



En muchos casos la venta directa tiene prioridad sobre los contactos profesionales

directas no son espectaculares. Este joven esperaba la llegada de los días dedicados exclusivamente a los profesionales, "porque eso es lo nuestro, nosotros nunca hemos vendido al público".

De todos modos es consciente de que si los resultados van a ser efectivamente positivos, habrá que esperar cuatro o cinco meses, "cuando te empiecen a llamar por teléfono y surjan los pedidos". A pesar de que es la primera vez, reconoce que existe cierto pesimismo generalizado entre gente que ya ha estado otros años.

●●● MENOS ALFOMBRAS

El sector textil, que en ediciones anteriores ha tenido un peso especial, este año cuenta con una representación más reducida. José Moreno Salinas es uno de los participantes que repite por tercera vez en esta edición. Este hombre se nutre, sobre todo de la venta directa y hasta ahora no le ha ido mal, pero este año la duración le parece excesiva. "Nueve días de feria es una exageración, porque los gastos de los que tenemos que venir de fuera se disparan muchísimo". A la prolongación de la feria se une

Los que buscan contactos profesionales tienen que esperar varios meses para ver los resultados de la feria

una caída de las ventas directas, al menos durante los primeros días. José Moreno estimaba que las ventas habían bajado un cincuenta por ciento.

El vidrio ha tenido también su lugar en esta edición. Manuel López, de Guadalajara, considera que sus pequeños objetos vidriosos hechos a base de soplete, levantan curiosidad entre los visitantes. "Mucha gente pregunta, pero creo que los precios les resultan un poco caros".

María José Bravo es una joven talaverana que repite su asistencia a Farcama desde hace tres años. Esta artesana realiza dos tipos de cerámica: objetos cocidos a baja temperatura, con decoraciones florales secas, y otros recipientes elaborados a alta temperatura con un recubierto de óxido. El principal aliciente para la asistencia de esta artesana es la venta directa al público. "El profesional, al menos en mi caso, está muy flojo, porque se cargan para navidades, pero los pedidos los han hecho ya en la feria de Barcelona, que se ha celebrado hace pocas semanas", explica la artesana que solamente participa en esta feria como forma de promoción.

●●● CALZADOS

Los mismo motivos que trajeron a Farmaca al forjador sonsecano, son los que han animado a Juan Tenorio, propietario de la firma El Botero de Portillo, a acudir a esta edición con una buena muestra de zapatos castellanos y de caza. "hasta ahora no hemos ido a ningún sitio porque la producción estaba colocada, pero este año, con la crisis, todo el mundo intenta abrir nuevos mercados", explicaba este empresario.

Es más, Tenorio ha visto cómo con la crisis económica no solo se le han reducido los pedidos, sino que además le han surgido competidores nuevos. "Mucha gente que antes fabricaba el zapato normal y corriente, se agarran ahora al artesanal para salir adelante, así que ahora lo tenemos