillas, cortezas y materiales de origen animal, deben ser transformados por procesos combinados de talla, labrado, calado, quemado, torneado o termo formado, entre otros.

Es importante desarrollar productos que involucren combinación de materiales y experimentación de nuevos acabados.

INSTRUMENTOS MUSICALES

Piezas a escala métrica y buena calidad sonora.

Todos los componentes de los instrumentos, deben estar elaborados con procesos artesanales y óptimos acabados.

Se debe tener en cuenta que se evaluarán como un objeto artesanal. Los instrumentos con materiales sintéticos, están excluidos de la feria.



INFANTILES

Objetos lúdicos y decorativos para niños cuya materia prima principal es la madera, papel o tela.

Deben garantizar la no toxicidad, ser anti inflamables y antialérgicos.

Los muñecos pueden tener la cara pintada con una identidad propia que los diferencie de la producción industrial.

Están excluidos los muñecos tipo country o copia de revistas y Escuelas de Manualidades.

ACCESORIOS

Complementos del vestuario, tales como cinturones, bolsos, bisutería etc. Elaborados en diferentes materiales donde predomine un oficio, es decir que estas piezas involucren procesos artesanales en la transformación de las cuentas, de los herrajes o de los tejidos.

Están excluidos de la feria las cuentas industriales ensartadas.

Las uniones, herrajes y anclajes preferiblemente deben ser elaborados por el artesano.

TELA ENCOLADA

Elaboración con diferentes tipos de telas evidenciando procesos de experimentación en la forma, los materiales y la técnica.

Diferenciarse de conceptos estéticos manejados en las Escuelas de Manualidades

INTERNACIONAL

Productos artesanales de excelente calidad representativos de usos y costumbres de otros países y que su mercado no se haya masificado en Colombia.



JABONES

Productos que muestren conceptos estéticos distintos a los industriales, experimentación en la forma, el color y la textura, así como propuestas de nuevos usos.

Preferiblemente los empaques deben ser elaborados mediante procesos y materias primas naturales.

Una vez haya recibido la comunicación en donde se le informa que fue seleccionado debe presentar dentro de las fechas estipuladas todos los documentos exigidos. De inmediato debe consignar la primera cuota equivalente al 50% del valor del stand y con el envío del comprobante original de pago a Expoartesanías, se procede a la elaboración del contrato, el cual entra en vigencia a partir de ese momento.

De acuerdo con el resultado de la evaluación, el aspirante puede quedar en cualquiera de las siguientes categorías:

PRESELECCIONADO:

Indica que los productos presentados se ajustan en mayor o menor proporción a los conceptos exigidos y entran a competir en la selección final, dentro del área correspondiente con las propuestas provenientes de todo el país que se lleva a cabo durante el mes de junio. Cada año, el número de solicitudes recibidas sobrepasa la disponibilidad de espacios, razón por la cual no todos los talleres preseleccionados son seleccionados. Quienes no resulten favorecidos, entran a formar parte de la lista de espera en el área respectiva y pueden acceder a un stand, en caso de cancelar su participación alguno de los talleres ya seleccionados.

ASESORÍA: Indica que los productos presentados tienen observaciones en algún aspecto, en este caso, el aspirante puede mejorar su propuesta, teniendo en cuenta las recomendaciones del diseñador asesor y presentar nuevas muestras antes del 12 de mayo.



Las personas cuyos productos queden en proceso de asesoría, podrán solicitar este servicio entre el 6 de febrero y el 28 de abril únicamente. Quién presente productos posterior a esta fecha y el resultado de la evaluación sea en asesoría, no tiene la posibilidad de participar en la selección final y puede solicitar este servicio durante el mes de agosto para aspirar ingresar a la Feria de 2007.

NO APROBADO:

Indica que los productos no se enmarcan dentro de los criterios de evaluación y selección.

Una vez evaluados los productos dentro de los plazos establecidos, se informará a todos los interesados si han sido o no aceptados. La solicitud de participación es intransferible.

Durante el mes de junio y julio se seleccionan los productos que cumplan en mayor proporción con los criterios determinados para cada área y se informa a los artesanos seleccionados, así:

Figuras Decorativas junio 12 al 16

Infantiles e Instrumentos Musicales junio 20 al 23

Moda y Accesorios junio 27 al julio 5

Mesa y Cocina julio 6 al 12

Accesorios para Decoración julio 13 al 19

Mobiliario e Iluminación julio 21 al 26

Internacional julio 27 al 31

Área Indígena y Afrocolombiana agosto 1 al 15

Bocados Típicos agosto 1 al 4

Los documentos no serán devueltos y deben ser entregados o enviados en un sobre manila tamaño oficio y marcado con la siguiente información:



Nombre del Taller

Nombre del Expositor

Dirección, teléfono, fax, correo electrónico, ciudad y país.

SERVICIOS INCLUIDOS

Señalización del stand (el texto no debe superar 24 letras), paneles divisorios, tapete para tráfico pesado, un escritorio y dos sillas, iluminación general, toma eléctrica y servicio de bodega general.

SERVICIOS ADICIONALES

Si el expositor los requiere, tienen un costo y debe solicitarlos al Departamento de Servicios Generales de Corferias a partir del 17 de octubre hasta el 28 de noviembre. Pasada esta fecha, el valor del servicio tiene un incremento del 20%. Para mayor información se puede comunicar al teléfono 3810000 ext. 1372.

NORMAS DE EXHIBICIÓN

Son de estricto cumplimiento y están determinadas para conservar el orden en cada uno de los pabellones.

* Área de atención Frontal: facilita el ingreso a los compradores y evita la obstrucción de la circulación por el corredor; en esta área debe permanecer un espacio libre de 30 centímetros, desde el corredor hacia el interior del stand.

* Corredor: ésta área debe permanecer completamente libre de mercancías, cajas u otros elementos. Los vendedores deben esperar el ingreso de los compradores, dentro del stand.

* Ventana y Perfilería: no se pueden colocar artículos que sobresalgan a la ventana ni descolgarlos de la perfilería. La ventana divisoria lateral solo puede ocuparse hasta un (1) metro de la altura del piso.



* Paneles de señalización: deben permanecer completamente libres y no se permite cambiar su diseño.

Nota: las fechas establecidas y el valor del metro cuadrado pueden ser modificadas, en tal caso se dará información oportunamente.

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

El Expositor acepta y conoce que Expoartesanías se reserva el derecho de modificar la ubicación de los stands.

El Expositor residente fuera de Bogotá debe tramitar en cualquier oficina transportadora un seguro de transporte puerta a puerta, desde el inicio del evento hasta treinta días después de su finalización. En caso de pérdida, robo o deterioro de la mercancía, Expoartesanías no se hace responsable. El expositor debe presentar el denuncia ante las autoridades competentes e informar a la oficina de Expoartesanías.

El Expositor que tenga asignados 2 stands y se atrase en el pago de las cuotas establecidas, pierde uno de los dos y el valor que haya pagado se abona al saldo pendiente.

El Expositor no debe consignar antes de que el producto sea evaluado y aceptado por el Comité de Selección. Si lo hace, no habrá devolución de dinero.

El Expositor conoce que renunciar a la participación, no da lugar a indemnización alguna y la suma pagada hasta ese momento se considerará como cláusula penal que se causará por el solo hecho del incumplimiento.

El Expositor sólo puede exhibir en la Feria los productos aceptados por el Comité de Selección y por consiguiente los que figuren relacionados en el contrato. La mercancía no aprobada será retirada del stand y devuelta únicamente el día de desmontaje.



El Expositor está obligado a conservar hasta el último día de Feria, un muestrario suficiente para mantener surtido el stand.

El Expositor no puede permitir a terceras personas, el uso a cualquier título del stand adjudicado en la Feria o la permanencia de terceros no vinculados al evento, comercializando dentro del stand.

El Expositor conoce que, no puede distribuir o exponer propaganda o impresos que la Dirección del Evento considere inapropiados o inconvenientes.

El Expositor conoce que, se prohíbe colocar avisos u objetos que sobresalgan de los límites del área de exhibición arrendada, así como: colocar, pegar o pintar anuncios en sitios distintos a la zona de exhibición.

El Expositor conoce que, por respeto a los otros expositores y visitantes a la Feria no se permite hacer demostraciones ruidosas o escandalosas, hacer propagandas con altoparlantes o utilizar cualquier tipo de sistemas para atraer la atención del público.

El Expositor del área de Bocados Típicos debe estar presentado conforme a las normas establecidas para la manipulación de alimentos y mantener el stand con los parámetros de higiene y salubridad. No puede freír, fritar o asar alimentos dentro del stand, solo esta permitido calentar.

El Expositor no puede organizar ni realizar rifas o colectas de dinero dentro del recinto ferial.

El Expositor debe tener visible en su stand el listado de precios de los productos exhibidos con el visto bueno de Expoartesanías. No se permiten cambios, una vez iniciada la Feria.

El Expositor durante todo el año debe consultar permanentemente su e-mail y las páginas www.expoartesanias.com y www.artesaniasdecolombia.com, ya que toda la información concerniente a la Feria, será enviada y publicada por este medio.

Con relación a los artesanos que están en la cobertura del proyecto se tuvo una participación de 66%, de 741 artesanos que participaron en la feria 488 pertenecen a las localidades y los oficios cubiertos.

La participación de los artesanos no se limita a los stand individuales de sus talleres artesanales, sino que en trabajo conjunto con el equipo de diseño de Artesanías de Colombia se monto Casa Colombiana Contemporánea.

A continuación se presenta la participación de artesanos por departamento y localidad en stand individuales.

Artesanos participantes en Expoartesanías que pertenecen a los beneficiarios de Proyecto

Departamento	Municipio	Número de Artesanos participantes	% de participación
Amazonas	Leticia	12	2.46%
Antioquía	El Carmen de Viboral	3	0.61%
	Turbo	1	0.20%
Atlántico	Barranquilla	3	0.61%
	Galapa	3	0.61%
	Usiacurí	2	0.41%
Bolívar	Cartagena	7	1.43%
	Mompóx	7	1.43%
Boyacá	Arcabuco	1	0.20%
	Cerinza	2	0.41%
	Chiquinquirá	3	0.61%
	Duitama	8	1.64%

	Guacamayas	2	0.41%
	Iza	1	0.20%
	Monguí	1	0.20%
	Nobsa	2	0.41%
	Ráquira	4	0.82%
	Sogamoso	1	0.20%
	Tibaná	1	0.20%
	Villa de Leyva	2	0.41%
Caldas	Aguadas	1	0.20%
	Manizales	5	1.02%
	Riosucio	1	0.20%
Caquetá	Florencia	6	1.23%
Cauca	Bolívar	1	0.20%
	Guapi	3	0.61%
	Inza	1	0.20%
	Popayán	4	0.82%
	Silvia	1	0.20%
	Timbío	1	0.20%
	Timbiquí	1	0.20%
Cesar	Valledupar	2	0.41%
Córdoba	Cereté	2	0.41%
	Montería	2	0.41%
Cundinamarca	Cachipay	2	0.41%
	Funza	2	0.41%
	Fúquene	1	0.20%
	Guaduas	2	0.41%
	La Calera	1	0.20%
	Tabio	6	1.23%
	Tenjo	2	0.41%
	Ubaté	3	0.61%
Chocó	Istmina	1	0.20%
	Litoral del San Juan	1	0.20%
	Río Quito	1	0.20%
Bogotá	Bogotá	260	53.28%
Guainía	Inírida	4	0.82%
Guaviare	San José	1	0.20%
Huila	Garzón	1	0.20%
	San Agustín	2	0.41%
Magdalena	Santa Marta	6	1.23%
	Sierra Nevada	1	0.20%

Meta	Villavicencio	1	0.20%
Nariño	Ancuyá	1	0.20%
	La Florida	1	0.20%
	Pasto	12	2.46%
	Ricaurte	1	0.20%
	Sandoná	7	1.43%
Putumayo	Mocoa	1	0.20%
	San Miguel de Orito	1	0.20%
	Santiago	1	0.20%
	Sibundoy	10	2.05%
Quindío	Armenia	2	0.41%
	Quimbaya	1	0.20%
Risaralda	Belén de Umbría	1	0.20%
	Pereira	1	0.20%
Santander	Barichara	2	0.41%
	Curití	3	0.61%
Sucre	Colosó	3	0.61%
	San Onofre	1	0.20%
	Tolú	1	0.20%
Tolima	Guamo	2	0.41%
	Ibagué	8	1.64%
	Melgar	1	0.20%
Valle del Cauca	Calí	10	2.05%
	Cartago	14	2.87%
	Tuluá	1	0.20%
Vaupés	Mitú	5	1.02%
Vichada	Cumaribo	2	0.41%
TOTAL		488	100.00%