



MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

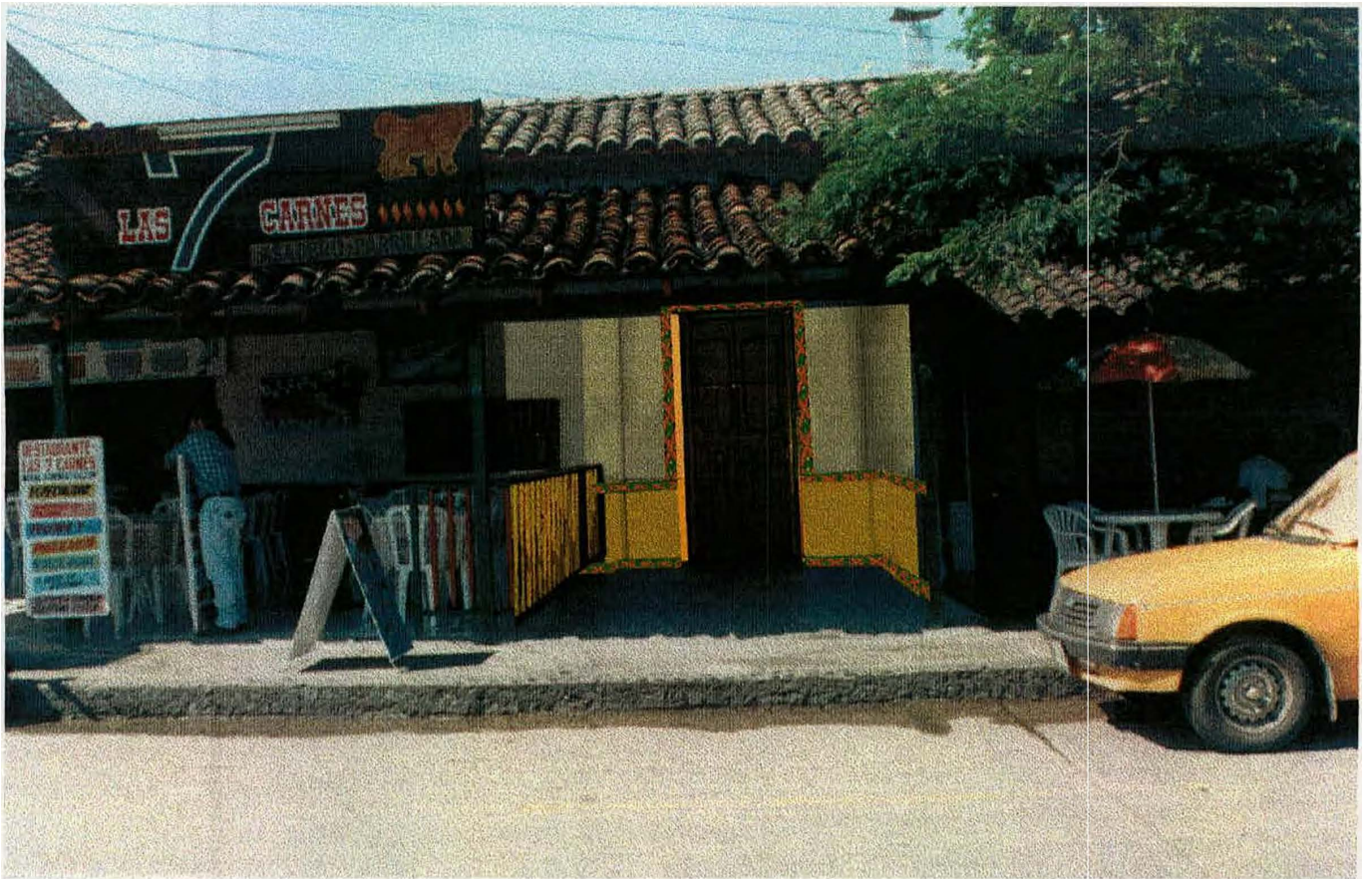
Asesoría en decoración para Buga - Valle

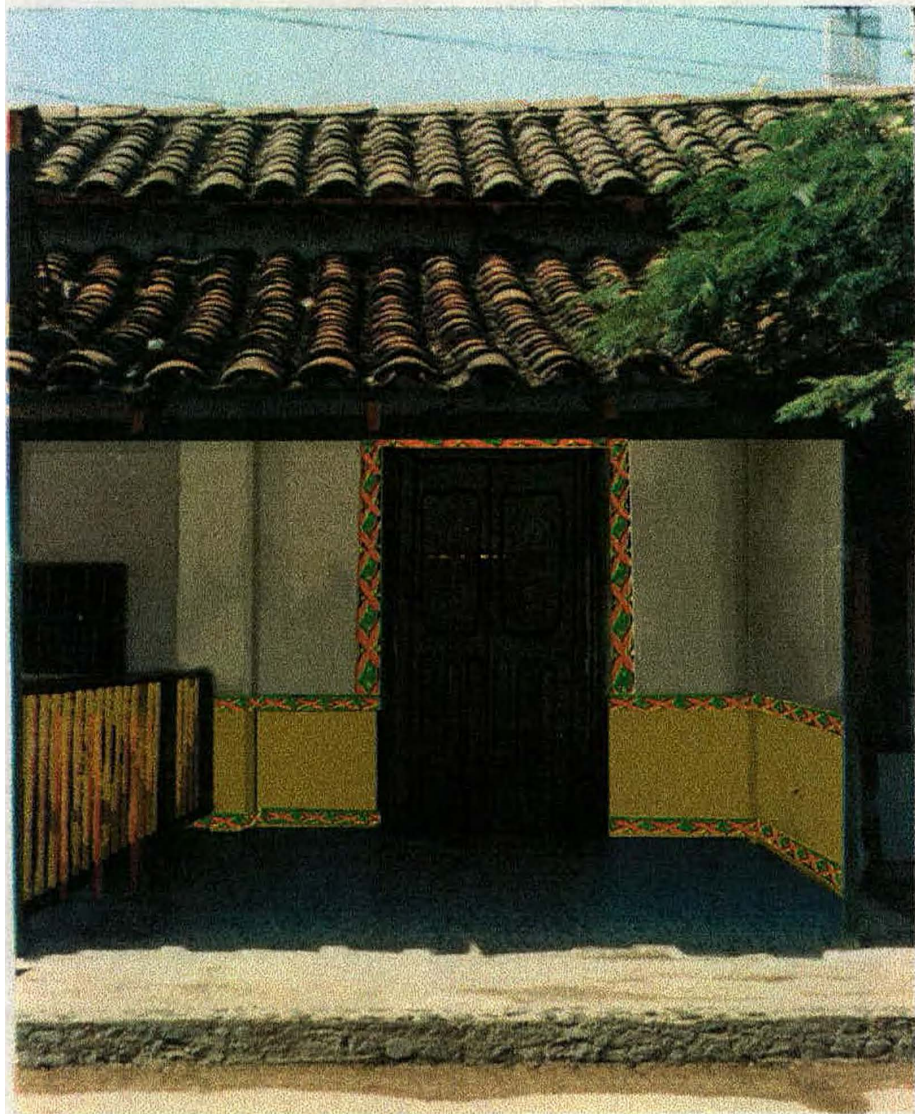
Diana Franco
Diseñadora Textil

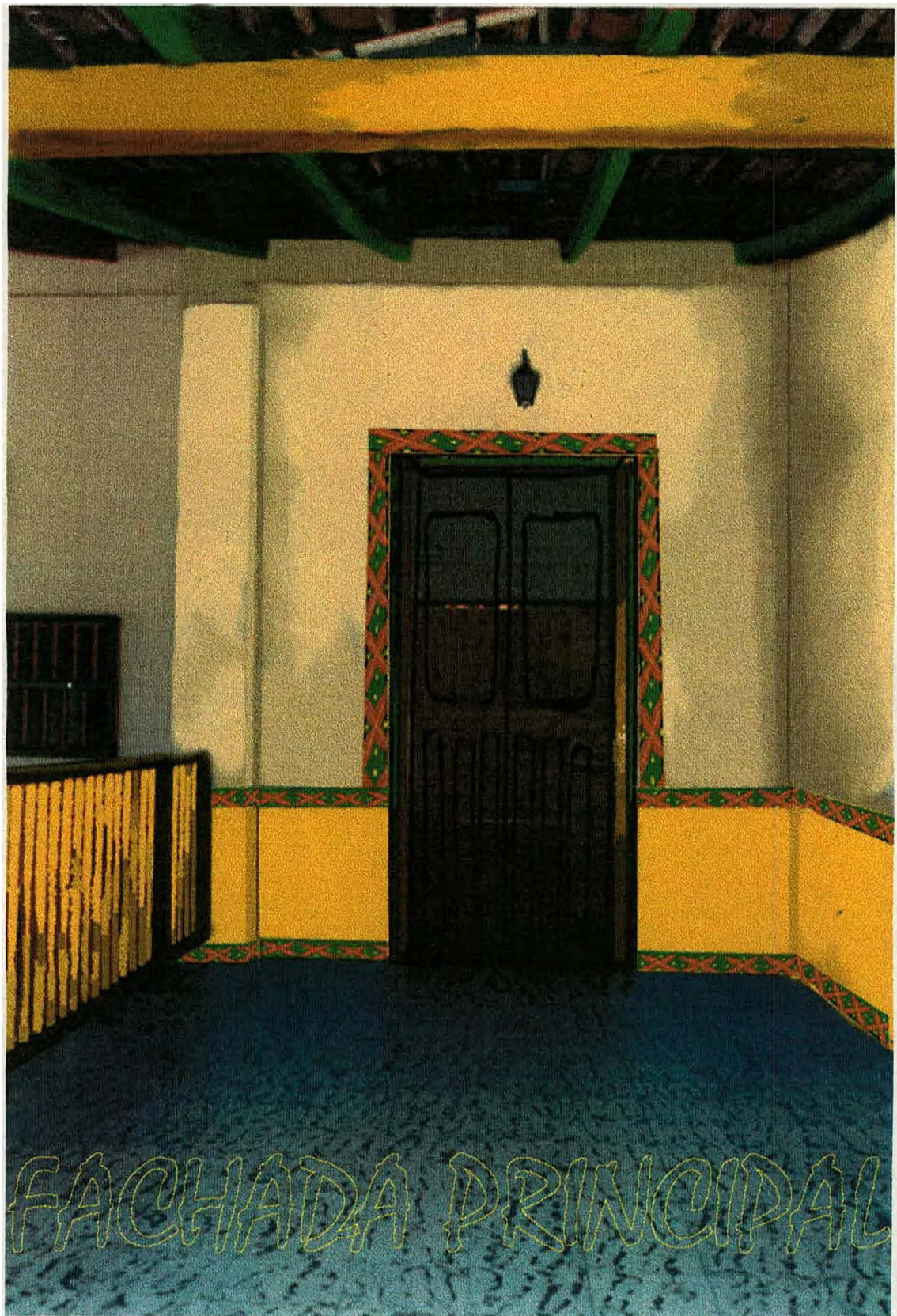
Santafé de Bogotá D.C., Agosto de 1999

AMBIENTES
AMBIENTES

DECORATIVOS



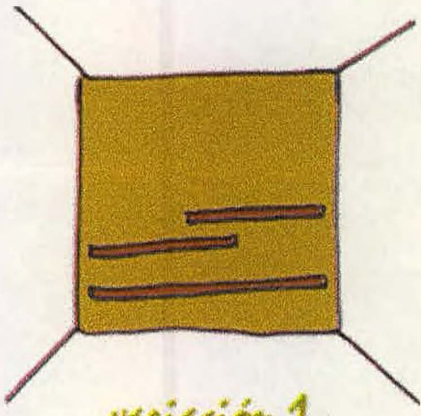




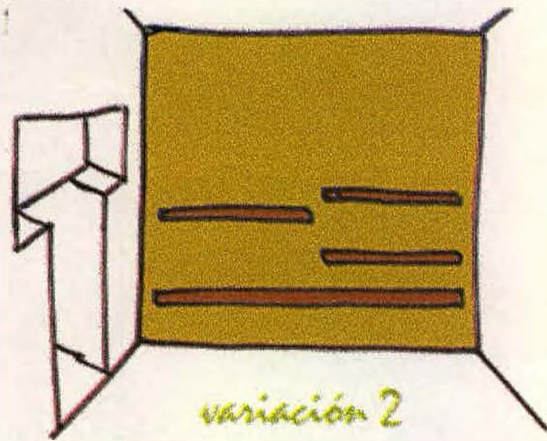
FACHADA PRINCIPAL



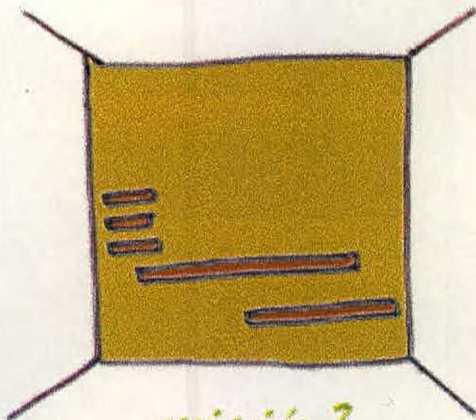
Repisas en pared izquierda



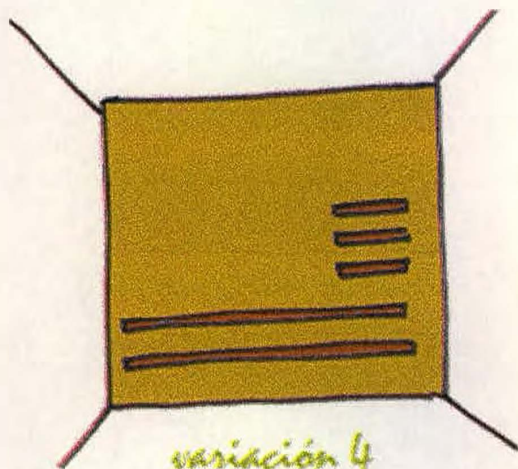
variación 1



variación 2



variación 3



variación 4

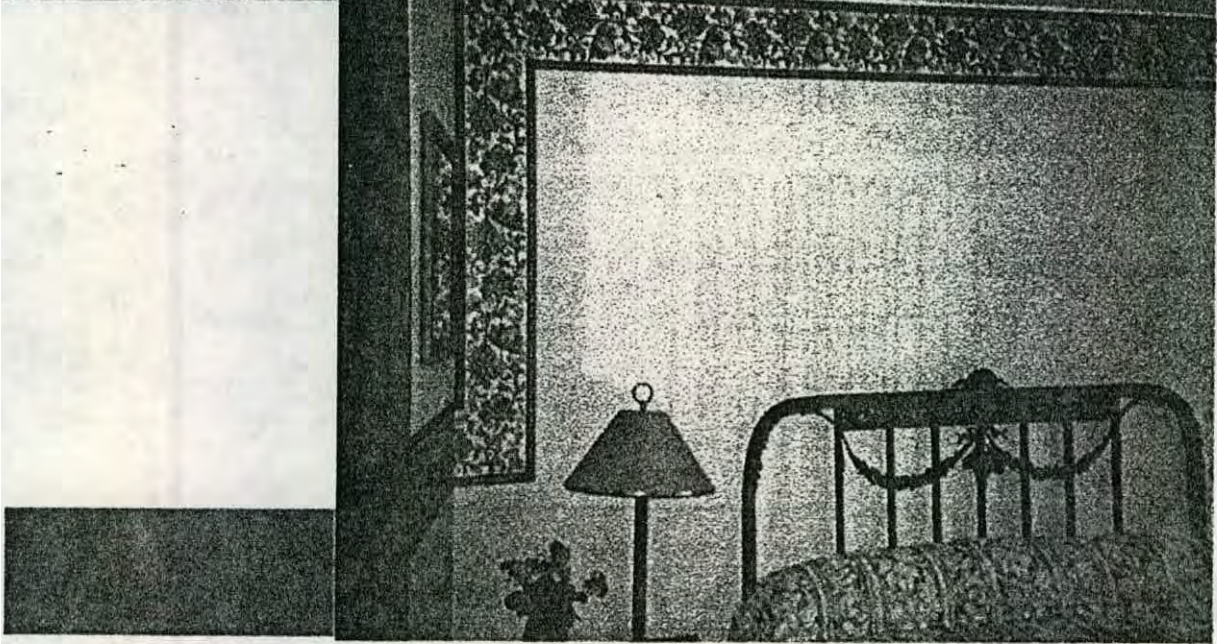
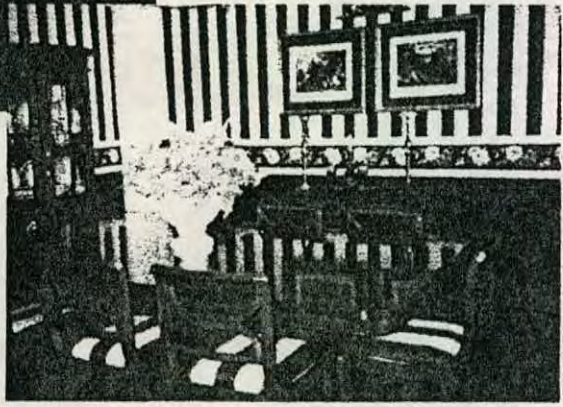
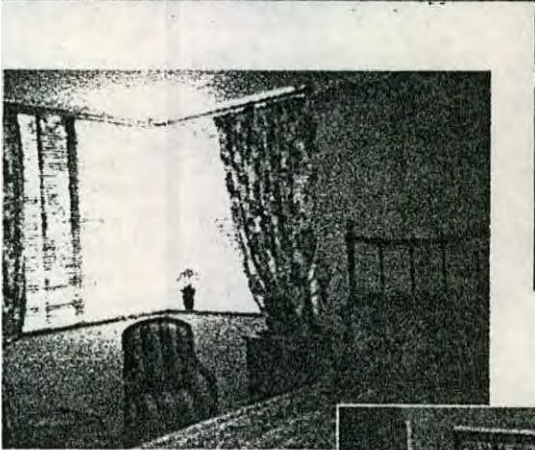


CENEFAS

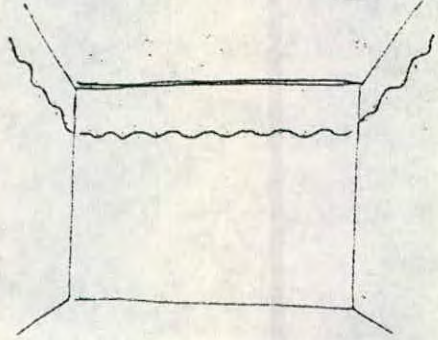




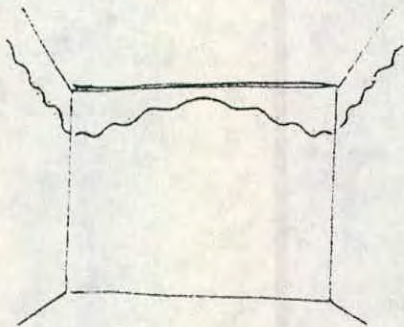
cenefas



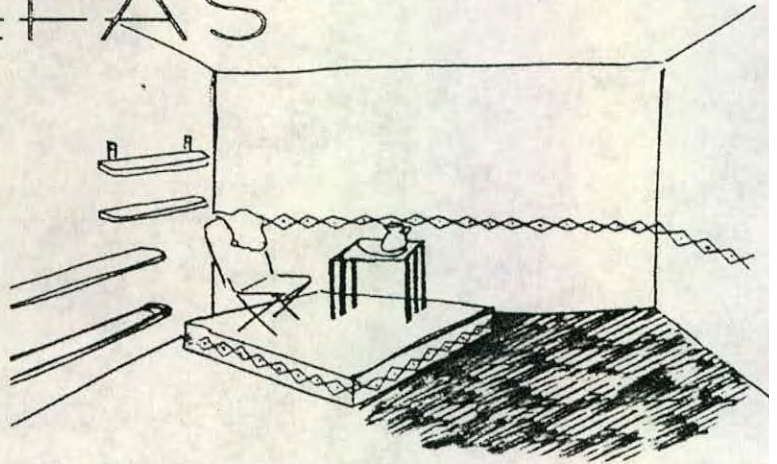
CENEFA



Variación 1

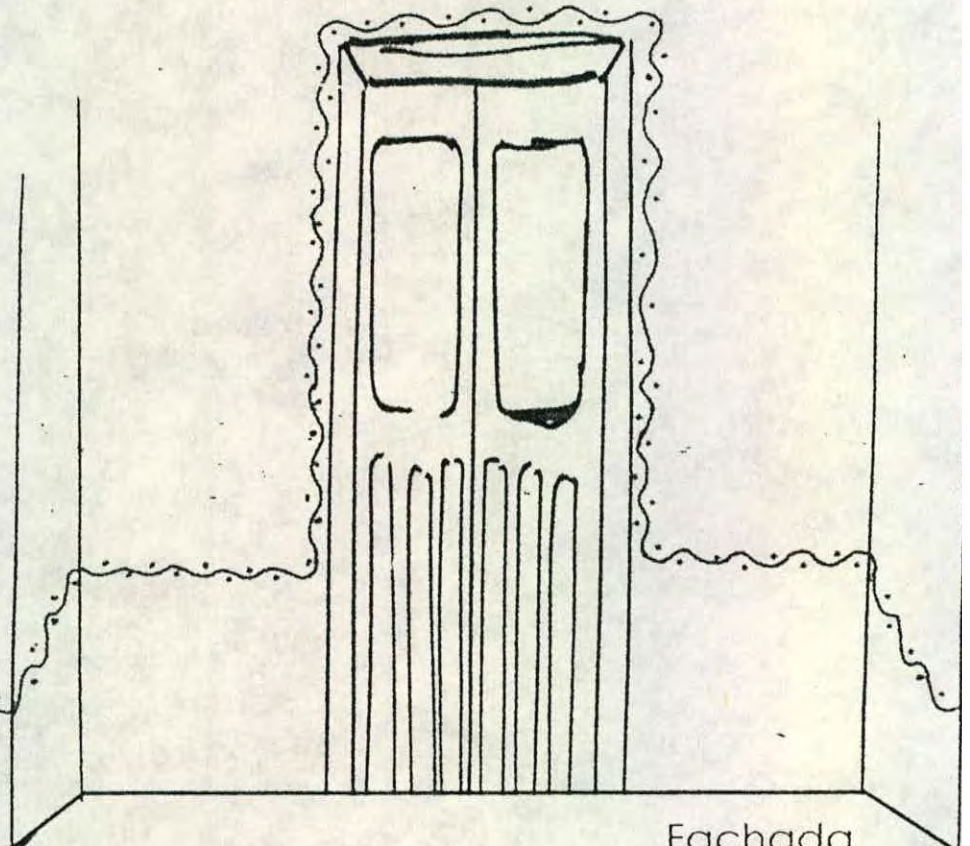
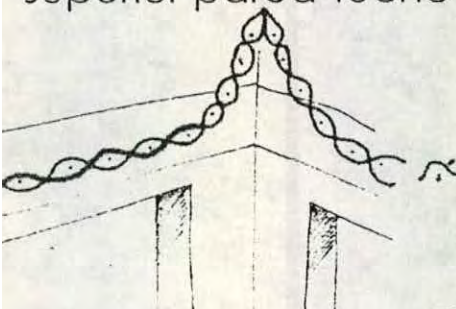


Variación 2

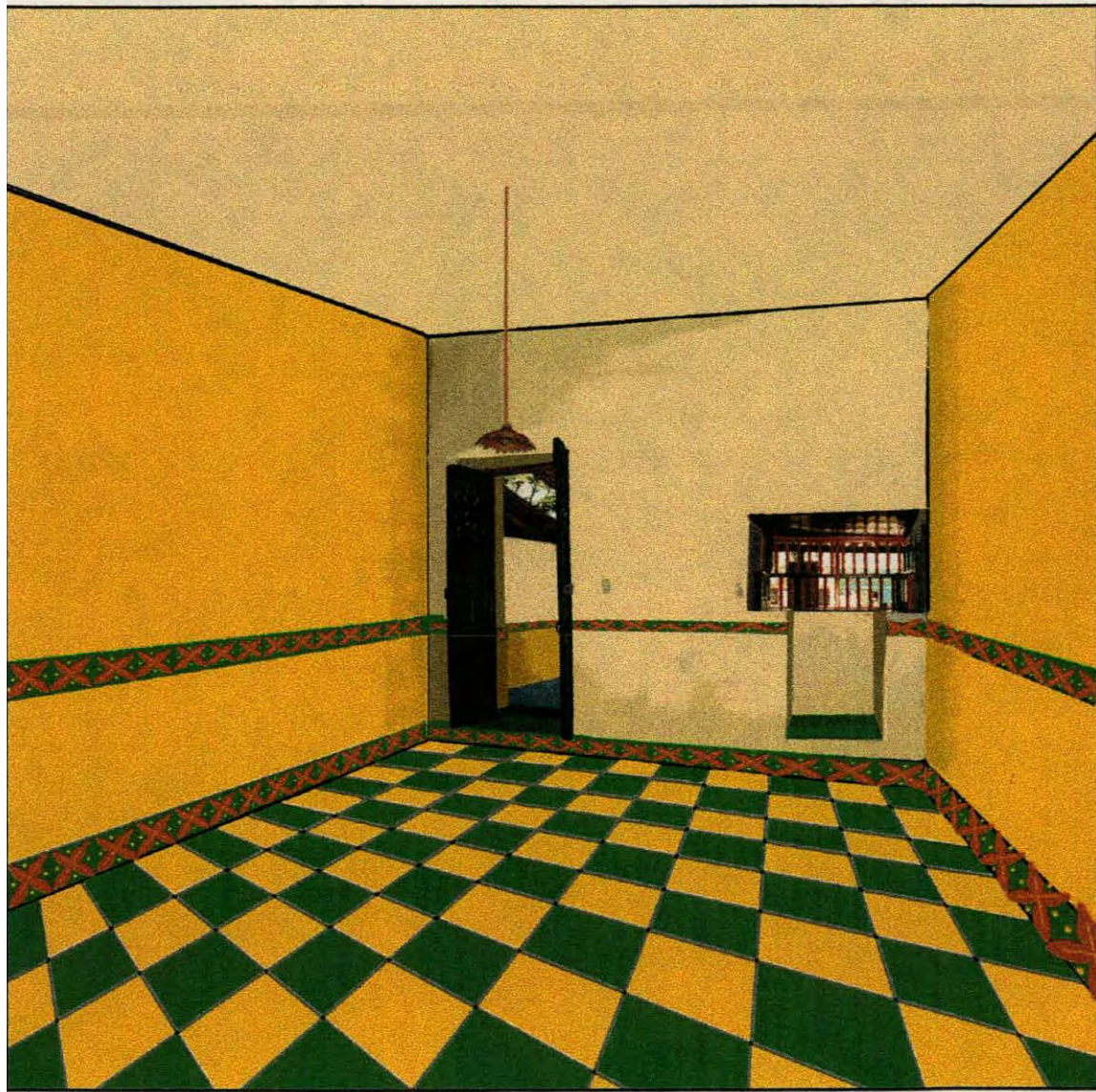


Ambientación con cenefa en pared y en base de muebles

Cenefa en esquina superior pared-techo



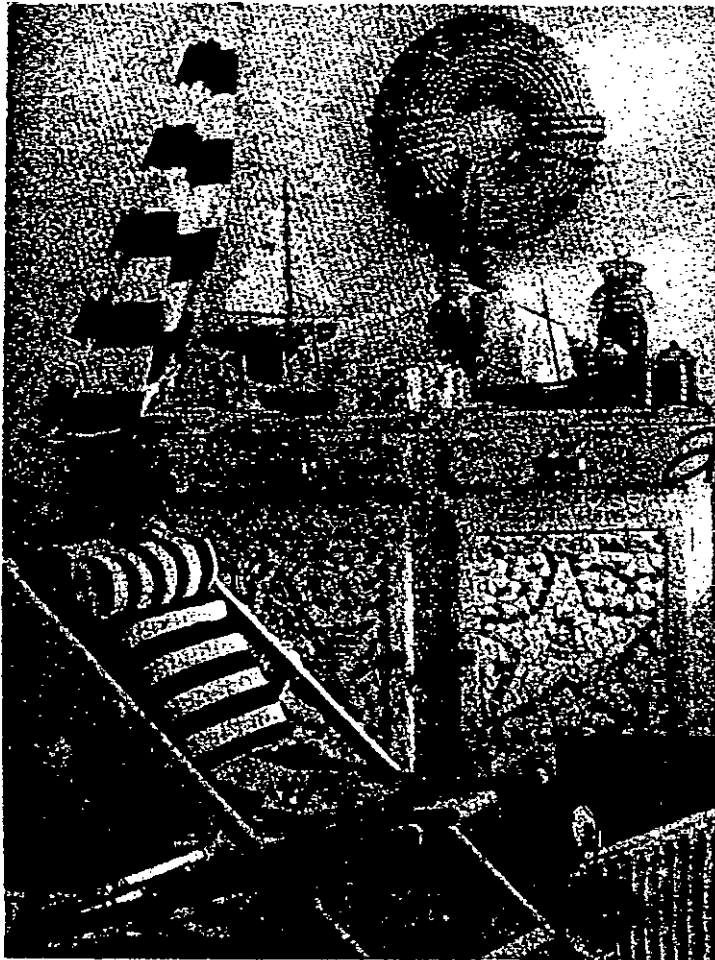
Fachada



Cenefa a 1 mt. del piso.

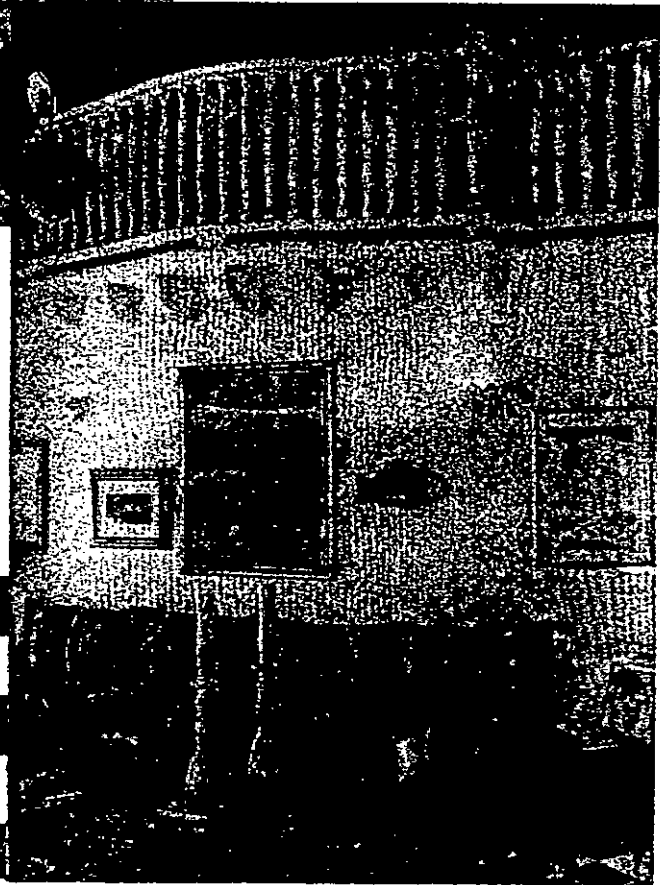


Cenefa en borde superior

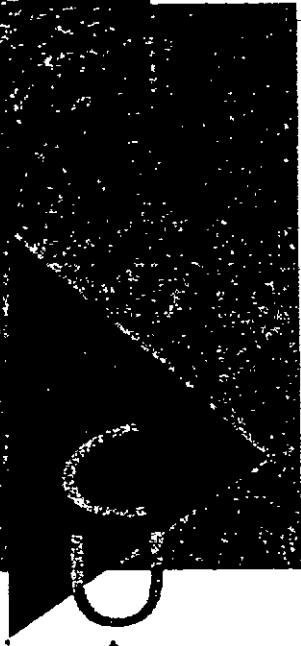
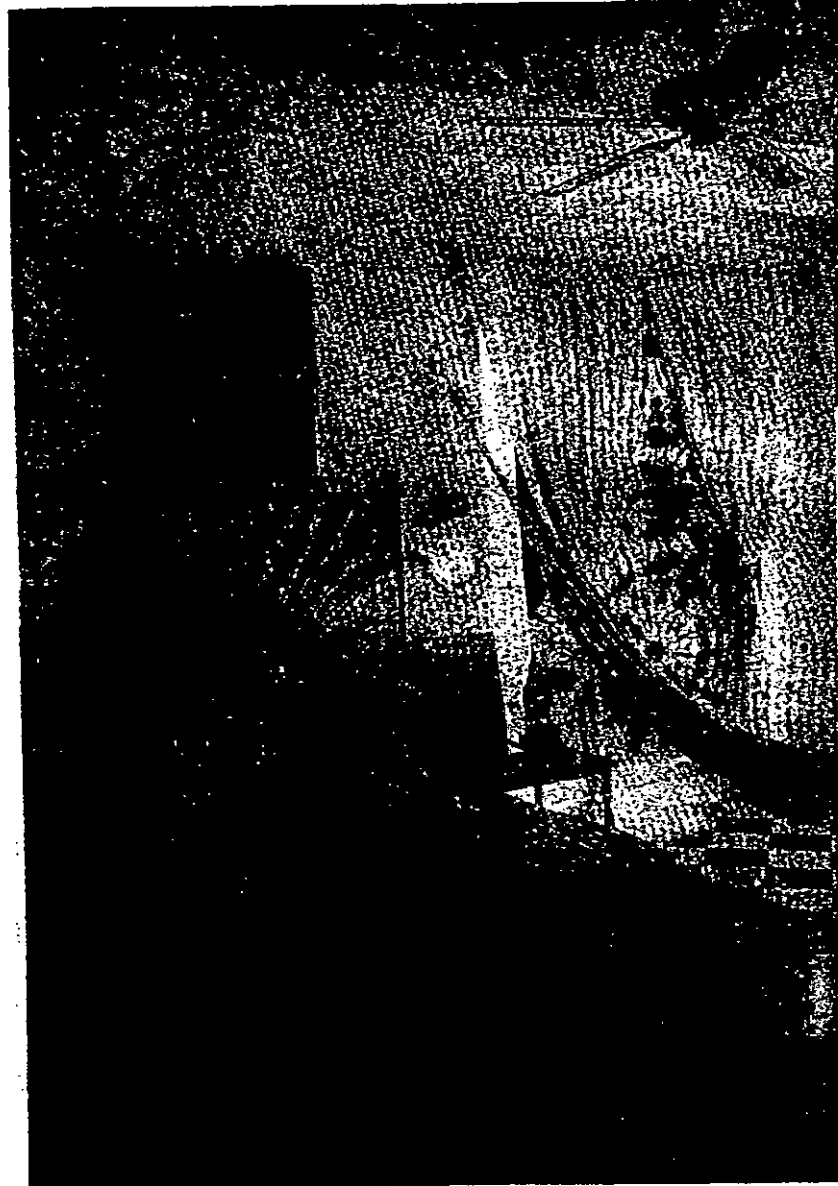
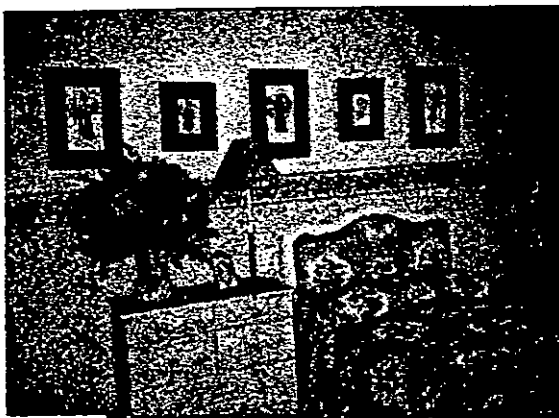
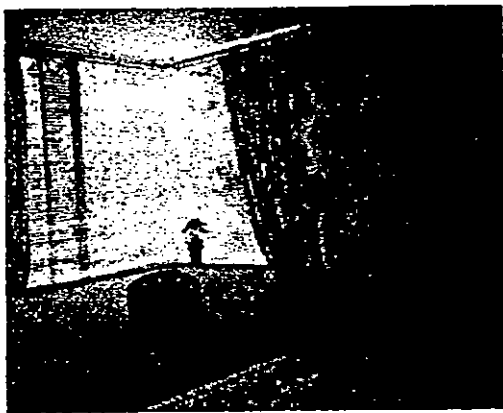


ambiente

marinos



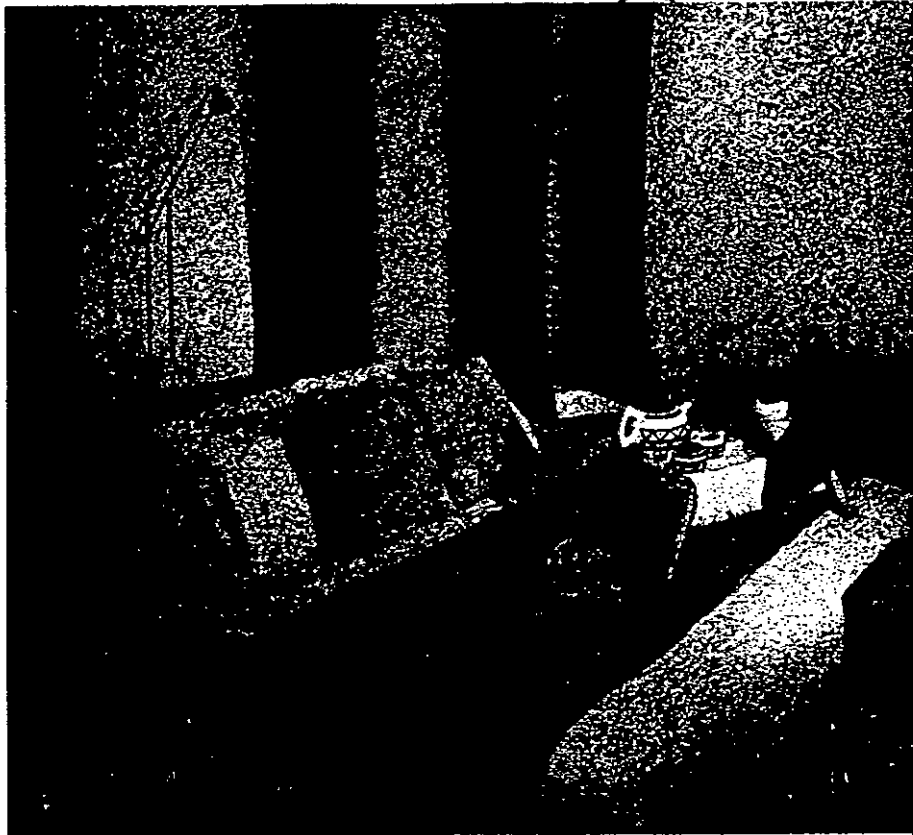
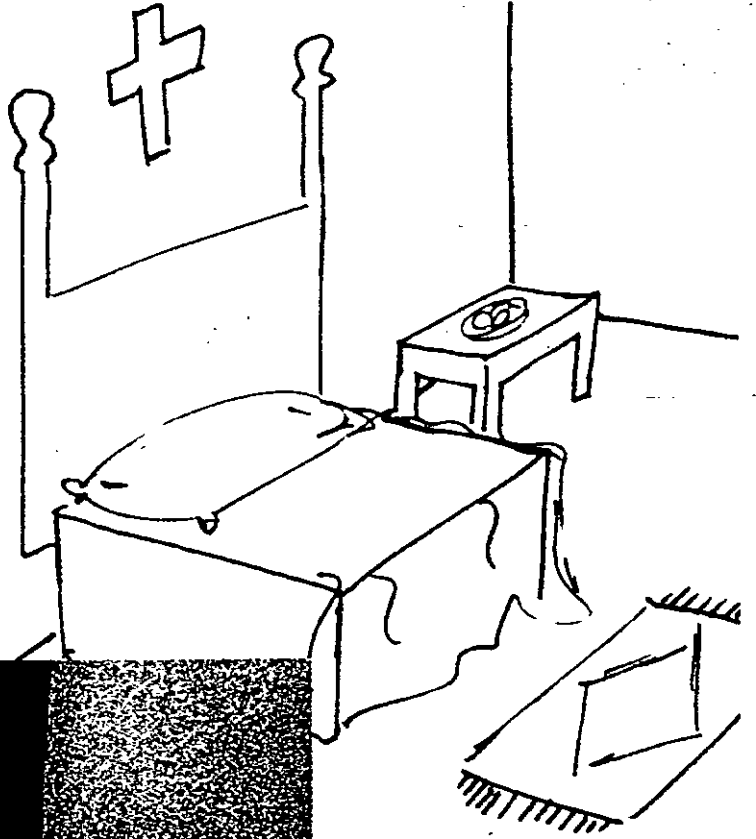
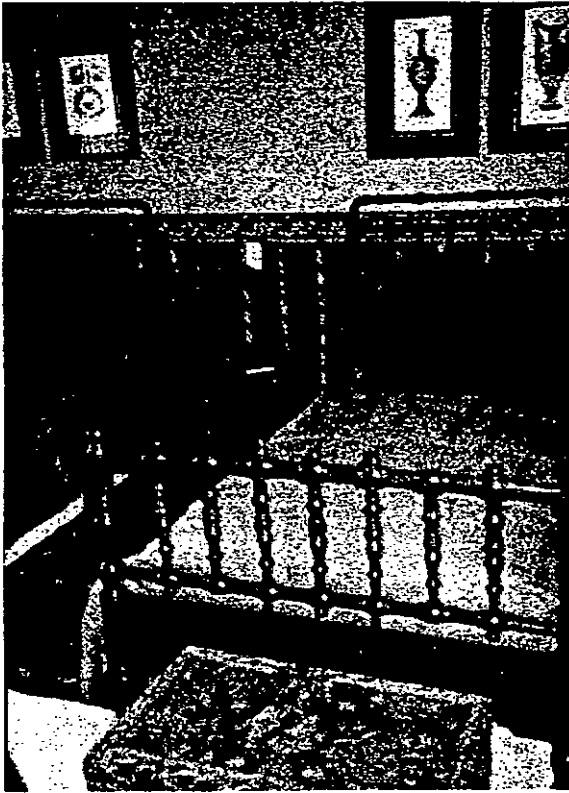
* FOTOS ORIGINALES A COLOR



CUARTOS

*FOTOS ORIGINALES A COLOR

Cuartos



* FOTOS ORIGINALES A COLOR



YO

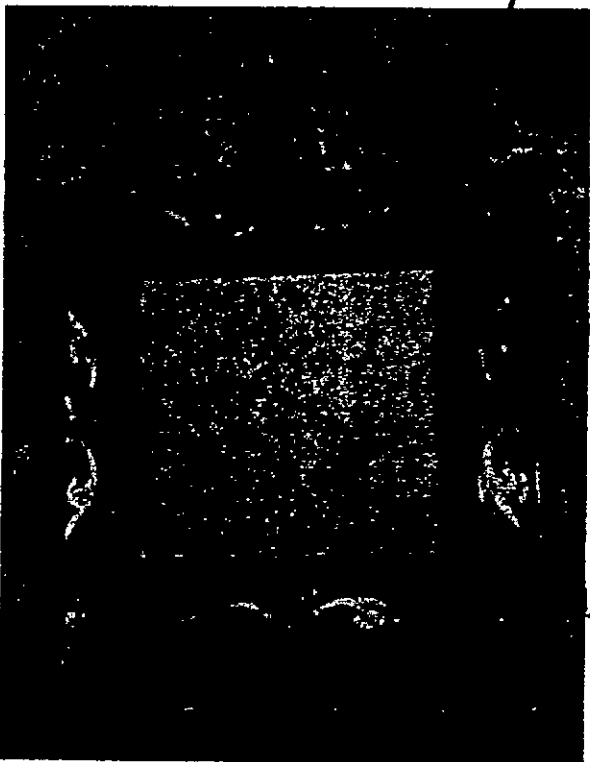
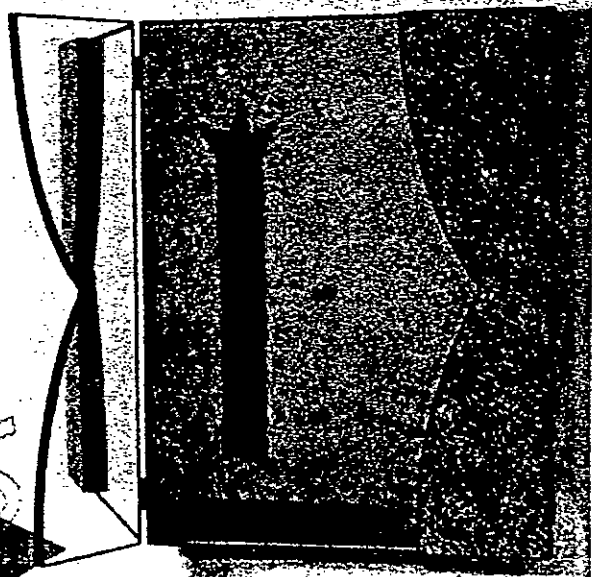
espejos



espejos



espejos





FACHADAS

Y UN ASIENTO



DE CARTON
CORRUGADO

ARTESANIA

Existen muchos elementos y variables para definir el concepto de Artesanía. Sin embargo, dentro de los más importantes estarían las siguientes:

- Artesanía implica un trabajo manual.
- Producido en serie.
- Realizado en materiales de carácter natural. para no empezar a competir con las microempresas o productos semi-industriales.
- Con elementos representativos de la cultura e idiosincrasia de una comunidad o grupo específico de personas. Se estaría hablando entonces de identidad, y de relación con lo cotidiano, con el día a día vivir, con la pertenencia del objeto a una cultura específica. Por esto, en la mayoría de los casos, nace de una necesidad.
- En su concepción, y debido a lo explicado anteriormente, es utilitaria, pues está involucrada con el quehacer cotidiano. Sin embargo, en este aspecto podría haber algunas excepciones.

Existen diversos tipos de artesanía:

- Tradicional: -indígena
 -popular

En este caso se hace relación a un trabajo grupal, y que tiene elementos tradicionales directamente involucrados.

- Neoartesanía o artesanía contemporánea.

La creatividad es intrínseca al objeto artesanal. es de todos los tiempos.

Estas definiciones se amplían en el texto anexo "listado General de Oficios Artesanales".

ELEMENTOSA TENER EN CUENTA

CRONOGRAMA:

Antes de empezar a trabajar, es necesario realizar un cronograma, para tener una organización de trabajo, y poder cumplir metas a corto, mediano y largo plazo.

RECURSO HUMANO:

Es necesario organizar el grupo, distribuyendo funciones específicas, para verificar que todas las necesidades quedan cubiertas, y si no es así, buscar a la gente necesaria para cubrir las. (Ventas, administrativo, aseo, diseño y montaje, bodegaje, etc)

Durante la apertura del almacén es necesario contar con un vendedor de tiempo completo, que conozca acerca de los productos que se están vendiendo (técnica, oficio, materia prima), que sea de confianza, muy activo y que sepa atraer al público.

Durante las épocas de alta temporada, cuando el almacén esté muy lleno de gente, es indispensable que todo el grupo participe, colabore y vigile, para evitar que haya pérdidas innecesarias.

VENTAS:

Según lo hablado, para tener mayor porcentaje de ventas, es necesario crear ambientes para que el cliente logre ver como se vería el objeto ya ubicado en un espacio específico. De esta manera, los productos exhibidos serían solo muestras y se tendrían cajas en bodega, con la producción de los productos.

El manejo administrativo es muy importante para la buena ganancia y los buenos resultados en ventas. Debe haber una persona encargada de las finanzas, y el manejo de recibos, papelería, etc.

Es indispensable el manejo de recibos, donde se especifique la cantidad y características de los productos que se están vendiendo (stock, que es cantidad de productos en bodega, muestras, que serían la variedad de productos con los que se cuenta, y a quien pertenecen, inventario, que es la totalidad de los productos y objetos manejados). En los recibos se debe especificar las entradas, las salidas, el monto y la fecha, pues de lo contrario, se puede prestar para confusiones.

No se debe olvidar que en los costos del producto debe ir incluido el valor del arriendo y los servicios. Se adicional al valor del producto un porcentaje que cubra estos aspectos. Por lo tanto, si el producto lo hacen mas personas en Buga, no sería muy rentable, pues el costo sería mayor que los que se encuentran en otras partes de la ciudad. Sin embargo, si el producto es exclusivo, este sobre costo no afectaría el producto, pues no habría competencia.

Tienen mas salida los productos que se manejan en líneas de productos. Esto es, varios productos que se relacionan por color, función, o ambiente. Por ejemplo, los productos de lencería son una línea, los de sala otra, los de comedor otra. O varias mochilas o tapetes de diferentes tamaños pero igual diseño, son otra línea.

DISEÑO:

Puede haber múltiples formas de organizar el espacio, y los productos exhibidos, para que llamen la atención del público.

-Ambientes

-Color

-Dimensión (productos grandes en un lado, pequeños en otro)

-Tema -

-Oficios y materiales:

-tejidos

-cestería

-cerámica

-maderas (tallas, ebanistería, etc)

-forja

-tallas (piedra)

-etc.

Para empezar a colocar los objetos en el espacio, es necesario, o es muy práctico, si se utiliza un plano, con la vista "general del área, y con dimensiones, para saber qué sería posible de ubicar en un espacio

determinado. Luego se llevarían los objetos escogidos, con los muebles y elementos que se van a utilizar a manera de estantería, bases de exhibición, etc. Se deben distribuir los objetos en el espacio, en el piso, y por último, colgar, para evitar abrir huecos innecesarios en las paredes. Hay que recordar que se debe usar lo que se vende como parte de la exhibición, por ejemplo los muebles, las cortinas, los armarios.

No se debe olvidar aprovechar, no solo las esquinas o paredes del local, sino los espacios intermedios y el techo, para crear mayores posibilidades (por ejemplo colocar una escalera de guadua para colgar telas, o un culumpio sobre el que se exhiban productos). Si el espacio lo permite, se pueden crear recorridos para el público, de manera que entre por un lado y salga por otro.

Al momento de exhibir, se exhibiría un solo producto de cada uno (o máximo 2, si hay varios artesanos que elaboren el mismo producto).

Todo ambiente se puede complementar muy bien con una buena planta, que le de un toque natural al espacio.

También ambientar con una música suave, y olores suaves, pueden generar una nueva sensación en el espacio.

Escoger los colores adecuados al espacio, para pintar paredes, cenefas decorativas, ambientes a realizarse, etc. El color es muy importante, determinante, pues es lo que genera aspecto cálido, acogedor, etc. Pueden crearse texturas (por ejemplo con espuma, pintando amarillo pálido sobre ocre), combinaciones de color, coordinados (que es por ejemplo, dos diseños diferentes con exactamente los mismos colores. Estosería, por ejemplo, una parte de la pared con rayas verde y café, y otra con flores del mismo verde y café. En las fotos se ven ejemplos de esto). Las cenefas dan un toque muy elegante e interesante, y pueden ir de múltiples maneras. La propuesta en el caso específico del local (como se muestra en los gráficos, y las fotos), muestra como la cenefa debe subir al techo, para solucionar el problema de que este es muy alto en una parte del local, evitando así que se generen espacios vacíos o "desocupados" .

El manejo del blanco es más difícil, pues es un color de alto contraste. Para esto sería mejor manejar tonos de beige, o colores pasteles. También se pueden manejar gamas de color. El color que se maneje,

bien sea en el producto o en la ambientación debe ser un color cálido y acogedor, y no debe ser un color de tubo, esto es, debe ser un color trabajado y escogido, y no de los primarios que vienen en los frascos de vinilo. Todo estos para buscar una identidad en el color, con respecto al producto.

Tener en cuenta la altura de las paredes al momento de montar y colgar objetos en ellas.

Es importante manejar buena visibilidad, de manera que ningún objeto pierda importancia respecto a los otros.

No se debe nunca recargar el espacio. pues en medio del exceso es donde menos se pueden apreciar las piezas. Pero tampoco debe estar muy vacío. pues se sentiría como "pobre" o con falta de productos.

Puede haber un punto de información dentro del almacén, por ejemplo un corcho o cartelera. donde se informe de los cursos, talleres y eventos que ofrece el grupo artesanal. Además, en ella se diría quien es el grupo artesanal. cómo ha venido trabajando. etc. También puede haber difusión para venta de materiales o materia prima.

La fachada es la primera visión que un cliente tiene del espacio, de ahí la importancia de una buena escogencia del diseño, y el color. Además, la ubicación del letrero del almacén es de vital importancia, teniendo en cuenta que el local del lado izquierdo maneja exceso de información y recargo de imagen.

Puede haber material accesorio de decoración según idea inicial: lámina de cinc, madera, costal, cartón corrugado, etc. (en las fotos va una muestra de un asiento en cartón corrugado)

Las paredes se pueden ambientar con elementos que se relacionen o enriquezcan los productos exhibidos. por ejemplo, las reproducciones del puente. y una muy buena foto de este.

Atrae bastante la exhibición del oficio artesanal en el local, al lado de los productos terminados. Por ejemplo, podría colocarse una base de 20 cms de alto, para resaltarlo y ubicarlo en el ambiente, sobre la cual se coloque un artesano realizando su labor, y al lado. el producto terminado.

ILUMINACION:

Es muy importante tener en cuenta:

- Localización de ventanas
- Localización de puntos de luz artificial
- Localización de instalaciones eléctricas

La luz puede instalarse en rieles en el techo, con lámparas que puedan desplazarse a lo largo de cada riel, para permitir mayores posibilidades.

La luz directa (focos dirigidos al objeto) es muy importante para resaltar productos.

La luz indirecta (luces ocultas), por ejemplo, una luz que esté localizada en el piso, detrás de una matera, es muy importante para crear buenos ambientes.

La luz difusa (una lámpara a la que se le coloca un papel pergamino sobre la caperuza para que el foco no salga directo), es el tipo de luz que se utiliza en fotografía, y permite crear ambientes, evitando luces muy fuertes e intensas.

IMAGEN

Todos los productos deben ir con su etiqueta describiendo:

- oficio y técnica
- materia prima
- ciudad,
- dirección y teléfono (opcional)
- nombre y logo del grupo artesanal.
- precio

Es necesario buscar un logo y nombre, sonoro, que den identidad al grupo artesanal.

De la misma manera es necesario buscar unos colores con los cuales se identifique el grupo artesanal, el logo, y con ellos decorar el espacio.

El local y los productos deben estar en un perfecto estado de aseo, y se debe sacudir constantemente, pues el polvo genera una mala impresión.

La fachada del local es la primera impresión que el cliente se lleva de un almacén. De ahí su importancia en diseño, limpieza e impacto.

NO OLVIDAR ...

Contar con las herramientas y los materiales suficientes para el buen montaje del local.

Asegurar, pegar o amarrar, los objetos a las mesas y puntos de exhibición, para evitar alguna pérdida.

Tener en cuenta, para la seguridad:

- contra incendios: extinguidor, verificando fecha de vencimiento.
- contra humedad ambiental:, y sitios que generen desarrollo de hongos y moho.
- contra goteras, corrientes de viento, rayos de luz, que maltraten o destiñan el producto.

Los productos exhibidos, y la artesanía que se desarrolle, debe denotar una total exclusividad de producto. Además, una gran identidad con Buga.

Cada vez que se utilice un nuevo espacio, o local, las características son totalmente diferentes. Cada sitio y espacio crea nuevas necesidades y posibilidades.

La creatividad y originalidad siempre será más exitosa que la copia.

Ante todo: LA SENCILLEZ!!!!

LANZAMIENTO:

Es necesario hacer una inauguración del almacén, con la difusión correspondiente, por medio de volantes, altavoz, emisora local, etc.

A esta se deben invitar personalidades que puedan apoyar en una difusión posterior de la organización.

MANTENIMIENTO:

Es importante manejar una rotación de los objetos al menos 2 veces por mes, pues el cliente se acostumbra a observar más un lugar del espacio que otro, por lo tanto, si los objetos se rotan, el ojo del cliente va a creer que hay productos nuevos, aunque esto no sea verdad.

Se debe mantener siempre una excelente atención al cliente.

Se debe tratar de no vender los productos exhibidos, ya que estos serían sólo muestras de ventas.

Se deben organizar y programar conferencias y talleres relacionados con los productos exhibidos.

Es importante estar mirando en otros almacenes de otras ciudades, en Cali, por ejemplo, donde se pueda analizar otras posibilidades de montaje.

Lo que en realidad muestra el éxito de un producto es su nivel de ventas. La competencia hace que un producto tenga mejor calidad, pero es el mercado el que determina el éxito de un producto. Es muy importante estar mirando otros productos artesanales, para analizar la competencia y la calidad de los propios.

QUE OFRECE ARTESANIAS DE COLOMBIA?

. Apoyo a los diferentes grupos artesanales, que soliciten su ayuda a través de un proyecto o un convenio.

Las diferentes modalidades son:

-Diversificación de producto: cuando la comunidad tiene solamente algunos productos. pero estos han saturado el mercado. y es necesario buscarle nuevas salidas, y variaciones que estén de acuerdo a las necesidades del mercado.

-Desafiliación de línea: cuando un grupo tiene exceso de productos. pero no forman parte de una misma línea, se hace énfasis en esto, puesto que es más fácil de vender productos que pertenezcan a una misma línea.

-Desarrollo de producto: una vez realizada la primera asesoría, y logrado desarrollar un prototipo adecuado. se puede empezar a solicitar producción de este a la comunidad.

-Imágenes: todo lo relacionado con empaque. logo. embalaje. etc.

-Talleres de creatividad: se hacen para desarrollar creativamente ciertos grupos que están en estado inicial. o que han ido perdiendo sus posibilidades creativas.

-Continuación de tradición: enfocados a recuperar tradición de técnicas que se ha perdido en ciertas comunidades,

y EXPOARTESANIAS?

Búscase elevar el nivel comercial del producto artesanal. a través de una excelente calidad. y la exhibición de estos productos en la feria.

ALMACEN

1. Definición Conceptual

- qué se quiere
- público al que se quiere llegar

2. Búsqueda del espacio (según concepto)

3. Reconocimiento

- Plano: .medidas
.acceso
.luz
.vidrio
.vitrina
- Ambientación: olor
sonido

4. Apropiación:

- Fachada (primera visión del cliente)
- Pintar pared:
 - calidez: acogedor (selección de colores y gamas: ocres, verdes, azules, vino tinto)
 - primer impacto
 - escoger texturas, diseños, efectos, relieves.
 - Pintar 1 sola pared. (asimetría)
 - Beige (no blanco)
- Techo y piso (escoger si se trabaja o no).
- Puertas.
- Letrero hacia fuera
- Otras opciones: material accesorio según idea inicial (lámina de cinc, madera, costal, cartón corrugado, etc)
- Cenefa:
 - diseño
 - logotipo
- Identidad:
 - color
 - 1090
 - textura
- Sencillez
- Todo en excelente estado (grietas, puntillas, resanes).

\$- Adecuacion:

- Según concepto
- Vitrinas:
 - temática
 - llamativa (no saturación)
 - por color
- Exhibidores
- Panelería
- Bases. soportes
- Muebles
- Estantería
- Objetos colgantes
- Recorridos
- Uso del espacio intermedio
 - "usar lo que se vende. como parte de la exhibición.
 - "columpios. escalera de guadua. sillas. etc.

6. Exhibicion:

- Sólo piezas de excelente calidad
- Ambientes:
 - color (tendencia)
 - materiales
 - oficios
 - sala "clásica
 - "moderna
- Tener en cuenta la cantidad de piezas a exhibir para poder montarla
- Verificar si son piezas únicas o si se cuenta con stock en bodega
- Asegurar los objetos a las mesas para dificultar que los roben
- Agrupar y mostrar por oficios: (la foto del puente representado. y el objeto de cerámica con el mismo puente ollado).
- Gente trabajando el oficio atrae (en la entrada. o afuera).

7- Mantenimiento

- Rotación de objetos (2 veces por mes)
- Limpieza. polvo. aseo general
- Atención al público
- Ingresar lo que haga falta (sacar de bodega continuamente).
- Conferencias. talleres
- Vinculación artesanos a largo plazo (intercambio de tareas, responsabilidades dentro de los miembros del grupo en la organización)
- Letrero donde se cuente quienes son, como se llama el grupo artesanal, quienes lo conforman. y donde se informe que se vende materia prima. y se dictan clases.

8- A tener en cuenta:

- manejo de inventario
- costos (incluir en el costo de los productos un porcentaje por el arriendo y los servicios).
- marquillas (identificación. logo del grupo. valor). Sies para otra ciudad. debe decir: pedidos **al** teléfono x. dirección y ciudad.
- exclusividad
- limpieza
- identidad
- no sobresaturar. ni tener exceso de vacío (según la cantidad de espacio que se maneje y se pueda "desperdiciar").
- Viñetas
- Cada espacio tiene necesidades diferentes.
- Competencia: "lo importante es lo que realmente se vende.
"mirar otros almacenes para conocer el mercado

9- Logo:

- identidad "local
"grupal
"conceptual
- temática: edificios. ventanas. puente colonial (íconos). Religioso.ecológico. río.

10- Otros:

- Souvenirsde publicidad hotelera
- Arquitectura (fotográfica)
- Decorativo y utilitario
- Color: "blanco (difícil de manejar)
"no directamente del tubo. sino trabajado.
"gamas
"contrastes
"coordinados
- líneas: (diversificación)
- Copia. vs. Creatividad

"El mercado es lo que define que es **la** artesanía. (chiva en molde)

ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE UNA EXPOSICIÓN

1. Diseño Conceptual:

- 'Planteamiento de la idea a desarrollar.
- 'Plan de trabajo y cronograma
- 'Convocatoria Pública
- 'Cotizaciones (solicitud #1)
- 'Proyección de Costos
- 'Consecución de Patrocinios
- 'Contratación de recurso humano
- 'Tipo de proyecto a realizarse:
 - concurso
 - exhibición
 - ventas

2. Acoplo y Recepción de Trabajos:

- 'Lugar
- 'Transporte
- 'Equipo humano de:
 - recepción
 - vigilancia
 - seguridad (métodos)

3. Clasificación y Diseño Según Material Recibido:

- A- Conceptual:
 - 'Zona Geográfica
 - 'Oficios:
 - escultura, pintura
 - fotografía, dibujo
 - tejidos
 - Cestería
 - maderas (talla, ebanistería)
 - cerámica
 - 'Grupos indígenas, clanes familiares
 - 'Temática
 - 'Fecha de elaboración (cronológico)
 - 'Ambientes
 - 'Color
 - 'Dimensión

B- Espacial

.Escogencia del lugar

- Diseño del espacio, incluyendo ubicación de panelería
- Area general. vista en plano
- Considerar. .puntos de instalación eléctrica
 - .puntos importantes de iluminación
 - .puntos de acceso
 - .ventanas (decoración, luz natural)
 - .altura de las paredes

.8ementos de apoyo:

- páneles. bases. vitrinas, soportes, estantería, objetos extra.
- equipos audiovisuales (sonido, video)
- pintura, vinilos (para páneles, paredes. bases)
- herramientas y materiales

4. MONTAJE

.Equipo humano:

- Coordinador de Montaje
- Equipo de apoyo
- Técnicos (lúces, carpintería, montaje)

.Equipo Físico:

- herramientas y materiales
- Páneles, bases, vitrinas. etc.

.Difusión preliminar al lanzamiento

- radio
- voz local
- cartel callejero
- volantes. y plegables

.Generalidades:

- altura
- visibilidad
- no recargar el espacio
- Primero, distribución en el piso; luego. colgar y montar
- Aprovechar el espacio intermedio. no sólo las paredes
- Generar recorridos en el espectador

5. EXHIBICION:

-Inauguración

- invitaciones
- publicidad
- ofrecimiento. Coctail
- invitado especial. Palabras

*Difusión durante período de exhibición .

•Talleres de apoyo, conferencias, charlas, videos, mesas de trabajo, visitas guiadas.

*Fotos del desarrollo

*Factor Humano: - Guías
 - Aseo y mantenimiento
 - Vigilancia
 - Conferencistas

*Registro de la exhibición (fotos para catálogo, video)

6. CLAUSURA

.Premiación (sies concurso)

*Evento Final

*Desmontaje (equipo humano)

*Empaque, devolución y envío (carta)

*Realización del catálogo

*Memorias (recopilación del pensamiento y experiencia de la gente)

*Evaluación (en equipo)

.Proyección, continuidad y alcances.

7. OTROS PARA TENER EN CUENTA:

.Instalaciones sanitarias

*Condiciones de Seguridad (las cuales se deben tener en especial consideración, por ejemplo, para montar algo en vitrina, resaltado o aislado de los demás, y/o con vigilancia)

*Participación del público (hasta qué punto se quiere que se aproximen o no al objeto) .

•Seguridad:

- contra incendios: extinguidor, verificando fecha de vencimiento
- contra humedad ambiental: evitar desarrollo de hongos y moho
- contra goteras, corrientes de viento, rayos de luz

8.DOCUMENTACION ESCRITA:

-Fichas de acopio e identificación (para archivo)

*Fichas de manejo de piezas (para las piezas y el empaque)

.Fichas de obra

.Fichas explicativas

.Señalización

.Publicidad y Divulgación

9.FACTOR HUMANO:

'Diseño del concepto y del proyecto

'Recepcionista de obras

'Diseñador de panelería e instalaciones espaciales

*Técnicos (luces, carpintería, montaje)

'Guías

'Restaurador

'Aseo y Mantenimiento

'Vigilancia

'Curador