

artesanías de colombia s.a



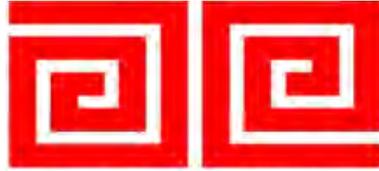
OFICINA DE DISEÑO

**Fortalecimiento de la Actividad  
Artesanal mediante el Desarrollo de Productos para el sector Madera-  
Mueble y la Optimización de los Procesos Productivos en el Municipio de El  
Retiro – Antioquia.  
ActuarFamiempresas – Artesanías de Colombia S.A.**

## **Asesoría en diseño para el desarrollo de muebles en el Retiro – Antioquia**

**MARIO ALFONSO CEBALLOS RECIO**  
Diseñador Industrial

BOGOTA D.C. DICIEMBRE DE 2003



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

**UNIDAD DE DISEÑO PARA LA ARTESANIA Y  
LAS PYMES**

**CECILIA DUQUE DUQUE**

Gerente General

**ERNESTO ORLANDO BENAVIDES**

Subgerente Administrativo y Financiero

**LYDA DEL CARMEN DIAZ**

Directora Unidad de Diseño

**MARIO ALFONSO CEBALLOS RECIO**

Diseñador Industrial

**SANTA FE DE BOGOTA D.C. DICIEMBRE DE 2003**

## Tabla de Contenido

Visita El Retiro

Primera Percepción:

Primer Viaje:

Segunda Visita:

Actividades sugeridas por las empresas:

Observaciones sugeridas por ellos:

Percepción final:

Listado de Productos Generados

Productos Elaborados por las empresas de

El Retiro para Casa Colombiana:

Empresas participantes en la feria de

Expoartesanías: Participación en Expoartesanías.

Anexos

Planos Técnicos

## Visita El Retiro

### Primera Percepción:

El proyecto de Artesanías de Colombia, Actuar-famiempresa y el BID, se ve en el pueblo con diversas perspectivas; Unos están muy animados por que han visto el progreso en sus empresas, la mayoría, han empezado a implementar lo aprendido con unos resultados óptimos, "dicho por ellos". Pero las asesorías son muy cortas y no pueden decantar la información por que no les es claro en que forma lo aplican, además algunos creen que nosotros venimos les pedimos la información y no hacemos nada con ella, por eso les genera mucha expectativa cada uno de los viajes que se realizan, por que creen que Artesanías de Colombia les va a dar toda la solución sin entender que el grueso del trabajo sale de ellos mismos por que en últimas el trabajo es de ellos para ellos.

Le realizan una crítica a los asesores, que nosotros manejamos un lenguaje que no es muy claro y no nos damos a la tarea de analizar si para ellos es claro, es muy común dar toda la información que creemos y sabemos que les va ha servir pero no se las decantamos para explicales en que forma lo pueden aplicar. Otros están escépticos a algunos temas por que no ven posible su realización en los talleres.

Hay muchos con los ojos puestos en la feria de Expoartesanías de Diciembre, pero no son conscientes que no todos pueden participar, por lo que hay unos parámetros de participación y algunos no los cumplen todavía, en todo caso se les sugiere que sigan mejorando para poder tener opción en la misma.

### Primer Viaje:

1- Día 20 de Octubre de 2003: Llegada a El Retiro, me reuní con la Abogada Erika Pardo y procedemos a visitar todas las empresas para informarles sobre la llegada de la Señora Marcela Echavarría que tiene unas charlas sobre El Diseño como Comunicación y en cinco talleres no nos fue posible hablar con los dueños por que se encontraban por fuera, pero se les dejo la información.

2- Día 21 de 2003: Reunión con la Señora Lyda Ayala, se le comunico todo lo que se iba a hacer en la visita, y se le informa de la metodología que se havia utilizado en toda la asesoría en el marco del proyecto de Artesanías de Colombia y Actuar Famiempresa, el por que se organizo así y adonde se quiere llegar.

Se inicio con las visitas a empresas, en **Muebles el Chano** de propiedad del Señor Luciano Antonio Salazar Murillo el cual estaba muy receptivo a toda la asesoría, se le preguntaron datos generales de su negocio. Esta es una empresa que trabaja por pedido, los clientes los buscan con revista en mano y le informan de que es lo que quieren y él les hace unos aportes de lo que puede y no puede hacer llegando a un precio negociado, no tienen productos propios pero el hijo (Pablo) es una persona muy abierta que quiere explotar otros nichos, él trabaja bien y tiene algunas ideas ya hechas, a las cuales se les hizo recomendaciones, y se le dejaron unas tareas desarrollando fruteros y lamparas a partir de sus ideas.

En **Básicos y Complementos** me atendio la Señora Clara Inez Ríos que es la secretaria de la empresa, el dueño no estuvo en la visita programada, quien es a la vez el encargado de todo lo referente a diseño. Esta empresa es muy organizada en aspectos generales, pero presenta fallas en sus aspectos productivos. La Señora Clara me informa que los dueños estaban pensando en ampliar sus líneas de productos, ellos han hablado de incursionar con muebles planos de un estilo mas minimalista.

3- Día 22 de Octubre 2003: Se realizo la visita de la Historiador Marcela Echavarría, que dio una conferencia dirigida a todos los empresarios del Retiro, pero a la cual asistieron solo 13 empresas, entre las cuales se encontraban las cinco que están escogidas para la feria de Expoartesanías.

En la conferencia se trataron temas como la tendencia, la colección, la línea, la moda entre otros. Los temas fueron muy bien recibidos por los participantes, se intento disipar dudas al respecto y se genero con muy buen material fotográfico.

Al mediodía nos dividimos en dos grupos para ir a recorrer las empresas, uno se concentro en las que están escogidas y el otro fue a recorrer las que están con posibilidades de acuerdo a los progresos que han tenido, la señora Marcela se encontró muy entusiasmada por lo que encontró, fuimos a Muebles Chano en la cual encontramos al hijo "Pablo" que está entusiasmado con el proceso y genero propuestas muy apreciadas por ella y le dio sugerencias que se van a tratar durante posterior asesoría, después estuvimos en Muebles Bedoya que está experimentando con cojines en cuero cocido a mano y se especializa en amarres que le dan una gran carga al mueble acompañado del trabajo en chonta torneada.



Reunión de los empresarios en la charla de Marcela Echavarría



Ejercicio de diseño con la historiadora Marcela Echavarría.

En la tarde se vio la casa colombiana y se hablo de Expoartesánias, para finalizar se hizo un trabajo en grupo que sirvió para que ellos se dieran cuenta que si podían diseñar, se les dio a escoger un referente, que les diera una inspiración, para poder desarrollar parámetros formales que ellos transformarían en propuestas. Con los resultados de esto se planteo una tarea y es que los grupos por ellos conformados se comprometían a tener cinco propuestas para dentro de un mes que viene otra vez la señora Marcela Echavarría y se va a hacer una exposición con los resultados.

4- Día 23 de Octubre de 2003: Se visitaron cuatro empresas, la primera fue **Diseños Bedoya**, esta empresa es una de las mas aventajadas a nivel de propuestas nuevas, se a concentrado en explorar materiales no explotados en la región como la macana torneada pero en dimensiones grandes, tiene un buen trabajo en cuero y se le recomendó realizar toda una línea completa de sala que consta de un sillón, un sofá de dos puestos, una mesa de centro, una mesa auxiliar, cojines cuadrados de 40x40 y otros de 50x50; Se trabajo con unos boules de diferentes dimensiones para que acompañara su exhibición y unos candelabros de varias alturas.



Productos torneados en Chonta de Muebles Bedoya

Sillón, punto de partida para generar toda la sala de palos rollisos



La segunda fue **Expodecaración** una de las medianas que esta definiendo su estilo como rústico tradicional, enfocandose en un mercado mas de clase media, en convinación con forja, el encargado de diseñar que es el hermano del dueño está muy interesado en el tema y a empezado a crear diseños propios, se le tiene que asesorar en proporciones, él tiene un sillón muy

interesante que le hizo un dueño de una finca, a este se le está creando toda una línea de productos a partir del mismo concepto.



Con este mueble se exploró la forma a partir de grandes volúmenes pero con líneas muy definidas. El mueble estaba sobredimensionado y se le creó una línea completa que constaba de alcoba, comedor y sala.

La tercera empresa fue **Diseños Serna**, la cual es muy tradicional a costumbres de la copia, se intenta un ejercicio que consiste en mostrarle que con los referentes de la región él pueda desarrollar producto, se dejó un trabajo que tomara la iglesia que tiene en frente para elaborarlo.

Por último se tomó a **Muebles el Paso** que es una empresa abierta a todas las sugerencias que uno les haga, con ellos se hizo el mismo ejercicio y estaban más receptivos, además se les dieron sugerencias sobre unos muebles que tenían en la exhibición. Se le dieron consejos sobre la misma y eran unos puntos que él ya había considerado, la empresa es de las más organizadas y se puede tomar en cuenta para posteriores asesorías. Además es una de las empresas que más se ha definido en estilo.



Esta sala ha sido la más exitosa de la empresa y la han producido durante 5 años. Muebles Del Paso.



Se trabaja con el contraste del fíque y lo acabado de la madera. Es de Muebles Nazaret.

5- Día 24 de Octubre de 2003: Se visitaron seis empresas, la primera fue **Muebles Nazaret**, esta empresa está compuesta por seis trabajadores que son los socios de la misma, todos vienen de otra empresa que cerró, se dedican a producir los muebles que les pida la clientela, ellos tienen un trabajo de tejido en unas sillas de comedor, entonces la asesoría se orientó a unos puf con el mismo concepto.

La siguiente empresa fue **Comercial de muebles** que es una empresa de dos hermanos que se dedica a lo mismo de la anterior, no tienen un estilo definido, las instalaciones no son las óptimas para el trabajo, la persona encargada de realizar los diseños se encuentra muy escéptica al proceso por que no está muy convencido de cambiar su esquema de empresa, en todo caso se le dejó un trabajo para que él lo elabore y así poder medir su compromiso con el proyecto.

La tercera empresa fue **Mueblería los Blandones**, esta empresa ya tiene una línea y un mercado definidos, no le intereso la asesoría y me dijo que en el momento solo necesitaba trabajar en todo lo referente a su producción.

La cuarta empresa fue **Muebles El Estilo**, el dueño no quiere seguir trabajando en la elaboración de muebles, quiere enfocarse en la producción de muebles auxiliares y accesorios, él tiene unos diseños ya establecidos, los cuales se van a tomar como punto de partida para la elaboración de una línea completa de accesorios.

La quinta empresa fue **Muebles Novedades**, su dueño esta en la dualidad de cerrarla o fusionares con otra empresa, pero se le dejo un trabajo por que él tiene el criterio que el proyecto le tiene que dar todas las herramientas para que a él le empiece a ir mejor. La sexta empresa fue **Maderas Integrales**, ellos tienen una línea definida, es una de las grandes, esta escogida para ir a Expoartesánias con una mesa y dos tipos de sillas, son personas con muchas ganas de hacer cosas, y están experimentando con materiales poco utilizados en la región, se cuadro una sita posterior para mirar todos sus productos.

6- Día 25 de Octubre de 2003: Se visitaron tres empresas, la primera fue **Carpintería los Tablones** de propiedad de Juan Darío Cannona y Hector Bedoya, esta empresa está empezando a definir un estilo que es Rústico por sus volúmenes pero con líneas muy marcadas contemporáneas.

Ellos tienen una buena área de exhibición pero que no han explotado, manejan unos acabados aceptables pero no tienen muchas propuestas nuevas, no se les ve una identidad como empresa, las instalaciones son grandes y no han querido seguir las sugerencias de los asesores para organizar la planta según su producción, tienen un cuarto de pintura bueno pero le faltan algunas cosas. para ser una empresa que se creó hace nueve meses está muy bien. Se les dejo una tarea basados en un comedor que producen, para que tomaran el concepto y elaboraran uno nuevo pero con otras recomendaciones.



Trabajo en piñon de oreja de la empresa Los Tablones.

La segunda empresa fue **Muebles El Estilo**, su dueño esta con ganas de hacer accesorios, él viene del Cesar y su familia tiene una finca en la cual manejan la tejeduría, y ya había experimentado con involucrarlas en sus muebles, se loe dieron ideas y una tarea de una mesa con puf para que le metiera calceta de plátano.



Alcoba de Muebles Jaigú, la cual explora con el chipre.

La tercera empresa fue **Muebles Jaigú**, con ellos nos concentramos en ver los productos que van a la feria, tenían unos problemas de proporción y de acabados. El producto de ellos se diferencia de todos los del Retiro aunque ya hay quien los copie, no tiene productos en desarrollo y eso los hace vulnerables, quedaron de hacer unos muebles auxiliares para complementar las líneas que tienen.

7- Día 26 de Octubre de 2003: El trabajo se concentro en realizar propuestas para las empresas que más se le ven ganas.

8- Día 27 de Octubre de 2003: Se visitaron cinco empresas, la primera fue **Muebles los Gómez**, con ellos se trabajo en la valoración de los productos, se le dieron recomendaciones y se les dejo la tarea de trabajar en el rediseño de uno de sus muebles, para elaborar toda la línea a partir de este.

La segunda empresa fue **Rustimuebles la Capilla**, su dueño tiene un esquema de la ruta que le quiere dar a su negocio, su enfoque va dirigido a muebles rústicos para un nicho de mercado de clase media y media baja, además se esta esmerando en el mejoramiento de su exhibición, el concepto, es la exploración de la forja con nuevos conceptos, y con el referente de los calados de la región, que es la tarea.



Esta empresa tiene una buena exploración con la forja (Rustimuebles la Capilla)



Maderas Integrales tiene una línea de jardín con teca.

La tercera fue **Maderas Integrales**, es de las empresas que rompe con todos los esquemas que se encuentran en la región, muy organizada y con diseños contemporáneos, saca los diseños de las revistas con aportes que ellos les hacen, tienen un área de exhibición pequeña para las dimensiones empresa, se percibe desorden en los procesos producción por que no tienen un almacenamiento de producto terminado y por terminar, se encuentra entre las máquinas. Nos concentramos en los objetos que se van a exhibir en la feria de Expoartesánias, se les dio recomendaciones y se les hicieron algunas observaciones sobre los acabados, tienen unos tornillos para asegurar unas piezas por la parte de atrás de las camas que les reta en calidad.

**Maderas Fers**, fue la cuarta empresa, trabajamos en la recopilación de datos generales del negocio, tiene problemas con la ubicación y con el concepto de esperar a los clientes, no se ha arriesgado, ellos se dedican a hacer lo que les pida el cliente, no tienen productos propios, han hecho algunos pero no hay archivos fotográficos, Don Fernando tiene una idea de manejar el fique en sus muebles, quiere manejarlo en las camas y se le dejo un trabajo con marcos y ensayar tejidos, se le dieron unos planos de butacas para que lo explotara con el mismo concepto.



Cabecero y piecero de Muebles Fers

La última empresa del día fue **Carpintería las Vegas**. Él señor llega al oficio por necesidad y le fue gustando, viene de trabajar con unos ingenieros realizando puertas, ventanas, escaleras y otros. En la actualidad se dedica a probar con varios materiales y combinaciones de formas, rompiendo el prototipo de los trabajadores de la región, pero siguió el concepto al elaborar lo que trajera el cliente en sus ratos libres por que su principal función es el pulido de pisos en madera. El señor Fernando Castañeda a sido autodidacta haciendo maquinas que le ayudan en el oficio además es pintor. Se le dejo una con madera gastada por el tiempo y corroída por el agua y el viento, además se le dejo una silla plegable para que la elaborara con forja.

Nnaturfactos son productos hechos por la naturaleza y que el hombre les ha dado alguna función, como lo hace Don Fernando de Carpintería las Vegas.



9- Día 28 de Octubre de 2003: Se visitaron cinco empresas, empezando por **Muebles el Pino**, esta es una de las primeras que cumplió 64 años de fundada por el padre del actual administrador, ellos empezaron trabajando con muebles para terrazas en pino, hoy en día la empresa se dedica a elaborar lo que traiga el cliente, no tienen productos propios, los diseños los van armando de varios catálogos y libros. Tiene una gran área de trabajo para ocho trabajadores con maquinaria antigua, sus procesos productivos se ven desorganizados por que no almacenan los productos terminados y por terminar en sitios específicos, todo lo acomodan cerca de las máquinas. El trabajo es partir de una alcoba que es la más vendida y la que le ha gustado más.

Fui a **Muebles el Dorado**, y me entreviste con el señor Carlos Julio Zuluága quien se encuentra renuente con el proyecto argumentando la falta de planeación y organización, él es alguien muy difícil y poco proponente. Su empresa se dedica a producir muebles rústicos de acabado pulido, realiza lo que le dice el cliente pero se nota que ha querido definir una línea, el sitio que tiene para trabajar es muy encerrado sin ventilación, sus paredes son de ladrillo, hay mismo se almacena la madera mojada, lo cual hace un espacio húmedo afectando la respiración, los trabajadores prefieren trabajar afuera, por tal razón no le duran tanto, sus procesos se perciben desorganizados por que el espacio no es muy grande y almacenan los productos al lado de las máquinas. Se le dio una tarea basada en el modelo de una silla antigua para poder rediseñarla.



Muebles el Dorado trabaja el rústico acabado en combinación con la forja.

**Indumuebles** es una empresa pequeña que se dedica a todos los trabajos que les traigan los clientes, pero su fortaleza se ve en la carpintería arquitectónica, trabajan en un espacio muy reducido que se ve desorganizado por la cantidad de madera que almacenan, a ellos se les dejo la tarea de elaborar un producto con unos parámetros que él dio sobre los muebles.



En Herpo trabajan para una empresa que hace ventas por catalogo. Su estilo es mas clásico gótico.

La cuarta empresa visitada fue **Muebles Herpo**, ellos han sabido conminar la vivienda con el negocio, la exhibición es su misma casa y se esmeran por tenerlo muy bien organizado y muestra todos los productos aunque el negocio se esta enfocando mas hacia la maquila de productos para una empresa que se dedica a le venta por catalogo. La asesoría se enfocó en el manejo de proporciones, se le dejo la tarea que rediseñara un mueble que tenía gran rotación y no volvió a tenerla, pero se le dio la idea que le quitara componentes para convertirlo en un mueble contemporáneo.

La quinta y última empresa fue **Muebles de Oriente**, la empresa tiene organizado todo lo productivo, han manejado el negocio con la producción en serie y tienen una buena distribución en Cali, Medellín, Barranquilla y un punto de venta en sus instalaciones el cual han dejado descuidado, pero que ahora lo van tomar en cuenta y empezaron pintando y recibiendo asesoría sobre exhibición tomando como punto de partida, que no van a vender muebles si no espacios, distribuyeron las áreas, le van a incorporar iluminación y accesorios que le den mas importancia a los espacios. Nos enfocamos en la asesoría en exhibición y diseño de accesorios para complementarlas.

10- Día 29 de Octubre de 2003: Se visitaron cinco empresas, empezando por **Forjas la Y** que es una empresa de las pequeñas pero que tiene una línea definida rústica, el taller y la exhibición quedan en el mismo sitio, la decoración del almacén no esta bien, se ve desorganizado y no deja apreciar los productos, además su producción tiene un flujo muy traumático, no tiene un área específica para la pintura ni para deposito de la madera y producto por terminar. Su dueño no está contento con el proyecto por que cree que se ayuda mas a los grandes y no a los que lo necesitan, él no ha implementado ninguna de las sugerencias que se le han dado por parte de los asesores, y por eso sigue teniendo problemas con las devoluciones por dilatación de madera.

Forja la Y explora lo rústico con pinturas en vinilo.



Se sugirieron cambios a los productos por que estaban desproporcionados y tenían muchos lenguajes que no coordinaban, se le dejo el trabajo de rediseñar una sala.

A las 9 de la mañana se llego a **Diseños Tradicionales**, pero el encargado de la parte de diseño incumplió la cita que se había confirmado telefónicamente en días anteriores, entonces se procedió a hablar con el hermano que nos contó todo el proceso que siguen para sacar un producto que traen los clientes para que sea reproducido por ellos. Esta es una empresa que se ha intentado organizar de a poquitos, ellos construyeron un horno con unas especificaciones que vieron en libros, trabajan lo que les traiga el cliente, pero tienen una influencia del mueble rústico que lo producía el padre y lo que mas les gusta. Se les dio la tarea de rediseñar un mueble.

Se paso por **Diseños Bedoya**, para ver que había hecho de los trabajos anteriormente puestos y solo tenía unos accesorios pero el resto lo tenía para empezar producción.



Trabajo de centros de mesa de tres tamaños diferentes, y de maderas como comino crespo, macana y piñón de oreja. En la empresa Muebles Bedoya han producido la mayor cantidad de propuestas.

Se trabajo con **Muebles José y María**, en el concepto de diseño de muebles, se le dieron pautas de proporción en los muebles, de los equilibrios estructurales, formales y visuales que deben tener, él se mostró receptivo e hicimos ejemplos para que entendiera todo lo dado. Esta empresa es una de las mas organizadas en todos los componentes de la misma, a nivel de exhibición tiene cuatro puntos, uno en la planta, otro a la entrada del pueblo, el siguiente en Medellín y el último en Cali. El señor es administrador de empresas y maneja su empresa desde esos parámetros.



Comedor empresa Jose y Maria

11- Día 30 de Octubre de 2003: Se visito a **Arte y Madera**, que tiene su exhibición a la entrada del pueblo y a la vez es su casa, ellos tienen un producto definido que es el rústico rayado produciendo salas, comedores y alcobas. Nos concentramos en ver los productos que irían a la feria, además se le dejo una tarea referente a la forja, producir el accesorio para la cama pero que no tenga las figuras tradicionales.



Alcoba Arte y Madera

Se estuvo cotizando los productos de la feria 2003 de Expoartesánias con tres empresas **Diseños Tradicionales, Carpintería el Estilo y Muebles los Gómez**, los cuales quedaron de enviarlas a la unidad de diseño.

En **Muebles el Paso**, se trabajo con el mueble que elaboraron ellos basados en los marcos de las ventanas que le al frente y desarrollaron un comedor y una sala partiendo del mismo concepto. Esta es una de las empresas que mas a mostrado entusiasmo con este proceso por que se les da la oportunidad de darse cuenta que no necesitan las revistas para mejorar su identidad como empresa.

Comedor El Paso producto nuevo de ellos



Con la **Mueblería los Tablones** se estuvo trabajando en los diseños de la tarea que se le había puesto, con este proceso se llegó a un buen resultado con ellos elaborando un comedor con Macana de cuatro puestos, el mueble sale de un rediseño de uno que a presentado buena rotación.

12- Día 31 de Octubre de 2003: Las visitas que se realizaron hoy se concentraron en ver los resultados obtenidos por las empresas con base a las tareas dejadas anteriormente. Estuve en la **Carpintería los Tablones**, que rediseñando un comedor de ellos partiendo de la silla y un comedor que se le dio de las propuestas generadas en la unidad de diseño de Artesanías de Colombia, con este se creó toda la línea de comedor y sala.

En **Muebles el Paso**, se realizó un diseño de sillón realizado por ellos, se le corrigieron proporciones y medidas optimas, además del rediseño de la sala más exitosa de la empresa.

Con **Diseños Serna**, se vio una vitrina realizada por el señor Alfonso de Jesús Serna que se vaso en la iglesia que le queda al frente y entre los dos sacamos una sala.

La última de la mañana fue **Diseños Bedoya** con la cual se trabajo en las proporciones de una sala en palo rollizo y cuero, que la estaban empezando a hacer.

Por la tarde se hicieron tres vistas, la primera fue **Diseños Novedades**, que tenía el trabajo de diseñar un escritorio. Cuando llegue el no tenía nada por eso para acelerar el proceso le entregue uno que se había realizado en la unidad de diseño de Artesanías de Colombia, y se le dejo otra tarea, por que él quiere realizar un mueble que tenga muchas funciones, pero que se pueda adaptar según lo quiera el cliente, y el punto de partida es este mueble por que lo quiere remitir al uso del escritorio, mesa de computador y un centro de entretenimiento.

Se paso por **Muebles Chano** fue la primera empresa que se visito en el viaje, ellos no habían hecho nada, se le va a realizar otra visita después.

Por último se llega a la **Carpintería las Vegas**, que estaba muy entusiasmado consiguiendo orillas de troncos formados con canales y orificios creados por el agua y el viento, con los cuales se van a realizar candelabros y solitarios. Además se le dio la idea de hacer fruteros con troncos rollizos respetando el estilo rústico que tiene.

13- Día 1 de Noviembre de 2003: Se fue a Medellín para comprar unas velas, esencias, cuerdas de fique en colores, cera de abejas y parafina, para poder trabajar con **Carpintería las Vegas** en al trabajo de candelabros, además se fue a la avenida Colombia para comprar tubos de ensayo para elaborar solitarios.

Orillos de  
Las Vegas



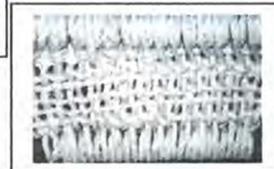
Se trabajo en la exhibición de **Muebles Oriente**, al cual se propuso la pintura de las paredes y la reorganización de los espacios y que no amontonara si no que exhibiera.

14- Día 2 de Noviembre de 2003: Se paso por todos los sitios de venta y se les dieron algunos consejos. Trabaje en la elaboración de propuestas para las empresas por que todos estaban más concentrados en las ventas como trabajar con ellos.

15- Día 3 de Noviembre de 2003: Se inicio a las nueve de la mañana con **Mueblería los Tablones**, y se hablo sobre la región y todas sus empresas, sobre cual había sido el proceso en el mercado, por que se estaba reduciendo y cuales eran las ventajas y desventajas que tenían, también me comento sobre la asociación que tienen diez empresarios los cuales quieren comprar

un centro de afilado, por que actualmente les presta el servicio una empresa de Medellín que solo viene cuando lo han llamado varias carpinterías y regresa a los tres días, y con este prestarle el servicio a todas empresas, además se esta haciendo un ahorro mensual por parte de todos, se esta adelantando un proyecto de encadenamiento productivo para trozar la madera en el campo de aserrado, que la sequen y la manden dimensionada según requerimientos. Y otra serie de proyectos que se están articulando para poder realizarlo a futuro.

Se trabajo con **Muebles Fers**, en unos ejercicios por que él tiene la idea de trabajar con cuerda para realizar tejidos en sus muebles, quiere sacar una línea de alcoba y se probaron varios tejidos.



16- Día 4 de Noviembre de 2003: Se trabajo en la propuesta que elaboro la **Mueblería los Tablones**, que es el rediseño de sus muebles más exitosos. Se genero un comedor des armable, con el concepto de ármelo usted mismo, y con el mismo lenguaje se desarrollo una sala.

A continuación fui a **Carpintería las Vegas**, para terminar la asesoría iniciada en días pasados y se observaron sus avances, además se le entregaron las velas indicándole en donde las podía conseguir.

En la tarde en compañía de Oscar diseñador proveniente de Bogotá se procedió a visitar las empresas que tienen opción para asistir a la feria de Expoartesánias. Empezando por **Diseños Bedoya, Muebles Oriente, Carpintería las Vegas, Muebles Fers y por último Carpintería las Vegas**. Todo esto con el fin de que él se diera cuenta de lo que se está trabajando y que pudiéramos intercambiar opiniones y seguir con las otras para estimularlos.

17- Día 5 de Noviembre de 2003: Con Oscar trabajamos desde las 8:00 AM en **Diseños Chano**, con la elaboración de la línea de productos a partir del frutero generado por él.



*Antes*



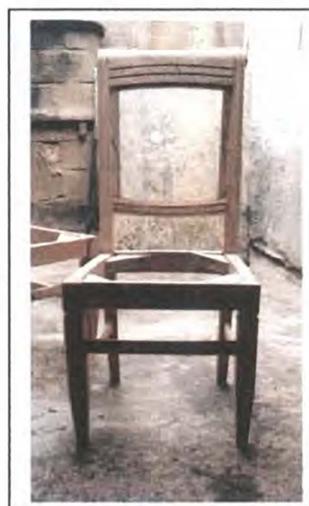
*Después*

Después se fue a **Indumuebles el Retiro**, para revisar la tarea que se habia puesto y nos tenía un diseño de una mesa con su taburete enfocado o quería utilizar un retal que tiene, entonces pensado en esto se le dio un objeto diseñado en Bogotá por la unidad, y con ellos nos concentramos en verificar las medidas, encontrando una renuencia a estas, por ser bajas, pero llegamos a acuerdos para romper esta generalidad que los hace poco proponentes en este sentido.

Se fue a **Muebles el Estilo**, para verificar el trabajo que estaba realizando para poderlo postular a que valla a la feria, y va muy adelantado.



18- Día 6 de Noviembre de 2003: Se trabajo con **Muebles el Dorado**, en la elaboración de una línea de comedor y sala, el señor estuvo más receptivo.



En **Expodecoración** se desarrollo toda una colección de sala, comedor y alcoba tomando como referencia un sillón que él había diseñado para un señor de Medellín que tiene finca cerca al Retiro.

**Forja la Y y Diseños Tradicionales**, se ha intentado trabajar, pero se les olvida la cita y no se encuentran, o llegamos los asesores y no tienen nada de lo que se les pide. Esto se hace para saber de que partir para poder enfocar la asesoría y no perder tiempo probando hasta encontrar lo que les guste y responda al mercado que tienen.

Se trabajo con **Diseños Serna** en la elaboración de una cómoda y un comedor con sus sillas basados en la flora de la región.



Revisamos el trabajo de **Muebles el Estilo** que está realizando unos muebles auxiliares traídos de la unidad de diseño en Bogotá. Este producto está ya terminado y es uno de los que postularon para ir a representar al Retiro en Expoartesánias.

Además se recogieron los accesorios de **Muebles Chano**, para ponerlos a consideración de los integrantes de la unidad de diseño se encuentran en la región adelantando tareas, y tuvo consenso para invitarlo a participar en la feria.

### **Segunda Visita:**

1- Día 18 de Noviembre de 2003: Se realizó el empalme con el Diseñador Oscar Nuñez, con el cual se recorrieron las empresas que habían quedado con tareas dejadas por él, y a la vez se presentó al Diseñador procedente de Bogotá que iba a darles una asesoría sobre accesorios.

2- Día 19 de Noviembre de 2003: Cotizaciones de los productos de Casa Colombiana con las empresas:

Muebles los Gómez

Muebles Oriente

Diseños Serna

Muebles el Paso

Se trabajó además con el Diseñador Lucas Jaramillo en la elaboración de unas lámparas en Muebles El Estilo.

3- Día 20 de Noviembre de 2003: Se asesoró a Pablo de Muebles Chano en el empaque para sus fruteros.

Con Jaigú se hicieron unas propuestas de lámparas para su línea de palos rollizo y de ramas que tienen.

Se trabajó con las empresas que se escogieron para que le realizaran productos a Artesanías de Colombia.

4- Día 21 de Noviembre de 2003: Se recorrieron todas las empresas escogidas para despiezar los muebles y cuadrar la producción.

Con Arte y Madera se trabajó en la preparación para ir a la feria, ayudándole con costos, esquemas de producción y de políticas de mercados.

5- Día 22 de Noviembre de 2003: Se trabajó en Muebles Bedoya, puliendo los productos que los representarían en la feria de Diciembre.

Con Muebles Fers se trabajó en la producción de unas lámparas en fique que él ya había empezado pero con unos problemas estructurales y proporcionales.

Carpintería las Vegas fue la última del día y se recalco en los acabados, se le dieron algunos consejos, con ejemplos prácticos y que los tuviera muy a la mano, productos existentes en la región.

5- Día 23 de Noviembre de 2003: Se realizó un recorrido por las veredas visitando a Muebles Nazaret y Comercial de Muebles, quienes habían realizado unos accesorios con el Diseñador Lucas Jaramillo.

6- Del día 24 al 27 de Noviembre del 2003: Se concentró el trabajo en la revisión de la producción de los productos que estaban realizando a Artesanías de Colombia, ayudando a solucionar problemas de producción, aclarándole todas las incógnitas sobre los productos, corrigiendo acabados y estando pendiente de todos los detalles.

7- Día 28 de Noviembre de 2003: Se recogieron todas las muestras para Artesanías de Colombia y se empacaron para enviarlas a Bogotá.

Se recorrieron las empresas que van a participar en la feria como representantes del Retiro y se les ayudó a responder inquietudes sobre la misma.

8- Del día 29 de Noviembre al día 2 de Diciembre del 2003: Se pasó por todas las empresas participantes en la feria para solucionar inquietudes.

9- Día 30 de Noviembre del 2003: Se ayudó en la logística de envío de los productos para la Bogotá.

### **Actividades sugeridas por las empresas:**

- Diseño
- Acabados.
- Exhibición en los almacenes.
- En procesos y producción.
- Dibujo técnico.
- Mercadeo.

### **Observaciones sugeridas por ellos:**

- Que les comuniquen el por que de la metodología empleada por el proyecto.
- Considera que Artesanías de Colombia debe generar ruedas de negocios sectoriales para favorecer el intercambio de materias primas y productos dentro de la cadena del mueble y la madera (fibras, telas, etc.)
- Diseño de todos los productos que maneja la empresa y su comercialización.
- Que los asesores les dediquen más tiempo a cada empresa.
- Que se les dedique tiempo proporcional al nivel de sus necesidades.

### **Percepción final:**

El Retiro es un pueblo maderero por excelencia que ha tenido la costumbre de trabajar los muebles rústicos para las fincas, el mueble clásico para la gente de Medellín, algunas empresas con un principio contemporáneo y otras realizan butacas y bancas para establecimientos principalmente.

Son empresas que se dedicaron a producir pero se olvidaron de vender y del mercadeo por que los clientes siempre los buscaban pero esto se ha ido bajando, ya las ventas no son lo mismo. Primero por la disminución de señores dedicados al comercio de droga, y segundo por que a Medellín están llegando competidores de otras ciudades con buenos precios y acabados.

He encontrado con asombro que muy pocos empresarios tienen un plan de trabajo que les proyecte, hacen inversiones para sus fábricas pero siguen olvidando las ventas, hay dos empresas preocupadas por su exhibición y están haciendo cambios para mejorarlas. No hacen operaciones pos venta, siguen realizando de todo, no tienen un análisis de ventas versus perdidas con este tipo de productos por encargo.

Se preocupan mas por lo que hace el otro que por ver como mejorar sus problemas, muy pocas empresas contratan especialistas, no confían algunos procesos a otras empresas, por esto no permiten la especialización, para poder bajar sus costos, que es algo que se quiere atacar con la asociación.

Es un pueblo que pertenece a la ruta pero no en la vía de oriente que los pobladores de Medellín utilizan para salir en fin de semana y para ir a sus fincas, por tal razón debe potencializar esto y hacerlo más agradable para sus visitantes empezando por las vitrinas de cada una de las empresas. La administración municipal esta arreglando la plaza para lograr esto, pero depende de todos sus integrantes.

El Retiro no queda en la vía principal, está aproximadamente a cuatro kilómetros, los clientes potenciales llegan ven compran y se van por que el pueblo no ofrece actualmente una infraestructura para combatir esto y lograr que ellos se queden toda la tarde, los mejores restaurantes quedan en la principal y retirado, la proximidad a otros pueblos que suplen sus falencias los hacen vulnerable.

No obstante quiere decir que todas las empresas se encuentren en las mismas condiciones, tenemos empresas con muy buena receptividad a todo lo tratado en el proyecto y que se ha visto crecimiento en ventas de un 50% con relación al año pasado, pero que tiene problemas con su exhibición, esta es pequeña, aunque se ve organizada le falta que atraiga mas a la gente. Ellos

han encaminado su producción a muebles rústicos o coloniales con buenos acabados y una coherencia formal entre ellos que los hace apetecibles por el público. Organizaron su producción para evitar pérdidas de tiempo y movimientos, compraron un horno para secado de madera que les va a optimizar sus procesos y darle más garantías a los clientes sobre sus productos.

Hay empresas organizadas productivamente que pueden manejar buenos volúmenes de producción que han enfocado se nicho en proveer almacenes de muebles en otras ciudades pero que habían descuidado su único punto de venta, ellos, Muebles Oriente, han querido dinamizar toda la asesoría a esto por fortalecerse aún más y darle una participación mayor a sus ventas directas que hoy las tienen en 30% del total. Además se han especializado una línea clásica con muy buenos acabados con la garantía de tener horno propio y un sistema de producción en línea y en serie para poder competir con precios. Otra por el mismo estilo es Muebles los Gómez pero conservando la costumbre de realizar todos los trabajos que traigan los clientes, es de los más tecnificados.

La Mueblería los Tablones tiene un concepto de empresa como pocos, son los mas jóvenes en el mercado pero han tenido un crecimiento considerable, teniendo problemas con la organización productiva tienen una línea de producción con muchos traumatismos. En condiciones similares está Maderas Integrales que con gran preocupación veo una bodega empleada solo para desperdicios, ésta ocupa casi el 30% de toda la planta. Tienen un excelente producto, de muy buena calidad y dirigido a un mercado que no compite casi con los demás por no ser tan explorado.

Muebles Bedoya se caracteriza por su exploración y por tener un fuerte en los muebles para fincas, tiene un manejo de productos con cuero crudo que puede llegar a tener muy buena acogida por la clientela, pese a que no ha definido su línea se desenvuelve bien con lo clásico, si conserva la idea de dividirlos en dos almacenes le aseguro que le irá mucho mejor.

Diseños Sema es una empresa que se dedica al 100% a realizar productos por encargo, y lo realiza con óptimos resultados, uno de sus dueños sabe interpretar lo que quieren sus clientes, por estas razones no produce nada que le quede en stok, siendo el mismo caso de Comercial de Muebles que queda a las afueras del pueblo por la vía a Medellín y de Muebles Nazaret que ya esta generando algo de producto propio incursionando en los muebles auxiliares. Encontramos una de las empresas que mejor maneja su imagen con relación a los otros, Manufacturas Cis. tiene un nombre comercial que es José y María, lo ha sabido explotar a la perfección.

Hay unas empresas medianas que están en crecimiento y por buen camino definiendo un nicho y estilo propio, con problemas de exhibición debido a sus reducidos espacios, tienen una exploración con la forja que los puede hacer marcar la diferencia. Las tres aunque son iguales en sus descripciones, son totalmente diferentes, Rustimuebles La Capilla tiene un producto y un concepto de estandarización que si lo logra aplicar en su totalidad puede irle bien generándole pequeños cambios a los muebles para sacar varias propuestas de un solo esqueleto. Expodecoración tiene unos diseños que marcan la diferencia. Arte y Madera maneja un estilo rústico rallado que ha dado mucho éxito en el pueblo, Tienen un área de exhibición buena pero tiene que mejorarlo.

Muebles el Dorado es una empresa poco proponente hacia el mercado y que interpreta la competitividad como el que mejor desarrolle los productos sin respetar su procedencia, tiene unas instalaciones poco seguras que pueden generar problemas para los trabajadores.

Encontramos otros individuos con empresas pequeñas pero con muchas ganas de salir adelante abriendo un mercado poco explotado en El Retiro, como son los muebles auxiliares encontrando a Muebles el Estilo que quiere producirlos con tejidos en fibras naturales al igual que Muebles Fers pero este último va a trabajar en línea principal con tejidos en fique.

Otros pertenecientes al proyecto desarrollaran accesorios como es el caso de Muebles Chano quien va trabajar con fruteros y lamparas en comino crespo y macana. Y Carpintería las Vegas con solitarios y candelabros con orillos desgastados por la naturaleza, él quiere desarrollar naturfactos con pequeñas variaciones.

## Listado de Productos Generados

EMPRESA	PRODUCTO	PLANO	PROTOTIPO	DISEÑADOR
Muebles Chano	Frutero	x	x	Mario Ceballos
	Frutero	x	x	Mario Ceballos
	Bandeja	x	x	Lucas Jaramillo
	Banda	x	x	Lucas Jaramillo
	Bandeja	x	x	Lucas Jaramillo
	Revistero			Mario Ceballos
Básicos y Complementos	Frutero	x		Lucas Jaramillo
Diseños Bedoya	Sillón Rollos	x	x	Mario Ceballos
	Pino	x	x	
	Sofá Rollos Pino	x	x	Mario Ceballos
	Butacas 3	x	x	Mario Ceballos
	Tamaños	x	x	
	Mesa centra rolo	x		Mario Ceballos
	Mesa auxiliar rolo	x	x	Mario Ceballos
	Sala Teca	x	x	Mario Ceballos
	Macana			
	Juego Cofres			Mario Ceballos
	Teca			
	Juego Cofre			Mario Ceballos
	Macana			
	Juego Candelabros			Mario Ceballos
Expodecoración	Sofá rústico	x	x	Mario Ceballos
	Sillón rústico	x	x	Mario Ceballos
	Mesa de centro	x	x	Mario Ceballos
	Banca rústica	x	x	Mario Ceballos
	Banca rústica	x	x	Albaro Iván
	Comedor Rústico	x		Mario Ceballos
	Sillas rústicas	x		Mario Ceballos
	Cama Rústica	x		Mario Ceballos
	Picero rústico	x		Mario Ceballos
Diseños Serna	Vitrina	x		Mario Ceballos
	Cómoda	x		Mario Ceballos
	Comedor Clásico	x	x	Mario Ceballos
	Comedor Forja	x		Mario Ceballos
Muebles El Paso	Comedor Marco	x	x	Mario Ceballos
	Sillas marco	x		Mario Ceballos
	Sillón Marco	x	x	Mario Ceballos
	Sofá Marco	x		Mario Ceballos
	Mesa centro marco	x		Mario Ceballos
	Mesa auxiliar marco	x		Mario Ceballos
	Sillón Minas	x		Mario Ceballos
	Sofá minas	x		Mario Ceballos
	Sillón minas	x		Mario Ceballos
	Mesa Mina			Mario Ceballos

	Sala Exitito rediseño			Mario Ceballos
Muebles Nazaret	Puf Cuadrado Puf Redondo Butaca Fique Frutero Revistero	x x x x x		Mario Ceballos Mario Ceballos Mario Ceballos Lucas Jaramillo Lucas Jaramillo
Comercial de Muebles	Comedor Iglesia Frutero	x x		Mario Ceballos Lucas Jaramillo
Mueblería los Blandones				
El Estilo	Mesa de Centro Puf Calceta Butaca Plana Butaca Angulo Mesa centro Mesa centro Lampara	x x x x x x x	x x	Mario Ceballos Mario Ceballos Mario Ceballos Mario Ceballos Alvaro Iván Alvaro Iván Lucas Jaramillo
Novedades	Escritorio Clásico Escritorio Listón	x x		Mario Ceballos Mario Ceballos
Carpintería los Tablones	Comedor Desarmable Candelabro cuadrado Candelabro rectangu. Frutero Revistero	x x x x x	x x x x	Mario Ceballos Lucas Jaramillo Lucas Jaramillo Lucas Jaramillo
Muebles Jaigú	Estilos Forja Sala Rayada Frutero Candelabros Lamparas	x x x x x	x x x x	Mario Ceballos Mario Ceballos Lucas Jaramillo Lucas Jaramillo Mario Ceballos
Rustimuebles la Capilla	Cama Con Forja	x	x	Mario Ceballos Oscar Nuñez
Maderas Integrales				
Maderas Fers	Alcoba Tejida Sala Tejida	x x		Mario Ceballos Oscar Nuñez
Carpintería las Vegas	Candelabros Centros de Mesa Solitarios	x x x	x x x	Mario Ceballos Mario Ceballos Mario Ceballos
Muebles el Pino	Comedor Pino	x		Mario Ceballos
Muebles el Dorado	Comedor Clásico Sala Clásica	x x		Mario Ceballos Oscar Nuñez
Indumuebles	Sala Descanso	x		Mario Ceballos Oscar Nuñez
Forja La Y	Sala Formas	x		Mario Ceballos
José y María	Lámpara Revistero	x x		Lucas Jaramillo Lucas Jaramillo
Arte Y Madera	Sala Forja Candelabro Lampara	x x x		Mario Ceballos Lucas Jaramillo Lucas Jaramillo

	Florero	x		Lucas Jaramillo
Muebles El Cauce				
Maderas la Fe				
Muebles Oriente	Solterón Soterón Revistero Revistero Lámpara Cama	x x x x		Mario Ceballos Oscar Nuñez Mario Ceballos Oscar Nuñez Lucas Jaramillo Mario Ceballos
El Roble				
Muebles Herpo				
Muebles los Gómez	Juego Mese Aux Espejo	x x	x	Mario Ceballos Mario Ceballos
Diseños Tradicionales				

Nota: En el listado se incluyen algunos accesorios desarrollados por el Diseñador Lucas Jaramillo y Oscar Nuñez

#### Productos Elaborados por las empresas de El Retiro para Casa Colombiana:

Muebles El Paso: Comedor de 6 puestos.

- 6 sillas
- Bife
- Cabecero
- Base colchón
- Tendido
- Picero

2 mesas de noche

Muebles Oriente: Mesa Desayuno

- 4 Bancas
- Mesa de centro
- Mesa Auxiliar

Muebles Serna: Consola

- Banca

Muebles los Gomez: Cabecero

- Picero
- 2 mesas de noche

#### Empresas participantes en la feria de Expoartesánias:

Manufacturas Cis.

Muebles Bedoya.

Carpintería los Tablones

Arte y Madera

Muebles el Paso

Carpintería las Vegas

Muebles Chano

Muebles el Estilo

Muebles Jaigú

Maderas Integrales (Se retiro)

Muebles Fers ( Se retiro)

Para poder cumplir con el montaje de la Casa Colombiana, se solicitaron los muebles en la semana del 31 de Noviembre en la unidad, que era el tiempo requerido por Artesanías de Colombia para realizar las incrustaciones de las fibras y no pasarme del fin de semana por el paro de transportadores, las empresas trabajaron a un ritmo acelerado y quisieron entregar a tiempo para dar una buena impresión hacia nosotros. Por esto se quedaron hasta altas horas de la noche pintando y lijando las piezas finales, yo estuve hasta las doce de la noche y al otro día llegue a recoger los muebles desde las 6:30 por que el camión llegaba a las 8:00AM y teníamos que tener todo listo para salir a las 10:00 AM para llegar a Bogotá el Sábado a primera hora. Algunas de las empresas se adelantaron a empacar tomando en practica lo aprendido del Asesor Carlos de Artesanías de Colombia, confié en los acabados por que los havia visto el DIA anterior y estaban buenos. El frío de la mañana y la falta de luz solar no les dejaban ver errores, no pude ver todas las piezas terminadas por que primo el envío y confié en su trabajo. Creo que los empresarios tienen con que responderle a Artesanías de Colombia pero las indicaciones tienen que ser mas detalladas, haciendo pruebas de color desde Bogotá y enviándoselas por que los tintes pueden ser los mismos pero los tonos muy diferentes pues depende de lo rebajado que pueda estar el tinte. Además se tiene que especificar el proceso de acabado por que hay muchas formas de realizarlo con diversos resultados. Confió en el buen trabajo de los empresarios por que tienen ganas de trabajar para Artesanías de Colombia y se que cumplirían todas las especificaciones impuestas, siempre y cuando no sean alteradas con cada uno de los pedidos y siendo consecuentes con los tiempos de producción, a veces nos comprometemos sin tener en cuenta esto.