



Desarrollo sostenible de las artesanías del departamento de Córdoba

Informe final

**Artesanías de Colombia S.A.
y
Corporación Autónoma Regional de los Valles del Sinú y del San Jorge**

Bogotá D.C. 2013



ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

Aida Vivian Lechter de Furmanski
Gerente General

Iván Orlando Moreno Sánchez
Subgerente de desarrollo

Claudia Patricia Garavito Carvajal
Profesional Subgerencia de Desarrollo
Coordinadora del Proyecto

Diana Marisol Pérez
Profesional Subgerencia de Desarrollo

María Eugenia Correa de Lora
Asesora del Proyecto

Samuel Leonardo López Rojas
Asesor del Proyecto

Sandra Calderón
Asesora del proyecto

Natalia Quiñones Rodríguez
Asesora del Proyecto

Carlos Sánchez Fúneme



Maestro Artesano

Margarita Spanger

Maestra textil -tinturado



**Corporación Autónoma Regional
de los Valles del Sinú y del San Jorge - CVS**

José Fernando Tirado Hernández
Director General

Olga Cruz Lozano
Secretaria General

Deiber Pérez Oviedo
Subdirector de Gestión Ambiental

Camilo Mejía Padilla
Subdirector de Planeación Ambiental

Nohora Millán Arroyo
Oficina administrativa y financiera



RESUMEN

El presente documento contiene la descripción completa de la ejecución del proyecto “Desarrollo sostenible de las artesanías del Departamento de Córdoba” cuyo objetivo fue mejorar la competitividad de las unidades productivas mediante la implementación de tecnología, técnica y diseño para el desarrollo de producto y comercialización, asesorando en tendencias actuales que demanda el mercado contemporáneo, mejorando la competitividad con el énfasis en la calidad del producto y el valor agregado, y trabajando con las diferentes opciones y técnicas para el desarrollo de nuevas líneas de productos para comercializarlos en Bogotá, en Expoartesanías 2012 y en Medellín, en Expoartesano 2013.

La ejecución del proyecto, en el año 2012 y primer semestre de 2013, se llevó a cabo en el marco de un convenio interinstitucional suscrito entre la Corporación Autónoma Regional de los Valles de Sinú y del San Jorge y Artesanías de Colombia S.A. Se realiza la descripción de las actividades ejecutadas en cada una de las comunidades artesanales de los municipios de Los Córdoba, San Andrés de Sotavento, Tuchín y Buenavista, vereda Polonia.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

1. ANTECEDENTES

2. METODOLOGÍA

3. LOS CÓRDOBAS

3.1. Diagnóstico empresarial Asociación Nueva Visión

3.1.1. Antecedentes del oficio

3.1.2. Estrategia

3.1.3. Organización estructural y funcional

3.1.4. Comunicación

3.1.5. Recursos técnicos e infraestructura

3.1.6. Finanzas

3.1.7. Relaciones

3.1.8. Retroalimentación local o regional

3.1.9. Proceso de transformación

3.1.10. Adaptación e innovación

3.2. Talleres de desarrollo humano

3.2.1. Gestión organizacional

3.2.2. Gestión empresarial

3.2.3. Gestión ambiental

3.2.4. Fortalecimiento humano, trabajo en Equipo y resolución de conflictos

3.3. Experimentación en tintorería en calceta de plátano

3.4. Experimentación de tintorería sintética con colorantes Rit

3.5. Capacitación en tejido de punto (dos agujas)

3.6. Taller de Cestería con armantes

3.7. Cestería en rollo con armantes y sin molde

3.8. Elaboración de diferentes productos

3.9. Taller de Tendencias

- 3.10. Taller de Referentes**
- 3.11. Desarrollo y presentación de líneas de producto 2012**
- 3.12. Seguimiento de producción para Expoartesanías 2012**
- 3.13. Desarrollo y presentación de diseños 2013.**

4. SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO Y TUCHÍN

4.1. Diagnóstico artesanos de El Contenido

- 4.1.1. Antecedentes del oficio
- 4.1.2. Estrategia
- 4.1.3. Organización estructural y funcional
- 4.1.4. Comunicación
- 4.1.5. Recursos técnicos e infraestructura
- 4.1.6. Finanzas
- 4.1.7. Relaciones
- 4.1.8. Retroalimentación local o regional
- 4.1.9. Proceso de transformación
- 4.1.10. Adaptación e innovación

4.2. Diagnostico empresarial Artesanos de Tuchín, Asociación ESAMAZT

- 4.2.1. Antecedentes del oficio
- 4.2.2. Estrategia
- 4.2.3. Organización estructural y funcional
- 4.2.4. Comunicación
- 4.2.5. Recursos técnicos e infraestructura
- 4.2.6. Finanzas
- 4.2.7. Relaciones
- 4.2.8. Retroalimentación local o regional
- 4.2.9. Proceso de transformación
- 4.2.10. Adaptación e innovación

4.3. Talleres de desarrollo humano

- 4.3.1. Gestión organizacional
- 4.3.2. Gestión Ambiental
- 4.3.3. Fortalecimiento humano

4.4. Taller de tendencias

4.5. Presentación línea de productos 2012

4.6. Taller lineamientos de diseño y especificaciones de producto

5. Buenavista, vereda Polonia

5.1. Diagnóstico artesanal Grupo Artesanos de Polonia

- 5.1.1. Antecedentes del oficio
- 5.1.2. Visión y proyección
- 5.1.3. Organización estructural y funcional
- 5.1.4. Comunicación
- 5.1.5. Recursos técnicos e infraestructura
- 5.1.6. Finanzas
- 5.1.7. Relaciones
- 5.1.8. Retroalimentación local o regional
- 5.1.9. Proceso de transformación
- 5.1.10. Adaptación e innovación

5.2. Talleres de desarrollo humano

- 5.2.1. Gestión organizacional
- 5.2.2. Gestión Ambiental
- 5.2.3. Fortalecimiento humano

5.3. Capacitación en técnica de tintura, talla y grafismo en totumo

- 5.3.1. Trabajo de pulido dejando concha
- 5.3.2. Técnica de ensamble “entretejiendo planos de totumo”
- 5.3.3. Desarrollo bandeja tres caras
- 5.3.4. “Flor de totumo”
- 5.3.5. Tintura y pruebas en tres pasos
- 5.3.6. Tallado y manejo gráfico con concha al natural
- 5.3.7. Trabajo gráfico con concha y tintura posterior

5.4. Asesoría en diseño

- 5.4.1. Ejercicios de dibujo - retícula
- 5.4.2. Planos seriados

5.5. Diseños de productos. Primera Línea de Productos

5.6. Taller de tintes y acabados naturales

5.7. Taller de principios perceptuales.

5.8. Diseño y desarrollo de colección

5.9. Asistencia técnica para el trabajo en lata de corozo

- 5.9.1. Herramientas
- 5.9.2. Limpieza de la lata de corozo
- 5.9.3. Desarrollo de ángulos

- 5.9.4. Construcción. Sacado y pulido de láminas
- 5.9.5. Construcción. Doblado con calor
- 5.9.6. Consecución de muestras para procesos de secado
- 5.9.7. Ejercicios de práctica
- 5.9.8. Construcción de discos
- 5.9.9. Técnica de bandejas en discos y varas
- 5.10. Taller de elementos conceptuales**
- 5.11. Lineamientos productivos en lata de corozo y totumo**
- 5.12. Líneas 2013**

6. Comercialización y participación en eventos feriales

- 6.1. Gestión Comercial**
- 6.2. Feria de Mercados Verdes**
- 6.3. Expoartesanías 2012**
 - 6.3.1. Los Córdoba
 - 6.3.2. Buenavista
- 6.4. Expoartesano 2013. (Plaza Mayor Medellín)**
 - 6.4.1. Los Córdoba
 - 6.4.2. Tuchín
 - 6.4.3. Buenavista

7. Conclusiones

8. PARTICIPACIÓN EN EVENTOS FERIALES

- 8.1. Feria de Mercados Verdes**
- 8.2. Gestión Comercial**
- 8.3. Expoartesanías 2012**
 - Los Córdoba
 - San Andrés de Sotavento
 - Buenavista
- 8.4. Expoartesano 2013. (Plaza Mayor Medellín).**
 - Los Córdoba
 - Tuchín
 - Buenavista

9. CONCLUSIONES



INTRODUCCION

En el marco del proyecto **“Desarrollo sostenible de las artesanías del Departamento de Córdoba”** Convenio No 027 suscrito entre la Corporación Autónoma Regional de los Valles de Sinú y del San Jorge y Artesanías de Colombia, con el fin de promover la participación de la empresa artesanal de Córdoba en el mercado verde y en mercados alternativos, incluyendo la aplicación de buenas prácticas de manejo sostenible, mejoramiento organizacional y productivo desarrollando producto con alto contenido de diseño, se realizaron diferentes actividades, enfocadas especialmente a asesorar y capacitar a las comunidades, promoviendo el buen uso del recurso, desarrollando líneas de producto con alto nivel formal según las tendencias actuales y comercializando sus productos finales en Expoartesanías 2012 y Expoartesano 2013.

Las comunidades beneficiarias, que realizan oficios artesanales de trabajos en totumo, tejeduría en caña flecha y cestería en calceta de plátano, han venido recibiendo acompañamiento por parte de Artesanías de Colombia y la CVS desde hace 3 años, a partir de la implementación misma del oficio y el desarrollo de las técnicas de transformación, en el caso del totumo. En el presente proyecto recibieron asesorías enfocadas a implementar técnicas de transformación limpias que se traducen en la generación de impactos positivos en el ambiente.

El proceso contó con la participación de cuatro comunidades de los municipios de Los Córdoba, San Andrés de Sotavento, Tuchín y Buenavista, vereda Polonia, en el departamento de Córdoba. Las comunidades tienen una larga experiencia en el trabajo con totumo, caña flecha y calceta de plátano, y la comunidad de Polonia que trabaja con la lata de corozo, con un menor tiempo de ejercicio del oficio artesanal, se encuentra bien preparada para el desarrollo y evolución contando con una buena cantidad de materia prima en la región.

Se logró alcanzar los objetivos del proyecto, mediante el desarrollo de asistencias técnicas para fortalecer prácticas de producción más limpias, en los procesos productivos de los oficios artesanales, especialmente en la lata de corozo. Se identificó que en las comunidades no se reconoce la importancia de la conservación del medio ambiente y destruyen y contaminan sin tener en cuenta los daños que se ocasionan.

Con base en el poco conocimiento de los artesanos sobre las leyes que rigen el aprovechamiento de productos forestales con fines comerciales, se les brindó información sobre el tema, así como los pasos para tramitar permisos para el aprovechamiento del recurso a fin de conseguir la materia prima necesaria para producir.

Otro de los objetivos fue desarrollar talleres con las tendencias actuales de espacios/ ambientes, moda, color, producto, taller de tintes y experimentación para implementar cartas de color para las materias primas con la que trabajan, socializando conceptos e ideas, aplicándolas en sus diseños, para que entren en el mercado actual y tengan muy buena aceptación..

Se realizó la presentación de los nuevos diseños en cada comunidad de la colección denominada “Córdoba Sostenible”, se les capacitó y mostró la evolución de los objetos a nivel formal y funcional en el país y en el resto del mundo a fin de que visualizaran sus productos dentro de las tendencias a nivel macro en términos de diseño, por las cuales se generaron conceptos, formas y texturas para darle a su artesanía un alto valor conceptual, formal y funcional que complemente los espacios, funcione dentro de ellos y genere la armonía esperada por el usuario.

Durante este proceso, a algunas de las comunidades se les hizo entrega de herramientas e insumos para el desarrollo de los productos, a fin de promover la optimización de tiempos de producción y apoyarlas en el desarrollo de piezas para lograr su participación en Expoartesanías 2012 y en Expoartesano 2013.

Con la asesoría en diseño y la asistencia técnica brindada se obtuvo una producción coherente en términos ambientales, bien argumentada conceptualmente, con alto valor formal e innovación, que generó recordación y fue bien aceptada en el mercado.

1. ANTECEDENTES

Artesanías de Colombia a través de la Subgerencia de Desarrollo adelantó la tercera fase del proyecto cuyo objetivo fue el de promover las artesanías en la población vulnerable del departamento de Córdoba, el cual estuvo precedido en 2007 con el trabajo realizado por profesionales en Trabajo Social y Diseño Industrial, con quienes se logró estructurar el diagnóstico de las condiciones productivas de los eslabones de extracción, producción, comercialización y post-venta de las cadenas productivas de las fibras naturales como caña flecha y calceta de plátano.

A principios del año 2008 se llevó a cabo en las comunidades asesorías en diseño y asistencia técnica para el desarrollo de líneas de producto, a lo cual se sumó el mejoramiento tecnológico y ergonómico de cuatro talleres piloto de tejeduría y cestería en enea (Montería), calceta de plátano (Los Córdoba), caña flecha (Flores de Mochá, San Andrés de Sotavento) mediante la dotación de equipos y herramientas.

En 2009 con el convenio 029 “Establecimiento y fortalecimiento de sistemas productivos enfocados al mercado verde y al Biocomercio” suscrito entre la CVS y Artesanías de Colombia, se realizaron capacitaciones en los municipios de Los Córdoba, San Andrés de Sotavento, Tuchín, Montería y Buenavista, logrando la implementación del oficio de trabajo en totumo en la comunidad de Polonia en el municipio de Buenavista.

A través de los convenios interadministrativos llevados a cabo entre Artesanías de Colombia y a la Corporación de los Valles del Sinú y San Jorge, se ha podido brindar a las comunidades artesanales un fuerte apoyo tanto en el aspecto social como en el técnico, siendo evidente que los artesanos reconocen el trabajo hecho y son conscientes de que se les ha ayudado a salir adelante con la elaboración de excelentes productos y el mejoramiento de sus relaciones personales y empresariales, sin que sus empresas se hayan dispersado, como lo estaban hace algunos años.

Los grupos de trabajo de las distintas comunidades como Polonia, Los Córdoba y Nueva Unión, del municipio de San Andrés de Sotavento, tienen gran empoderamiento de su trabajo y muestran disposición y entusiasmo para recibir capacitación y orientación que contribuyan a



incrementar sus conocimientos y a superar las dificultades que los agobian a nivel personal, familiar y empresarial.

En las comunidades no se reconocía la importancia de la conservación del medio ambiente, y continuamente destruyen mediante la tala y la quema, o contaminan sin tener en cuenta los daños que conlleva este proceder natural de las personas cuando no tienen una formación eficiente para evitarlo. Eran mínimos los conocimientos de los artesanos sobre normatividad que rige el aprovechamiento de recursos forestales con fines comerciales, por lo cual se promovió su divulgación y se explicaron los pasos a seguir para obtener los permisos necesarios para su aprovechamiento a fin de poder conseguir sin problema la materia prima necesaria para elaborar sus productos.

Para el año 2012 se ofreció asesoría en diseño y asistencia técnica necesaria para obtener como resultado una producción coherente en términos ambientales, muy bien argumentada conceptualmente, con alto valor formal y de innovación, que genere recordación y sea bien aceptada en el mercado al que va dirigido.

2. METODOLOGÍA

Para realizar las asesorías con las comunidades se hizo el planteamiento metodológico desde el desarrollo de talleres teórico – prácticos con explicaciones claras y coherentes con el objetivo del proyecto, para que los artesanos comprendieran conceptos que pudieran aplicar a sus productos implantando lineamientos de producción, calidad, imagen corporativa y comercialización, todo de cara a participar en eventos comerciales de orden nacional y regional que permitirán a las comunidades llegar a un público específico y consolidar una actividad productiva a largo plazo.

Para llevar a cabo esta estrategia se desarrollaron talleres en los cuales se manejaron elementos conceptuales para definir los elementos que nos rodean y están presentes en la cotidianidad, de los cuales se parte para desarrollar un boceto, plasmar una idea o construir un elemento de diseño o un prototipo de objeto. Se sintetizaron para las comunidades con un concepto clave y la definición figurativa del mismo, estos ejercicios, estuvieron acompañados de prácticas sustanciales en los grupos. Se trabajó el tema de tendencias, tratando los principales conceptos relacionados con el diseño actual en el mundo; tales como los colores se están usando, las estructuras, las formas, las texturas y su uso dentro de los objetos, la evolución en el uso de algunos materiales, la sostenibilidad y el uso de materiales en objetos actuales y contemporáneos.

Los contenidos de diseño permitieron dar conceptos claros para el desarrollo de los productos justificándolo desde referentes de moda, de tiempo y contexto o culturales para lograr la apropiación e identidad personal o colectiva y reflejarla en espacios o personas a la vanguardia del diseño. Se manejaron los conceptos con imágenes aplicadas a la teoría para definir entre ellos los alcances o metas que se lograrían y dar pautas claras en cuanto a calidad, producción sostenible y trabajo en grupo.

El desarrollo de la colección con sus correspondientes líneas de productos para cada comunidad estuvo basada en las tendencias, teniendo en cuenta el oficio y las técnicas usadas, para el fortalecimiento de la cadena productiva y la apropiación de los productos finales, lo cual permitió a los artesanos realizar analogías de conceptos vistos, generando ideas claras del producto final, la función y el valor agregado que se daría a las piezas, de cara a la innovación.



Los resultados les permitieron tener una idea de producto clara que junto con la calidad y las especificaciones entregadas, les generó alto valor percibido a las piezas.

Se trabajaron conceptos fundamentales para el desarrollo de diseños con totumo y sobre espacios cilíndricos, entendiendo este elemento como una hoja de trabajo (la mayoría de los ejercicios se realizaron directamente sobre el totumo logrando la familiarización con el espacio, los elementos y los bocetos de diseño). Se dio claridad sobre las diferentes formas para combinar materiales, o unir pizas sin usar pegamentos comúnmente utilizados.

Se realizaron visitas a los beneficiarios indagando sobre los problemas que les afectan y brindándoles orientación para evitar conflictos entre los grupos establecidos y seguimiento a la producción motivándoles en su labor y realizando las correcciones necesarias para evitar defectos en los productos desarrollados que serían enviados a Expoartesanías 2012 y a Expoartesano 2013.

3. LOS CÓRDOBAS



Los Córdoba – Córdoba. Tomado de <http://es.wikipedia.org>

Municipio ubicado al noroeste del departamento de Córdoba. Por el Norte limita con el mar caribe y el municipio de Puerto Escondido; por el sur con el municipio de Canalete; por el este con el municipio de Montería, por el oeste con el municipio de Arboletes - Antioquia. La cabecera Municipal se encuentra a 57 kilómetros de Montería, capital del Departamento.

3.1. Diagnóstico empresarial Asociación Nueva Visión

Oficio: Trabajos en Calceta de plátano

Técnica: Trenzado.

Productos: Bolsos, canastos, floreros, individuales, contenedores, croché



3.1.1. Antecedentes del oficio

Las artesanas de sector de Los Córdoba trabajan desde hace más de 10 años en el proceso de tejeduría en cepa de plátano. Al inicio de este proceso lo hacían bajo la dirección de una señora del sector que realizaba artesanías de su propia creatividad, luego llegó el SENA quien les envió a una asesora para capacitarlas en producción y comercialización, con resultados que no fueron los esperados por el grupo por el poco tiempo que tuvieron acompañamiento, lo que produjo decaimiento; no obstante la intención de trabajar como artesanas, llevó a una minoría a avanzar desarrollando su propia creatividad para la elaboración de productos que vendían a nivel local, ampliándolo a la región, con lo cual lograron que las contrataran en varias oportunidades como diseñadoras de vestidos y accesorios de las candidatas que participaban en las fiestas patronales en el Municipio.



Las artesanas continuaron con su labor sin apoyo institucional hasta cuando llegó el acompañamiento de Artesanías de Colombia durante los últimos cinco años, que les ha servido para mejorar la técnica y acabado del producto, dando como resultado una artesanía de buena presentación.

3.1.2. Estrategia

La Asociación Nueva Visión tiene un objetivo trazado y es consolidarse como grupo para conseguir la comercialización anhelada, comprendiendo que es un proceso en donde cada asociada debe poner su grano de arena, demostrando muy buena disposición para encontrar esa visión que se han trazado. El grupo artesanal tiene como proyección conseguir una comercialización permanente de sus productos en todo el país y extender éste mercado a nivel internacional, para así poder consolidarse como empresarias estables en el mercado artesanal. Para ello están legalizadas y se encuentran en etapa de renovación.

El grupo está constituido hace 7 años con personería jurídica y agrupa 15 artesanas que elaboran productos en calceta de plátano. De las 15 que participan en las asesorías, una mujer es de Montería, 3 son de Buenavista y 11 de Los Córdoba. Cuentan con registro de Cámara de Comercio, y en este momento están en el proceso de renovación de cambio de Junta Directiva y Estatutos, tienen todos los documentos para este acto, pero no lo han realizado por no contar con el dinero suficiente para legalizarlo.

Las artesanas con su quehacer les han infundido a sus hijos la importancia de aprovechar la materia prima que cada uno tiene en su propio patio, como recurso para que en el futuro ellos puedan realizar su empresa artesanal con una mejor organización tanto a nivel empresarial como tecnológica, aprovechando los estudio que a través del arduo trabajo que ellas realizan les han dado para sacarlos adelante.

La participación familiar en el proceso productivo es total. Se inicia el trabajo con el corte de la palma, la pelada y puesta a secar, actividad que es realizada por los hijos y cónyuges, quienes contribuyen con un gran apoyo a las artesanas. Las madres y esposas realizan las labores cotidianas del hogar y luego trabajan en la elaboración del producto hasta terminarlo.

En otro momento, el proyecto les suministró folletos con los cuales se daban a conocer en los eventos feriales en que participaron, pero al momento del diagnóstico no poseían ningún

documento físico en el cual muestren sus productos; tienen disposición y creatividad para elaborar sus propios folletos, tarjetas de presentación, pero carecen de recursos económicos para realizarlos. Cuentan con el apoyo que les brinda CVS a través de su página web, en donde aparecen como grupo artesanal y muestran las artesanías que ellas realizan. Tienen su propia página web, creada por ellas en donde bajan la información de los productos que ejecutan.

3.1.3. Organización estructural y funcional

La Asociación Nueva Visión se encuentra ubicada en el municipio de Los Córdoba. El grupo trabaja en la casa de la artesana Nelly Sánchez, en donde tiene el espacio suficiente y las condiciones básicas para las 15 afiliadas.

- **División del trabajo:**

El trabajo artesanal lo hacen en forma individual, cada una se responsabiliza del producto que le es asignado, todas conocen y hacen los diferentes diseños que les han indicado los asesores. Se encuentran personas especializadas en el grupo tanto en rollo como en crochet, con acabados excelentes, pero otras artesanas deben seguir esforzándose para presentar mejores productos en cuanto a calidad y acabados.

Durante la presentación del proyecto se le hizo énfasis en tareas y responsabilidades que deben tener las artesanas, que tienen claras y definidas, realizando sus labores estipuladas con responsabilidad y esmero para quedar bien en todos los aspectos que se presenten.



La forma como se puede estructurar la calidad de trabajo de todo el grupo, es mediante el seguimiento permanente a la producción para prevenir errores y hacer la corrección pertinente, de esta forma las artesanas puedan mejorar cada día la calidad y acabados de la producción y por ende el trabajo sería menos tiempo.

En la elaboración de artesanías en cepa de plátano se distinguen por utilizar la técnica del rollo, trenzado y croché; la mayoría realiza técnica de rollo y trenzado elaborando trabajos en bolsos de buena calidad y las trabajadoras de croché de igual forma desarrollan productos muy pulidos y de buenos acabados.

- **Estructura:**

Las funciones más importantes del grupo son buscar formas de comercializar y motivar al grupo a seguir adelante, dentro de esta actividad la Presidenta electa Nelly Sánchez y la artesana Elvia Gaviria son quienes siempre tienen la disposición de estar al frente de todos los pedidos e inconvenientes que se presentan en el grupo, los convocan a reuniones una vez a la semana o cada 15 días, comunican los trabajos a realizar y resuelven las inquietudes que se presentan de cualquier índole.

- **Poder de decisión:**

La coordinación está a cargo de la Presidenta quien convoca al grupo a través de la Secretaria y expone las actividades que se van a realizar. Todas las informaciones son comunicadas al grupo, expuestas por la Presidenta y en ocasiones por la artesana Elvia Gaviria, y por consenso se toma la decisión más conveniente para el grupo. En ocasiones cuando por razones de tiempo no se pueden reunir estas decisiones son tomadas por las receptoras de la información.

Todas a través del dialogo acuerdan si pueden o no realizar la labor y la Presidenta aprueba el trabajo para evitar que el grupo pueda manejar una producción de manera responsable, y conseguir con éste procedimiento que se cumplan los trabajos solicitados con total cantidad y calidad. Para la toma de decisiones todas las artesanas son convocadas y conversan sobre los procesos presentados y por consenso son aprobadas todas las decisiones de la Asociación.

- **Documentación**

Las artesanas tienen reglas verbales sobre los roles de cada miembro en la operatividad de trabajo que les han orientado por parte de los asesores del proyecto, ellas tratan de cumplirlas

todas a cabalidad para evitar la devolución de la producción y poder comercializar su trabajo. No cuentan con manual de seguridad industrial para el uso de herramientas y maquinaria.

La Asociación Nueva Visión no cuenta con registro de marca, pero cuenta con registro de Cámara de Comercio y el RUT respectivo, elaborados cuando funcionaba con las anteriores asociadas.



3.1.4. Comunicación:

Las artesanas de Los Córdoba tienen una buena comunicación entre el grupo, siempre están al día en los informes enviados y actividades a realizar, pues se les facilita por los nexos familiares que existen en el grupo y la cercanía de vivienda en la mayoría de las asociadas. Se toman decisiones, y se reúnen cada semana o cada quince días de acuerdo a las necesidades del grupo.

La presidenta informa a las asociadas los temas de interés en forma verbal lo que se logró en cada actividad y lo que no se pudo realizar por parte de cada asociado; se les recomendó dejar por escrito la información requerida de lo que se habla en cada reunión. Generalmente la comunicación es rápida por la cercanía de las asociadas. Hay obligaciones consensuadas para realizar las tareas de productos pendientes, hora y día asignado sin excusas de no cumplimiento.

No dialogan sobre tácticas de venta aunque les preocupa el tema, pero no se hace nada para resolverlo, aspecto sobre el cual se les motivó para que lleguen a ser emprendedoras comerciales. El bloqueo existente en el grupo se da por los escasos recursos para renovar el registro de Cámara de Comercio, no obstante, realizan actividades pero los dineros los utilizan para otras acciones del grupo y no son reintegrado a la Tesorería.

El grupo no tiene la costumbre de investigar sobre el mercadeo o la competencia que se maneja en el sector artesanal, por lo que no está actualizado y cae en el error de desarrollar los mismos productos siempre.

3.1.5. Recursos técnicos e infraestructura

El grupo Nueva Visión no dispone en el momento con una instalación para realizar sus actividades, hasta el 2011 tuvieron en comodato un local ubicado en la vereda Buenavista del Municipio de Los Córdoba, la cual entregaron de manera informal a la Alcaldesa del momento, por quedar lejano de la vivienda de la mayoría de las artesanas ya que el movilizarse les acarrea gastos, lo que impedía que muchas no asistieran y decidieran retirarse. Al iniciar el proyecto en el local se encontraban unas máquinas de coser donadas por la Alcaldía, que eran utilizadas para la elaboración de artesanía que requerían de este trabajo. Con el tiempo dejaron de utilizarse y cuando devolvieron el local, las repartieron entre algunas del grupo y están bajo su responsabilidad y custodia; las herramientas utilizadas en este trabajo son moldes de madera donados por el proyecto y los utilizan rotándolos cuando se requiere. Se encuentran en buen estado.



Las herramientas que utilizan se ajustan a las tareas a realizar. Se presentan inconvenientes cuando les piden productos diferentes a los que realizan habitualmente ya que usan moldes para su producción por lo que se hace necesario mandar a elaborar moldes nuevos para cumplir los pedidos. El grupo utiliza herramientas básicas como agujas y tijeras, por lo que aparte de los moldes, no tienen problemas para realizar su trabajo.

3.1.6. Finanzas

Los costos se establecen de acuerdo a los datos que arrojó el taller de costos expuesto por el asesor para aplicarlo sobre el valor final del producto. De acuerdo al taller de costos realizado y con las experiencias anteriores en ventas, las artesanas establecieron un precio que se ajusta al trabajo realizado.



Los inventarios de producción proveen datos exactos de cuánto dinero tienen en producción y cuál es la ganancia, por lo que se hacen a través de una selección previa de cada producto para examinar el acabado (si se encuentra en estado defectuoso no es escogido para el evento por el cual se está trabajando), todo el inventario se lleva a cabo siguiendo las directrices que envía Artesanías de Colombia en cuanto a diseño y producción a manejar. Se elabora un cuadro en donde se coloca el nombre del responsable, código del producto, la cantidad a enviar, el valor unitario y el valor total, esto les da control de qué tienen en mercancía y en dinero.

El grupo se presenta a través de los eventos feriales en los que participa, además de su página web. No tiene contacto con competidores de las artesanías, ni a nivel local ni departamental ya que éstos se presentan en las ferias artesanales en las cuales han participado, además por las distancias en que se encuentran. Los proveedores en su mayoría son atendidos telefónicamente y hacen un buen uso de este medio de comunicación para relacionarse y dar a conocer su trabajo.

3.1.7. Relaciones

La comunidad artesanal de Los Córdoba ha sido apoyada por Artesanías de Colombia, la C.V.S, y la Alcaldía Municipal, quienes envían consultores temporales (diseño y trabajo social) para el desarrollo de productos, comercialización, bienestar de la comunidad artesanal en el factor

social, la solución de conflictos, la motivación hacia el grupo de posicionarse como empresa, etc. El grupo puede recibir un gran impulso institucional por parte de las entidades ya mencionadas, la Gobernación de Córdoba y de ONGs.

La Asociación tiene competidores en Córdoba que son artesanos no organizados de diferentes sectores, por lo cual se les ha venido preparando para producir con calidad de manera que puedan competir con mayor opción de comercialización.



3.1.8. Retroalimentación local o regional

El grupo ofrece diferentes productos; entre los más vendidos se incluyen mochilas en croché, bolsos estilo canasta, cofres, individuales, floreros y contenedores. Al disponer de su página web pueden extender y divulgar su trabajo artesanal a diferentes lugares del mundo y además por el apoyo que ha brindado CVS en su página a través del Ecodirectorio.



A la hora de realizar su compra, los clientes manifiestan lo bueno y útil que es el producto artesanal, por la técnica y acabados. Las artesanas reconocen la satisfacción del cliente a la hora de realizar la venta del producto, por los elogios y comentarios recibidos; toman nota del

producto que no fue satisfactorio para los visitantes para hacer correctivos y agradecen los comentarios de manera respetuosa. Nunca han indagado de forma física la satisfacción o insatisfacción del cliente (encuestas, sondeos).

3.1.9. Proceso de transformación

Los costos de los productos justifican el margen de utilidad, pero como no cuentan con una comercialización permanente no manejan volumen de venta y no tienen una ganancia necesaria para sobrevivir de la venta de sus artesanías.



Las artesanas realizan las artesanías utilizando la cepa de plátano como materia prima, cien por ciento natural, de buena calidad y utilidad, con precios asequibles en el mercado artesanal. La mayoría de los productos son adquiridos por señoras que admiran las artesanías, también señores, jóvenes y adultos compran los productos para obsequios o regalos. Se orienta al cliente en la utilidad del producto de acuerdo al uso que se le pretende dar a la hora de interactuar con ellos.

3.1.10. Adaptación, Innovación

Las artesanas, aceptaron con gran entusiasmo las modificaciones necesarias para mejorar empresarialmente, admitieron las sugerencias y se esmeraron por realizar el producto de la mejor forma posible de acuerdo a las modificaciones y requerimientos del mercado.

Con la asistencia a los eventos feriales, en su mayoría en Montería, disfrutaban del contacto con los clientes, quienes en el momento de adquisición emiten conceptos del producto favorable o sugerencias, que reciben con mucho respeto. En otro evento ferial en el cual han participado, en Medellín, pudieron darse cuenta de lo mucho que les falta para ser competitivas a nivel nacional y mundial y alcanzar el alto nivel de acabado en las artesanías ya que en esas ferias se

presentan productos muy competitivos y elaborados con alta tecnología, motivo por el cual desean progresar en la producción y acabados para ser más competitiva. Tienen gran potencial para admitir los cambios que se presenten.

Las afiliadas a la Asociación Nueva Visión siempre están en actitud previsoras. Esta es una cualidad que las identifica como personas con deseo de superación y aceptación para mejorar, conceptos que pueden llegar tanto de los asesores como de personas externas al grupo.



3.2. Talleres de desarrollo humano

3.2.1. Gestión organizacional

El grupo Nueva Visión trabajó de manera muy comprometida. Han tenido varias alternativas comerciales que supieron aprovechar y les ayudaron a mejorar su situación económica, razón por la cual se encontraban muy contentas en su trabajo y con el apoyo brindado por Artesanías de Colombia y CVS, han aprovechado estos conocimientos para perfeccionar sus productos y elaborar nuevos diseños para Expoartesanías 2012, con éxito total. Expresaron sus inquietudes por los tiempos muy cortos para prepararse para la feria por lo cual no podrían realizar más diseños o más productos para enviar.

3.2.2. Gestión empresarial

Se les brindó capacitación para que conozcan los valores de una empresa y la forma de mantenerla en el comercio libre de enfermedades que conlleven a su cierre final. Con este taller, la asociación mostró gran interés en el mantenimiento de su empresa y en los puntos claves que deben tener en cuenta para surgir como empresarios artesanales.



Comunidad de Los Córdoba, taller Empresarial. Fotos: Elvia Gaviria

3.2.3. Taller de Gestión Ambiental

Fue de gran interés y beneficio para el grupo artesanal, con énfasis en la conservación del medio ambiente y la importancia de la legalidad ambiental, los decretos que la amparan y las leyes establecidas para la preservación del medio ambiente. Los participantes tuvieron mucha disposición para seguir los lineamientos ambientales, reflejado en la elaboración de productos completamente limpios de químicos. Nueva Visión participó en la feria de Mercados Verdes, presentaron bolsos, individuales, floreros y otros, teniendo como resultado una venta aproximada a los \$200.000.



Los Córdoba, taller Gestión Ambiental. Foto: María Eugenia Correa de Lora

3.2.4. Taller Fortalecimiento humano, trabajo en Equipo y resolución de conflictos

Se dialogó con el grupo de artesanas sobre la importancia del trabajo en equipo, que contribuye a ser más productivos, logrando mejorar la relación entre las artesanas. Comprendieron que al trabajar en equipo pueden alcanzar más resultados que trabajando

independiente, con mejores resultados de producción, mejores productos y más fácil comercialización.

Se les brindó orientación, asesoría y acompañamiento especial, a fin de resolverlos conflictos que se presentaron y evitar que los problemas que incidieran en una mala producción y afectara los resultados esperados para Expoartesanías.



Los Córdoba, taller Fortalecimiento Humano, Foto: María Eugenia Correa de Lora

3.3. Experimentación en tintorería en calceta de plátano

El árbol de Teca es cultivado en la zona para cercas; crece a gran altura y de este se utiliza la madera, razón por la cual se retiran los cogollos de las hojas durante el crecimiento a fin de obtener un tronco recto para lograr una madera de calidad en la tala.



El cogollo es aprovechado por las Artesanas para tinturar la fibra, pues tiene un alto contenido de colorante (tanino). Es probable que la corteza también tenga colorante, pero únicamente podría ser aprovechada en el momento en el que el árbol sea talado.

Con el objetivo de analizar, el proceso de tinturado en la calceta, para ser teñida en frío sin que pierda sus propiedades, pudiendo ser introducida en cualquier producto, se trabajó en la aplicación de los tintes con toda la técnica, controlando peso, lavado o descruce de la fibra, mordentado, baño de tinte y suavizado de la fibra.



Proceso de tinturado. Fotos: Margarita Spanger

El proceso que se realizó se describe a continuación:

- Al cogollo ya cortado, se le desmenuzan las hojas. Se machacan y exprimen con las manos, pudiendo observar la gran cantidad de colorante que generan.
- Se retiran los pecíolos y se procede a colar y obtener el zumo, con ayuda de un trapo.

- La fibra de plátano, se pone en remojo previamente a introducirla en el colorante. Luego sumerge en el zumo del colorante bien concentrado, en frío. Se deja en reposo de un día para otro.
- Al día siguiente se retira la fibra ya tinturada y se lava con abundante agua hasta que la fibra quede sin residuos de colorante y se extiende en la sombra hasta que se seque, obteniendo un color violeta claro, que se utilizó en el cordón y en el armante del primer cesto que se elaboró.

Sobre el proceso efectuado se realizó el siguiente análisis a fin de ser tenido en cuenta en asesorías posteriores, para mejorarlo tecnológicamente:

- El zumo del colorante es muy concentrado.
- El proceso de tinturado es realizado en frío con lo cual la fijación del color no es la óptima.
- No tienen herramientas adecuadas para el proceso de tinturado e introducen las manos dentro del colorante que si bien es natural tiene una base química.
- No pesan la fibra, ni el material tintóreo por lo cual se manejan proporciones indistintamente que pueden ser inadecuadas.
- No calculan la cantidad de agua a utilizar
- Utilizan como mordiente un poco de sal y desconocen otro tipo de mordientes.
- La fibra no es lavada o descrudada, únicamente la remojan antes de introducirla en el zumo del colorante.



Color Obtenido y rollo del armante con color. Fotos Margarita Spanger

3.4. Experimentación de tintorería sintética con colorantes Rit

Se realizó la experimentación para el proceso de tinturado en caliente con colorantes Rit, desde el lavado de la fibra, baño de tinte y suavizado.



Fotos: María Margarita Spanger

- Se colocó un recipiente con agua para mojar la fibra previamente antes del proceso de descruce o lavado de la fibra, remojándola.
- En una olla con agua calentada en la estufa, se le agregó 5ml de champú, se revolvió y se introdujo la fibra, para iniciar el proceso de descruce o lavado, agitándola continuamente durante 20 minutos.



Fotos: María Margarita Spanger

- Se retiró del fogón y se sacó la fibra, dejándola en reposo, para evitar cambios bruscos en la temperatura. Posteriormente se lavó con abundante agua para sacar los residuos de champú.
- Se realizó baño de tinte con colorantes Rit, color pardo, utilizando 0,5 grs de colorante, agregando cloruro de sodio (sal) 5grs y agitando constantemente, contabilizando 30 minutos a partir del momento en que comenzó a hervir.



Fotos: María Margarita Spanger

- Se retiró del fogón y se dejó en reposo hasta que estuvo a temperatura ambiente.
- Se lavó la fibra con abundante agua para extraer todas las partículas de excedente de colorante, hasta el agua cristalina.
- Se lavó con suavizante de cabello después del baño de tinte y se extendió en la sombra.



Color Obtenido. Fotos: María Margarita Spanger

Con ello se obtuvo:

- Tonalidad de color violáceo.

- La fibra no fue pesada, los cálculos de agua, colorante, sal, se realizaron tentativamente, según la proporción de calceta que se procesó.
- La fibra quedo muy rígida y perdió suavidad a pesar de que se colocó en suavizante.
- Con relación a la prueba que se hizo con el tinte natural es más conveniente tinturar la fibra con procesos en frío y no en caliente

3.5. Capacitación en tejido de punto (dos agujas)

Se capacitó en otra técnica de tejido diferente a la de ganchillo, con el propósito de que sirva como complemento en el desarrollo de los bolsos. Se inició el enmallado con agujas N° 12, realizando la primera carrera con tejidas (puntada por detrás) y manejando la ensortijada (puntada por delante) como puntadas básicas.



. Fotos: María Margarita Spanger

Se realizó la experimentación de tejido tubular (tejido Jersey) pero no pudo ser desarrollada con la Comunidad.

Las artesanas aprendieron a realizar el montaje de los puntos, para el inicio del tejido de punto (enmallado), conocieron y practicaron las puntadas básicas (tejida y ensortijada), con las cuales se construye el tejido y con las cuales se pueden hacer variaciones, para obtener nuevas puntadas. Se les recomendó reforzar los conocimientos adquiridos, practicar, para mejorar la calidad del tejido, que servirá, para el diseño de bolsos hasta que puedan manejar la técnica en los productos a desarrollar.

3.6. Taller de Cestería en rollo con armantes

Se les capacitó para mejorar la técnica con armantes, desde el inicio de la pieza hasta el remate, aplicando la técnica de tafetán sencillo 1X1. Lo siguientes son los pasos seguidos:

- ✓ Armado de urdimbre y trama 1X1 tafetán sencillo, los cuales posteriormente se convierten en los armantes del cesto, estructura principal del tejido
- ✓ Inicialmente se colocaron números pares y para comenzar el tejido se introdujo el armante impar.
- ✓ El armante impar, se convierte en la trama del cesto, éste se agregó desde la parte superior, donde quedara la boca del cesto.
- ✓ Después de armarse la base, se inició el cuerpo del cesto, se tomó como molde un tazón de plástico.



. Fotos: María Margarita Spanger

- ✓ Queda el cesto listo, para ser sacado del molde

- ✓ Después de retirado del molde se procedió a rematar la boca, cosiendo los armantes y recortado el excedente de los mismos. Enseguida se comenzó a envolver con cinta de calceta, para asegurar tanto los armantes como la trama del cesto.
- ✓ Las artesanas terminando la envoltura final del cesto



Fotos: María Margarita Spanger

- ✓ Se realiza la envoltura del armante, antes del remate final.
- ✓ Se inicia el remate con un cordón de 4 cabos



Fotos: María Margarita Spanger

- ✓ Se obtuvo un cesto redondo con un inicio en cuadro, tafetán 1X1
- ✓ Este cesto fue la primera prueba, se modificó en el acabado final, porque tuvo unas deficiencias técnicas.



Foto: María Margarita Spanger

3.7. Taller de Cestería en rollo con armantes y sin molde

A fin de mejorar la capacidad técnica en el proceso de preparación de la fibra, de trenzado cordonería y nudos de remate para aplicar en los acabados de la cestería en rollo, se realizó la experimentación así:

- Se hizo el inicio circular con cuatro armantes en cruz, con un cruce de dos armantes por encima y dos armantes por debajo.
- Teniendo la base se agregó el armante impar para iniciar el tejido de la trama del tafetán doble 1x1, esto quiere decir que un hilo de la trama va por delante y otro por detrás en forma de cordón.
- Se observó la estructura del tejido sin que fuera necesario construir el cesto con molde; Se observó un posible acabado, sin necesidad de rematar con costuras.



Foto: María Margarita Spanger

El tejido logró obtener una cierta consistencia en su base lo que implica que no se necesita obligatoriamente construir el cesto con molde.



Fotos: María Margarita Spanger

El inicio del cesto en tafetán fue sencillo, pero el Armante impar quedó flotando y causó inestabilidad al cesto. Se demostró que es posible lograr un buen acabado sin necesidad de

rematar con costuras. Esta demostración a la comunidad sirvió para que observara que existen otras alternativas de elaborar un volumen sin necesidad de molde desde el inicio de un producto hasta su remate final.



Fotos: María Margarita Spanger

En cestos cuyo inicio se realizó en tafetán sencillo, el Armante impar quedó flotando y causó la inestabilidad en el mismo. Se trabajó sin cordón con la cinta “**pancha**” (plana). El inicio que se elaboró no le dio la estabilidad, razón por la cual se descartó esta posibilidad para realizar este tipo de cesto.



Fotos: María Margarita Spanger

El cesto sin terminar se colocó en la mesa, para saber si era estable su base, que no fue así, razón por la cual se descartó su acabado y se desarmó, para aprovechar la fibra en otro cesto.

A continuación se ilustra la implementación de la técnica de cestería en rollo con armantes:





Fotos: María Margarita Spanger

Se observa el inicio del cesto bola con seis armantes, para el cual se utilizó un molde existente, desafortunadamente el molde que se utilizó tenía problemas técnicos por lo cual la artesana Elvia Gaviria lo solucionó forrándolo en papel, para que el producto a desarrollar no quedara deforme. El borde de la boca del cesto bola fue realizado con un cordón de cuatro. Se obtuvo una cesta bola con transparencia, que fue elaborada durante dos días.

3.8. Elaboración de diferentes productos

Al manejar diferentes trenzados, la comunidad quedó en capacidad de lograr otra clase de acabados tanto en las maniguetas como en el remate de los bordes para aplicar en los diferentes bolsos a elaborar. A continuación se describe e ilustra la elaboración de diferentes productos en las técnicas enseñadas:

- Jarrón

Para elaborar el inicio de la base del jarrón, se hizo con doce pares de armantes, la parte inferior del jarrón se hizo en el molde y la superior sin molde; al igual que el anterior producto, el acabado de la boca se hizo con un cordón de cuatro cabos en cinta de calceta de plátano. El molde en su estructura no puede tener defectos pues afectan la hechura del producto.



- Paneras

Se elaboraron paneras con molde, variando puntadas, teniendo en cuenta los lineamientos según los planos técnicos entregados por la diseñadora. Las artesanas elaboraron los moldes en icopor. La panera se tejió en teletón 2x2, o sea dos pasadas de trama por cada dos rollos de armantes y en tafetán sencillo 1x1.(teletón). A algunas paneras se les colocaron asas.





Se muestran los detalles del tejido de las paneras con curva, ejercicio realizado por las artesanas Denis y Nelly con técnicas de teletón, tafetán doble 1x1 y tafetán sencillo 1x1 con panga.

Los moldes fueron ajustados, puliéndolos y ajustando su pegamento o unión para evitar defectos de construcción en el cesto o bolso a elaborar. Se utilizó para el ajuste cinta velcron, en remplazo un caucho de neumático de bicicleta que el grupo utilizaba para ajustarlo, esta cinta facilita su manipulación y las partes del molde quedan con un mayor ajuste.



En algunos moldes, el armazón central tenía puntillas que era poco ergonómico, sustituyéndose por una manija que facilita su manipulación. Se pulieron con lija las partes del molde en su curvatura, para mejorar defectos y se les colocó cinta topex, para dar la forma requerida.

3.9. Taller de Tendencias

Este taller fue desarrollado tanto en las comunidades de Los Córdoba como San Andrés de Sotavento; se realizó una presentación de tendencias 2012, identificando todo lo relacionado con el diseño actual alrededor del mundo y desde diferentes campos complementarios, como el color, la moda, los espacios o ambientes, los productos, etc. Se explicó como surgen las tendencias y cuál es el hilo conductor que llevan; cómo a partir del Color se desprenden la moda y los ambientes, y de esto a su vez los productos y los conceptos en general; con el

objetivo que los artesanos se apropien de diferentes imaginarios formales y funcionales para plasmarlos en sus productos, a fin de que logren posicionarlos en el mercado actual.



Con el taller se logró la identificación de elementos básicos y conceptos de diseño, la socialización de lo visto con el grupo relacionándolo con los diseños presentados y la conceptualización de línea de productos.





3.10. Taller de Referentes

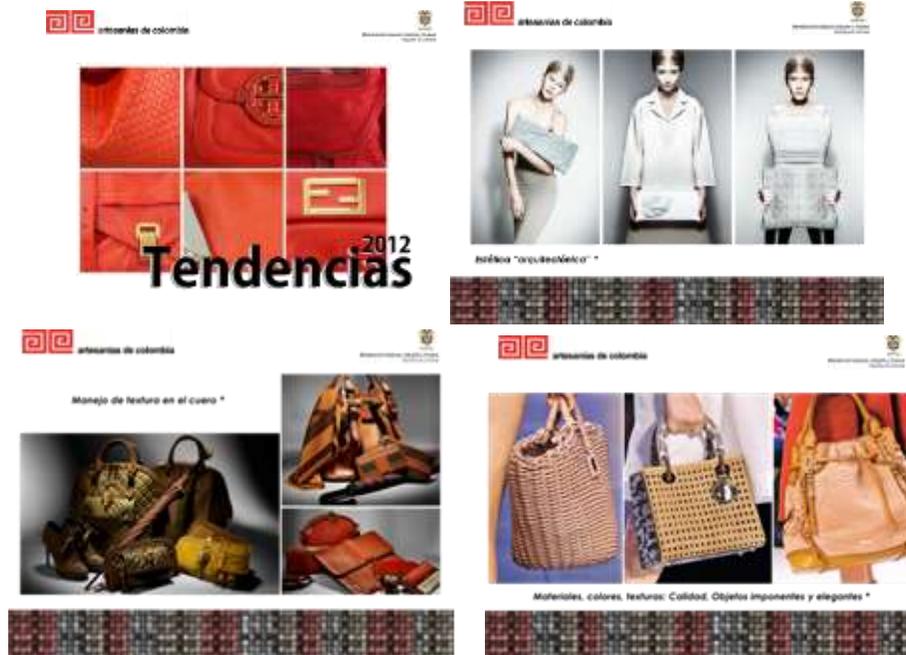
Se llevó a cabo en la comunidad de Los Córdoba la presentación de bolsos donde se mostró el trabajo se realiza en términos de sostenibilidad y las tendencias actuales donde se evidencian texturas, técnica, mezcla de materiales, formatos; y a partir de estos referentes se crean los imaginarios de lo que las artesanas quieren exponer en Expoartesañas 2012 con sus bolsos.



Fotos Natalia Quiñones

Se pretendió lograr que el producto final fuera percibido como muy contemporáneo con el juego de colores dentro de las posibilidades naturales del material (sin usar tintes), la cantidad de fibra usada dentro de la pieza, el tejido y técnica utilizada en el desarrollo del bolso, las formas, las dimensiones y que la calidad del producto final se vea impecable.



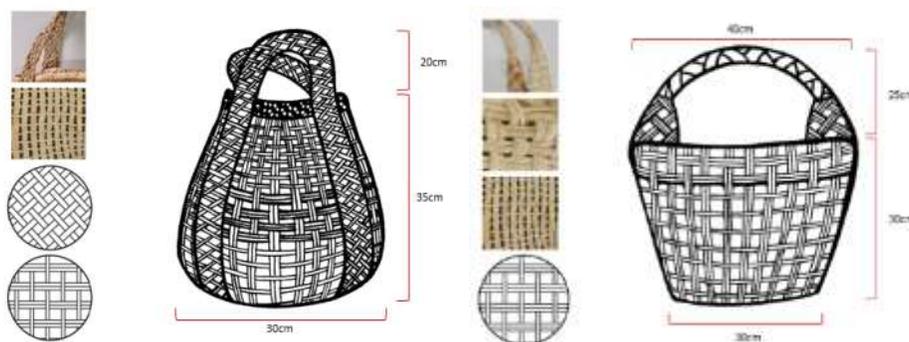


Se logró que los beneficiarios identificaran las posibilidades del material para llegar a los resultados esperados de calidad y valor percibido. Se aplicaron todos los lineamientos entregados a partir de los referentes luego de la presentación, en los diseños que se llevaron a Expoartesanías 2012.

3.11. Desarrollo y presentación de líneas de producto 2012

Los diseños desarrollados fueron llevados a la comunidad para la producción para Expoartesanías. Se presentaron y asignaron a los artesanos de acuerdo con su capacidad productiva, su habilidad en diferentes técnicas y a su interés por innovar y mejorar la calidad de sus productos.

Se propusieron nuevos diseños para los moldes que ya tenían y se plantean tres diseños que necesitaron nuevos moldes, que fueron adquiridos por el proyecto a fin de que el grupo lograra cumplir con la producción establecida.



El ideal fue realizar bolsos con tejidos 2x1 o 2x2 para que la estructura se mantenga, se vea mucho más tupido y el valor percibido sea alto. Algunas de las artesanas trabajan el crochet, por lo que algunos de los modelos son una combinación entre el tejido en rollo y el crochet, y aunque aumenta el tiempo de producción y la cantidad de material, aumenta también el valor formal del objeto. Las asas se propusieron en solo tafetán por la estética y el lenguaje general de la línea de bolsos.



Fotos Natalia Quiñones

En la comunidad se trabajaron los bolsos con la técnica de rollo y de crochet con la calceta de plátano, la colección se generó a partir de las Tendencias de diseño 2012, y se mandaron a hacer unos moldes para el desarrollo de los mismos, para facilitar la construcción y agilizar la producción.

3.12. Seguimiento de producción para Expoartesanías 2012

Se hizo seguimiento al grupo para verificar la realización de la producción de acuerdo con las directrices de los diseñadores, dando como resultado productos con mínimos defectos, en las

cantidades solicitadas y con muy buenos acabados. Durante el proceso del desarrollo de las líneas de producto para Expoartesanías, se ajustaron medidas, se dio lineamientos y se revisó la calidad final de cada pieza. Se verificó la realización de la producción de acuerdo con las directrices dadas logrando como resultado productos con mínimos defectos, el cumplimiento de las cantidades solicitadas y muy buenos acabados.



Comunidad de Los Córdoba, Seguimiento. Foto: María Eugenia Correa de Lora



Fotos Natalia Quiñones

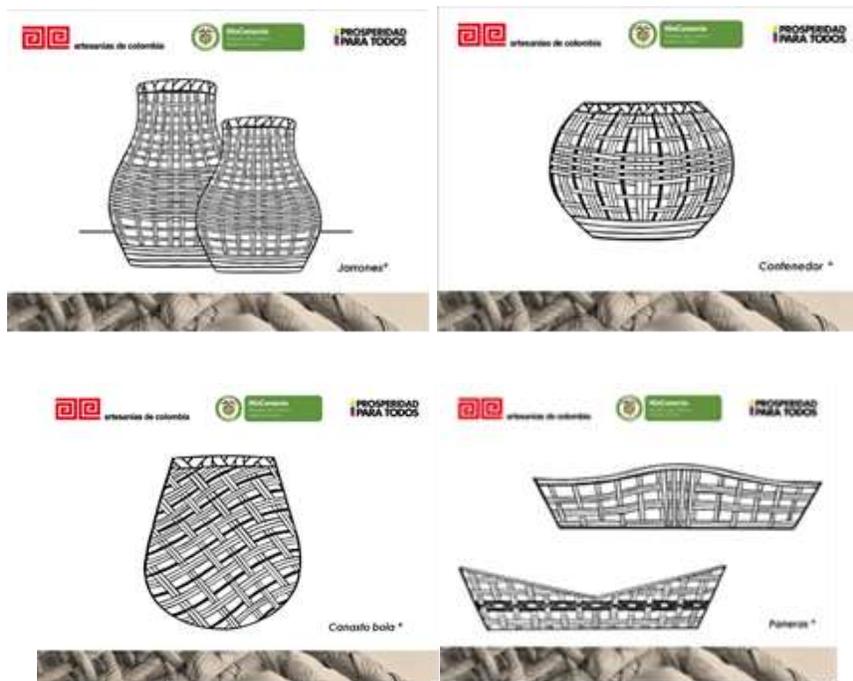
Se trabajaron los precios de los productos, el empaque, el medio y la fecha para el envío a Bogotá, la realización de inventario y colocación de etiquetas para la comercialización y el control de todos los productos en feria. Se desarrollaron 23 piezas, de las cuales 18 fueron aprobadas para llevar a Bogotá



Fotos Natalia Quiñones

3.13. Desarrollo y presentación de diseños 2013.

Se presentaron los resultados de la venta en Expoartesañas 2012, identificando las falencias para mejorar y se asignaron los diseños propuestos para la producción para Expoartesano.



Con base en los moldes utilizados 2012, se propusieron nuevos diseños, generando una nueva línea de producto, enfocada en mesa y decoración, para apuntarle a un mercado que se adecue mejor al público asistente a Expoartesañas.



Fotografía: María Eugenia Correa de Lora

Con la capacitación técnica se realizaron productos con nuevos tejidos por todas las artesanas de la comunidad (2 agujas y crochet) y con el mismo tipo de tejidos en rollo más grueso (2x1 o 2x2) pero aplicados a cestería.

El trabajo se desarrolló paralelamente a la capacitación técnica, con lo que se logró identificar fallas técnicas en el desarrollo y en los acabados, generando un plan de acción que permitiera evolucionar con la calidad de las piezas y terminar con productos donde el valor percibido fuera alto. Las muestras fueron parte del paquete de Córdoba Sostenible que se envió al comité de diseño en Artesanías de Colombia para la participación del grupo en Expoartesanías 2013, razón por la cual se les insistió en el buen desarrollo y aplicación del aprendizaje técnico.

Contenedores



Porta-calientes

Paneras



Jarrones



Fotos Natalia Quiñones

Con la comunidad se trabajaron los bolsos con la técnica de rollo y de crochet con la calceta de plátano, la colección se generó a partir de las Tendencias de diseño 2012, y se mandaron a hacer unos moldes para el desarrollo de los mismos, para con esto, facilitar la construcción y agilizar la producción.





4. SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO Y TUCHÍN



San Andrés de Sotavento- Córdoba. Tomado de <http://es.wikipedia.org>

El Resguardo indígena Zenú se caracteriza por el oficio artesanal en caña flecha. Se trabajó con artesanos de Tuchín y de la vereda El Contenido del municipio de San Andrés de Sotavento. La mayoría de artesanos son trenzadores y algunos son costureros; como grupo, realizan un buen trabajo demostrado en la calidad de sus productos.

En Tuchín, los que forman el grupo son aproximadamente 20 artesanos en su mayoría trenzadores y 7 costureros, con quienes se realizaron las asesorías para el desarrollo de la producción para la feria.

Estas comunidades que tienen Sello de Calidad, tienen una técnica y un dominio del oficio excelente, aunque la comercialización de sus productos es muy limitada, porque a pesar que su calidad es muy buena, la oferta que hay en el pueblo de Tuchín en caña flecha es alta, con precios muy bajos y calidad general baja, aspecto que se da porque la mayoría de visitantes no saben diferenciar la calidad y por lo que finalmente no se puede competir.

4.1. Diagnóstico artesanos de El Contenido

Oficio: Trabajos en caña flecha

Técnica: Trenzado

Productos: Bolsos, sombreros, porta portátil, lpad, monederos, porta documentos, alfombras, billeteras, cartucheras



4.1.1. Antecedentes del oficio:

Los indígenas de El Contento realizan la labor artesanal desde tiempos remotos por tradición y cultura de sus familias en donde el núcleo familiar se compenetra y ayuda desde la siembra de la mata de caña flecha, recolección, preparación del barro, limpiada de la hoja, realización de trenzas y costura del producto. Es por lo que su trabajo se convierte en una actividad permanente para el sustento del diario vivir y les permite ayudar a la familia al ingreso económico, que es poco dada la explotación de los clientes externos que llegan diariamente. Su trabajo sirve para la educación, alimento, ropa y medicamentos en las proporciones que ganan, siendo muy bajo en proporción al trabajo que realizan.

Han recibido capacitaciones de muchas entidades como el SENA, Casa de la Cultura, Artesanías de Colombia entre otras, pero su poca educación en ocasiones no les permite comprender la orientación, que se les desea reproducir y es por ello que los conceptos son fáciles de olvidar entre los indígenas artesanos, porque en su mayoría no saben escribir, ni firmar.

La mayor parte de producción entre los artesanos del El Contento consiste en la elaboración de trenzas para fabricar distintos tipo de artesanías, la cual la venden por metros diariamente a los costureros o personas que llegan al sector en busca de material procesado para elaboran el sombrero vueltaio; la trenza es comercializado en Tuchín al valor que el comerciante les desee pagar, que siempre es muy por debajo del valor justo.

En la actualidad no cuentan con una asociación establecida, están en el proceso de instalar en El Contento una asociación que les permita organizar sus propia empresa y fabricar productos que ellos mismos puedan comercializar dentro y fuera del Departamento y a nivel internacional, con el fin de mejorar la calidad de vida. La gestión para que en este sector se pueda instalar la asociación, la está realizando el Presidente de la Asociación de Artesanos de San Andrés de Sotavento, solicitando recursos con la Alcaldía Municipal. Estos recursos fueron aprobados pero a la fecha del proyecto no había habido desembolso, por lo cual no se ha organizado dentro de la comunidad quienes son los que van a ejecutar los recursos que llegan al grupo de artesanos de El Contento.

Los artesanos vienen recibiendo apoyo de Artesanías de Colombia desde hace mucho tiempo, pero su falta de motivación permanente les hace olvidar los conceptos que son transmitidos, lo que ha conllevado a realizar productos sin los estándares de calidad o diseño. Artesanías de Colombia y CVS continuaron apoyando para que surjan en la producción de artesanías de alta calidad y han enviado en forma esporádica a asesores en distintas disciplinas para capacitaciones a fin de que mejoren la calidad de sus productos en acabados y se incida en el aspecto social. Los artesanos acataron los conceptos brindados y realizaron trabajos de buena calidad que fueron presentados en los eventos feriales en los que participaron.



4.1.2. Estrategia:

Este grupo de artesanos tiene muy poca visión; no son personas con ánimo dispuesto a enfrentar retos para una buena comercialización, sino que se atienen a producir lo del diario, porque además no cuentan con los recursos suficientes para ejecutar producción y tener inventarios de artesanías para vender en ocasión. La forma como se dan a conocer es en participación de ferias en Montería, Carreto, San Jacinto y Expoartesanías. Han mostrado sus productos a través de folletos proporcionados por el proyecto pero nunca han tenido la decisión de realizar documentos que los identifiquen como artesanos de caña flecha, y no

cuentan con tarjetas de presentación en donde los puedan localizar. Por ser personas de espíritu tan pobre es poca la proyección para su familia y no visualizan a futuro dejarles una empresa comercializadora, solo piensan en laborar para el día a día, aspecto que igualmente se maneja hacia el grupo artesanal.

4.1.3. Organización estructural y funcional

En el quehacer de los artesanos influye la familia, ya que todos participan en la producción, pero solo lo hacen por tradición y colaborar, con el fin de recolectar el dinero para el sustento diario. Es de anotar que con este trabajo le infunden a la familia valores de respeto y honradez, que les servirá en el futuro para una mejor convivencia familiar, social y empresarial.



No cuentan con registro legal de ninguna especie, están en proceso de inscribirse en Cámara de Comercio como Artesanos del Contenido.

- División del trabajo

El trabajo artesanal de El Contenido se hace de forma individual, cada artesano realiza los productos que desee de acuerdo a los lineamientos dado por los asesores. Las trenzas son realizadas con los artesanos expertos en éste trabajo, quienes tinturan la caña flecha con plantas y dan el colorido requerido, y luego entregan los metros a los artesanos cosedores para la fabricación de los productos finales. Se encuentran en el grupo personas especializadas en coser artesanías de muy buena calidad, quienes instruyen a los artesanos que no realizan una buena labor artesanal.

Por no contar con un grupo organizado no tienen tareas y responsabilidades definidas, al igual que por la falta de recursos para la producción, cada persona realiza la labor luego de recibir información del pedido, el cual entregan en la fecha estipulada. Las funciones más importantes

son la tejeduría de trenza por metros para la comercialización del día, y para los costureros realizar productos para comercializar en Tuchín. Cada artesano elabora su trabajo en sus casas diariamente.

- Estructura

El Contenido está conformado por 12 artesanos. Si bien no tienen un líder establecido, el señor Arnulfo Rodríguez artesano del sector y el Presidente de la Asociación de Artesanos de San Andrés de Sotavento, hacen las veces de voceros en los momentos requeridos para reuniones temporales que realizan. Todos los artesanos cosedores están en capacidad de realizar las técnicas y líneas de producción asimiladas en los talleres de diseño y los artesanos trenzadores en la producción de trenzas que desee el comercializador

- Poder de decisión

No tienen coordinación en el grupo por no contar con una asociación establecida. Las decisiones son tomadas por cada artesano de manera independiente e individual, ya que dice que puede hacer de acuerdo a los recursos con que cuenta y de esto toma nota la persona que está a cargo de recolectar la información. Cada artesano indica el trabajo y la cantidad que hará. El grupo se reúne con el vocero de la información y luego de exponer el tema cada artesano informa la decisión que ha tomado para realizar la actividad.

- Documentación

Por ser un grupo de trabajo disperso no cuentan con reglas de procedimientos establecidas para el trabajo. No disponen de documentación de seguridad industrial para el uso de herramientas y maquinaria. No cuentan con registro legal de ninguna especie, aunque están en proceso de inscribirse en Cámara de Comercio como Artesanos del Contenido. Solo tienen RUT cuatro de los 12 artesanos del grupo. No tienen registro de marca, ni cuentan con registro de Cámara de Comercio.

4.1.4. Comunicación

El Presidente y el artesano del grupo Arnulfo Martínez, luego de haber participado en eventos feriales dialogan sobre la comercialización que se realizó y analiza el resultado del trabajo. En ocasiones la comunicación es rápida por la cercanía de viviendas, pero a los artesanos lejanos les llega tarde la tarde la información porque es enviada indirectamente. No tienen obligaciones establecidas en reglas, solo las establecen cuando se han comprometido con los

asesores de entregar pedidos con fecha estipulada. Los bloqueos se dan en la elaboración de los pedidos, que les hacen en forma ocasional, por no contar con los recursos para la producción. Nunca se dialoga de estrategias de comercialización en el grupo, su desmotivación de producción para comercialización no lo toman como meta para el progreso del grupo, ni personal.

4.1.5. Recursos técnicos e infraestructura

El grupo de El Contenido no cuenta con instalaciones para la realización de talleres, se reúnen en la casa de uno de los artesanos a dialogar sobre los temas necesarios. Los costureros tienen las máquinas en sus viviendas, algunas que han sido donadas por entidades. La maquinaria en su mayoría es obsoleta ya que los repuestos no son de fáciles de conseguir por la antigüedad, aunque cuentan con personas capacitadas para el arreglo de esta herramienta fundamental para el trabajo artesanal.



La maquinaria se ajusta al trabajo diario, pero cuando tienen pedidos para los eventos feriales, no son suficientes y acuden a otros costureros para poder dar cumplimiento con la tarea asignada. La adquisición de máquinas es difícil por no contar con recursos económicos suficientes. A pesar de que el tema de tiempo de trabajo se ha expuesto en varias ocasiones en los talleres, no se pone en práctica por la poca comercialización que manejan, pero se hace necesario reforzar este tiempo de producción para lograr unión en el trabajo grupal.

Se puede pensar en dar capacitación más permanente y continua a los artesanos ya que por su condición se desmotivan fácilmente llevando al atraso casi total cuando se reinicia la temporada de capacitaciones, a fin de que se pueda lograr organizarlos en mejorar la calidad y acabados de producción.

4.1.6. Finanzas

Los inventarios de ferias se realizan en la casa de uno de los artesanos previamente informados, cada artesano lleva la línea de producción que escogió para enviar, se revisa minuciosamente el acabado y diseño, se escoge la mercancía que mejor presentación tenga. Se elabora un cuadro en donde se coloca el nombre del responsable, código del producto, la cantidad a enviar, el valor unitario y el valor total.

En los talleres de diseño se les explicó a los artesanos la forma como deben sacar el costo del producto; al hacer la tarea se le agregó el porcentaje estipulado por cada producto. Tienen en cuenta lo aprendido del taller de costos y con el porcentaje establecido regulan el precio de cada producto.



4.1.7. Relaciones

Los artesanos vienen siendo apoyados por entidades como Artesanías de Colombia, C.V.S y la Alcaldía Municipal de San Andrés de Sotavento, las cuales cuentan con consultores temporales de los proyectos (Diseño, trabajo social). Los competidores del grupo son los artesanos del Municipio de Tuchín, quienes son los comercializadores cercanos de los productos de El Contento, y quienes los absorben y explotan, compran las artesanías al precio que imponen, con pérdida para el grupo artesanal.

4.1.8. Retroalimentación local o regional

El producto de caña flecha es de fácil reconocimiento en el exterior por ser el sombrero vueltiao una insignia nacional, pero este grupo artesanal no posee una transmisión de imagen especial que se haga conocer como artesanos de El Contento. Solo cuentan con el servicio de la página web que creo CVS como Ecodirectorio. Los clientes que compran los productos

artesanales del sector de El Contenido, manifiestan estar satisfechos por los artículos que ven en la estantería y los que compran, por ser productos diferentes tanto en línea de producción como en acabados de los otros productos que se ven en ferias. Los productos más adquiridos son los bolsos, billeteras, accesorios para damas, monederos, etc. Al momento de la comercialización los artesanos recopilan la información verbal de la satisfacción de la clientela que los visita, generando complacencia en el artesano, de igual manera recibe con educación las muestras de insatisfacción que por lo general son sugerencias por la combinación de colores que utilizan en la fabricación del producto.

4.1.9. Proceso de transformación

El valor agregado es eficiente y justifica los costos, pero en las grandes ferias no es tenido en cuenta por la competencia de otros productos en caña flecha que no cuentan con la textura y acabados que poseen los productos realizados en el resguardo de El Contenido.



Todos los productos realizados en el grupo de El Contenido son de buena calidad, de buenos acabados, sin químicos, con precios justos. Esta artesanía puede ser adquirida por cualquier persona por ser un producto de mucho reconocimiento, además lo pueden utilizar hombres, mujeres y niños de toda edad, de igual forma, pueden adquirir artesanías para el hogar y oficina. El producto artesanal se vende solo, por su gran reconocimiento, por lo tanto no necesita mucha orientación a la hora de comercializar. Se hace énfasis en que es producción libre de contaminación por ser elaborado a base de plantas.

4.1.10. Adaptación, Innovación

El grupo está dispuesto a recibir todo tipo de modificaciones y requerimientos del mercado, pero la falta de recursos les impide demostrar estas modificaciones en el mercado.

En la participación en las ferias, han podido prestar atención a los acabados de los productos de la competencia y observan que, no obstante sus productos son de mejor calidad y acabados, los otros son vendidos por los poseer precios más bajos, lo que hace necesario estandarizar los precios en el evento, es por ello que no se encuentran conforme con esta forma de comercialización. Es un grupo con poca actitud previsora, ya que por no contar con una comercialización permanente los artesanos, los desmotiva.

4.2. Diagnostico empresarial Artesanos de Tuchín, Asociación ESAMAZT

Oficio: Trabajos en caña flecha

Técnica: Trenzado

Productos: Bolsos, sombreros, porta portátil, monederos, porta documentos, alfombras, billeteras, cartucheras



El grupo indígena de ESAMAZT trabajó de forma muy comprometida para Expoartesanías 2012, acudieron con entusiasmo a los talleres de diseño y presentaron buenos productos en los seguimientos que se realizó. Son personas con gran sentido de pertenencia por lo que se proyectó que la producción que enviarían a la feria tuviera gran éxito en ventas. Son personas con gran sentido de pertenencia. El grupo se encontraba en el proceso de organización de su empresa, por esta razón escucharon con atención las sugerencias para evitar cometer errores en su asociación. Por ser un grupo lejano de la capital, no pudo enviar productos a participar en la feria de Mercados Verdes, además no tenían artículos para exponer ya que solo trabajan para la feria de fin de año. La inquietud del grupo es encontrar comercializadores que no los explote y que ellos puedan salir bien favorecidos en sus ventas.

4.2.1. Antecedentes del oficio:

Siguiendo la tradición familiar, viene trabajando un grupo de mujeres que se reunía periódicamente para dialogar sobre el trabajo que realizan y la forma como lo comercializan, creciendo poco a poco tanto en número de artesanas como en deseos de progreso con visión de montar su propia empresa artesanal. Llegaron a la curia de Tuchín a dialogar con el capellán quien les brindó el apoyo con una religiosa de su iglesia para que las orientara sobre cómo conformar una empresa. Esta religiosa realizó un proyecto y fue presentado a una ONG la cual, decidió apoyarlas conformando la Asociación ESAMAZT, compuesta por 40 familias que elaboran todo tipo de artesanías en caña flecha. La Asociación fue conformándose a través de reuniones permanentes para ir organizando su estructura interna, con toda la documentación que requiere una empresa, con el apoyo incondicional de la religiosa, es así como está registrada en Cámara de Comercio.

Esta Asociación tiene el soporte de Artesanías de Colombia y CVS, quienes con las formaciones en diseño y acabados les han dado un toque de desarrollo a los productos artesanales que elaboran, brindándoles orientación en la parte social para mejorar sus diferentes comportamientos tanto a nivel familiar, empresarial y social, sin dejar atrás la orientación de la parte ambiental tan importante en este momento en el mundo, acentuando la parte empresarial que es muy necesaria en este sector por los problemas de explotación que atraviesan por parte de los intermediarios del comercio en Tuchín. Es por ello que la orientadora de la Asociación no les permite que realicen negociaciones sin ser consultados por ella y aprobado por la Junta Directiva establecida, razón por la que han dado un buen uso a los recursos que poseen y han podido participar en distintos eventos feriales del país.

4.2.2. Estrategia

Poseen gran visión a futuro para consolidarse como empresarias, saben manejarse como grupo y están motivadas para comercializar, pero su timidez por la falta de educación y raza indígena, les impide enfrentarse a la comercialización. Siendo el sombrero vueltiao una insignia nacional, es muy fácil darse a conocer, pero ellas se idearon su portafolio de servicios, poseen tarjetas de presentación y tienen su propia página web, que les han permitido realizar ciertas comercializaciones en el país. Igualmente, participan en eventos de feriales a nivel nacional y departamental.

Proyectan dejarles a sus herederos una empresa organizada y muy consolidada, en donde ellos puedan educar a sus hijos y salir de la pobreza que padecen en estos momentos. Claro está que necesitan fortalecerse en comercialización y perder el miedo para enfrentar a las personas y así lograr la efectiva proyección que tanto desean.



La influencia familiar y cultural incide en la labor de los artesanos, porque este trabajo por ser herencia de sus antepasados les permite seguir llevando la idiosincrasia indígena y hacerlos resaltar los valores culturales que conservan todas sus familias. Al mismo tiempo con el trabajo artesanal les enseñan una manera honrada de trabajar que no les va a traer problemas sociales en el futuro.

4.2.3. Organización estructural y funcional

Están constituidos legalmente, inscritos en Cámara de Comercio, con personería jurídica.



- **División del trabajo**

El trabajo artesanal es realizado en grupo, unas artesanas realizan la labor de tinturar la caña flecha con los colores naturales con los cuales van a trabajar, continúan en el trabajo de tejer las trenzas, presentan el diseño a las encargadas de coser y dar el acabado del producto listo

para salir al comercio. En el grupo se encuentra una maestra en la producción de artesanías que es la señora Luisa Flórez, quien se reúne con las asociadas y les capacita en elaboración de trenzas y formas de acabados de los productos. Requieren capacitaciones en nuevas técnicas para lograr mejor terminados en su producción.

Esta agrupación tiene bien definidas las tareas y responsabilidades de su trabajo, aspecto de gran importancia durante las capacitaciones de diseño como social. Entre las funciones más importantes es motivar al grupo a cumplir los objetivos por los cuales están en él, y buscar la forma de comercializar sus productos, esto lo hace la religiosa que está asignada por la curia. Para estructurar el trabajo se puede pensar en capacitar a los artesanos en la combinación de colores que es la parte que realizan de acuerdo a su gusto y reforzar en los productos que tradicionalmente realizan para que tengan un mejor acabado. El tiempo de producción es de acuerdo al trabajo que tengan por los pedidos que les hallan comunicado.

- **Estructura:**

El grupo de artesanas de Tuchín está conformado por 40 familias, pero las madres de los núcleos son las que hacen representación a las capacitaciones y citaciones de la junta Directiva y transmiten la información al resto de la familia. La Asociación cuenta con una líder externa que es la religiosa del Municipio, y también con la artesana Luisa Flórez quienes las impulsan a mejorar y crecer como empresarias, ya que el indígena es de índole enervado, es por ello que realizan reuniones permanentes para motivarlos y no dejar que este flagelo se apodere de ellos y así se cumpla a cabalidad el trabajo requerido. Se encuentran en el grupo artesanas especialistas en línea de sombreros y otras en bolsos, estas han querido multiplicar su conocimiento a las artesanas que realizan la labor de tejeduría pero no han logrado consolidarlo por el poco interés en aprender a coser, prefieren quedar con la labor que realizan de trenzado.

- **Poder de decisión**

La coordinación está a cargo de la religiosa y la Presidenta de la Junta Directiva. Quien da la información al grupo es la Presidenta. Las decisiones son tomadas luego de reunirse la Junta Directiva y acuerdan lo que se va hacer y lo que no se puede realizar, esto es comunicado al grupo de trabajo, así mismo la junta decide qué proceso de trabajo realizan y a que cantidad de producción pueden responder en el momento que se requiera. Luego de la reunión de Junta Directiva las artesanas son reunidas y comunicadas de las decisiones tomadas, ellas pueden

exponer sus opiniones y presentar propuestas que se puedan cumplir, estas son analizadas por la Junta y luego se da una última palabra que se debe ejecutar.

- **Documentación**

A la fecha no tienen reglas establecidas de trabajo, tema que fue expuesto en los talleres de gestión empresarial y acordaron establecerlas en adelante, para así cumplir con un patrón de trabajo y calidad de producción. No cuentan con la documentación requerida de seguridad industrial para el uso de herramientas y maquinaria. En el grupo artesanal solo cuentan con RUT unas cuantas artesanas ya que este recurso solo es manejado por algunas para realizar comercialización. No cuentan con registro de marca, pero la asociación se encuentra registrada en Cámara de Comercio, lo que le servirá para la comercialización de sus productos. A la par cuenta con personería jurídica.

4.2.4. Comunicación:

La presidenta siempre presenta al grupo artesanal la información de los resultados de las actividades que se realizan, y se ven las cosas buenas y las cosas por mejorar, dejando constancia en el acta del día de lo transferido la información. Por realizar reuniones permanentes la información es rápida y directa a la comunidad. Las obligaciones dentro del grupo se cumplen a satisfacción, para cumplir con los pedidos existentes.



El bloqueo existente es a la hora de salir a comercializar, quien realiza la actividad, por la timidez que mantiene la mayoría de las asociadas y es por ello que se presentan algunos inconvenientes internos. La timidez es un gran problema entre las asociadas, es muy raro hablar de la comercialización en las reuniones que realizan frecuentemente, por lo tanto seguirá siendo una dificultad en el grupo.

4.2.5. Recursos técnicos e infraestructura

Las artesanas de Tuchín no cuentan con instalaciones para reuniones o para la fabricación de sus productos, utilizan un local de la curia en calidad de préstamo ocasional, que es amplio en donde también les prestan la silletería para las reuniones, no cuenta con agua, luz, ni servicio de baños. Allí se realizan talleres, asignan tareas y el resto de trabajo como es tejeduría en ocasiones lo practican, el resto como la costura de productos se realiza en sus casas. Llevan refrigerio para las reuniones y las necesidades fisiológicas las hacen donde los vecinos o viviendas de algunas asociadas.

Para la realización de las actividades operacionales cuentan con herramientas necesarias para el cumplimiento de las tareas. Por ser un trabajo de pocas herramientas, en donde se utiliza mucho es la máquina de coser, es muy fácil el mantenimiento de ellas, por encontrarse allí en el municipio personas capacitadas para el arreglo de estas máquinas de coser. No es fácil la adquisición de éste artículo tan fundamental para desempeñar la labor artesanal, por la falta de recursos económicos de las asociadas.



4.2.6. Finanzas:

Se les brindó orientación sobre cómo se calcula el costo de cada producto y la Junta emplea este conocimiento para dar el valor final. Las artesanas establecen el costo de acuerdo a la disposición del taller realizado y la Junta expone de acuerdo a cada producto el valor asignado.

Para realizar los inventarios de producción de las ferias, se realiza una reunión con las personas que previamente encargó la Junta para la entrega de productos. La fabricación debe estar de acuerdo a los parámetros exigidos por Artesanías de Colombia y/o los pedidos de clientes con especificaciones concretas, los productos son revisados minuciosamente con el fin de no llevar

defectos de fabricación. Se elabora un cuadro en donde se coloca el nombre del responsable, código del producto, la cantidad a enviar, el valor unitario y el valor total.

4.2.7. Relaciones

Son apoyadas por Artesanías de Colombia, C.V.S, la Curia, la Alcaldía (ocasionalmente) y ONG, pero no existe cooperación empresarial y gremial de ninguna índole. La Alcaldía Municipal les puede brindar un buen apoyo económico ya que son artesanas locales, organizadas y con muchos deseos de superación empresarial. Igualmente pueden recibir impulsos positivos de la Gobernación de Córdoba y Artesanías de Colombia y la C.V.S a través del acompañamiento y asesoría que les viene proporcionando.



Por ser un sector tradicional productor de artesanías en caña flecha, tiene mucha competencia, pero la diferencia de productos es notoria por la forma de producción libre de químicos y con diseños exclusivos que han sido dirigidos por los diseñadores de Artesanías de Colombia. Es por ello que los productos tienen un valor agregado pero en el comercio local no son reconocidos por el costo superior al producto raso que elaboran con tintes con químicos.

4.2.8. Retroalimentación local o regional

La Asociación ESAMAZT ofrece como imagen el portafolio de servicios, posee una página web y la página que creo CVS como Ecodirectorio. Los productos elaborados en caña flecha tienen buena acogida por la clientela, siempre expresan satisfacción en la forma, diseño y acabados que poseen, motivando al artesano a seguir en el proceso artesanal. Los productos más adquiridos son los bolsos, porta portátil, sombrero vultiao, billeteras, porta documentos, monederos, alfombras. A través de la comercialización las artesanas perciben la satisfacción de los clientes y de esta forma se sienten estimuladas por la labor que realizan. Las muestras de insatisfacción son recibidas en forma prudente, sin realizar comentario al momento del dialogo

y luego comunican a la Presidenta y religiosa que las guía para hacer los correctivos necesarios. Nunca se han dedicado a preparar una indagación escrita que conduzca a la satisfacción del cliente, haciéndoles ver en los talleres realizados, la necesidad de estos comentarios para que a futuro no perjudiquen en la comercialización.

4.2.9. Proceso de transformación

Es muy eficiente el valor agregado, por lo tanto justifica el costo, pero como no mantienen una comercialización permanente no pueden recoger los logros que desean.

Las artesanas de Tuchín producen productos en caña flecha, libre de químicos, con diseños exclusivos, buenos acabados y con un valor accesible para la clientela artesanal. El producto en caña flecha es adquirido por todo tipo de persona, ya que se elaboran artesanías para hombres, mujeres, niños de todo tamaño y edad. Además pueden adquirir personas para su oficina.

Por ser un producto tan reconocido no es necesario mucha orientación, pero siempre se le indica a los clientes por ser un producto ecológico que evita contaminar el ambiente, y esto favorece la comercialización artesanal. Se presentan hacia fuera por medio de eventos feriales, en donde se relacionan los competidores y pueden observar la calidad y terminados de los productos de la competencia y perciben la diferencia que existe entre la producción los de ellos y de la Asociación. Actúan en forma muy cortés con los clientes y proveedores a pesar de la poca educación que tienen las artesanas de Tuchín.

4.2.10. Adaptación, Innovación

Las afiliadas de ESAMAZT siempre están en disposición de renovar y conocer nuevas modificaciones y exigencias del mercado en cuanto la calidad del producto, porque expresan que esto les permite crecer en la empresa que manejan.

Por la participación en ferias tanto nacional como departamental, han podido observar los acabados de sus productos, pueden decir que tienen una calidad y textura diferente, el valor agregado que presentan está ajustado al comercio que se maneja, por lo tanto los cambios que se han llevado a cabo son permitidos para mejorar y desean continuar como forma de superación empresarial. Las artesanas siempre cuentan con una actitud previsoras y a la espera

de indicaciones de estrategias de comercialización que les ayuden a mejorar su nivel económico y de esta forma estar mucho más involucradas en la empresa que manejan.

4.3. Talleres de desarrollo humano

4.3.1. Gestión organizacional

Los artesanos del resguardo indígena de El Contento estuvieron siempre en disposición de recibir a los asesores del proyecto, acatando todas las instrucciones y realizando sus trabajos de acuerdo a las directrices dadas. En su mayoría se trata de artesanos reconocidos y con gran interés de comercializar sus productos, pero la situación económica que padecen les impide ser comerciantes directos y actúan con intermediarios, quienes se aprovechan de sus necesidades económicas y les pagan muy poco dinero por sus trabajos.

Los temas tratados en el taller fueron recibidos con interés por el grupo que se encuentra en el proceso de organización de su empresa, razón por la que escuchan con atención las sugerencias para evitar cometer errores en su asociación. Mostraron su inclinación hacia la conservación del medio ambiente y la importancia de ofrecer un buen producto al consumidor final.

Los artesanos se encontraban elaborando productos para Expoartesanías, motivo por el cual se les realizó seguimiento permanente para que cumplieran con la calidad en los productos que se les ha pedido y obtuvieran una buena ganancia en el evento comercial del año. Comentaron que es muy poco el tiempo que se les da para la elaboración de producto y carecen de recursos económicos lo cual no les permite adelantar mucho en su trabajo, se encuentran en constante dilemas para no quedar mal y de esta forma poder participar en el evento.

4.3.2. Gestión Ambiental

Con el taller de gestión ambiental tomaron notas precisas de cómo mantener una empresa sana y libre de enfermedades que conlleven al deterioro empresarial; piensan que es de gran importancia saber cómo mantener su Asociación y evitar su fracaso como empresa.

Fue un tema de gran interés en las comunidades, porque le permitió a los artesanos conocer la importancia de la conservación del medio ambiente, las leyes que rigen para su conservación,

quien dictamina las sentencias impuestas y cuando y como se deben cumplir. La comunidad apreció el valor de la conservación del medio ambiente y consideran que la elaboración de sus artesanías libre de químicos son muy importantes para evitar la contaminación, ven por sus propios medio que con el problema ambiental que hay en el mundo es necesario ayudar a su conservación y es por ello que en lo sucesivo seguirán realizando productos libres de químicos.

De igual forma se comentó con ellos de una alternativa alimentaria y económica relacionada con el aprovechamiento de los patios que poseen y los vuelvan productivos; piensan que con el apoyo de CVS podrán producir hortalizas que además de ayuda para el sustento familiar, lo cual podría ser una nueva forma de negocio entre los indígenas. Esta inquietud se trasladó a un funcionario de CVS para ponerse en conocimiento de los directivos.

Por ser un grupo lejano de la capital, el grupo de ESAMAZT no pudo enviar productos a participar en la feria de Mercados Verdes, además no tenían artículos para exponer ya que solo están trabajando para la feria de fin de año de artesanos. La inquietud de este grupo es encontrar comercializador que no los explote y que puedan salir favorecidos en sus ventas.

4.3.3. Fortalecimiento humano

Se dialogó con los artesanos sobre la importancia del trabajo en equipo, que les permite ser más productivos en cada empresa instituida, logrando mejorar la relación entre los grupos artesanales. Los artesanos comprendieron que trabajar en equipo les brinda mucho más resultados que trabajar independiente, por lo tanto procedieron a organizarse mejor en sus empresas en busca de mejores resultados de producción y comercialización

Frente al trabajo en equipo los artesanos fueron conscientes de la necesidad de trabajar unidos ya que esto les proporciona mayor productividad y mejora en los productos a realizar en cada asociación.

4.4. Taller de tendencias

Se realizó una presentación de tendencias 2012, identificando todo lo relacionado al diseño actual alrededor del mundo y desde diferentes campos complementarios, como el color, la moda, los espacios o ambientes, los productos, etc. Se explicó de donde salen las tendencias y

cuál es el hilo conductor que llevan; cómo a partir del Color se desprenden la moda y los ambientes, y de esto a su vez los productos y los conceptos en general; con el objetivo que los artesanos se apropie de diferentes imaginarios formales y funcionales para plasmarlos en sus productos, a fin de que logren posicionarlos en el mercado actual. Se logró la identificación de elementos básicos y conceptos de diseño, la socialización de lo visto con el grupo relacionándolo con los diseños presentados y la conceptualización de línea de productos.

4.5. Presentación línea de productos 2012

Se mostraron las nuevas técnicas de construcción formal que se dieron para desarrollo de bolsos y sombreros con apliques de dos tonos de trenza, uno básico (el negro) y una pinta que se trabajó once pies y Quinciana en todo el proceso productivo, siempre incentivando que el uso de decolorantes para dejar la trenza de un solo color, es perjudicial tanto para el artesano que lo emplea, como para el ecosistema donde se implementa. En este grupo se desarrollaron planos a escala 1:1, con el fin de manejar las medidas desde un molde inicial, para no tener errores de construcción ni de conceptualización por parte del artesano



Se hizo la presentación de los diseños, se socializaron con los artesanos y repartió la elaboración de cada diseño. Una línea de diseño de sombreros compuesta por 6 diseños, trabajados con pintas propuestas, como el granito tradicional, grano de arroz, ojo de gallo,

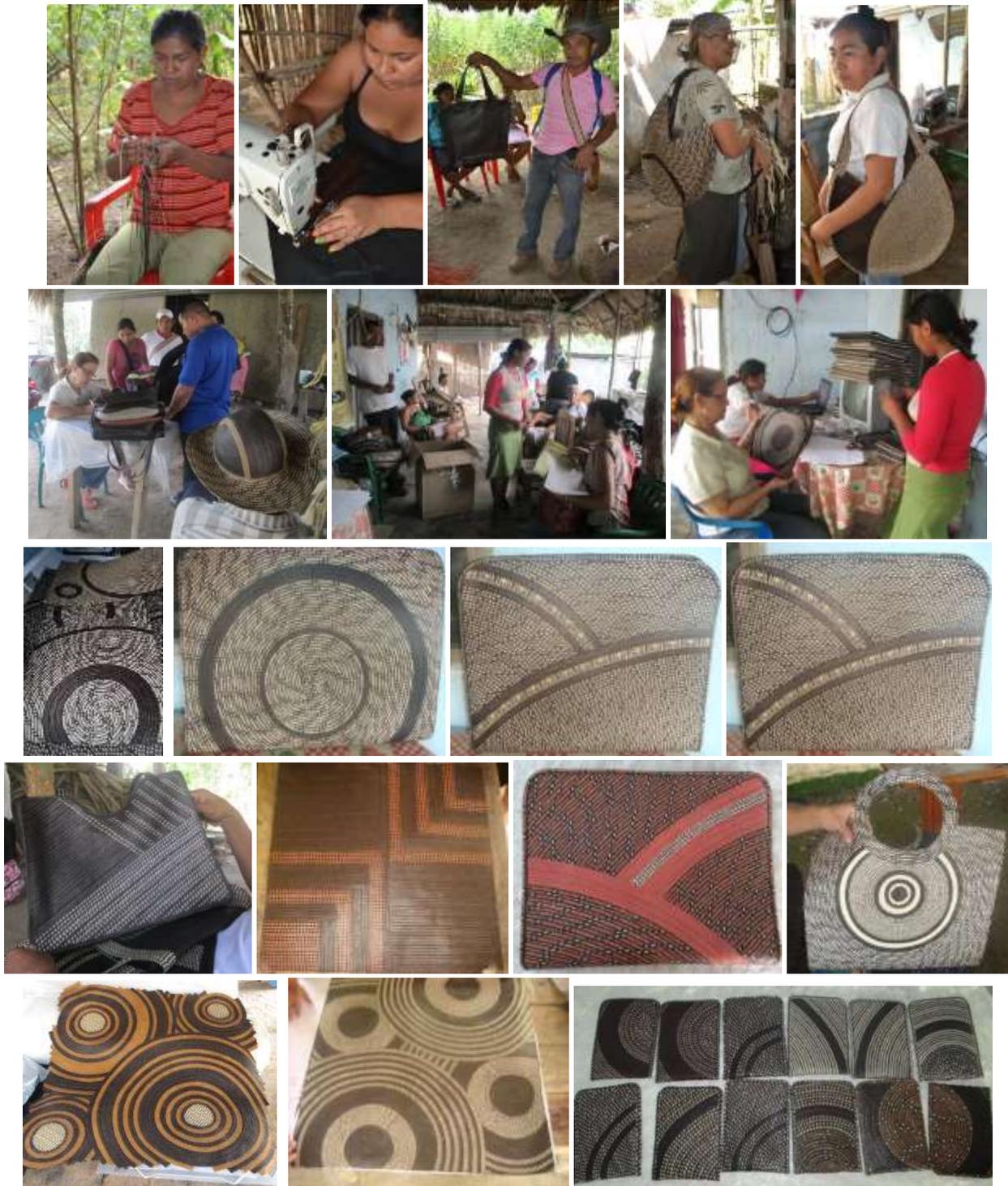
emes, siempre combinados con negro para darle un alto valor formal al objeto. Se presentó la línea de bolsos y cojines, compuestas por 6 diseños cada una, utilizando las mismas pintas propuestas para los sombreros y se asignan para empezar a dar cantidades que deben enviar para la feria.

Durante el proceso del desarrollo de las líneas de producto de la comunidad para Expoartesanías 2012, se realizó el seguimiento continuo de los asesores para ajustar medidas, promover los lineamientos propuestos e insistir en la calidad final de cada una de las piezas. Se verificó la realización de la producción artesanal de acuerdo con las directrices dadas logrando como resultado productos con pocos defectos, el cumplimiento de las cantidades solicitadas y muy buenos acabados en los productos.



Se trabajó en los precios de los productos, en su empaque, con cada comunidad se estipularon el medio y fechas de envío a Bogotá para hacer los inventarios por comunidad y oficio y poner las etiquetas para la comercialización y el control de todos los productos. La calidad de la trenza fue buena, por lo que los productos lograron estar en excelentes condiciones para ser exhibidos y vendidos en Expoartesanías.





Fotos Natalia Quiñones

4.6. Taller lineamientos de diseño y especificaciones de producto



Fotos D.I. Samuel López

Se presentó a los beneficiarios de cada comunidad los resultados de la venta en Expoartesanías 2012, identificando las falencias para mejorar y asignar cada uno de los diseños propuestos a los artesanos para la realización de estos, de acuerdo al oficio específico de cada comunidad. Se hizo seguimiento para puntualizar los diseños que se iban a manejar para ferias en cuanto concierne a sus procesos productivos. Se desarrolló la línea de forros de portátiles y cojines, como proyecto nuevo, y en la línea que siempre han venido desarrollando, se trabajaron los bolsos, a los que ellos denominan, bolso Pectoral Zenú, tradicional, y los sombreros trabajados en mezcla de dos tipos de pinta, siempre dejando como base los Negro.



Se presentó la línea de diseño de porta-documentos (pasaportes) y cojines que fueron trabajados con pintas como el granito tradicional, grano de arroz, ojo de gallo, emes, siempre combinados con negro para darle un alto valor formal al objeto, y se asignó el desarrollo de las muestras para comité, ajustando las medidas para la producción final.

En Tuchín se presentó la línea de forros de portátil y maletines para ser desarrollados en las mismas pintas de San Andrés de Sotavento. La diferencia entre estas dos comunidades es que

en San Andrés de Sotavento los diseños se desarrollaron en líneas rectas y en Tuchín en líneas curvas.

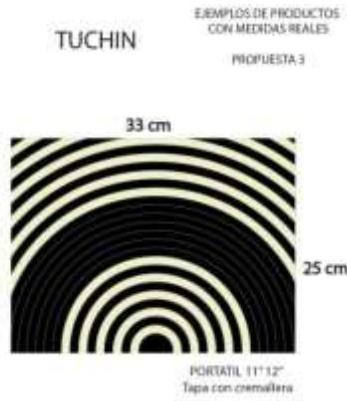
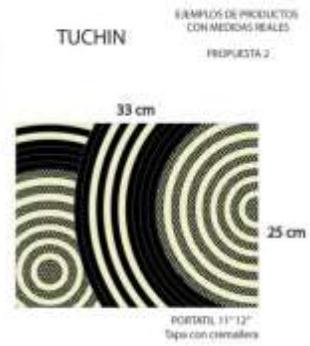
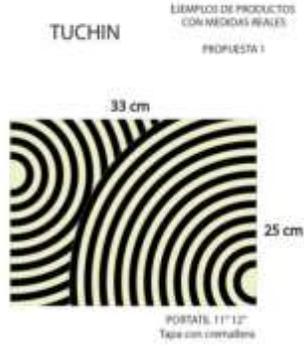


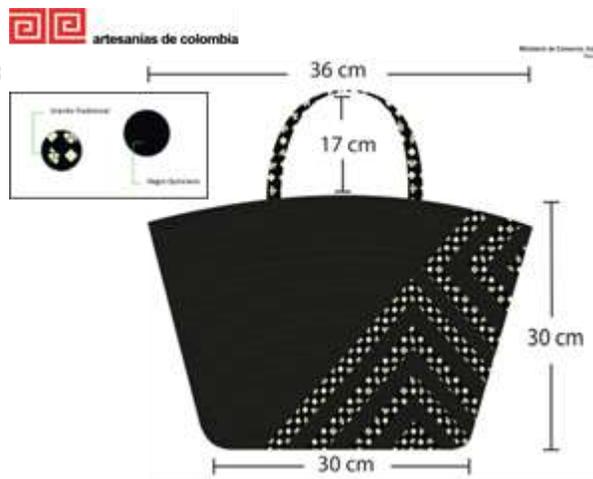
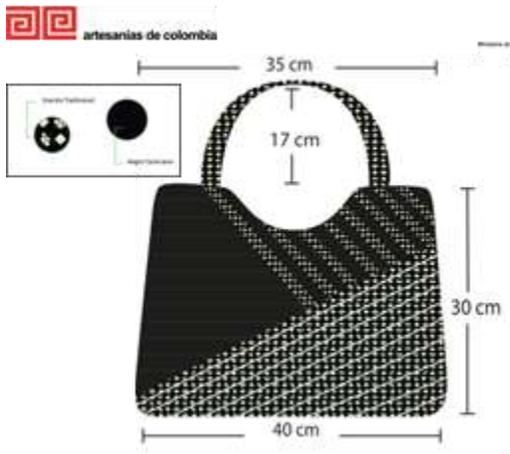
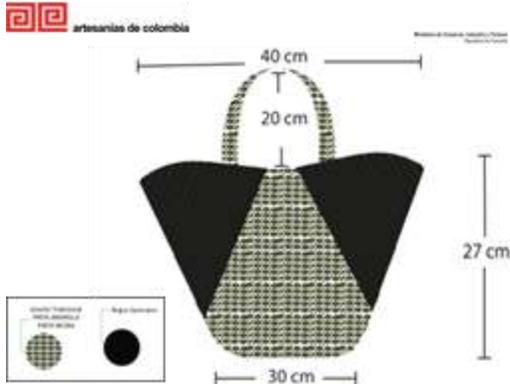
Se mostraron las nuevas técnicas de construcción formal para desarrollo de bolsos y sombreros con apliques de dos tonos de trenza, uno básico (el negro) y una pinta que se trabajó once pies y Quinciana en todo el proceso productivo, reiterando que el uso de decolorantes para dejar la trenza de un solo color es perjudicial tanto para el artesano que lo emplea como para el ecosistema donde se implementa.

Se trabajó la misma técnica de construcción de un sombrero, con círculos concéntricos, de este modo se dio vida al desarrollo de forros para portátiles, bolsos y cojines, estos últimos con destino a la nueva tienda de Artesanías de Colombia S.A. en Cartagena. En este grupo se desarrollaron planos a escala 1:1, con el fin de manejar las medidas desde un molde inicial, para no tener errores de construcción ni de conceptualización por parte del artesano.



artesanas de colombia







Cojines desarrollados para San Andrés de Sotavento

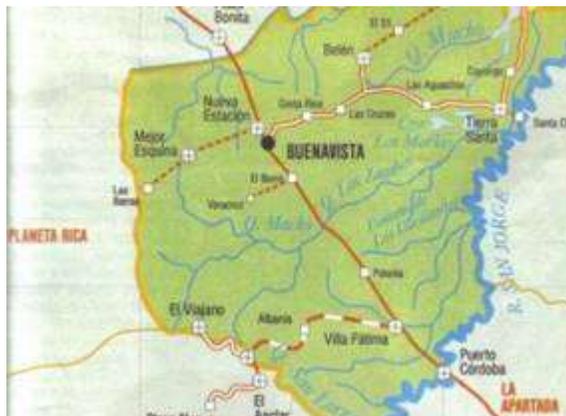
Línea de forros de ipad y porta documentos, desarrollados para San Andrés de Sotavento con pintas como el granito tradicional, grano de arroz, ojo de gallo, emes, siempre combinados con negro para darle un alto valor formal al objeto.





Línea de maletines y forros de portátil y maletines propuestas para ser desarrollados en Tuchín con las mismas pintas de San Andrés de Sotavento

5. Buenavista, vereda Polonia



Polonia, municipio de Buenavista – Córdoba. Tomado de

<http://buenavista-cordoba.gov.co/apc-aa-files/65613238623965633139363131643730/buenavistamapafisico.jpg>

La vereda Polonia del municipio Buenavista, departamento de Córdoba se encuentra a 1 hora y 30 minutos por tierra desde la ciudad de Montería. Parte de la población beneficiaria ha venido generando ingresos a través de la comercialización de fauna silvestre ofrecida a la orilla de la carretera Troncal de Occidente en el tramo que conduce de Buenavista a Caucasia.

En los predios cercanos al caserío se encuentran diferentes variedades de Totumo, materia prima que se ha venido trabajando desde la transformación, limpieza bajo un estricto uso adecuado de las herramientas, hasta la implementación de línea de productos con dicho material.



En el 2012, se desarrollaron diferentes tipos de capacitaciones, con el fin de empezar a desarrollar productos con Lata de Corozo, otro material usado para la consecución de productos con diseño y la primera venta de productos de este tipo en feria, dentro del marco de inauguración del nuevo punto comercial de Artesanías de Colombia en Cartagena.

5.1. Diagnóstico Empresarial Grupo de artesanos de Polonia

Oficio: Trabajos en totumo y Lata de corozo

Técnica: Talla, perforado

Productos: Bandejas, Esferas decorativas, Bomboneras, Saleros/pimenteros, floreros, palilleros, contenedores, etc.

5.1.1. Antecedentes del oficio

Esta comunidad viene trabajando las artesanías hace aproximadamente unos tres años en forma tecnificada, ya que anteriormente trabajaban el totumo empíricamente, sin ningún acabado especial, que diera valor agregado al producto. Han recibido capacitaciones en diferentes técnicas de acabados y diseños a través de la asesoría de diseñadores contratados por el proyecto, lo cual ha influido notablemente en la evolución de los artesanos por la calidad del producto final.



De igual forma otro grupo dentro de la misma comunidad, se dedica al trabajo la lata de corozo, utilizada como materia prima, con nuevas técnicas y diseños implementados dentro de las capacitaciones ofrecidas por Artesanías de Colombia, encontrándose en la etapa de aprendizaje y desarrollo de piezas para el hogar, evidenciando la evolución satisfactoria del proceso en la calidad del producto final.

5.1.2. Visión y Proyección

A pesar de trabajar en grupos y haber recibido capacitaciones sobre trabajo en equipo, se nota poca motivación para realizar un trabajo colaborativo que consolide al grupo como tal y debido a una serie de conflictos internos se mantienen divididos. La falta de disposición a solucionar sus conflictos de carácter personal no les permite tener una verdadera visión clara, que conlleve a consolidarse empresarialmente. Como proyección como grupo artesanal se rescata la participación del núcleo familiar en el proceso de elaboración de los productos, pero como grupo comercializador o como empresa les falta fortalecimiento en esa materia y algo limitante es la falta de sentido de pertenencia.

El único mecanismo que utilizan para que los conozcan es con la participación en los distintos eventos feriales a nivel local, regional y nacional y con los folletos que les ha proporcionado el proyecto, pero no tienen la iniciativa suficiente para realizar sus propios catálogos y tarjetas de presentación para ser reconocidos como artesanos en las distintas partes en donde ofrecen el producto.



5.1.3. Organización estructural y funcional

El grupo de artesanos de Polonia hasta el momento no se encuentra constituido legalmente por los distintos problemas internos que padecen. La familia tiene gran influencia en el quehacer de los artesanos porque los padres les inculcan a sus hijos que a través de este trabajo pueden desarrollar habilidades y destrezas que le permitan crecer como personas, a través de un arte, para la obtención de recursos económicos, mejorando la calidad de vida de ellos y su familia.



- **División del trabajo**

El trabajo se realiza en forma individual, cada miembro elabora su propio producto, de tal forma que todo el proceso es manejado de acuerdo a la línea de producción a la que ha sido orientado por parte del diseñador. Todos los pasos son conocidos por los artesanos y pueden trabajar los diferentes productos que se han venido elaborando en el transcurso del proyecto. Se encuentran personas especializadas en cada línea de producción dentro de la comunidad, sin embargo hay algunos artesanos que requieren mejorar las técnicas de acabado para llegar a estar al nivel de los demás.

Para que el grupo de artesanos pueda estructurarse en mejorar su calidad de trabajo, se evidencia que tienen que aprender ante todo a trabajar en grupo como parte fundamental del proceso empresarial, y de esta forma ellos podrán realizar artesanías en la que empleen menos tiempo en la producción y así se pueden mejorar entre todos los errores que hayan en la parte de acabados y calidad de productos.



- **Estructura**

El grupo de artesanos de Altos de Polonia está conformado por 14 personas, quienes elaboran productos en totumo y mata de lata. Estos se diferencian por técnicas, ya que unos realizan

trabajo en totumo (talla, perforado) y otros en lata de corozo (corte y ensamble), pero todos trabajan con el objetivo de cumplir con las líneas de producto por las que han sido asesorados.

En la producción de totumo cuentan con Jesusita Arrieta, quien se puede denominar como líder del grupo y a la vez recibe las diversas informaciones y se las multiplica a los artesanos en general. Y se encuentra Javier Morales en la parte de producción de lata de corozo quien motiva a los artesanos a realizar artesanías con ésta materia prima y de igual forma da a conocer a los artesanos las informaciones que se envía por parte de Artesanías de Colombia.

- **Poder de decisión:**

La coordinación de la producción siempre ha sido asesorada y guiada por parte de los diseñadores cuando están en campo o por la Trabajadora Social de acuerdo a los lineamientos propuestos por Artesanías de Colombia para evitar conflictos en el grupo. Aunque hay líderes dentro del grupo, no tienen una persona determinada para la toma de decisiones, siempre se reúnen y dialogan acerca de las decisiones que se deben tomar o no en cuanto a requerimientos de producción (calidad, colores, cantidad, tipos o líneas de producto), envío de mercancías, uso de herramientas, socialización de resultados de los eventos feriales a los que asisten, etc.

- **Documentación**

Los artesanos trabajan sobre reglas verbales de procedimientos establecidos por parte del asesor, quien indica cómo debe realizarse la tarea para que los productos cumplan con un estándar de calidad y poder comercializarse en forma competitiva.

En cuanto a la reglamentación básica, no cuentan con manuales de seguridad industrial para el uso de herramientas y maquinaria, y esto es un problema pues puede ser perjudicial este uso, por malas posiciones, mal uso de las herramientas, la carencia de protección durante el trabajo realizado, etc.

Entre el grupo de artesanos solo dos cuentan con RUT personal más no como empresa, ya que no están legalmente constituidas, y a la fecha no tienen registro de marca de sus productos. Con respecto al registro de Cámara de Comercio, no tienen por los variados inconvenientes internos del grupo, que han impedido registrarse en Cámara de Comercio, razón por la cual se les ha imposibilitado participar en la comercialización de sus artesanías en diferentes lugares.

5.1.4. Comunicación:

La comunicación dentro del grupo se maneja por medio del líder, quien informa al grupo acerca de las actividades realizadas en forma verbal, sin dejar constancia por escrito formalmente, a pesar de habersele reiterado una y otra vez de que debe quedar constancia de la información transmitida. Generalmente la comunicación es rápida por la cercanía de los asociados, aunque existe un bloqueo en el tema de las relaciones interpersonales, debido a que prima los intereses personales antes que los generales o sea los de la comunidad, trayendo como consecuencia el estancamiento empresarial. Las obligaciones que tienen como grupo se limitan a cumplir con las tareas asignadas de la mejor forma posible y cumplir con los pedidos pendientes, ya que casi nunca se trata el tema de la legalización como empresa entre ellos, sino solo tratan lo necesario.

5.1.5. Recursos técnicos e infraestructura

No cuentan con una infraestructura adecuada técnicamente hablando que se pueda llamar taller, trabajan en un local acondicionado rústicamente en donde los servicios públicos son obtenidos de las casas vecinas en forma irregular. Las herramientas y maquinaria aunque se ajustan para la realización de las actividades operacionales, no son suficientes para el grupo en el cumplimiento de las tareas establecidas y además es complicado conseguir los repuestos. Las herramientas existentes se encuentran en regular estado, y no funciona el mantenimiento, reparación de las maquinarias y herramientas en el sector, por la dificultad de conseguir técnicos y repuestos de las mismas.

5.1.6. Finanzas

Las finanzas del grupo se basan en lo que respecta a sacar los costos de cada producto y a la elaboración de los inventarios para tener claro cuánto se envía en mercancía (\$) de un pedido o de una producción para feria, y lograr tener el control respectivo para tener claridad en los resultados. Los artesanos calculan los costos por producto de acuerdo al taller que dictó cada diseñador en la visita a zona. Los costos por unidad están establecidos por consenso, previo estudio realizado por los miembros de la comunidad con el acompañamiento del diseñador.

Los inventarios de la producción para los eventos artesanales se hacen a través de una selección previa de cada artesano, de acuerdo a la línea de diseño y producción que manejan.

Se elabora un cuadro en donde se coloca el nombre del responsable, código del producto, la cantidad a enviar, el valor unitario y el valor total.

5.1.7. Relaciones

Desde el año 2009, esta comunidad viene siendo apoyada por Artesanías de Colombia S.A. y C.V.S, quienes han brindado las capacitaciones y el acompañamiento necesario para el fortalecimiento de la actividad artesanal por medio de los consultores temporales (Asesores en diseño, trabajo social, contratados por el proyecto) que se envían a las comunidades en el departamento de Córdoba

No tienen competidores en el sector, lo cual se convierte en una fortaleza y una oportunidad, que no han sabido aprovechar, no obstante a la insistencia sobre el tema en las diferentes capacitaciones.



5.1.8. Retroalimentación local o regional

Actualmente no ofrecen imagen en el exterior debido a que carecen de recursos técnicos y económicos para tal efecto, sin embargo la CVS en su página web creo un ecodirectorio, en donde aparecen la relación de los proyectos artesanales que esta entidad apoya.

Con respecto a los clientes, el concepto es favorable por la calidad de los productos y la técnica utilizada, ya que sus acabados son muy buenos. Los productos adquiridos son las esferas, bandejas decorativas, los floreros en totumo, y en mata de lata los portacalientes, portacazuela. El grupo se informa de la satisfacción de sus productos a través de la comercialización del producto al momento de realizarse la venta, ya que el cliente expresa la satisfacción en ese instante, pero nunca se ha realizado una encuesta que demuestre la satisfacción del cliente, para formalizar los resultados en físico.

5.1.9. Proceso de transformación

Los productos y servicios ofrecidos por la comunidad si justifican los costos con el margen de utilidad, pero la poca comercialización no les permite establecer una rentabilidad permanente o estable. Los bienes que producen son artesanías elaboradas en totumo y mata de lata con alta calidad y completamente ecológicos, con un precio asequible al consumidor final y le permite competitividad en el mercado. Estos productos son adquiridos por todo tipo de personas, sin tener en cuenta sexo, edad y nivel social.

La demanda de los clientes no es orientada, ya que estos productos por su carácter decorativo no necesitan de dicha orientación, solo se ajustan a los gustos del cliente. El grupo se presenta hacia fuera a través de la participación en los eventos artesanales. Falta una estrategia que permita desarrollar una mezcla de mercado satisfactoria.

5.1.10. Adaptación e innovación:

Son receptivos al cambio. Se ajustan a las exigencias del mercado en cuanto la calidad del producto se lo permite, desafortunadamente no cuentan con el apoyo necesario para crecer empresarialmente, desde el punto de vista económico, aunque el grupo siempre está en disposición previsor para atender los cambios e innovaciones que proporcionen los asesores en las diferentes disciplinas.



Han tenido experiencias, con la participación de miembros de la comunidad en ferias a nivel nacional, en donde se pudieron dar cuenta en los acabados de los productos presentados y el valor agregado que estos le aportan al momento de comercializar. Esta experiencia está a

portas de aplicarse en el sector de Altos de Polonia, para alcanzar la calidad total, demostrando con ello el potencial que poseen para aplicar los cambios.

5.2. Talleres de desarrollo humano

5.2.1. Gestión organizacional

Esta es una de las comunidades artesanales que necesitó atención especial, ya que por su forma de vida y la necesidad de mantener a sus familias acuden a la venta indiscriminada de animales. No obstante a la ardua labor que se viene realizando en el sector para evitar su extinción, los habitantes que venden animales no prestan atención a las capacitaciones, solo se trabaja con un pequeño número de personas que si tienen interés de mejorar su forma de vida y acuden con entusiasmo a los diversos talleres que se les realizan.

Se trabajó con dos grupos pequeños, unos trabajan con mata de lata y otras con totumos. El primer grupo por ser nuevo con este material artesanal, se encuentra muy preocupado a la hora de realizar trabajos ya que las herramientas que utilizan no son fáciles de conseguir en el sector, por lo que se dificulta la elaboración de sus artesanías. Comentaron que tienen muy poco tiempo de aprendizaje para elaborar productos bien pulidos para ser llevados a la feria artesanal Expoartesanías 2012. No obstante elaboraron los diseños que les asignaron, con entusiasmo y seguros de que tendrían buena acogida en el evento artesanal.



Comunidad de Polonia, taller Empresarial
Foto María Eugenia Correa de Lora

El grupo de totumo son señoras que tienen un gran interés en aprender los nuevos diseños que les ilustran los diseñadores que los capacitan, siempre están dispuestas a mejorar sus artesanías, con el fin de tener un buen negocio de fin de año en la feria. Todos los asistentes

estuvieron muy atentos al tema empresarial ya que se encuentran en la etapa de organizar la empresa del sector y desean obtener una compañía libre de problemas empresariales, de enfermedades que no le permita avanzar y sobre todo tener un grupo de asociados con sentido de pertenencia hacia su asociación. La comunidad recibió con satisfacción y entendió la importancia del tema para fortalecer sus empresas. Esta comunidad está en el proceso de organización comprendió la calidad del tema para distribución de normas y forma de constituir la asociación que desean en el sector.

A los artesanos se les realizó seguimiento social por conflictos que se han presentado en los grupos, con resultados satisfactorios, logrando que se reúnan sin que exista la tensión que se veía entre las personas involucradas; la designación de tareas se cumplió a cabalidad y se felicitó a las personas que han mejorado la convivencia en el grupo.

5.2.2. Gestión Ambiental

Fue un tema de gran interés en la comunidad porque les permitió a los artesanos conocer la importancia de la conservación del medio ambiente, las leyes que rigen para su conservación, quien dictamina las sentencias impuestas y cuando y como se deben cumplir. La comunidad apreció el valor de la conservación del medio ambiente y consideran que la elaboración de sus artesanías libre de químicos son muy importantes para evitar la contaminación, ven por sus propios medio que con el problema ambiental que hay en el mundo es necesario ayudar a su conservación y es por ello que en lo sucesivo seguirán realizando productos libres de químicos.



Polonia. Foto María Eugenia Correa de Lora

5.2.3. Fortalecimiento humano

Se estableció un dialogo con los artesanos sobre la importancia del trabajo en equipo, lo cual les permite ser más productivos en cada empresa instituida, logrando mejorar la relación entre

los artesanos. Los artesanos comprendieron que trabajar unidos y en equipo les brinda mucho más resultados que trabajar independiente, mayor productividad y mejora en los productos a realizar en cada asociación, por lo tanto procedieron a organizarse mejor en busca de mejores resultados de producción y comercialización.

A la comunidad se le brindó orientación, asesoría y acompañamiento especial, a fin de resolverlos conflictos que se presentaron y evitar que los problemas que los afectan incidieran en una mala producción y afectara los resultados esperados para la feria de fin de año.



Polonia. Foto: María Eugenia Correa de Lora

5.3. Capacitación en técnica de tintura, talla y grafismo en totumo

5.3.1. Trabajo de pulido dejando concha



Fotos. D.I. Samuel López

Para este proceso, una vez se tiene la piel del totumo fuera, como lo muestra la primera imagen, se procede a realizar los respectivos huecos dejando un “margen” de concha del totumo, realizando la medición del respectivo diámetro de margen, que en este caso es de 2

cm. Se procede a retirar el exceso de concha verde de las otras partes del totumo, como se muestra en la última foto a mano derecha. El exceso de concha se retira con la ayuda del cuchillo arrocero con el que se realiza el proceso o con moto tool; luego se procede a realizar el mismo proceso de pulido y tinturado adecuado para el totumo.

5.3.2. Técnica de ensamble “entretejiendo planos de totumo”

En este caso, el proceso de pulido que se usa es el mismo que el de un totumo convencional, luego de tenerlo listo se corta en las partes que desee, en este ejercicio se cortó en tres partes iguales, luego se procede a marcar los huecos por donde se entretejerá los planos cortados del totumo, estos huecos están ubicados a 1 cm del borde de cada uno de los planos y a 1 cm de cada uno de los huecos; luego se procede a abrir con una broca 1/16 cada uno de estos huecos marcados para así tejer los planos uno a uno, en este caso el tejido es en equis y el la fibra con que se tejió fue maguey



5.3.3. Desarrollo bandeja tres caras

Las bandejas de tres caras, se desarrollan en un plano muy parecido a las bandejas doble cara, en este caso se graficó en la base del totumo y se planeó la tintura de cada una de las caras, en diferente color, con el fin de darle un valor agregado de contraste al producto, las características graficas de dicha bandeja, el prototipo desarrollado bajo esta técnica, se basaron en fisionomía del cucarrón



5.3.4. “Flor de totumo”

El trabajo de desarrollo para este producto, se basa en encontrar partes sub-utilizadas de totumo con el fin de que ellas sean las que abracen un florero básico largo en totumo y así se abstraiga la flor, o pequeñas partes de ella y se pueda configurar un modelo de florero que responda a las características de una flor. La gama de colores de este proceso es la misma que se utilizó en las bandejas doble cara.



5.3.5. Tintura y pruebas en tres pasos



Los procesos de mordentar la pieza se usaron tal cual se trabaja, en el caso de cocción, se usan nuevos mecanismos para que el tinte se adhiriera mejor a la pieza pintar y en los procesos de cocción también mejoran la calidad del producto y lo vivo de los colores.

5.3.6. Tallado y manejo gráfico con concha al natural

En este caso se trabajó el totumo con concha, pero sin piel. Luego de manejar la retícula, se inicia con la labor de diseño abstrayendo formas exploradas en la naturaleza, y todas las gráficas se realizaron simétricamente con el fin de ejemplificar el tema de la retícula y su uso adecuado. El diseño de estas esferas se desarrolló tallando con el moto tool y la lija pequeña y luego puliendo las asperezas con lijas manuales de agua, las brocas usadas para el trabajo de los vacíos en la pieza, son 1/16 y 1/32.



5.3.7. Trabajo gráfico con concha y tintura posterior

La técnica de trabajo y abstracción de elementos permiten definir claramente la elaboración del objeto, con el fin de crear dicha percepción de dos colores dentro de la misma pieza de totumo, en este caso la bandeja luego de retirar la concha deseada, se pinta con plantas pero muy bajo el nivel de mordente, para que así no se permita adherir la tintura a la concha, únicamente a la parte limpia y lijada.



En este proceso, se desarrolló el mismo paso a paso del trabajo con concha, tinturando previamente el totumo en calor. Luego se procede a tallar con la punta de una navaja gruesa con la cual se pueda hacer presión. Después se lijó suavemente sin retirar la tintura anterior y se procedió a darle el acabado final.

5.4. Asesoría en diseño

Se construyeron los bocetos y se realizaron pruebas de los nuevos modelos para el diseño en totumo. El grupo ha venido trabajando desde más de tres años en la elaboración de productos en totumo, con diferentes apliques y características particulares en su sistema de tintura con medios naturales, por lo cual se muestra el proceso por el cual se realizaron nuevas exploraciones formales y nuevos apliques, junto con modelos con tintillas a base de agua, para particularizar ciertos elementos decorativos y funcionales, con colores fuertes.



Desarrollo de ejercicios para valoración de destrezas Fotos. D.I. Samuel López

Se estableció el nivel de destreza de cada artesana y el manejo de las herramientas disponibles para dividir el grupo y fortalecer las habilidades acorde a su destreza. Se trabajó en todo el proceso de consecución del material, limpieza, lijado, sacado de pulpa y demás.

5.4.1. Ejercicios de dibujo - retícula

Se implementó el uso de Retícula para amplificar las destrezas previas y empezar a armar gráficamente lo que quisieran desarrollar en el totumo.



Teoría aplicada del trabajo con Retícula
Fotos D.I. Samuel López

Se trabajó sobre totumos en condiciones adecuadas para dibujar sobre ellos (lijado y/o raspado con un cuchillo pequeño con buen filo). Se buscaron sus centros (pequeño lunar que tienen todos los frutos, casi siempre ubicado en la parte posterior a la que se encuentra el peciolo); tras ubicar este punto, se dibujó el centro y de ahí se dividió el totumo en cuantas partes fuera necesario para poder cuadrarlo y trabajar con una retícula. Se logró, dividiendo el totumo primero en dos y luego estas dos partes se dividieron simétricamente en 4, 6 u 8 partes, siempre pensando en números pares.



A continuación se graficó lo que cada una deseaba expresar, como ejemplo una flor. Los dibujos se desarrollaron dependiendo de las capacidades motrices de los artesanos.

Después de tener la gráfica se escogió lo que se iba a taladrar y se marcó con lápiz, para evitar errores. Luego de tener la retícula dibujada, se procedió a trabajar sobre ella con el moto tool abriendo los huecos que luego, se limpiaron para seguir con el proceso



Fotos. D.I. Samuel López

Al trabajo realizado sobre el dibujo se le llamó quemado con taladro, que consiste en marcar el totumo, mas no traspasarlo, con diferentes diámetros de quemado, con el fin de manejar un juego visual del dibujo, pero con pequeños círculos.



Fotos. D.I. Samuel López

En este caso, el trabajo que se realizó sobre el dibujo fue con corte con caladora y se procedió a despulpar, limpiar y lijar, dejando la muestra lista para tinturar (mediante cocción con fibras naturales.)



Luego de tener la retícula, y las gráficas aplicadas, en un caso se desarrolló un tipo de bandeja (frutero), trabajando con dos tipos de brocas pequeñas y dibujando a partir de huecos. Luego

se desarrolló el mismo procedimiento de limpieza y se dejó en mordiente durante dos días para proceder con la tinte.



Fotos. D.I. Samuel López

Luego de tener la retícula se intervino el dibujo con dos técnicas: quemado y perforado con taladro, construyendo con la retícula una flor en la cual, parte de sus pétalos están quemados con taladro y los otros perforados.

5.4.2. Planos seriados

Con este otro procedimiento, se logró obtener pequeños planos seriados para darle una nueva aplicación a los diseños aprendidos.



Fotos. D.I. Samuel López

Se dibujaron las formas básicas a desarrollar, luego se procedió a sacarlas y armar la forma deseada, abriendo huecos para poder armar los módulos, en sus cuatro extensiones.

5.5. Diseños de productos. Primera Línea de Productos

Bombonera, desarrollada bajo el mismo concepto de perforaciones, usando broca pequeña para lograr el efecto inverso que se da con las brocas de sierra copa, la construcción visual se hace a partir de los planos solidos que queda en el totumo.



Se desarrolló el primer modelo de una bandeja doble cara, en la que se usó el contraste y se desarrolló la abstracción formal de animales representativos de la zona (*abstracción que se muestra en la línea de productos de feria.)



Se trabajó con el mismo principio de las bomboneras, para desarrollar las esferas decorativas de diferentes tamaños, usando brocas de tamaños pequeños para crear pequeños agujeros de luz. Se diseñaron tres modelos formales de saleros pimenteros, jugando siempre con el concepto adquirido de la talla a través de la punta de una broca, y las posibilidades de grabado que se pueden realizar.

5.6. Taller de tintes y acabados naturales

Material de experimentación. Tintillas a base de agua.

Una vez se tiene el totumo listo para pintar, luego de lijado, pulido y dibujado, según los criterios de diseño mencionados, se procede a aplicar con una esponja la tintilla del color deseado (*en esta fase de experimentación, se trabajaron tres colores base, vino tinto, morado oscuro y azul rey) y, por ser un material poroso, se aplica directamente de la mezcla preparada,

sin dejar espacios claros, se aplica capa por capa, con un tiempo límite de secado entre capa de 10 min., aplicando entre 5 a 8 capas, como se muestra en la fotografía del medio.

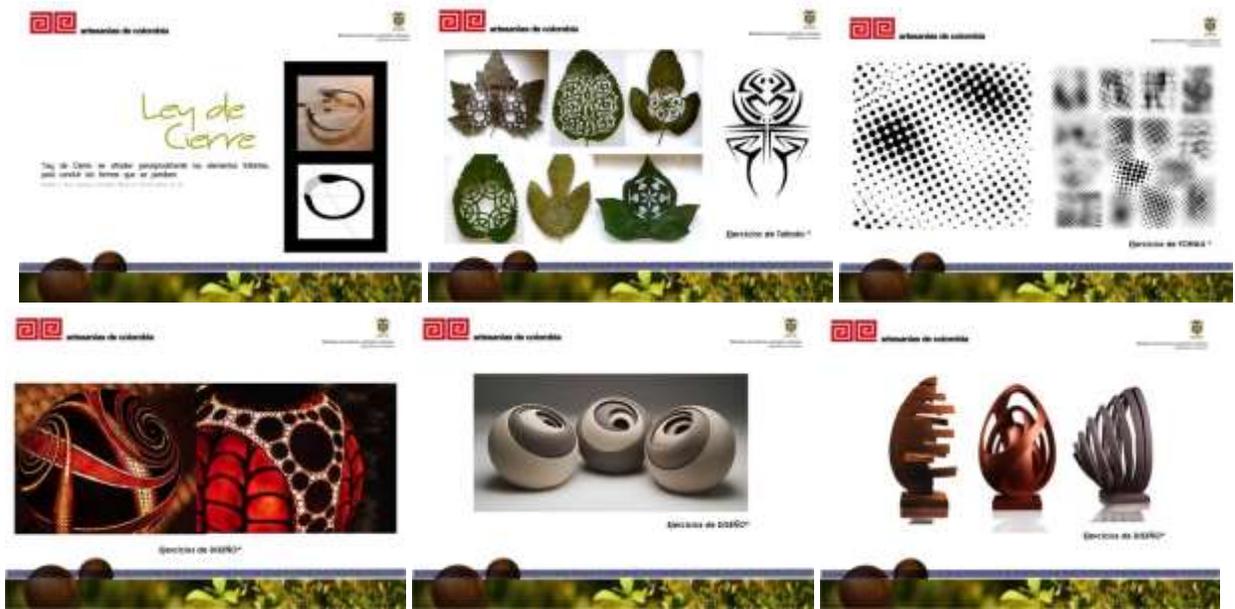


Luego de esto se trabaja este tipo de quemado, realizado con el taladro, para que las figuras realizadas en ellos, creen un contraste adecuado.

5.7. Taller de principios perceptuales.

En este espacio se trabajaron unos conceptos fundamentales para el desarrollo de diseños con Totumo, y sobre espacios cilíndricos como este, entendiendo a este elemento como nuestra hoja de trabajo (razón por la cual la mayoría de los ejercicios se realizaron directamente sobre el Totumo, familiarización con el espacio, los elementos y los bocetos de diseño).





Estos conceptos, venían con imágenes aplicadas a la teoría para definir entre ellos los alcances o metas que se lograrían, para establecer pautas claras en cuanto a calidad, producción sostenible y trabajo en grupo. Estas imágenes están relacionadas al trabajo que se realizó con Totumo.

5.8. Diseño y desarrollo de colección

El desarrollo de la línea de productos con ellos estaba dividida en tres instancias, los productos trabajados con talla, los productos trabajados con taladro y moto tool, los productos trabajados como innovación (bandejas doble cara); este último se trabajó con mucho cuidado en el aspecto formal, y el resultado fueron cuatro diseños de bandejas doble cara, jugando siempre con la abstracción de animales y el alto contraste entre cara y cara (*en las bandejas aprobadas para feria, vinieron la abstracción de la Mojarra, el Gusano y la Araña).



A continuación se muestran los resultados obtenidos para Expoartesanías 2012.





5.9. Asistencia técnica para el trabajo en lata de corozo

La lata de corozo es un material al cual se le han realizado pruebas de resistencia, ductilidad, quiebre, maleabilidad y pequeños ensayos de aplicación en prototipos de productos básicos.



Capacitación

Lata de Corozo

Naturaleza pura

Naturaleza pura

Planta caspiosa (de tallo corto), hasta con 100 estratos verticales

Planta de 3 a 4 mts. de alto, de 2 a 5 cm. de diámetro

Cubierta con las bases persistentes de las hojas viejas

Hojas muy separadas a lo largo del tallo

Mata o cubierta de 30 a 50 cm longitud, densamente armada con agujas delgadas punto-cilindro, de hasta 1 cm de longitud

Naturaleza pura



Las zonas en donde crece el corozo (y el mismo se caracterizan por tener una temperatura promedio de 27 grados centígrados, una humedad relativa promedio de 85% y una precipitación entre 1500 y 2000 mm. al año.

Usos del Corozo



Esta especie es muy utilizada por las poblaciones locales para la elaboración de refrescos, mermeladas y vinos con sus frutos maduros y cocidos.



Usos de la Lata



El estipe o lata (de ahí su nombre), lo emplean en la construcción de viviendas, y como soporte para jarras y pañales en los parentos de las casas; también es utilizado en la elaboración de muebles y construcción de canchales para animales domésticos, lo mismo que para los caballos de los techos de las casas y es apreciado por los habitantes de guachacá (instrumento característico de la música de la zona Caribe colombiana).





A pesar de ser una especie conocida y utilizada por sus frutos y tallo, no se conocen estudios de propagación y manejo de su agronomía, lo cual le ha dejado en el plano de promiscua mediante la utilización extractiva de las poblaciones naturales.

Esta situación puede derivarse a que la especie abundante en la zona y por su difícil manejo por los expertos.




Usos del Corozo



La perilla seca es utilizada para la elaboración de pequeñas formas artesanales que son vendidas en los puestos locales.



Bibliografía

- 1. Pardo, Víctor Manuel, Industria del corozo cultivado en el Sur, p. 101-103, Bogotá, D.C. (Colombia): Imprenta Nacional, 1980.
- 2. Farión, Martha Cecilia, Ralevsky y Salazar, Rigoberto, D.C. (Colombia): Artesanías de Colombia S.A., 1985.
- 3. Tulaín Rodríguez, Humberto, Las plantas en los valles del Sur, D.C. (Colombia): Academia de Historia de Colombia, 1987.
- 4. Calvo Valencia, Fanny, Cuaderno de diseño e idioma oral regional Atlántico, Caribe Oriente y Región, Bogotá, D.C. (Colombia): Artesanías de Colombia S.A., 2005.
- 5. Forero, Aprender para Innovar, Programa de Aprendizaje en Artes Tradicionales, Puerto Rico - Panamá, 1998.
- 6. [http://www.pantac.org/ingles/relaciones.php?ar=1&ar_cas=1&ar_cas=1&ar_cas=1](http://www.pantac.org/ingles/relaciones.php?ar=1&ar_cas=1&ar_cas=1&ar_cas=1&ar_cas=1)
- 7. http://www.ambiente.org/ingles/relaciones.php?ar=1&ar_cas=1&ar_cas=1&ar_cas=1
- 8. http://www.unimil.edu.co/ingles/relaciones.php?ar=1&ar_cas=1&ar_cas=1&ar_cas=1
- 9. GALEANO Clara y Benavente, Palmas del Departamento de Antioquia, Región Colombiana, 1985. Universidad Nacional de Colombia, Editorial Presencia, Bogotá, Colombia.

En el proceso por el que pasan los artesanos en la etapa inicial de trabajo con un material, hizo necesario contar con el apoyo de alguien familiarizado con la transformación de materiales con propiedades similares a la de la Lata de Corozo, por lo que se contó con el maestro artesano Carlos Sánchez, especialista en el manejo de la guadua, quien cuenta además con un compendio de información sobre el proceso y el uso que se le ha dado a la materia prima, en mercados regionales y fuera del sitio de su reproducción, con base en lo cual se comenzó con la etapa de capacitación en la comunidad de Polonia.

Se realizó la capacitación dividida en dos segmentos: el primero fue un desarrollo de ejercicios para capacitarlos en puntos clave de la técnica en construcción con madera, liderado por el maestro Carlos Sánchez, y el segundo, el desarrollo de la línea de productos orientados a la feria, ambas etapas estuvieron acompañadas por el área de diseño y el acompañamiento riguroso cuidando siempre que los productos, estuvieran con un buen nivel de manejo y control de calidad.

A los artesanos se les mostró el trabajo que ha venido realizando el Maestro Carlos Sánchez, y se les explicó cómo se realizaría el proceso formativo, orientado a la realización de productos con alto valor estético, calidad productiva y sostenibilidad.



Fotos D.I. Samuel López

El hecho de involucrar en estos temas a los artesanos, deja claro desde el principio, que toda técnica y manejo de material natural y/o artesanal, puede tener un buen nivel de estructura y calidad, con el fin de posibilitar la entrada a otros mercados.

5.9.1. Herramientas.

Se dio a los beneficiarios nuevas herramientas para su uso, motivándolos a involucrarse en todo el proceso de capacitación. Se les dieron fundamentos sobre la seguridad industrial de los equipos (referencias tomadas de manuales de seguridad adquiridos vía electrónica, y de las guías de buen uso de cada una de las herramientas llevadas a los artesanos), así:

Taladro de Banco. Taladro estático, anclado a la mesa, en el cual se adapta cualquier tipo de broca (broca espada, cierra copas, brocas para metal, madera...), con un sistema de seguridad adaptado para que no haya riesgo inminentes. Este taladro se llevó con el fin de enseñarles a sacar bocados, abrir cajas en madera, para el anclaje de unos elementos con otros.

Sierra Circular. Un sistema de corte, con posibilidad de anclaje en mesa, esta sierra permite hacer cortes más nivelados que con una sierra normal, se implementó con el fin de desarrollar e incentivar la producción a gran escala.



Fotos D.I. Samuel López

- Cepillo eléctrico. Elemento que facilita la eliminación de las asperezas entre una lata y otra, y facilita la nivelación en los casos en que se necesitan varas del mismo tamaño.
- Lijadora de banda. Siendo la lata de corozo un tipo de madera, altamente resistente al grano normal de una lija, evita lapsos de tiempo extensos de trabajo para dejar la capa superficial pulida.
- Dentro de los elementos de trabajo básicos para madera, están las gubias, el taladro de mano, moto tool, los formones, lijas de mano y banda, colbón, escuadras, y demás elementos con los cuales han venido trabajando gran parte de su tiempo.

5.9.2. Limpieza de la lata de corozo

Una vez se dieron las bases para el buen manejo de las herramientas y se tuvo listo el material para trabajar en condiciones óptimas (días antes pidió a la comunidad tener listo material), previamente cortado, y con el tiempo adecuado de secado y apilado óptimo para mejorar esos tiempos. A los artesanos se les proporcionó previamente la orientación para realizar el tratamiento adecuado.

La limpieza de la lata comienza con la ubicación para lograr un mejor resultado. El artesano debe ubicar el material de trabajo en un ángulo no menor de 45° con respecto al nivel del suelo, y lo sostiene de punta a punta, para evitar que se mueva mientras él trabaja, a los dos

lados de la lata de corozo. Debe ubicar los pies para dar estabilidad al cuerpo y evitar fatigas innecesarias.



Fotos. D.I. Samuel López

Luego con la ayuda de un formón, tipo de cuchillo artesanal adaptado a la forma de cuchilla que maneja el formón, teniendo en cuenta que es una cuchilla de corte grueso a ángulo de 15° o 20°, de no más de 1 cm de ancha, evitando que esta, por un mal movimiento penetre en la vara, se da inicio al raspado o pulido de la lata. El artesano se ayuda de las dos manos, para dominar con precisión el formón, y con movimientos oscilatorios de arriba hacia abajo, empieza a eliminar esa primera capa de corteza áspera que presenta la lata, hasta llegar a tener un pulido suave y constante, con la palma de la mano se va inspeccionando que esto suceda.



Fotos. D.I. Samuel López

5.9.3. Desarrollo de ángulos

Una vez las varas están listas, si se necesita desarrollar algún tipo de ensamble, este es el más adecuado para elementos con una alta resistencia física, para comenzar se procede a ubicar el

contar las primeras laminas (el centro de la lata), y luego con pequeños golpes, se abre, en un espacio no mayor a los 3 cm., luego de esto se gira y se marca la otra división que se va a hacer (que en este caso en cuatro partes); teniendo estas dos marcas, con la ayuda de pequeñas astillas de lata que son ubicadas en forma de cruz dentro de las incisiones realizadas, y por el revés del hacha, se empiezan a dar pequeños golpes abriendo minuciosamente en cuatro la lata de corozo, para luego ya tener las láminas necesarias para trabajar.



Fotos. D.I. Samuel López

Luego de esto se procede a limpiar y eliminar toda la pulpa fibrosa que tiene, para dejar únicamente la lámina que será usada para construcciones futuras.

5.9.5. Construcción. Doblado con calor



Fotos. D.I. Samuel López

El doblado con calor es útil, en láminas de un ancho no superior a los 4 cm., más si se está trabajando con lata de corozo, que es un material que tiende a astillarse mucho, para este procedimiento es necesario, un soplete de gas con boquilla pequeña, gas y agua, luego de tener instalado el soplete con el gas, como se muestra en la imagen de la izquierda, y con la lata lista para su procedimiento, se da inicio a pasar la llama de arriba hacia abajo, por el espacio que se va a doblar, si dejar que esta esté un mismo lugar por mucho tiempo evitando que se quemé, la distancia entre la llama y la lata a doblar, no debe ser inferior a 10 cm.

Luego de realizar este procedimiento, se procede con las manos a darle el ángulo deseado a la lata, por sus propiedades físicas no puede ser superior a un ángulo de 40º 45º, ya que se quebraría o en su defecto se astilla, luego de tener este paso listo, se procede a pasarla por calor, para nivelar la temperatura y así, poder dejar con el ángulo deseado, a la vara, en este proceso se utilizan trapos húmedo y un tazón con agua donde pueda entrar, el espacio que ha sido doblado con calor.

5.9.6. Consecución de muestras para procesos de secado

Este proceso se adelantó con el fin de traer muestras de lata que se está quebrando, para darle el adecuado manejo de inmunización y así optimizar este recurso, se adelantó una visita a zona con el fin de traer muestras de cinco sembrados distintos, para los cuales se hacen procesos de secado con calor en horno y con procesos de cocción y de inmunización con químicos, ejecutado en el marco de otro convenio.



Para el proceso de secado, se obtuvieron muestras de lata que se está quebrando, para darle el adecuado manejo de inmunización y optimizar el recurso; se adelantó una visita a zona para obtener muestras de cinco sembrados distintos, para los cuales se hacen procesos de secado con calor en horno y con procesos de cocción y de inmunización con químicos.

5.9.7. Ejercicios de práctica

- El taburete



Fotos. D.I. Samuel López

En este proceso se pusieron en práctica las técnicas aprendidas, es este caso para construir un taburete sencillo, con el fin de mostrar a los artesanos que los materiales con los cuales conviven, es una materia prima que pueden aprovechar para elaborar pequeños objetos netamente funcionales, con un alto valor comercial, por ser hecho a mano, y con materiales apetecidos por el público. Los ejercicios desarrollados tuvieron como finalidad contextualizar al grupo sobre el trabajo para la feria.

- La cama



Se pusieron en práctica las técnicas aprendidas para construir una cama sencilla, objeto netamente funcional, con un alto valor comercial, por ser hecho a mano, y con materiales apetecidos por el público.



Fotos. D.I. Samuel López

El trabajo desarrollado en lata ha venido evolucionando con el paso a paso en el que se involucraron los artesanos desde el año anterior, el tema al que se guiara el proceso de sacado de varas y discos, es de la línea de oficina, adecuada al proceso y a los posibles cambios o fracturas que presenta el material en zonas ajenas a la de su crecimiento (Bogotá)

5.9.8. Construcción de discos

Una vez lista la lata para ser trabajada, se mide el diámetro aproximado de corte de los discos, y se escogen las varas que menos centro fibroso o pulpa tienen, en este caso los calibres encontrados dentro de la zona, que me mejor se aproximan a los más resistentes de este tipo de planta, están en un promedio de 3 a 5 milímetros de grosor*(grosor de la parte oscura del disco de lata de corozo).



Fotos D.I. Samuel López

Se cortan discos, como se muestra en la imagen de la izquierda, de un ancho no más de 3 cm. Se procede a pulir y rectificar el corte realizado con la segueta, con la ayuda de la lijadora de banda, una vez se tengan pulidos los discos de diferentes diámetros* (el uso de diferentes diámetros se da por los diseños planteados), se procede a retirar la pulpa de la lata por completo, o en un porcentaje superior al 70% de la totalidad de la fibra, con la ayuda de un taladro de mano o de banco para que sea más preciso, así se obtienen los disco, que junto a las varas de diferentes tamaños, previamente elaboradas, conformaran el material de trabajo para la producción de los productos.

5.9.9. Técnica de bandejas en discos y varas

El trabajo que se desarrolló en lata ha venido evolucionando con el paso a paso en el que se involucraron los artesanos desde el año pasado, guiando el proceso de sacado de varas y discos orientado a una línea de oficinas adecuada al proceso y a los posibles cambios o fracturas que presenta el material en zonas ajenas a la de su crecimiento



Fotos. D.I. Samuel López

5.10. Taller de elementos conceptuales

Definiendo en este espacio, aquellos elementos que nos rodean y están explícitos en la mayor parte de nuestra cotidianidad, de los cuales partimos para empezar a desarrollar bien sea un boceto, plasmar una idea, o construir un elemento de diseño o un prototipo de objeto. Dichos elementos estuvieron sintetizados para ambas comunidades con un concepto clave y la definición figurativa del mismo, estos ejercicios, estuvieron acompañados de prácticas sustanciales para ambos grupos.





Presentación de Elementos Conceptuales realizada a Artesanos.
Fotografías usadas libres de derechos de autor.
Organización de Conceptos e Ilustraciones. D.I. Samuel López
Teoría Aplicada. D.I. Alejandro Villaneda

La relación entre elementos se entiende como el principio por el cual un elemento, intenta, realiza y/o se ajusta con otro elemento, para poder empezar a darle forma a un producto o a una idea de producto. Se definió junto a los artesanos, para que entre ellos quedara claro que existen distintas formas de unir un material con otro, o con el mismo, sin usar pegamento u otro adhesivo comúnmente utilizado.



artesanías de colombia



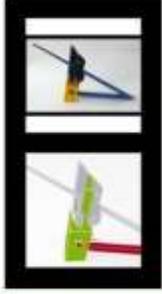


artesanías de colombia





Relación entre Elementos



Penetrar

"Dice de un cuerpo introduce en otro"
"Pasar a través de un cuerpo."
"Introducir en un lugar"

"La penetración es el acto de introducir un elemento dentro de otro elemento."
Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Penetraci%C3%B3n>



artesanías de colombia





artesanías de colombia

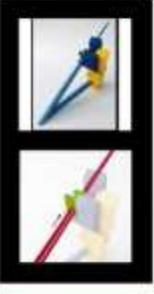




Abrazar

"Comprender, contener, incluir."

Por: Susanna Espinoza: <http://www.comunicacionydesarrollo.com/2010/03/28/abrazar.html>



Atravesar

"Poner algo de modo que pase de una parte a otra"
"Pasar un cuerpo penetrándolo de parte a parte"
"Pasar cruzando de una parte a otra"

Por: Susanna Espinoza: <http://www.comunicacionydesarrollo.com/2010/03/28/abrazar.html>



artesanías de colombia





artesanías de colombia

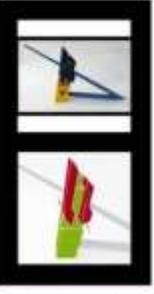




Sobreponer

"Poner una cosa encima de otra."

Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Sobreponer>



Encajar

"Meter algo, o parte de ella, dentro de otra cosa"
"Ayudar algo con otra cosa, apretándolo para que no se salga o caiga"

Por: Susanna Espinoza: <http://www.comunicacionydesarrollo.com/2010/03/28/abrazar.html>

Presentación de Relación entre Elementos realizada a Artesanos.
Fotografías usadas y Teoría Aplicada. D.I. Alejandro Villaneda
Organización de Conceptos e Ilustraciones. D.I. Samuel López

Estos conceptos incluyeron imágenes aplicadas a la teoría para definir entre ellos los alcances o metas que se lograrían, de acuerdo con ello se podrían dar pautas claras en cuanto a calidad, producción sostenible y trabajo en grupo. Imágenes relacionadas con Lata de Corozo.



5.11. Lineamientos productivos en lata de corozo y totumo

Luego de tener unas pautas claras sobre los procesos que cada uno de los artesanos implementaron en las actividades desarrolladas, se trabajó con planos, en lata de corozo, para lograr la primera muestra de modelos formales de mesas y porta-calientes (Idea sugerida por la capacidad de los artesanos, y los primeros diseños que realizarían como producto, siendo este un inicio de producción en línea de lata de corozo.) Se desarrollaron dos nuevas formas de trabajar el material de lata en discos y en varas. En cuanto al trabajo de totumo, solamente se

implementaron, las técnicas que se han venido desarrollando y se experimentó en los diseños desarrollados, el trabajo con tintillas con una base en agua.



Implementación de diseños en lata de corozo - Fotos. D.I. Samuel López

Luego de la capacitación se presentaron los diseños, y la línea sugerida de bandejas, porta-calientes y portavasos a desarrollar en lata de corozo, implementando materiales que se dan en la zona, tales como la Chonta o Chontilla.



Los diseños se basaron en las habilidades desarrolladas por los artesanos, en este caso se implementó el sacado de varas de diferentes tamaños, y la construcción de marcos en Chonta o Chontilla como soporte de las bandejas y los porta-calientes, usando el mismo paso a paso del sacado de varas mencionado anteriormente. Los diseños se manejaron según planos acordados, y usando cada uno de los pasos mencionados anteriormente. Se entregaron los planos a escala 1:1 de los modelos que se trabajaron para feria en este año, a continuación se muestra brevemente el proceso que tuvo el desarrollo de esta nueva línea de productos, donde se pusieron en práctica casi todos los pasos aprendidos en las anteriores visitas, se motivó al artesano a que se involucrara con los objetos a desarrollar, para poder sacar una línea de productos concreta en Lata de Corozo.

Se realizó el seguimiento continuo para ajustar medidas, promover los lineamientos propuestos e insistir en la calidad final de cada una de las piezas. Se verificó la realización de la producción artesanal de acuerdo con las directrices dadas logrando como resultado productos con pocos defectos, el cumplimiento de las cantidades solicitadas y muy buenos acabados en los productos.



Comunidad Polonia, seguimiento. Fotos: María Eugenia Correa de Lora

Se implementó la producción de los modelos de las distintas bandejas (nombradas así por su proporción, pero siendo estas modelos rectangulares de construcción formal de distintos mecanismos de transformación de la materia) y porta-calientes con el mismo proceso de construcción que las bandejas, respetando siempre la línea competitiva de productos.

Con las medidas específicas y el tratamiento debido a los productos se implementó la construcción de varios modelos de Bandejas y Porta-calientes, adicional a eso, se desarrollaron, un tipo de palilleros, que ya se habían concebido como diseño desde el año pasado, realizando acompañamiento en la construcción de las mesas, en este caso específico, se empieza por la elaboración de los marcos, sacando laminas y de los discos, sacándolos de piezas completas de lata.



artesanías de colombia



SET DE VASILLETOS
Oficio: Trabajo en LATA DE CORCHO
Técnica: Calado, Corte, Perfurado

artesanías de colombia



JUEGO DE FRUJLOS
Oficio: Trabajo en LATA DE CORCHO
Técnica: Calado, Corte, Talleado

artesanías de colombia

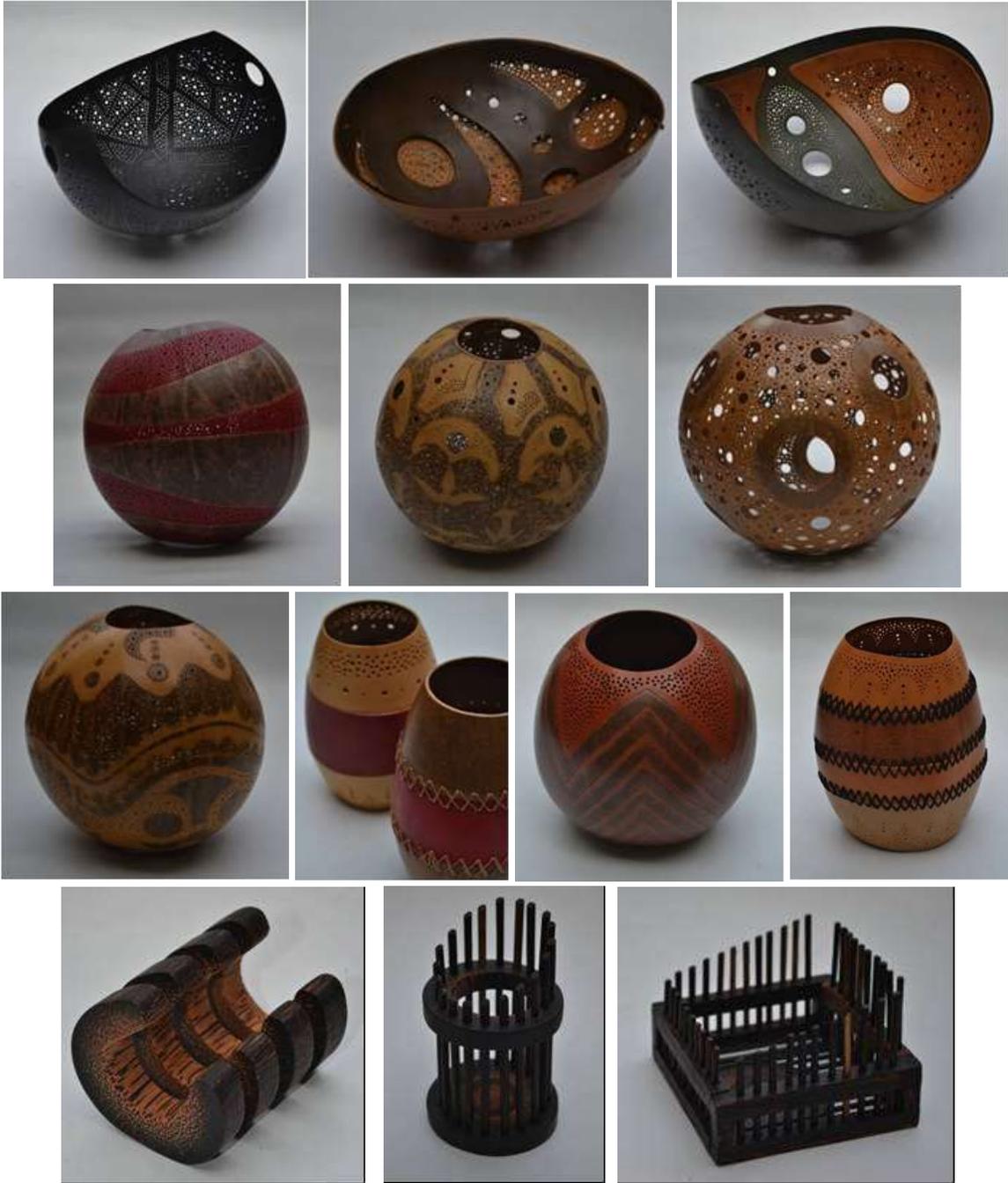


PORTA-CAFÉS
Oficio: Trabajo en LATA DE CORCHO
Técnica: Calado, Corte, Talleado

5.12. Líneas 2013

Para 2013 se desarrollaron línea de bandejas, Línea de esferas, Línea de floreros, Línea de accesorios,







6. Comercialización y participación en eventos feriales

6.1. Gestión Comercial

Se promovió la comercialización de los productos en diferentes sectores de la ciudad presentándolos en el Hotel Casa Real, con la oportunidad de que los artesanos expusieran sus productos y encontraran entre los visitantes una clientela para sus artesanías.



Comercialización, Hotel Casa Real. Fotos: María Eugenia Correa de Lora

6.2. Feria de Mercados Verdes

El evento de Mercados Verdes tuvo gran beneficio para las comunidades artesanales, dado que expusieron sus productos proporcionando explicación a los asistentes, acerca de la importancia de obtener productos limpios de químicos, seguros que no les va a perjudicar en su integridad y su entorno. Allí se dieron a conocer como artesanos de los diferentes sectores del departamento y dieron realce a sus actividades manuales.

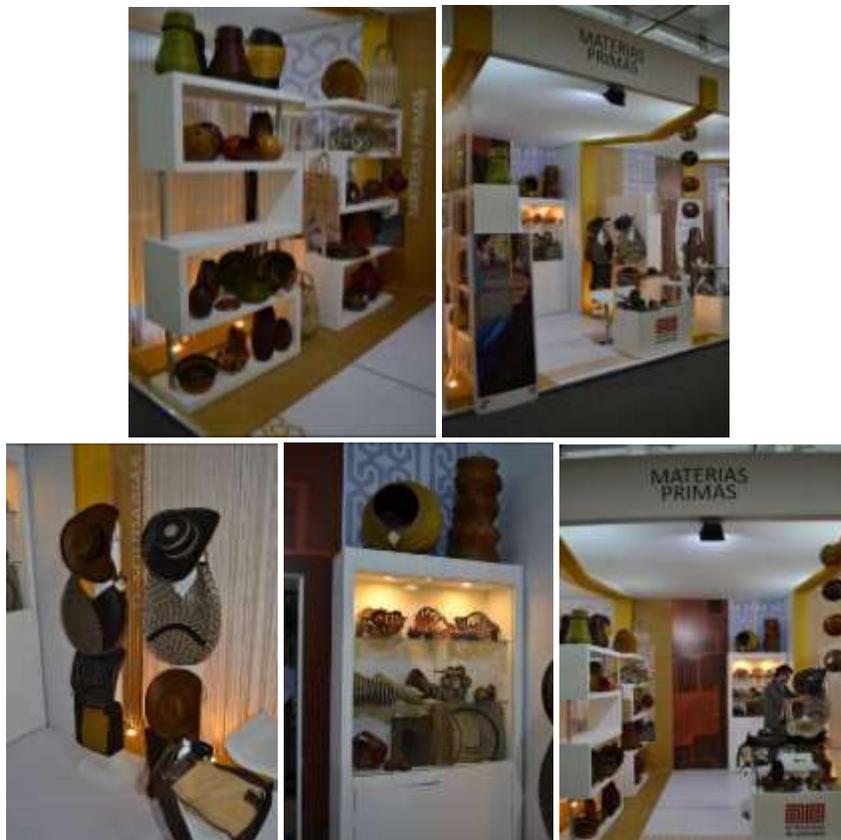


Feria de Mercados Verdes. Fotos: María Eugenia Correa de Lora

6.3. Expoartesanías 2012

Para el montaje del stand del proyecto en Expoartesanías 2012, pabellón 8, stand 309, fue escogida la empresa Fractal para su desarrollo, teniendo en cuenta la versatilidad de su oferta frente a otras empresas. El uso de sus diseños sencillos y el uso del manejo gráfico, haciendo analogía al trabajo artesanal, permitieron que la exhibición y la apreciación de los productos frente al usuario fuera la adecuada.

La presentación del Programa Nacional de materias primas durante la feria se manejó mediante un banner informativo del proyecto, con una selección del material fotográfico en alta resolución, con la información puntual y algunos de los procesos realizados durante las asesorías con la finalidad de que el visitante pudiera tener una visión general del proyecto ejecutado por Artesanías de Colombia.



Módulos de exhibición - Expoartesanías 2012 Bogotá D.C

Teniendo en cuenta la cantidad de comunidades participante, se realizó el inventario de productos por comunidad y se realizó el montaje de los productos que quedarían exhibidos para el día de apertura de la feria.

Se indagó el interés del público sobre los productos y las reacciones frente al proyecto, enfatizando sobre las asesorías de diseño realizadas y el trabajo con los grupos para implementar prácticas de producción más limpia, haciendo un uso adecuado del recurso para el desarrollo de las piezas artesanales, presentando el resultado a nivel de las líneas de producto enviadas por cada una de las comunidades. Cada pieza trabajada con el mayor detalle, unido con la experiencia de los artesanos, generó una gran versatilidad de texturas de las fibras presentadas en el stand y una carta de color acorde a las tendencias actuales en productos y en espacios interiores; factores que influyeron en la aceptación de algunos de los productos y en la venta potencial de los mismos.

Al final de la feria se vieron los resultados de las ventas realizadas y se concluyó que el público objetivo está constituido principalmente por mujeres puesto que la mayoría de productos fueron diseñados y desarrollados para el uso de ellos en el hogar y algunos otros, para el uso personal de la mujer, por lo que el interés se centra directamente en nuestros productos por parte de ellas. Se encontró una constante en las ventas de algunos de los productos presentados de cada comunidad:

6.3.1. Los Córdoba

- **Calceta de plátano**

La atención generada por público asistente con los bolsos en calceta fue buena, por la manera en la que se trabaja el material (rollo), el aprovechamiento del recurso, la innovación de las formas, el trabajo de tramas realizado con los colores naturales con el que viene la fibra en cada pieza, etc. Y aunque gustaron bastante, la venta no fue la esperada y las causas por las que no los compraron fueron desde el precio (costosos) hasta el uso que debe dársele (*“se les salen las cosas”*).

6.3.2. San Andrés de Sotavento

- **Caña flecha – El Contenido**

Con esta comunidad al igual que con las otras, se esperaba vender todo el producto, pero los precios con los que los mandaron, no lograron ser competitivos comparándolos con los de otras comunidades de caña flecha que tenían producto muy económico, omitiendo la calidad, pues el consumidor común, no suele tener gran conocimiento acerca de trenzas, finura y calidad. El producto más vendido fueron los sombreros.

- **Caña flecha – Tuchín**

Esta comunidad tuvo más acogida puesto que enviaron forros para portátil, lo cual es novedoso para algunos de los usuarios, sin embargo las ventas tampoco fueron las esperadas, al igual que otra de las comunidades por el factor PRECIO, que afecto en la salida constante del producto.

6.3.3. Buenavista

- **Totumo**

La comunidad que se impuso en ventas fue la que trabajó con este material, la mayoría de productos fueron apetecidos y exitosos dentro del transcurso de la feria, y en esto influyó el manejo de las texturas, el calado y la talla, el uso de tintes naturales y las formas propuestas en las asesorías realizadas. Los productos más vendidos fueron las bandejas, las esferas, los pasaboqueros, los floreros y los saleros pimenteros.

- **Lata de corozo**

Aunque no hubo mucho producto con este material, tuvo buena aceptación por su color llamativo y las formas usadas en los productos. Los porta calientes y los palilleros se vendieron con continuidad y fueron agradables a la vista del público.

El 20 de diciembre se realizó el desmontaje del stand inventariando los productos que no se vendieron, se empaclaron los productos por comunidad, se realizaron actas de entrega del dinero de las ventas de la feria junto con la relación de los productos devueltos, y finalmente se hizo el envío de dinero y de productos a cada una de las comunidades.

6.4. Expoartesano 2013. (Plaza Mayor Medellín)

En el marco de la feria se desarrollaron pautas de trabajo y micro talleres de atención al público, comercialización, diseño y se involucraron a los artesanos en el ideal de feria y en el

aproximado de ventas que se podría tener en un mercado como lo es el de Medellín, y al cual no se había ido con estas comunidades adscritas al convenio (Tuchín, Los Córdoba y Polonia). Las capacitaciones que se realizaron, contaron con dos puntos importantes.

* Capacitación en costos y precio de venta tocando temas de análisis de tiempos de trabajo, materia prima implementada, costo de transportes de la mercancía, costos de estadía del Artesano y/o artesanos involucrados en el proyecto.

* Asesoría en manejo de público implementando técnicas de atención al usuario, buena disposición y trato del posible comprador.

Teniendo en cuenta que los artesanos de Polonia que trabajan con totumo y lata de corozo, compartirían stand con las artesanas de los Córdoba que trabajan calceta de plátano, se desarrolló un esquema de manejo de espacios, donde las dos comunidades no tuvieran ningún punto ciego o perdido dentro del espacio, que pudiera influir negativamente en las ventas, ni perdieran el orden y caridad de ubicación de los productos (manejo del espacio comercial).



En cuanto al grupo de Tuchín que trabaja caña flecha, fue a la feria con la colaboración de la alcaldía de Tuchín, quien pagó el Stand y lo nombraron como propio, dando a conocer los diferentes productos que realizan las organizaciones familiares de dicha región.

Se realizó un análisis del público para conocer el interés sobre los productos y cómo reaccionan las personas ante el proyecto que incluyó implementar prácticas de producción más limpia, haciendo un uso adecuado del recurso para el desarrollo de las piezas artesanales, presentando como resultado las líneas de producto enviadas por cada una de las comunidades.

Cada pieza trabajada con el mayor detalle unido a la experiencia de los artesanos, generó una gran versatilidad de texturas de las fibras presentadas en el stand y una carta de color que estuvo acorde a las tendencias actuales en productos y en espacios interiores; estos fueron

factores que influyeron en la aceptación de algunos de los productos y en la venta potencial de los mismos. Dentro de la feria se encontró una constante en las ventas de algunos de los productos presentados por cada comunidad:

6.4.1. Los Córdoba

- **Calceta de plátano**

La atención generada por el público asistente con los bolsos en calceta fue buena, por la manera en la que se trabaja el material (rollo), el aprovechamiento del recurso, la innovación de las formas, el trabajo de tramas realizado con los colores naturales con el que viene la fibra en cada pieza. Gustaron bastante y la venta fue mejor que en Expoartesanías, puesto que Medellín tiene un público más abierto a estos bolsos que se comportan mejor en un contexto de clima cálido.

6.4.2. Tuchín

- **Caña flecha**

Esta comunidad tuvo más acogida con los forros para portátil, producto novedoso para algunos de los usuarios, además de llevar los productos tradicionales comúnmente desarrollados por ellos; sin embargo las ventas no fueron las esperadas pues al igual que a otras de las comunidades el factor PRECIO afectó la salida del producto.

6.4.3. Buenavista

- **Totumo**

La comunidad que se impuso en ventas fue la que trabajó con este material, la mayoría de productos fueron exitosos dentro del transcurso de la feria, y en esto influyó el manejo de las texturas, el calado y la talla, el uso de tintes naturales y las formas propuestas en las asesorías realizadas. Los productos más vendidos fueron las bandejas y las esferas.

- **Lata de corozo**

Tuvo buena aceptación por su color llamativo y las formas usadas en los productos. Los porta-calientes y los palilleros se vendieron con continuidad, aunque tuvo ciertos problemas de manejo de costos, puesto que las piezas llegaron con precios un poco elevados.

El consolidado de ventas se presenta para proyectar qué productos deben seguir desarrollándose y con qué comunidades debe replantearse el diseño de productos.

Productos de la comunidad de Polonia.

| Total productos vendidos | Variable de precio de venta |
|--------------------------|-----------------------------|
| 39 und. Fruteros | De \$25.000 a \$20.000 |
| 18 und. Floreros | De \$15.000 a \$20.000 |
| 30 und. Esferas | De \$30.000 a \$25.000 |
| 7 und. Porta calientes | De \$20.000 a \$25.000 |
| 3 und. Porta cazuelas | De \$10.000 a \$15.000 |
| Total de ventas. | \$ 2.300.000 |

Productos de la comunidad de los Córdoba.

| Total productos vendidos | Total precio de venta |
|--------------------------|-----------------------|
| 30 und. Bolsos | \$ 1.002.000 |
| 11 und. Canastos | \$ 220.000 |
| 6 und. Cofres | \$ 98.000 |
| 6 und. Paneras | \$ 180.000 |
| Total de ventas. | \$ 1.500.000 |

Productos de la comunidad de Tuchín.

| Total productos vendidos | Total precio de venta |
|---------------------------------|-----------------------|
| 14 und. Bolsos pectoral zenu | \$ 805.000 |
| 29 und. Monederos | \$ 580.000 |
| 40 und. Pulseras | \$ 259.000 |
| 40 und. Billeteras hombre-mujer | \$ 200.000 |
| 13 und. Correas de sombrero | \$ 39.000 |
| 5 und. Forros de portatil | \$ 195.000 |
| 3 und. Porta lapiceros | \$ 22.000 |
| 14 und. Sombreros mach.-jabado | \$ 600.000 |
| 11 und. Lapiceros | \$ 22.000 |
| 4 und. Pavas | \$ 75.000 |
| 1 und. Tapete circular | \$290.000 |
| 2 und. Estuches para sombrero | \$ 30.000 |
| Total de ventas. | \$ 3.117.000 |

7. Conclusiones

- El trabajo con el artesano siempre tiene que ir ligado a un buen entendimiento y una conceptualización clara de los objetivos que vienen a cumplir los diseñadores, en ningún momento esto tiene que desligarse, el diseñador es el asesor del artesano y tienen que trabajar para la consecución de un producto que cumpla con los requerimientos en diseño específicos y que traten de un modo concreto lo que se va a relajar, como se va a realizar y el costo específico de producto.
- El trabajo con comunidades nuevas o que no presentan un oficio particular, tienen que ser catalogadas como comunidades de apoyo constante, son las que más apoyo desde el área de diseño necesitan, para que así, ya cuando se consoliden como comunidades artesanales, las bases sean sólidas.
- Un proyecto, como el desarrollo de la línea o líneas de productos para una feria, como la de Expoartesanías o Expoartesano, siempre tiene que fundamentarse en buenos y claros conceptos de diseño, una línea de productos tranzada desde el comienzo, es un bueno final en la producción, conceptualizar el desarrollo de las actividades desde una primera instancia, siempre termina con buenos resultados.
- Los artesanos de la mayoría de comunidades no tienen la suficiente capacitación en la comercialización de sus productos, y están limitados a la posible asistencia a ferias como Expoartesanías, pero esto no es suficiente por la necesidad económica que tienen, y aunque luchan por trabajar y mantenerse unidos y actualizados, está aumentando la posibilidad de perder la tradición artesanal, y el rompimiento de grupos con gran trayectoria y excelente calidad en su trabajo.