



artesanías de colombia

**MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.**

Cuaderno de Diseño

**ASESORIAS DE DISEÑO Y DIVERSIFICACION DE PRODUCTO
Indígenas Eperara, Joaquincito, Valle Del Cauca
Indígenas Yanaconas, San Sebastian, Cauca
Comunidad Arzaria, La Junta y Curazao, Guajira
Indígenas Wayuu, Guajira
Morroa, Sucre**

DIANA FRANCO

SANTA FE DE BOGOTA D.C., SEPTIEMBRE, 1999



artesanías de colombia

Cecilia Duque Duque

Gerente General

Luis Jairo Carrillo

Subgerente de Desarrollo

María Gabriela Corradine

Coordinadora Región Atlántica

Lyda del Carmen Díaz

Coordinadora de Diseño

Responsable del Proyecto

Diana Franco

Diseñadora Textil



CONTENIDO GENERAL

CAPITULO 1: INDIGENAS EPERARA, JOAQUINCITO, VALLE DEL CAUCA

CAPITULO 2: INDIGENAS YANACONAS, SAN SEBASTIAN, CAUCA

CAPITULO 4: COMUNIDAD ARZARIA, LA JUNTA Y CURAZAO, GUAJIRA

CAPITULO 5: INDIGENAS WAYUU, GUAJIRA

CAPITULO 6: MORROA, SUCRE



CAPITULO 1: INDIGENAS EPERARA, JOAQUINCITO, VALLE DEL CAUCA

I. ANTECEDENTES

1. Convenio Actual:

Este proyecto está adscrito al Convenio Sena-ARTESANIAS DE COLOMBIA.

2. Proyectos anteriores:

En años anteriores se trabajó basado en el proyecto de La Comunidad Económica Europea, a cargo de Leonor Sánchez, Jaime Londoño en Cali y Nolberta García (indígena de Joaquincito).

Hace 2 años, la hermana Ana Francisca, de las monjas de Buenaventura, dictaron unos cursos de 2 semanas. También tenían un punto de venta en Buenaventura, pero la producción paró debido a que el almacén lo cerraron, por lo pesado de estar pendiente de quién atendía, el transporte de la mercancía, etc.

3 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A.

A nivel de diseño, no existen antecedentes escritos o documentales sobre una intervención de ARTESANIAS DE COLOMBIA en el sitio. Mayor información y apoyo puede ser prestada por Claudia Paz de Asuntos Indígenas de la Gobernación, Secretaría de Desarrollo Comunitario, en Cali. (ver anexo).

4. Producto Tradicional:

La comunidad elabora diversos tipos de canastos en Paja Tetera y Chocolatillo. Estos pueden ser, con tapa, sin tapa, de boca ancha, angosta, profundos y pandos, con agarradera o sin ella. Existe uno en particular llamado "cuatro tetas" por la peculiar forma de sus 4 costados superiores. Algunos son de mayor valor técnico, y matérico, y otros son para un uso mas cotidiano, por lo tanto, son realizados en fibras mas gruesas, y burdas, y con un tejido abierto. La vida útil de estos últimos por supuesto no es muy larga, a diferencia de los mas elaborados. Existen además sombreros, abanicos, escobas tejidos en múltiples diseños y tamaños. Todos realizados en los colores naturales de las pajas chocolatillo y paja tetera. A veces pintan con barniz y anilinas los productos tejidos. También realizan, de forma tímida, algunas tallas de madera, como armadillos en madera de Laurel, y patos en totumo.

Sin embargo, estos son unos canastos elaborados por múltiples comunidades en la zona, a lo largo del Pacífico. Por ello, fue necesario buscar con ellos productos con mayor valor técnico y utilitario, para poderse mover dentro de los mercados locales y nacionales.

5. Objetivo de la presente asesoría:

El motivo para esta asesoría se basó en la necesidad de diversificar la producción indígena de las poblaciones de Joaquincito, Cauca, y Juan Cobo, Valle del Cauca, puesto que tienen una baja producción de canastos en paja tetera y chocolatillo, cuya competencia tiene saturado el mercado.



Debido a que la comunidad tiene bastantes tintes naturales en la zona, se realizó un taller de tintes en las comunidades de Joaquincito y Juan Cobo. La comunidad sólo tenía conocimiento de 2 o tres tipos de tintes, por lo que se pretendió ampliar estas posibilidades.

Además, se plantea una nueva línea de productos, cuyo objetivo radica en la mezcla de materiales (paja tetera y madera), y culturas (Eperara, y los grupos que deseen elaborar las sillas en madera), siendo este elemento muy importante dentro de las nuevas tendencias del mercado actual.

6. Análisis de Mercado

6.a. ¿Qué existe?

Existen múltiples tipos de líneas para mesa, en diversas técnicas, materiales y diseños.

A nivel de cestería, se pueden encontrar canastos, y objetos de líneas de mesa realizados con múltiples tipos de fibras vegetales, los cuales van desde las más blandas hasta las más rígidas, incluyendo los canastos de láminas de madera, tejidas. Sin embargo, con ésta técnica específica no existen individuales o centros de mesa, pues esta técnica está enfocada en tejidos tridimensionales.

Además, no existen en el mercado con el concepto de línea de productos.

En el mercado existen, además, canastos y objetos de línea de mesa, de múltiples colores y formas. Sin embargo, se ha considerado que los colores "tierras" y "tintes naturales", tienen muy buena acogida por parte del público que considera que son más *autéctonos*, o más naturales. Además, son colores de fácil combinación con los diferentes decorados y ambientes de las casas. Un objeto de ésta línea en colores, puede tener un público mas reducido, por ser menos clásico.

En esta ocasión se referencian las que técnicamente mas se asimilan.

Objeto	Material	Técnica	Valor	Cantidad
Individual	Yute y lona costeña	Bordado y retazos	48.000	(6 piezas)
Individual	Tela	Retazos	23.000	(6 piezas)
Individual	Calceta	Tafetán (cestería)	23.000	(6 piezas)
Individual	Fique	Tafetán (cestería)	4.000	(6 piezas)
Individual	Paja tetera	Tafetán	10.000	(6 piezas)
Individual	Calceta	Enrollados grandes	3.000	Unidad
Individual	Guacamayas	Enrollados	8.000	Unidad
Plato	Weguerre	Enrollados	30.000	Unidad
Plato hondo-panera	Calceta	Enrollados	4.000	Unidad
Plato hondo-panera	Guacamayas	Enrollados	7.000	Unidad

Los aquí mencionados pueden tener muchas variaciones, en forma, dimensiones y técnicas. Un individual puede ser ovalado, redondo, hexagonal,



cuadrado, e incluso a veces con formas específicas, como por ejemplo frutas o animales. Pero en general los precios se mantienen similares.

En cuanto a los objetos, pueden ser platos hondos, ovalados como paneras, grandes, pequeños, portacubiertos, fruteros, etc. Y en general los precios tienen unas variaciones muy sutiles.

Para las piezas para aplicación sobre madera, se toman como referencia los individuales, por ser tejido plano.

6.b. Mercado objetivo: ¿en qué mercado se ubicaría el producto?

Los productos están dirigidos para un público interesado en nuevas y diferentes artesanías para decorar la mesa. Están diseñados para un ambiente informal, tipo finca, donde la mesa coordina muy bien con el ambiente. En el caso de las aplicaciones para madera, la pieza al ser puesta en una cenefa de madera, o en una silla, tendrá un toque rústico, dirigido igualmente para espacios informales. Lo mismo se aplica para tapetes, cojines y centros de mesa en lana. Están dirigidos a un segmento clase media, media-alta.

6.c. ¿Qué relación tiene con los mercados existentes?

La paja tetera o el chocolatillo no se han utilizado anteriormente para la elaboración de productos de este estilo, tales como aplicaciones para muebles y cenefas. Desde el punto de vista del objeto tradicional, se han visto productos similares de comunidades de la misma zona, pero con remates, o estilos diferentes.

La necesidad de mercado está dada por la posibilidad de buscarle nuevas salidas a la técnica y los materiales utilizados por los artesanos, dándoles así la posibilidad de diversificar su producción y tener otra salida en caso de que alguno de los productos ya conocidos sature el mercado o disminuya el nivel de pedidos actual. Además, para el cliente es positiva y atractiva la idea de aplicar una técnica tradicionalmente ligada a un objeto, en uno nuevo. La mezcla de materiales, y culturas es el principal objetivo de esta propuesta.

6.d. ¿Qué precios se manejarían en el producto final?

Objeto	Cantidad	Dimensiones	Valor	Valor unidad
Panera	1	30 x 30	8.000	8.000
Estera	1	1.30 x 20	40.000	40.000
Esterilla	1	10 x 45	12.000	12.000
Individual	1	30 x 45	10.000	10.000
Tapete	1	70 x 50	40.000	40.000
Centro de Mesa	1	85 x 35	40.000	40.000
Cojín	1	40 x 30	25.000	25.000



II. PROPUESTAS DE DISEÑO

1. Sustentación

1.a. Objeto:

Por ser el canasto un producto que tiene saturado el mercado, se decidió realizar productos para decoración, como cenefas para aplicar en asientos, muebles, marcos de ventanas, etc. También se hizo una prueba de individuales, centros de mesa, y tapetes. El objetivo es realizar piezas (como muestra), de telas aplicables a múltiples tipos de productos.

1.b. Color:

Se trabajó rojo y crudo, por ser uno de los colores mas alegres, y que con mayor dominio saben teñir los indígenas de la comunidad.

1.c. Material:

Se decidió únicamente utilizar paja tetera, por ser mas flexible que el chocolatillo. La paja tetera permite realizar adecuados remates en los bordes. Al escoger la materia prima, es necesario conocer de antemano cual va ser el diseño que se realice, pues deben estar listas todas las pajas necesarias para realizarlo. Esta paja sería sólo para la pieza de tela. El producto final está basado en la mezcla de materiales, por lo que sería mezclado con diversas maderas, según el mueble o el enchape.

1.d. Diseño:

Se trabajó un diseño específico y tradicional de la comunidad, en este caso, de cruces, pero dándole libertad a cada persona, que lo ubique en su pieza según considere, puesto que este mismo diseño tiene muchas posibilidades de variación. El diseño debe ser pensado desde el principio, antes de comenzar a elaborar la pieza. El dibujo que se escoja, debe ser un dibujo claro, y fácil de entender a primera vista. El diseño debe estar centrado, y no deben quedar líneas sueltas que no pertenezcan al mismo. Para esto es necesario utilizar igual cantidad de pajas por cada color. Los diseños respecto a los muebles sobre los cuales se aplicaría la tela, y los lugares de donde provendrían los muebles, están aún en estudio. Lo ideal sería lograr el ensamblaje o la pieza completa en el mismo lugar. Sin embargo, sus conocimientos sobre madera, que tienen los hombres, son aún incipientes.

1.e. Dimensiones:

Se realizaron piezas en múltiples tamaños, según cada objeto, o lugar donde fuera a ser aplicada la pieza.

1.f. Técnica:

La principal variación se hizo en pasar el manejo tridimensional tradicional, a un manejo técnico plano, para dar nuevas posibilidades y variaciones en los productos. Para esto fue necesario únicamente utilizar la paja tetera, y no el chocolatillo, por ser este excesivamente rígido.

1.g. Línea:

El manejo del mismo color, aunque con variaciones de diseño, genera una línea de productos. Se adecuó este concepto dentro de los productos a



desarrollar. Se planteó la producción de cajas que contengan otras cajas adentro. También la línea de tapetes o esteras pie de cama.

1.h. Competencia:

El tejido plano en paja tetera llevado a aplicaciones en mobiliario, es una nueva posibilidad dentro del mercado nacional. Los individuales y tapetes son un producto que no se ha realizado en esta técnica en ningún lugar del país.

2. Referente (ficha)

3. Propuesta (fichas)

4. Muestra (fichas)

III. PRODUCCION

1. Proceso de Producción

1.a. Materia Prima

*Paja Tetera: Es de color amarillo blanquecino. Es fuerte, brillante y suave en comparación al chocolatillo.

*Chocolatillo: de color café sin raspar, y amarillo al ser raspada.

*Tintes naturales:

- achote
- jagua
- mapuche
- totumo o calabazo
- mancha ropa o sangregallina
- mangle
- mancha ropa
- coco verde
- guago machete
- Nato
- Zapatolongo
- Naidi
- Uvilla de Monte

*Madera: producto utilizado en la etapa final en caso de ser ensamblada la tela en algún tipo de mobiliario.

1.b. Herramientas

*Cuchillo

*Manos

*Plantas para tintes naturales

*Ollas

1.c. Pasos de elaboración:

*Paja Tetera:



-Recolección: se obtiene la planta en el monte. Se recoge verde, para que este lista para ser pelada. En esta etapa duran 1 día para obtener suficiente cantidad.

-Vena: separan la vena de la planta y las hojas. En este proceso duran 1 día.

-Secado: la deja 3 días al sol para que logre el punto necesario.

-Raspado: se realiza para obtener el color blanquecino y parejo, evitando que queden líneas verdes en la palma. Raspan con cuchillo. Duración : 1 día. Si se va a meter al barro no es necesario raspar.

-Ripiado: proceso mediante el cual se empiezan a adelgazar las cintas, hasta lograr el grosor necesario para ser tejidas. Se sacan por lo general grupos de 20 tiras. La cinta final puede medir de 3.5 a 6 cms x 1 a 2.10 mts de largo. Duración: 1 día.

-Cocinado: una mañana: es un cocinado opcional para ablandar la fibra.

-Teñido: es opcional. Se obtienen buenos colores con tintes naturales. Se enrolla y se humedece la fibra. Se lava, preferiblemente con bicarbonato de sodio, para un buen descruce. Se deja en agua hasta el otro día. Es necesario realizar un buen proceso de mordentado para un buen agarre del tinte. Se debe realizar un premordentado o mordentado, con alumbre o algún tipo de mordiente, para garantizar buena penetración del tinte (puede ser vinagre o chirrinche de la zona). Para la tintura, la fibra debe quedar sumergida en el tinte de un día para otro, para una buena penetración del tinte.

Para obtener negros se puede acudir a la técnica tradicional de sumergir la fibra en el barro de 3 a 5 días. En este caso no es necesario raspar la fibra. Si se tiñe con mapuche y barro, se obtiene café. A mayor cantidad de días en barro, mas oscuro el tono final. Al sacarlo, se debe lavar bien, y poner a secar. Esto funciona para el chocolatillo, pues con la paja tetera se debe tener cuidado para que no se pudra.

Los tintes industriales o anilinas no tienen buena fijación en la paja tetera.

*Chocolatillo:

Este material no se está trabajando, pues es muy rígido para hacer los remates del tejido plano. Su consecución es mas difícil pues es en la parte alta del monte. No sirve verde, ni cortado en época de luna. La vena es por lo general partidiza y tostada.

La paja tetera y el chocolatillo no se pueden tejer unidas, (en la misma zona del tejido), porque la primera es mas flexible que la segunda.

La vena o tripa del chocolatillo se utiliza para hacer canastos caseros, mas burdos.

1.d. Problemas durante la elaboración:

Para la realización de los remates en tejido plano, la fibra es un poco quebradiza, por lo que no quedan homogéneos, y se ven mal.

1.e. Posibles soluciones:

Realizar un tejido independiente, como una trenza, y añadirlo para crear otra opción de remates. Si la pieza va montada en algún mobiliario de madera, los remates de la pieza no son visibles a los ojos, por lo que no importaría.



3.d. Costo Real:

Se debe tener en cuenta que es un producto en proceso, cuyo costo todavía está con posibilidades de seguir modificándose.

Teniendo en cuenta esto, el valor de los productos es:

Objeto	Cantidad	Dimensiones	Costo unidad	Costo por mayor
Panera	1	30 x 30	8.000	7.000
Estera	1	1.30 x 20	40.000	37.000
Esterilla	1	10 x 45	12.000	14.000
Individual	1	30 x 45	10.000	9.000
Tapete	1	70 x 50	40.000	37.000
Centro de Mesa	1	85 x 35	40.000	37.000
Cojín	1	40 x 30	25.000	23.000

Estos precios están determinados por el tiempo invertido por cada artesano en la elaboración de cada pieza y su tamaño, en comparación con los canastos y sus precios.

La ganancia que obtienen es muy poca, y el mercado muy limitado y competido, por lo que el costo es bajo. Pero debido al transporte y sus dificultades, y al poco mercado que se mueve, los precios son en otros casos muy altos. Falta orientación en este sentido,

Sería conveniente realizar una asesoría enfocada a costos y mercadeo, ya sea a través de algún convenio o directamente a través de Artesanías de Colombia.

La ganancia que se obtiene es muy poca, y el sistema de costeo es aún muy precario, por lo que sería conveniente una asesoría enfocada a costos.

Si el producto va a ser enviado a Bogotá, es necesario incrementar los costos de envío, pues de lo contrario se pierde plata. Para esto es necesario tener en cuenta:

*El valor del envío, por caja, se distribuyen dentro del valor de todos los productos contenidos dentro de la misma:

Si enviar la caja vale \$15.000, y hay adentro 10 telas, estos \$15.000 se dividen por 10. Esto da como resultado \$1.500. Por lo tanto se suman \$1.500 al valor de cada tela:

Objeto	Cantidad	Dimensiones	Valor Unidad	Costo envío	Valor Final Total
Individuales	4	30 x 45	4.000 u x 4 =16.000	1500 U	5500u x 4 22000
Centro de Mesa	1	1.10 x 60	12.000	1500	13500
Tapete Grande	1	40 x 80	12.000	1500	13500
Tapete pequeño	1	30 x 60	9.000	1500	10500
Portavasos	6*	9 x 9	*1000 x 6 =6000 6000/2=3000	1500 u	4500 x2 9000
Cojín	1	70 x 35	10.000	1500	11500
TOTALES			65000	15.000	80.000



*Los portavasos se toman como si fueran solo 2 piezas grandes de tela, por ser tan pequeños.

*No se debe olvidar que uno es el envío en el bus San Sebastián - Popayán, y otro el envío a Bogotá, ya sea por bus, o por Servientrega.

4. Control de Calidad:

*Para el artesano:

4.b. Teñido:

Debe realizarse en forma completa en todas sus etapas, puesto que la paja tetera es una fibra difícil para asimilar el tinte. Para esto es preciso tenerla al menos un día sumergida en agua, para obtener de ella mas capacidad de agarre del tinte. Realizar un buen descrude, ojalá con bicarbonato de sodio. De la misma manera el tiempo que la paja esté sumergida en el tinte debe ser de una noche mínimo, y de acuerdo con el color que se desea obtener. Se debe utilizar alumbre, o cualquier tipo de mordinte para que el tinte se adhiera a la fibra. Nunca se deben utilizar anilinas, pues destiñen.

4.c. Tejido:

Por lo general la comunidad maneja buena técnica en el tejido. Debe ser parejo, y apretado.

4.d. Diseño:

El dibujo debe estar centrado en la pieza, y ser lo suficientemente definido como para que resalte sobre el fondo. No deben quedar líneas sueltas que no pertenezcan al mismo. Para esto es necesario utilizar igual cantidad de pajas por cada color.

4.e. Orillos:

Deben tratar de ser lo mas homogéneos posible, y trabajar con la fibra humedecida, para evitar el quiebre de la misma. No deben quedar nudos visibles, o fibras quebradas a la vista. En la medida de lo posible se debe retornar la fibra por la misma puntada, para evitar que se vean los remates.

4.f. Densidad:

El tejido no debe tener zonas abiertas, pues se desbarata fácilmente, es decir, se debe manejar una densidad alta (o lo que la fibra lo permita), y homogénea en toda la pieza.

4.g. Acabados:

No debe quedar la paja puyosa, pues incomoda. Los remates se deben esconder, dentro del diseño mismo. Se puede adicionar una trenza que forme el remate.

***Para el comprador:**

-Tinturado: es importante verificar que al tomar la pieza en la mano, ésta no suelte tinta, pues de lo contrario, tendría un mal proceso de tintura.

-Tejido: es necesario verificar que sea fuerte, y cerrado. No debe haber fibras partidas.

-Diseño: debe ser claro a los ojos, y estar bien ubicado en relación a la pieza.



-Acabados: debe tener un aspecto brillante natural, y limpio.

5. Proveedores

Los artesanos con quienes se trabajó fueron:

Joaquincito:

Hercilia Chirimía	Edilma Quintero	Clara Inés Ortiz
Mélida Chiripúa	Mercedes Ortiz	Noralba Grueso
Silvia Chiripúa	Bernecilia Ortiz	Olga García
Alba Nimia Chiripúa	Ernestella Weston	Clementina Mejía
Ofelia González	Ma. De la Flor Pertiaga	Lerinda Dura
Sonia Mejía	Inés Chichileano	
Dilia Chiripúa	Berta Nelly Bertrama	José Flamedes Chirimía
Eluvinia Baqueños	Agustina Puamo	
Sabina Capena	Erminia Dura	
Angela Baqueño	Erminia Ortiz	

Juan Cobo

Lucy Bolaños	Rubiela Bolaño	Ester Riascos
Melli Riveros	Milbia Mosquera	Olivia García
Gloria Riascos	Columbia Lumia	
Estela Riascos	Beatriz Riascos	Hercilio Chiripúa

IV. COMERCIALIZACION

1. Mercados sugeridos:

Se sugieren mercados en Bogotá, como los almacenes de Usaquén, almacenes de muebles como Bima, etc.

2. Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad:

La identidad del producto estaría directamente ligada con el objeto que se realizará, pues, lo que se busca es la mezcla de materiales y dependiendo del lugar donde este se realice, o quien lo haga, será la identidad final del producto.

3. Propuesta de empaque:

El producto debe quedar empacado adecuadamente, especialmente con protección ante la humedad, y ante animales que puedan en algún momento afectarlo. Puede ser en bolsas de papel craft. El empaque plástico no es muy conveniente pues es un espacio propicio para el desarrollo de bacterias. Tienen la ventaja que se pueden apilar unas telas sobre otras, ocupando poco espacio.

4. Propuesta de embalaje:

El producto no tiene problemas de embalaje, puesto que por ser piezas de tejido plano se pueden apilar sin problema. Se debe proteger contra la abundante humedad de la zona, por lo que sería conveniente después de las bolsas de papel craft, añadir unas bolsas de plástico, o cubrir la caja con un plástico interno.



5. Propuesta de transporte:

El transporte es vía marítima y aérea, por lo que los costos son altos, y el viaje movido. El embalaje debe aguantar este tipo de transporte.

V. CONCLUSIONES

1. Diagnóstico:

La comunidad está con buena capacidad de producción, pero carecen de materia prima. La técnica la conocen y la dominan.

Anteriormente recibían mayor apoyo de diferentes entidades, lo que les garantizaba la productividad. En este momento están un poco abandonados.

2. Logros y Resultados:

Se realizó con éxito el taller de tintes naturales en las dos comunidades: Joaquincito y Juan Cobo. La comunidad logró conocer las múltiples posibilidades tintóreas de las plantas que los rodean.

Se logró el acercamiento a la comunidad, la realización de la asesoría en diseño, y realización de prototipos.

Sin embargo, la comunidad tiene muy poca materia prima, por lo que en el momento de la asesoría se dificultó el trabajo, especialmente en Juan Cobo. No había suficiente para tejer, y ni siquiera para teñir. La comunidad no está en producción continua, o dependiendo de la época.

3. Proyecciones:

Se busca llevar las piezas a ser montadas sobre maderas, a manera de cenefas, o sillas. Lo ideal sería que la comunidad pudiera apropiarse de los diseños, y trabajar, en conjunto con los hombres, la madera. Sin embargo el trabajo de los hombres, en madera, en estos momentos, es bastante escaso. La alternativa sería realizar esa labor en Bogotá, pero los costos se incrementarían.

4. Comentarios de la empresa:

El tejido plano, y las piezas por ellos realizadas tuvieron gran acogida de Ligia de Wiesner. Las piezas tienen buen brillo, contraste de color y diseño. Funcionan, incluso sin necesidad de ser aplicaciones para cenefas de madera, sino simplemente como individuales. El montaje de las piezas en madera en Bogotá es bastante dispendioso y costoso. Desafortunadamente en la comunidad no trabajan la madera.

VI. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

La comunidad necesita del trabajo en conjunto con otras entidades, para desarrollar cultivos de materia prima.



Por otro lado, incentivos de transporte de mercancías, puesto que están estancados al no ver opción de salida de su producto, ni encontrar en Buenaventura un mercado viable.

La comunidad dice que había mandado carta, para demostrar su interés de participar en Expoartesanías, pero que nunca les llegó una respuesta, y desean saber qué pasó con eso.

La comunidad tiene ciertos problemas logísticos como:

*No sabe cómo podría llevar la mercancía de Buenaventura a Cali. Una persona tendría que desplazarse, y saldría mas costoso el viaje que la ganancia. Ellos han dejado de distribuir mercancía, debido a lo costoso de los envíos, y lo poco que se paga por los productos.

VII. BIBLIOGRAFIA

A-Joaquincito:

"Incontro-Interdesign"

"Paja Tetera, proceso, consecución, calidades y usos"

María de los Angeles González

Claudia Uribe

Margarita Spanger

Claudia Montero

1-0015



CAPITULO 2: INDIGENAS YANACONAS, SAN SEBASTIAN, CAUCA

I. ANTECEDENTES

1. Convenio Actual:

Este proyecto está adscritos al Convenio Sena-ARTESANIAS DE COLOMBIA.

Para el proyecto de San Sebastián se trabajó con el apoyo del Fondo Mixto del Cauca, a través del coordinador del proyecto artesanal, Orlando Torres.

2. Proyectos anteriores:

anteriormente tuvieron apoyo de las monjas de la zona, quienes les han enseñado técnicas, nuevos dibujos, y creación de objetos. A la vez, los dibujos que ellos elaboran en sus mochilas fueron dados a ellas por unas señoras de Silvia, Cauca. Son adecuados, y se los han apropiado, pero no ha habido un desarrollo completo.

3 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A.

Se han realizado en años anteriores dos talleres de tintes naturales y un diagnóstico.

-Diagnóstico:

Margarita Spanger, 1996

-Talleres de Tintes Naturales:(2)

Marta Peñaranda. 1995, 1996

4. Producto Tradicional:

Los productos elaborados actualmente en la comunidad son:

-Mochilas y bolsos en crochet.

-Mantas, ruanas y cobijas en telar vertical y guangas.

-Productos en macramé.

Prefieren el tejido en crochet.

Todos son productos en lana virgen.

5. Objetivo de la presente asesoría

Es un grupo que lleva seis años de conformado, y desea desarrollar y recuperar los elementos de tradición artesanal. Está empezando, y por lo tanto requieren orientación en el área de diseño, además de ser un grupo con bastante energía de trabajo y proyectos para el futuro.

Es una zona rica en plantas para tintes naturales, por lo tanto es importante que aprovechen esto aplicado a la lana. Los objetivos de esta asesoría son: realización de un taller de tintes naturales aplicados a la lana, recuperación de



la tradición, desarrollo de una línea de lencería en telar vertical y preparación para Expoartesanías.

6. Análisis de Mercado

6.a. ¿Qué existe?

Existen múltiples tipos de líneas para mesa, en diversas técnicas, materiales y diseños.

En esta ocasión se referencian las que técnicamente mas se asimilan.

PAIS DE ORIGEN	DIMENSIONES	VALOR	MATERIAL	TECNICA	ALMACEN
Colombia	1-20 x 1.20	50.000	Algodón	Telar Horizontal	Bima
Africa	1-20 x 1.20	60.000	Algodón	Pintura a mano	San Pelayo
Estados Unidos	1.20 x 1.70	55.000	Hilaza de algodón	Jaquard Abierto	Brissa
Estados Unidos	1.20 x 1.70	90.000	Hilaza de algodón	Jaquard Abierto	San Pelayo
India	2.25 x 2.70	60.000	Algodón	Estampación Semi-industrial	San Pelayo
Francia-NY	Throw mesa	195.000	Algodón	Jaquard	San Pelayo
	Centro mesa	98.000	Algodón	Jaquard	San Pelayo
Egypto	Centro mesa	100.000	Algodón	Jaquard	San Pelayo
Indonesia	1.20 x 2.50	30.000	Algodón	Batik	San Pelayo
	1.20 x 2.50	55.000	Algodón	Ikat	San Pelayo
Persia	40 x 80	90.000	Lana Pura	Telar horizontal	Portobelo
	50 x 1-20	600.000	Lana Pura	Telar horizontal	Portobelo

Los aquí mencionados pueden tener muchas variaciones, en forma, dimensiones y técnicas. Un individual puede ser ovalado, redondo, hexagonal, cuadrado, e incluso a veces con formas específicas, como por ejemplo frutas o animales. Pero en general los precios se mantienen similares.

En cuanto a diseño, en el tejido puede haber variaciones marcadas dentro de la utilización y aplicación de la técnica, y las posibilidades del mismo tejido. El precio de cada una de estas lo establece la comunidad de origen.

En cuanto a línea de lencería, el mercado es bastante amplio y variado, aunque la lana no ha sido trabajada mucho en este sentido. Se ha desarrollado mas hacia los tapetes de diversos calibres, técnicas y diseños.

6.b. Mercado objetivo: ¿en qué mercado se ubicaría el producto?

Los productos están dirigidos para un público interesado en nuevas y diferentes artesanías para decorar la mesa. Están diseñados para un ambiente informal, tipo finca, donde la mesa coordine muy bien con el ambiente. En el caso de las aplicaciones para madera, la pieza al ser puesta en una cenefa de madera, o en una silla, tendrá un toque rústico, dirigido igualmente para espacios informales. Lo mismo se aplica para tapetes, cojines y centros de mesa en lana. Están dirigidos a un segmento clase media, media-alta.



6.c. ¿Qué relación tiene con los mercados existentes?

A nivel de productos realizados en lana, existen muchos en todo el país, desde la Sierra Nevada, hasta Ipiales, pasando por la Sabana de Bogotá. Por lo tanto la competencia es muy alta. Debido a esto, es preciso encontrar unas raíces, y buscar una identidad que haga diferenciar al grupo de las demás regiones del país. Esto se logra con nuevos colores que unifiquen una identidad, a la vez que con nuevos diseños.

El consumidor de este tipo de productos busca objetos utilitarios, con características "rústicas", las cuales consisten en el uso de productos del medio ambiente, de forma que se aprovechen sus características físicas, formales y estructurales, y su valor estético y orgánico, sin afectar los recursos del medio ambiente, combinándolo con diversos productos como nuevas sillas y cenefas de madera, y ambientando sus espacios con tapetes y cojines.

6.d. ¿Qué precios se manejarían en el producto final?

Objeto	Cantidad	Dimensiones	Valor Unidad
Individuales	4	30 x 45	4.000
Centro de Mesa	1	1.10 x 60	12.000
Tapete Grande	1	40 x 80	12.000
Tapete pequeño	1	30 x 60	9.000
Portavasos	6	9 x 9	1000
Cojín	1	70 x 35	10.000

II. PROPUESTAS DE DISEÑO

1. Sustentación

1.a. Objeto:

Se propone elaborar piezas y telas en telar vertical para recuperar los tejidos y diseños tradicionales, creando una línea de productos de lencería para mesa. Se realizará un juego de tapetes, individuales y centros de mesa.

1.b. Color:

Se trabajan los crudos con ocre, cafés y grises (colores naturales de la lana) mezclándolos con verdes y azulados, teñidos en tintes naturales.

1.c. Material:

Lana virgen.
Tintes naturales de la región.

1.d. Diseño:

Se realizan franjas verticales donde se intenta recuperar los tradicionales dibujos encontrados en los chumbes de los abuelos indígenas. Se estarían también aplicando estas franjas y diseños de chumbes, a telas mas anchas.



1.e. Dimensiones:

Cada pieza tiene diferente tamaño de acuerdo a su función.

1.f. Técnica:

Son productos hechos en telar vertical.

1.g. Línea:

Se enseña a la comunidad el concepto de línea de productos por color, diseño y función, donde es más atractivo para el cliente comprar varios productos con diseños similares, o con colores que se puedan combinar entre sí, pues puede poner varios en un mismo ambiente, y lograr que todos los productos se relacionen entre sí. En este caso se realiza una línea de tapetes con individuales y centros de mesa.

1.h. Competencia:

Serán productos nuevos en el mercado, puesto que son objetos funcionales hechos en lana virgen de alta calidad, y finura, lo que le da un buen posicionamiento en el mercado. La competencia de todos modos es muy alta, pues hay productos similares en el norte, centro y sur del país. Es por esto que es necesario buscar formas y colores que identifiquen la zona, y la comunidad, para lograr una alta y fuerte diferenciación en el mercado.

La calidad en el hilado, y por lo tanto en el hilo y la tela, es uno de los factores importantes de resaltar, pues es una buena herramienta para reforzar frente al mercado nacional.

2. Referente (ficha)

3. Propuesta (fichas)

4. Muestra (fichas)

III. PRODUCCION

1. Proceso de Producción

1.a. Materia Prima

*Lana virgen en sus colores naturales, crudo, gris y café, y en tintes naturales.

*Tintes Naturales: Chilca
Yerbamora
Pelos y flores de mazorca
Tintapanga + sauco
Hierro
Hierro + chilca
Fique
Remolacha



Mazorca + sauco
Santa María
Agua de Fríjol
Pepa de café

Una de las principales dificultades radica en la dificultad de consecución de materia prima, pues no hay casi ovejas en la zona (como las hubo en una época), y entonces la compran en ovillo o en mota para hilarla, y les sale mas costosa.

1.b. Herramientas

Hiladora semi-mecánica o manual, puchicangas (huso), rueca. Telar vertical, inguiles (palos de cruce), guasca (cabuyita para separar hilos), tupilinga (palo con puntillas, del telar), zinga o inguil (liso, o cadeneta para alzar algunos hilos en el telar), brazos (cruquetas o masas, palos del telar), asentadas (macana pesada para apretar el tejido).

1.c. Pasos de elaboración:

*Compra de la lana en madeja.

*Tizar: ralo, ordenar las fibras para que quede fino el tejido.

*Hilado, manual o semi-mecánicamente: coger el tacto para que quede la hebra pareja.

*Aspangar: madejar

*Teñido. Lavar.

*Hacer ovillo.

*Armada del telar.

*Tejido.

*Enfurtir: lavar para que la lana quede suave.

1.d. Problemas durante la elaboración:

La lana de esta zona nunca viene en colores homogéneos, por lo tanto es probable que si no se mezcla en forma pareja al hilar, quede el tejido veteado o manchado.

1.e. Posibles soluciones:

Esta característica de la lana con diferentes tonalidades podría ser aprovechado como diseño si se desarrolla y enfatiza de esta manera, creando así una tela veteada. Pero lo importante es que no queden franjas discontinuas.

1. f. Imágenes Proceso de Producción (en anexos)

2. Capacidad de Producción:

2.a Tiempo de producción:

para la elaboración de una tela, desde la obtención de la lana, se requieren en promedio 5 días.

*Hilado: 1 día

*Armada del telar: 1 día

*Tejido: 3 días (promedio)



Como están dedicadas a la hilatura, les queda muy poco tiempo para tejer.

2.b. Recomendaciones:

si la comunidad lograra desarrollar el manejo de las ovejas, se tendría con mas frecuencia la materia prima, saldría mas económico, y se podría controlar con mas facilidad los colores con los que se trabaja.

De otra manera, si se consigue materia prima en cantidad, la comunidad la puede teñir, y puede tener suficiente, de colores homogéneos, para la realización de sus telas. Además, se aceleraría el proceso de producción, por tener la materia prima previamente organizada. Con un centro de acopio de materia prima, se podrían distribuir la lana en toda la comunidad, logrando que todos tuvieran los mismos colores y material para poder garantizar el cumplimiento de un pedido, mejorar en tiempos de trabajo, y poder así definir el estilo y los colores que los identificarían.

3. Costos de Producción:

3.a. Materia Prima:

la obtención de esta tiene un costo elevado, pues la tienen que comprar a comunidades vecinas, y esto hace que su consecución no sea continua, ni permita grandes cantidades de materia prima homogénea, sino que deban someterse a lo que les ofrecen.

3.b. Mano de Obra:

El día de tejido se paga a 4.000 (marzo, 1998)

3.c. Según Jornal:

	Mano de Obra	Lana Café	Lana Blanca
Lana sin tizar		3000 /kilo	1500 /kilo
Tizar e hilar		6000	6000
Día de tejido	4000		
Ovillo normal	4000		
Total	8000	9000 café	7500 blanca

3.d. Costo Real:

Objeto	Cantidad	Dimensiones	Valor Unidad
Individuales	4	30 x 45	4.000
Centro de Mesa	1	1.10 x 60	12.000
Tapete Grande	1	40 x 80	12.000
Tapete pequeño	1	30 x 60	9.000
Portavasos	6	9 x 9	1000
Cojín	1	70 x 35	10.000

La ganancia que se obtiene es muy poca, y el sistema de costeo es aún muy precario, por lo que sería conveniente una asesoría enfocada a costos.



Si el producto va a ser enviado a Bogotá, es necesario incrementar los costos de envío, pues de lo contrario se pierde plata. Para esto es necesario tener en cuenta:

*El valor del envío, por caja, se distribuyen dentro del valor de todos los productos contenidos dentro de la misma:

Si enviar la caja vale \$15.000, y hay adentro 10 telas, estos \$15.000 se dividen por 10. Esto da como resultado \$1.500. Por lo tanto se suman \$1.500 al valor de cada tela:

Objeto	Cantidad	Dimensiones	Valor Unidad	Costo envío	Valor Final Total
Individuales	4	30 x 45	4.000 u x 4 =16.000	1500 U	5500u x 4 22000
Centro de Mesa	1	1.10 x 60	12.000	1500	13500
Tapete Grande	1	40 x 80	12.000	1500	13500
Tapete pequeño	1	30 x 60	9.000	1500	10500
Portavasos	6*	9 x 9	*1000 x 6 =6000 6000/2=3000	1500 u	4500 x2 9000
Cojín	1	70 x 35	10.000	1500	11500
TOTALES			65000	15.000	80.000

*Los portavasos se toman como si fueran solo 2 piezas grandes de tela, por ser tan pequeños.

*No se debe olvidar que uno es el envío en el bus San Sebastián - Popayán, y otro el envío a Bogotá, ya sea por bus, o por Servientrega.

4. Control de Calidad:

*Para el artesano:

4.a. Hilatura:

es importante que el proceso de hilatura, ya sea manual o semi-mecánico, sea en forma pareja, y delgada, pues de la calidad del hilo se deriva la calidad de la tela. Es en realidad la base principal de la calidad final.

4.b. Teñido:

el teñido debe realizarse con la lana hilada y no en mota, pues de lo contrario no penetra lo suficiente. Se deben realizar todas las etapas de teñido, teniendo en cuenta que es conveniente, que antes de iniciar el proceso de tinturado, la lana debe estar sumergida en agua, por 2 días aproximadamente.

4.c. Tejido:

es importante que el tejido sea parejo. Pues si se teje mas apretado en unas partes que en otras, la tela podrá no quedar rectangular o cuadrada, sino deforme. Es importante no olvidar armar el telar con un porcentaje de ancho y largo mayor al tamaño final deseado, pues al desmontarla se encoge. Este porcentaje corresponde a 2 cms aproximadamente.

*Deben aprender a usar el metro.

*Deben utilizar medidas standard, que se ajusten al mercado.

4.d. Diseño:



El diseño debe ser el mismo en los dos costados, y al principio y al final de la tela. Como si se pusiera un espejo en una mitad para lograr saber cómo es la otra mitad. Los dibujos deben ser los encontrados en los chumbes de los abuelos indígenas. No se aceptan flores, animales, o representaciones, pues estos tradicionales dibujos son los que pertenecen a la comunidad.

En términos generales, es necesario que adopten los diseños de sus antepasados, para buscar identidad, en el color y en las figuras. Aunque estas carezcan de significado actual, la imagen de una u otra forma les pertenece. Buscan siempre llegarle al blanco con el lenguaje del blanco, con elementos no elaborados, y no claramente apropiados, por lo que el producto final no resulta bueno. Por ejemplo, la mochila con el letrero "Feliz Navidad", escrito de la siguiente manera: "Felis navida". Así, esto se va empobreciendo, y llenando de significaciones ajenas.

4.e. Orillos:

el tejido debe tener unos orillos parejos para evitar que se vean defectos en la pieza.

4.f. Densidad:

Dependiendo del producto, el tejido puede ser mas denso, si se desea una pieza mas apretada o gruesa, o menos denso, si se quiere que ésta sea más floja y suave.

4.g. Acabados:

en algunos casos es bueno lavar la tela antes de llevarla al cliente para verificar que no se vaya a encoger o a desteñir.

***Para el comprador:**

El cliente debe tener en cuenta, para la aceptación o rechazo del producto en el momento de la compra, la calidad en general, la cual incluye:

*Tejido: debe ser apretado, homogéneo, para que a tela sea resistente. No debe tener hilos sin tejer o flotes, o hilos sueltos.

*Diseño: los dibujos se deben distinguir claramente, y ser bien definidos, resaltando del fondo.

*Color: que se manejen tintes naturales, y gamas acordes a estos.

*Acabados: que los orillos tengan buenos remates y no tengan hilos sueltos ni desordenados.

5. Proveedores

Hermecinda Jimenez
Maria Hermila Gómez
Deyba Córdoba
Miriam Hoyos

IV. COMERCIALIZACION

1. Mercados sugeridos:



Se sugieren mercados en Bogotá, como los almacenes de Usaquén, diversidad de almacenes que manejan telas naturales como Brissa, Casa Bonita, Bima.

2. Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad:

si el grupo finalmente logra retomar la figuración de los ancestros encontrada en los chumbes, se recomienda tomar alguno de estos dibujos y apropiárselo como identificador del grupo.

3. Propuesta de empaque:

Se ha pensado como propuesta de empaque diseñar unas cajas en cartón corrugado, las cuales envuelven la pieza y a la vez conservan un toque de rusticidad tan propio de la lana.

4. Propuesta de embalaje:

el material debe estar protegido contra la humedad y lluvias de la zona. Se puede empacar en cajas de cartón, pero que estén protegidas interna o externamente contra la humedad, con plásticos.

5. Propuesta de transporte:

siendo cajas de cartón comunes, no hay problemas de transporte. En la zona existen buses de transporte público, que están saliendo a diario de la zona.

V. CONCLUSIONES

1. Diagnóstico:

Los Yanaconas, son un gran grupo que habita a lo largo de toda la zona cercana a San Sebastián. Están divididos por grupos según la subzona, en este caso, ellos son los del Alto Mu.

Carecen de tradición, significación simbólica, lengua o raíces culturales. Toda su forma de vida está dentro de un contexto occidental. No tienen prejuicios sociales o raciales, que impidan que un Yanacona sea pareja de un blanco. Así mismo, no tienen identidad en sus diseños y tejidos, y es en busca de esto que se trabaja.

El grupo, nuevo, conformado por 12 personas no tiene apoyo de la comunidad, puesto que en general se considera que la artesanía no es rentable. Por lo tanto en muchas ocasiones se sienten sin apoyo. El Gobernador del Cabildo indígena, y el Fondo Mixto del Cauca si los apoyan. Las artesanas tienen muchos deseos de trabajar y desarrollar nuevas propuestas y proyectos. Desafortunadamente, por estar tan aislada, y alejada, desconoce los caminos adecuados para esto.

Requieren de capacitación técnica y conocimiento de costos para poder desarrollar nuevos productos. Sería conveniente que antes de una nueva asesoría, se lograra una capacitación técnica para ellas, pues a pesar de que conocen varias técnicas, no tienen ninguna muy desarrollada. Es importante fomentarles la creatividad, la constancia en el trabajo, y sobretodo, la credibilidad en ellos mismos y sus productos, pues las mismas personas de la comunidad no creen en la artesanía, y se burlan de las artesanas. Ellos dicen



que desean que cada año venga un nuevo diseñador y les diga qué hacer, pero no son conscientes de que deben desarrollarlos desde ellos mismos, sin esperar que venga un ente externo, una persona nueva a decirles siempre qué hacer. Esto es erróneo.

2. Logros y Resultados:

Se logró transmitir el conocimiento general de los elementos básicos de diseño, los cuales implican calidad, variedad y desarrollo técnico, y la aplicación del concepto de línea de productos.

*Se hizo un análisis inicial de todos los productos de las artesanas de la zona. Se hizo un estudio de la situación y problemática actual, y de los problemas de los productos frente al mercado local y de Expoartesanías.

*Con base en esto se determinaron unos puntos a tener en cuenta, que son los planteados específicamente en el manual "Elementos Generales de Diseño". De éstas se les dejó copia a las artesanas.

*Paralelamente se realizó el taller de tintes naturales de la región logrando desarrollar una gama mas amplia de tintes naturales aplicados a lana, para ampliar las posibilidades de color de los productos.

Se logró la realización de 6 prototipos de nuevos productos en el área de lencería, según lo planeado, con los diseños y colores adecuados a las necesidades en telar vertical, con apropiaciones de los diseños de las "fajas" de los abuelos Yanaconas.

Se logró concientizar al grupo de la importancia de la diversificación de los productos, de la creación de objetos utilitarios y funcionales, de no limitar la producción a un solo tipo de producto dadas las múltiples posibilidades de la técnica. Se hizo énfasis en la recuperación de la tradición y de la técnica como elemento que los identifica. Se enfatizó también en la importancia del trabajo en equipo, y el desarrollo de perspectivas comunitarias.

Respecto a la producción, se les habló de mercados, el desarrollo de nuevas líneas que tengan mayor salida en el mercado, la importancia de un buen manejo de costos, capacidad de producción, cumplimiento de pedidos, etc.

3. Proyecciones:

Se plantea para próximas asesorías desarrollar una línea de cojines, y edredones para cama, en 2 gamas, crudos y tierra, y azules, verdes y amarillos extraídos de tintes naturales.

Estas dos gamas se pueden aplicar a mochilas, tapetes, y una línea de vestuario.

4. Comentarios de la empresa:

Ligia de Wiesner aceptó el producto final, por su excelente calidad.



El énfasis de los productos se seguirá desarrollando, no hacia la línea de lencería, puesto que estos se ensucian con mucha facilidad, y la lana es muy delicada para el lavado, sino hacia cojines y vestuario.

Como color y textura, los manejados fueron muy apropiados, especialmente cuando se forma un jaspeado causado por la mezcla de lana amarilla y blanca. Este aspecto se puede seguir desarrollando.

VI. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

Es necesario tener en cuenta que esta es una comunidad que requiere un gran apoyo de carácter organizacional, y comunitario para poder salir adelante, pues de lo contrario, por ser un grupo tan pequeño, puede tender a desaparecer.

Se recomienda no hacer asesorías de diseño, sin que el grupo haya recibido capacitación técnica, puesto que gran parte de la última asesoría fue invertida en capacitación técnica, y de esta manera, el tiempo y el dinero se están dejando de invertir de manera adecuada.

La situación actual artesanal es difícil, debido a que son un grupo de 8 artesanas, dentro de las cuales existen múltiples conflictos internos, tendientes a dividir cada vez más el grupo. Esto debido a egoísmos y a la no nitidez en los negocios. En esta ocasión sólo se pudo trabajar con 4 artesanas, pues las otras no estaban, o estaban ocupadas.

Una de las principales dificultades radica en la dificultad de consecución de materia prima, pues no hay casi ovejas en la zona (como las hubo en una época), y entonces la compran en ovillo o en mota para hilarla, y les sale más costosa.

Tienen una máquina de coser tejido de punto, y una hiladora. Una artesana Yanacona a través de la cual se hizo la negociación, entre ellos y los de Silvia, no les ha explicado cómo fue, por lo tanto, las cuentas no están claras. Tienen perdido 1.000.000. Necesitan apoyo.

Se encuentran bastante desmotivadas por la dura situación, y por la falta de apoyo y credibilidad entre los propios indígenas del resguardo. Se ríen de ellas todo el tiempo, y de su producción, y las amenazan con que todo va mal y está muy feo, por lo que no las van a poder llevar a Expoartesánías.

Por lo tanto es importante generar una nueva credibilidad en su producción, sus capacidades, y los diseños de los objetos. Esta asesoría sirvió como luz de aliento. Pero hay problemas internos que las ponen en la cuerda floja en cada momento.



VII. BIBLIOGRAFIA

B-San Sebastián:

Talleres de Tintorería

Tintes Naturales

PNR

Realizado en San Sebastián, Cidral y Angoni, Departamento del Cauca

Marta Peñaranda,

Enero, 1996

"Guangas y Zingas"

Tejidos tradicionales del sur del Cauca

ONU-ARTESANIAS DE COLOMBIA

Asesorías en Occidente

Marta Peñaranda

0-0035

0-0051

0-0056

0-0069

0-0093

0-0095



Diccionario De Palabras de San Sebastián, Cauca

Asentadas: uso de una macana mas pesada que jos demás para apretar el tejido.

Aspangar: madejar

Aujón: crochet

Brazos: crucetas o mazos poro el telar

Cumpa: hilos para el orillo del morral.

Chanchuala: parte superior del huso

Chal: bolsa para llevar el café

Enfurtir: lavar para que lo lana quede suave

Escogido: con diseño escogido, o sea con tomos o flotes de urdimbre para crear el diseño.

Guanga o Huangá: telar vertical

Guasca: cabuya

Inguiles o zinga: palos de cruce. Argollitas de halar los hilos. se hocen en hilos de seda, para que resbale. (inguitar o zingar)

Jjiras: mochilas

Kingos: dibujos, preferiblemente en zig-zag

Liso: zingo

iv1orro!: bolso grande.

Niño: lana en el estado previo a ser hilada, enrollada como un niño.

Parrangonas: doble tela

Púchica, puchicnagas: huso

Tejer en espagarrón: plano con dibujo

Tizar ralo: ordenar la fibra de lana para que quede fino el tejido.

Tupilinga: Palo con puntillas

Vivo: diseño de urdimbre



CAPITULO 4: COMUNIDAD ARZARIA, LA JUNTA Y CURAZAO, GUAJIRA

I. ANTECEDENTES

1. Convenio Actual:

Este proyecto está adscrito al Convenio Sena-ARTESANIAS DE COLOMBIA.

2. Proyectos anteriores:

No se había desarrollado ningún tipo de proyecto anteriormente en la zona.

En la actualidad Don José Sarmiento, presidente del grupo artesanal, está dictando cursos de técnica, por parte del convenio ARTESANIAS DE COLOMBIA-Fondo Mixto. Está organizado en las siguientes temáticas:

- Portacorrespondencias en macramé muy fino.
- Materas en macramé
- Carteras en macramé muy fino.
- Fajones o cinturones en macramé muy fino.
- Sombrero en macramé muy fino.
- Chinchorros en telar vertical sin urdimbre
- Cuadros o cortinas en telar vertical, paleteado.

3 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A.

No se había desarrollado ninguna asesoría anterior. En agosto de 1998 se realizó la primera etapa de desarrollo de producto. Del 18 al 24 de Julio de 1999 se realizó lo correspondiente a la continuación y culminación de los procesos iniciados en agosto de 1998. Se realizaron charlas de diseño, mercadeo, y ventas, con los grupos de La Junta y Curazao

4. Producto Tradicional:

La comunidad elabora diversos tipos de mochilas y chinchorros en fique muy delgado, lo que da como resultado productos de alta calidad. Las mochilas en general las hacen de listas o franjas, aunque pueden ser en algunas excepciones, con diseños, dependiendo de los conocimientos de cada persona. El tejido de las mochilas es en aguja. Tienen amplio conocimiento de tintes naturales, por lo que los combinan en sus mochilas, predominando siempre el crudo de color de fondo. Los chinchorros tradicionales son de variadas tonalidades en tintes naturales, y de calidad muy fina.

Anteriormente la comunidad hacía mochilas en listas, de anilinas, y miniaturas de sombreros, y sandalias, pero el mismo mercado ha ido limitando su producción.

Los tapices en fique peinado, portamateras, chalecos o ropa, porta totumos en macramé y los "cuadros" en telar "paleteado" son productos comunes, de baja calidad y diseño, pero de buena demanda en el mercado local.



En la actualidad hacen portacorrespondencias, carteras, fajones o cinturones, y sombreros en macramé muy fino y de alta calidad técnica. Sin embargo, los primeros no tienen demanda del mercado.

5. Objetivo de la presente asesoría

Se basó en la necesidad de diversificar la producción, definir y desarrollar una línea concreta con real demanda para el mercado local y nacional, pues los productos tradicionales, a pesar de ser muy variados, carecen de unidad técnica y de identidad local. Además no están innovando en el mercado.

Se plantearon nuevas líneas de productos, cuyo objetivo radica en buscar nuevos mercados.

A. Productos pequeños, de fácil venta y comercialización en el mercado, como son accesorios para el pelo. (balacas y hebillas)

B. Línea de productos para mesa (individuales, centros de mesa, portavasos) y carpetas decorativas para sala o mesas auxiliares.

C. Línea de cojines

D. Mezclas de materiales: caja y frutero

6. Análisis de Mercado

6.a. ¿Qué existe?

Respecto a las hebillas, balacas y ganchos, en Bogotá se venden muy bien productos similares, pero importados, por un valor de 10.000. Por lo tanto, si el costo de producción local puede llegar a ser menor a \$1000, la ganancia sería bastante alta. Respecto a los cojines, se les puede encontrar en los mas variados precios, materiales y diseños, desde 15.000 hasta 40.000 o 50.000.

Existen múltiples tipos de líneas para mesa, en diversas técnicas, materiales y diseños.

Se puede observar que los colores "tierras" y "tintes naturales", tienen muy buena acogida por parte del público que considera que son más *autóctonos*, o más naturales. Además, son colores de fácil combinación con los diferentes decorados y ambientes de las casas.

En esta ocasión se referencian las que técnicamente mas se asimilan.

Objeto	Material	Técnica	Valor	Cantidad
Individual	Yute y lona costeña	Bordado y retazos	48.000	(6 piezas)
Individual	Tela	Retazos	23.000	(6 piezas)
Individual	Calceta	Tafetán (cestería)	23.000	(6 piezas)
Individual	Fique	Tafetán (cestería)	4.000	(6 piezas)
Individual	Paja tetera	Tafetán	10.000	(6 piezas)
Individual (Boyacá)	Fique	Trenza enrollada	2500	Unidad
Individual (Cúcuta)	Fique	Telara vertical	5000	Unidad
Individual (Cúcuta)	Fique	Aglomerado y cosido en máquina.	5000	Unidad
Individual	Calceta	Enrollados grandes	3.000	Unidad
Individual Guacamayas	Fique	Enrollados	8.000	Unidad



Los aquí mencionados pueden tener muchas variaciones, en forma, dimensiones y técnicas. Un individual puede ser ovalado, redondo, hexagonal,

Objeto	Cantidad	Dimensiones	Valor u.
Hebillas de palito	1	varias	4.000
Hebillas de gancho	1	varias	4.000
Binchas	1	varias	6.000
Cojines de telar	1	35 x 35	27.000
Cojines de aguja	1	35 x 35	27.000
Individuales macramé	1	30 x 45	22.000
Individuales telar	1	30 x 45	3.000
Individuales chinchorro	1	30 x 45	5.000
Porta vasos	1	9 x 9	700
Centro de mesa	1	30. cms. diámetro	10.000- 12.000
Carpetas Grandes redondos	1	25 cms. diámetro	8.000
Carpetas Medianas	1	20 cms. diámetro	6.000
Carpetas Pequeñas	1	15 cms. diámetro	4.000

cuadrado, e incluso a veces con formas específicas, como por ejemplo frutas o animales. Pero en general los precios se mantienen similares.

Los productos que impliquen mezclas de materiales se observan en infinidad de precios y formas, y la competencia mas alta a nivel de precios, viene a ser la producción asiática, China o de Estados Unidos que manejan buenos precios en mano de obra o productos que la imitan, en un nivel de producción masiva.

6.b. Mercado objetivo: ¿en qué mercado se ubicaría el producto?

Los productos están dirigido para un público interesado en nuevas y diferentes artesanías para decorar la mesa. Están diseñados para un ambiente informal, tipo finca, donde la mesa coordine muy bien con el ambiente. Son productos de toque rústico, dirigido para espacios informales. Lo mismo se aplica para tapetes, cojines y centros de mesa. Están dirigidos a un segmento clase media, media-alta, alta.

6.c. ¿Qué relación tiene con los mercados existentes?

En el mercado se ven muchos productos de mano de obra nacional e importada, sin identidad a nivel local o de línea de productos. Como en esta ocasión, la comunidad no tiene una identidad definida, se pueden apropiar fácilmente de diseños nuevos para aportar hacia el mercado. En el mercado, por ejemplo a nivel de hebillas se encuentran productos de buena calidad y diseño, pero de alto precio, por ser importados. En este caso se podría competir con diseño y precio. En cojines de fique no existe mucha producción. En los productos de mesa se competiría a nivel de líneas de productos. A esto se suma el corto tiempo de elaboración de las mismas, que al ser vendidas en



cantidad, producen ganancia en tiempo y dinero. Además habría amplia variedad de diseños y técnicas, aprovechando la creatividad de los artesanos.

6.d. ¿Qué precios se manejarían en el producto final?

II. PROPUESTAS DE DISEÑO

1. Sustentación

1.a. Objeto:

Resaltar en los diversos objetos la variedad de técnicas posibles, (por ejemplo, cada hebilla en una técnica diferente). Resaltar en cada objeto el gran desarrollo técnico, por ejemplo, el macramé en tejido fino. La forma de las hebillas está sujeta a la creatividad del artesano. Las dimensiones para los productos de mesa y los cojines son las medidas standard.

1.b. Color:

Todos los colores posibles de obtener en tintes naturales. Se mantiene el crudo, como color que recuerda el tejido de carpetas para mesa, para realizar en fique imitaciones de estas.

1.c. Material:

Fique y tintes naturales

1.d. Diseño:

Como la comunidad no tiene identidad a nivel formal o iconográfica, se aplican diseños geométricos, los cuales son de fácil realización, comprensión y apropiación para los artesanos. Además son de fácil y buena acogida por el público.

1.e. Dimensiones:

Se ensayaron diferentes dimensiones según cada producto, para obtener la mayor variedad posible de cada uno.

1.f. Técnica:

Aunque cada persona tiene conocimientos de técnicas diferentes, poco a poco se espera lograr un grupo mas homogéneo que permita dar a conocer al país una identidad propia de esa zona, que hasta ahora no lo han tenido. Por esto, el objetivo fue la mezcla de técnicas para obtener buenos diseños a bajo costo. La técnica de macramé es una de las mas demoradas si se hace con tejido fino. Por lo tanto puede salir bastante costoso. Pero al mezclarlo con tejido de aguja con cabuya pasada, o con telar, los resultados son de un producto mas económico. Cada una maneja múltiples puntadas, lo que amplía las variaciones del tejido:

*macramé:	-puntada de flor
	-puntada normal, sencilla
	-puntada normal doble



-puntada normal de cuatro

*Cada una de estas puede ser abierta o cerrada, en fique grueso o super fino, creando así mas variaciones.

*aguja:	-medio suso
	-tejido de media (se ven cuadros)
	-normal
	-granito de arroz (la que mas rinde)
	-granito de arroz doble
	-cabuya pasada

*Telar vertical:	-paleteado
	-chinchorro

1.g. Línea:

Se enseña a la comunidad el concepto de línea de productos por color, diseño y función, donde es mas atractivo para el cliente comprar varios productos con diseños similares, o con colores que se puedan combinar entre sí, pues puede poner varios en un mismo ambiente, y lograr que todos los productos se relacionen entre sí. En este caso se realizan las siguientes líneas:

A. Balacas y hebillas

B. Línea de productos para mesa (individuales, centros de mesa, portavasos), y carpetas decorativas para sala o mesas auxiliares.

C. Línea de cojines

D. Mezclas de materiales: caja y frutero

1.h. Competencia:

El fique, por lo delgado que se hila, en casi ninguna otra parte del país se logra encontrar con estas características. Por el contrario, fique grueso es trabajado y encontrado en lugares como el Cauca, Sabana de Bogotá, Antioquia, etc. En este caso concreto, la competencia mas directa la tienen con los Indígenas Kankuamos de la Sierra Nevada, pues realizan mochilas similares en fique y tintes naturales, y se ha venido desarrollando la línea de individuales. Estos se logran obtener en un precio mas económico, pues el tejido de aguja es menos demorado que el macramé. A nivel de carpetas, existe una comunidad de Cundinamarca, que participó en Mano Facto y que realiza carpetas en agujas, macramé o técnicas mixtas, de muy bajo costo y muy buenos niveles de diseño, aunque con anilinas.

La competencia de todos modos es muy alta, pues hay productos similares en el norte, centro y sur del país, aunque nunca con el fique hilado tan delgado, ni con tintes naturales. Es por esto que es necesario buscar formas y colores que identifiquen la zona, y la comunidad, para lograr una alta y fuerte diferenciación en el mercado. La calidad en el hilado, y por lo tanto en el hilo y la tela, y de los tintes naturales son unos de los factores importantes de resaltar, pues son buenas herramientas para reforzar frente al mercado nacional.



2. Referente (ficha)
3. Propuesta (fichas)
4. Muestra (fichas)

III. PRODUCCION

1. Proceso de Producción

1.a. Materia Prima

*Fique: tiene un hilado de excelente calidad, y se puede conseguir de varios calibres

*Tintes naturales: tienen un amplio conocimiento de tintes. Algunos de estos son:

algodón + berbena	Hoja	verde
brasil	tronco	desde rojo oscuro hasta amarillo
caranguito		
cayena	flor	rosado
cebolla + aguacate	piel y pepa	terracota
cebolla	piel	tabaco
coco	peluza	rosado, café
dividivi + brasil		negro
dividivi	tronco	café claro verdoso
marañón		
morito	palo	amarillo
quebracho	usan la concha	color verdoso
resbalamono	palo liso	rojizo, amarillo
yarumo		

*Madera: producto utilizado para las cajas, los fruteros e individuales en la mezcla de materiales

1.b. Herramientas

*Carrumba

*aguja

*telar vertical

1.c. Pasos de elaboración:

-Recolección: se obtiene de la planta del maguey, en el monte. Se recoge verde, para que este lista para ser pelado. En esta etapa duran 1 día para obtener suficiente cantidad.

-Raspado: se realiza para separar la fibra de todas las sustancias húmedas de la planta. Se apoya sobre una madera, se sostiene de un extremo, y hacia el otro se va raspando hasta obtener las fibras.

-Secado: se seca al sol.

-Peinado: se organizan de forma longitudinal las fibras, para poder ser hiladas..

-Teñido: es opcional. Se obtienen buenos colores con tintes naturales. Se enrolla y se humedece la fibra. Se lava, preferiblemente con bicarbonato de



sodio, para un buen descruce. Se debe realizar un premordentado o mordentado, con alumbre o algún tipo de mordiente, para garantizar buena penetración del tinte (puede ser vinagre o chirrinche de la zona). Para la tintura, la fibra debe quedar sumergida en el tinte durante una hora mínimo, en agua hirviendoo, para una buena penetración del tinte.

-Hilado: según la cantidad de mechass de material que se utilicen, se obtiene mayor o menor grosor del hilo final. En este punto es muy importante tener en cuenta que la cantidad de fibra sea la misma, para lograr un hilo parejo en toda su extensión. En este nivel se pueden realizar mezclas de color, por mechass, y lograr un jaspeado, saraviao o lampazo (si es sólo en unas partes), o por cada hilo (antes de retorcer) para lograr un efecto carriaco.

-Tejido: Se pueden realizar tejidos en macramé, aguja, telar vertical, y mezclas varias. En esta ocasión se han utilizado todas, dependiendo de los conocimientos de cada individuo.

1.d. Problemas durante la elaboración:

Es importante tener en cuenta que cuando se acaba el hilo, y se une con el otro, que no queden estos puntos muy gruesos, pues se ve desigual el tejido. Tampoco se deben realizar estas uniones por medio de nudos.

Las dimensiones adecuadas es preciso verificarlas con metro. Además, cada objeto debe quedar parejo en toda su extensión, para evitar productos defectuosos. Es importante que los tejidos queden planos, y no cóncavos, pues pierden en calidad. Esto se logra a través de la cantidad adecuada de puntadas por vuelta, evitando excesos que deformen la homogeneidad del tejido.

1.e. Posibles soluciones:

Para las dimensiones es preciso señirse a la lista de medidas standard entregadas. El uso del metro es indispensable. También llevar la cuenta de cuantas puntadas se utilizan para lograr los efectos y diseños buscados (ya sea en macramé o en aguja), para poderlos repetir en forma exacta en los otros productos de la línea.

Se debe tener en cuenta que para el tejido con aguja, de los "platos" de las mochilas, o las carpetas, los crecidos deben ir en forma constante, por ejemplo:

*cada 5 puntadas se adicionan 3 crecidos

*o cada 7 puntadas se adicionan 5 crecidos

*o hacer una vuelta de todos crecidos, y 5 vueltas que no tengan crecidos, repitiendo constantemente.

*O según lo escoja cada artesano, siempre y cuando se maneje en forma constante.

1. f. Imágenes Proceso de Producción (en anexos)

2. Capacidad de Producción:

2.a Tiempo de producción por 3 kilos (aprox.)

-Recolección: 1 día



- Raspado: 1 día.
- Secado: 1/2 día.
- Peinado: 1/2 día.
- Teñido: 1/2 día.
- Hilado: 1/2 día.
- Tejido: para una carpeta de un radio de 30 cms. se pueden demorar 2 días promedio, dependiendo de la técnica.

Desde el principio de la producción serían 6 días en promedio, dependiendo del producto.

2.b. Recomendaciones:

Hay que tener en cuenta que si se desea algún color especial en el teñido, se debe avisar con anticipación, especificando el color, pues para su tintura se debe conseguir el producto con el que se va a teñir, pues de lo contrario se corre el riesgo de que este no esté en temporada de cosecha.

3. Costos de Producción:

3.a. Materia Prima:

El valor de la materia prima es bajo, pues se consigue directamente en la zona.

1 lb. Maguey	\$1.200
1 lb Maguey hilado	\$3500

3.b. Mano de Obra:

No tienen un estudio o análisis de la mano de obra, pues el costo final del producto es algo intuitivo, y según el mercado lo haya establecido. Además, se cobra según los conocimientos y la fama que tenga cada artesano.

3.c. Según Jornal:

No tienen estipulado el valor del producto según jornal. El sistema de precios de productos es aún precario.

3.d. Costo Real:

Se toma como guía el valor de las mochilas, aunque estas no están organizadas por tamaños o características específicas:

Producto Tradicional	Valor	Dimensiones
Chinchorro	40.000	Doble
Mochila a franjas	5.000 a 12.000	Grande
Con diseños	30.000 a 35.000	Grande
A franjas	3000 la unidad	Mediana
Con diseño:	15.000 hasta 30.000	Mediana
Pequeña:	1500 o 2000	Pequeña
Miniatura	docena a 2000	Miniatura
Por docenas (promedio)	12.000	Mediana

Estos precios están determinados por el tiempo invertido por cada artesano en la elaboración de cada pieza y su tamaño, en comparación con las mochilas tradicionales y sus precios.



Sería conveniente realizar una asesoría enfocada a costos y mercadeo, ya sea a través de algún convenio o directamente a través de Artesanías de Colombia.

Si el producto va a ser enviado a Bogotá, es necesario incrementar los costos de envío, pues de lo contrario se pierde plata. Para esto es necesario tener en cuenta:

*El valor del envío, por caja, se distribuyen dentro del valor de todos los productos contenidos dentro de la misma:

Si enviar la caja vale \$15.000, y hay adentro 10 telas, estos \$15.000 se dividen por 10. Esto da como resultado \$1.500. Por lo tanto se suman \$1.500 al valor de cada tela:

*No se debe olvidar que uno es el envío en el bus al Servientrega de San Juan, (o el valor del viaje de quien lo lleve) -, y otro el envío a Bogotá, ya sea por bus, o por Servientrega.

4. Control de Calidad:

***Para el artesano:**

4.a. Hilatura:

Adicionar la misma cantidad de mechas durante el hilado para obtener hilo parejo.

4.b. Teñido:

Debe realizarse en forma completa en todas sus etapas, puesto que de lo contrario se corre el riesgo de que se destiña el producto. Se debe utilizar alumbre, o cualquier tipo de mordiente para que el tinte se adhiera a la fibra. Nunca se deben utilizar anilinas, pues destiñen.

4.c. Tejido:

*Debe ser homogéneo, apretando en la misma forma durante toda la pieza. Si no se hace esto, así sea en aguja o macramé, el tejido tiende a deformarse.

*No deben aparecer nudos.

*Deben aprender a usar el metro.

*Deben utilizar medidas standard, que se ajusten al mercado.

4.d. Diseño:

El dibujo debe estar centrado en la pieza, y ser lo suficientemente definido como para que resalte sobre el fondo. No deben quedar líneas sueltas que no pertenezcan al mismo. Para esto es necesario guiarse por los diseños establecidos durante la asesoría. Nunca se pueden representar búhos, flores, animales, o representaciones, ni textos escritos en el tejido.

4.e. Orillos:

Deben ser rectos y homogéneos. No deben quedar nudos visibles, o fibras quebradas a la vista.



4.f. Densidad:

Se trabaja de acuerdo al diseño establecido.

4.g. Acabados:

Se debe retornar el final de la fibra por la misma puntada, para evitar que se vean los remates. Se puede adicionar una trenza que forme el remate, o algún otro tejido que mejore el producto. En este caso, para las carpetas, se utilizaron carpetas tejidas en macramé, con remates de aguja, o tejidos de aguja con remates de macramé.

Es bueno lavar el producto antes de llevarlo al cliente para verificar que no se vaya a encoger o a desteñir.

*Para el comprador:

-Tinturado: es importante verificar que al tomar la pieza en la mano, ésta no suelte tinta, pues de lo contrario, tendría un mal proceso de tintura.

-Tejido: debe ser parejo.

-Diseño: debe ser claro a primera vista, y estar bien ubicado en relación a la pieza.

-Acabados: sin hilos sueltos o nudos visibles.

5. Proveedores

Los artesanos con quienes se trabajó fueron:

De Curazao:

NOMBRE	CEDULA
Alejandro José Vega	84.036.749.SJ
Alvaro Rafael Amaya	17.971.317
Ana María Fuentes	56.075.747
Angela Ma. Sarmiento	27.001.576 SJ
Argélida Martínez	26.729.280 Chimichagüa
Benita Ramirez	
Carolina Xiomara Vega	
Eliana Ramona Nieves	56.073.655 SJ
Hilda Oñate	
Imelda Rosa Daza	56.076.203
Inés Corso	
José Sarmiento	12.709.977 V.
Juan Carlos Maestre	2.769.876 SJ
Juana Martínez	
Julio Fidel Sarmiento	2.769.934 SJ
Katia Sarmiento	t.i.
Liliana Amaya	
María Elvira Maestre	
María Gabriela Vega	56.074.320
María Victoria Oñate	56.075.812
Marta Cecilia Amaya	77.008.373
Millán Enrique Sarmiento	2.769.872
Nísida Rosa Vega	56.074.138
Norelbiz González	
Pedro Pascual Mendoza	2.769.842
Rafael Amaya	
Rafaela Martínez	
Reyes Ma. Sarmiento	
Roseliano Mendoza	5.546.428



De la Junta:

NOMBRE	CEDULA
Adaluz Nieves	27.008.323
Alexander Acosta	
Alexander Acosta	
Amparo Lima Nieves	49.770.800
Carmen Ramirez	
Carolina María Loperena	
Delina Gutierrez	
Elvira Hinojosa	
Hena Vega	
Josefina Maestre	56.074.72
Luz Marina Maestre	
María Eugenia Mejía	
María Librada Coronado	
María Luisa Sarmiento	56.074.156
Paulina Cataño	27.008.228
Paulina Guerra	
Sonia Arrieta	
Sonia Luz Maestre	

IV. COMERCIALIZACION

1. Mercados sugeridos:

Se sugieren mercados en Bogotá, como los almacenes de Usaquén, almacenes de muebles como Bima, Brissa, Casa Bonita, etc.

2. Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad:

La identidad del producto estaría directamente ligada con el material, los colores y las técnicas utilizadas, los cuales le darán la identidad final del producto. Por lo tanto, se debe hacer énfasis en el fique y los tintes naturales.

3. Propuesta de empaque:

El producto debe quedar empacado adecuadamente, especialmente con protección ante la humedad, y ante animales que puedan en algún momento afectarlo. Puede ser en bolsas de papel craft. El empaque plástico no es muy conveniente pues es un espacio propicio para el desarrollo de bacterias.

4. Propuesta de embalaje:

El producto no tiene problemas de embalaje, puesto que por ser piezas de blandas se pueden apilar y doblar sin problema. Se debe proteger contra la abundante humedad de la zona, por lo que sería conveniente después de las bolsas de papel craft, añadir unas bolsas de plástico, o cubrir la caja con un plástico interno.

5. Propuesta de transporte:

Una persona se debe encargar de llevar el producto a San Juan, y desde allí se puede enviar por Servientrega a Bogotá.



V. CONCLUSIONES

1. Diagnóstico:

La comunidad Arzaria está conformada por un gran grupo que habita en diversos pueblos cerca de Valledupar. Carecen, en su mayoría de tradición, significación simbólica, lengua o raíces culturales con contadas excepciones que tienen ancestros indígenas y han logrado carnetizarse como tal. Toda su forma de vida está dentro de un contexto occidental. Así mismo, no tienen identidad en sus diseños y tejidos, y es en busca de esto que se trabaja.

Requieren de capacitación técnica en telar vertical, técnica desde la cual se lograrían obtener muy buenos productos, y en costos para poder desarrollar nuevos productos. Además, la comunidad tiene muy buena capacidad de producción, pero necesitan trabajar mucho en la organización.

Las variadas técnicas amplían sus posibilidades a nivel de desarrollo de producto, pero deben homogeneizar los conocimientos a nivel de toda la comunidad. Sin embargo, a nivel individual, cada persona conoce una técnica específica y la maneja muy bien.

2. Logros y Resultados:

*Se logró transmitir el conocimiento general de los elementos básicos de diseño, los cuales implican calidad, variedad y desarrollo técnico, y la aplicación del concepto de línea de productos.

*Se hizo un análisis inicial de todos los productos de las artesanas de la zona. Se hizo un estudio de la situación y problemática actual, y de los problemas de los productos frente al mercado local y de Expoartesanías.

*Con base en esto se determinaron unos puntos a tener en cuenta, que son los planteados específicamente en el manual "Elementos Generales de Diseño". De éstas se les dejó copia a las artesanas.

*Se lograron desarrollar 30 prototipos, partiendo de que estos se pueden variar según la creatividad del artesano.

*Se logró concientizar al grupo de la importancia de la unificación a nivel de técnica, calidad y diseños, para vender como un grupo y no como individuos. Se enfatizó pues en la importancia del trabajo en equipo, y el desarrollo de perspectivas comunitarias.

*Respecto a la producción, se les habló de mercados, el desarrollo de nuevas líneas que tengan mayor salida en el mercado, la importancia de un buen manejo de costos, capacidad de producción, cumplimiento de pedidos, etc.



3. Comentarios de la empresa:

*Después de un análisis de los productos, se decidió lo siguiente:

-Las hebillas gustan, pero es necesario desarrollar un producto mas grande, donde se puedan apreciar de mejor manera las habilidades y valores del artesano y su producto.

-Los cojines se pueden desarrollar, incluso con tejidos mas finos y delicados. El costo está bien. Por estos se puede llegar a pagar hasta 40.000, si son mas finos.

-Se logró la realización de 30 prototipos nuevos, en el tema de carpetas. Se decidió enfocar todo lo planeado para individuales, hacia el área de carpetas, pues los costos de estos salen muy altos, y con estos precios el producto sólo se puede comprar en piezas individuales.

4. Proyecciones:

-Sería conveniente una tercera etapa de estandarización de calidad y precios. También de medidas de mochilas, bolsos, etc.

-Un curso de costos también ayudaría, pues cada uno costea en forma independiente, y sin tener en cuenta tiempo de producción, calidad, etc.

-Para mas adelante sería muy bueno un curso de telar vertical, con diseños, dictado por una persona ajena a la zona, pues los conocimientos de don José Sarmiento en esta técnica son muy primarios.

-Durante la la feria artesanal Mano Facto 1999 asistió Alejandro Vega. Se escogió este representante, pues es una persona de buenos conocimientos técnicos, alta creatividad, mente abierta, joven y receptivo a nuevas ideas. El puede llegar a ser líder artesanal si se apoya, y logra desarrollar cualidades que están empezando hasta ahora. De similar personalidad son Eliana Nieves, Millán Sarmiento y Juan Carlos Maestre. Se proponen estos artesanos para próximas oportunidades.

VI. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

El principal problema actual de la comunidad está en la organización. Cada lugar tiene un grupo independiente, por lo que ha sido necesario hacer dos reuniones. A los talleres no asisten casi personas de la Junta, sino en su mayoría de Curazao, probablemente por lo que han sido realizados en Curazao. Este grupo ha estado funcionando con mayor nivel organizativo y por lo tanto, de respuesta a los talleres y pedidos, con la excepción de la participación en Expoartesanías 98, que no lograron cumplir con su asistencia, y no avisaron que no venían, dejando el stand sin ocuparse. El grupo de Curazao si ha logrado conformarse como organización pero el de La Junta ha tenido diversos problemas, por lo que no está oficialmente constituido.



Existen diferencias entre los dos grupos, lo que les impide mayor comunicación y desarrollo. Sería conveniente solicitar cursos o charlas sobre organizaciones, para así fortalecer esto, que es uno de los elementos que ha impedido el desarrollo del producto, a pesar de que hacen lo mismo. Si se soluciona el problema de organización, lo respectivo a la producción se va solucionando.

-Por ser un grupo bastante grande (los 2 pueblos), son un buen grupo para responder a pedidos de gran tamaño.

-Existen muchos niños con conocimientos muy básicos, y ganas de aprender, pero el colegio no tiene ningún proyecto específico relacionado con el tema artesanal. Por lo tanto, sería bueno tener en cuenta esto, para la conservación de la tradición.

-Un valor de esta comunidad, es que hombres y mujeres tejen sin importar el sexo. Esto es bueno fomentarlo, pues el trabajo entre los dos géneros da muy buenos resultados. Las carencias de uno se suplen con el otro.

Es importante resaltar el valor de los productos de Celina Sierra, artesana independiente, como productos de buena calidad y diseño. Aunque también sería necesario corregirle ciertos detalles, el producto tiene muy buen nivel.



CAPITULO 5: INDIGENAS WAYUU, GUAJIRA

I. ANTECEDENTES

1. Convenio actual:

El proyecto está adscrito al convenio ARTESANIAS DE COLOMBIA - SENA

Se trabajó en la zona 3-Ferrocarril con el Convenio Fes-ARTESANIAS DE COLOMBIA

2. Proyectos anteriores:

*En cuanto a la temática general, Marta Ramírez fue de las primeras personas que realizaron una investigación de carácter artesanal de la cultura Wayuu en ARTESANIAS DE COLOMBIA. Comenzó en 1990. De esto quedan 5 textos, 3 denominados Cultura Wayuu y 2 de Tejidos Wayuu.

* Margarita Spanger realizó en 1997 un diagnóstico de la situación artesanal, en toda la zona. Su informe de diseño estuvo enfocado a la Ranchería Jasaishiwou. De esto éxito un informe escrito, y uno correspondiente a la parte gráfica.

3. Asesorías prestadas por Artesanías De Colombia S.A.

Asesorías de diseño no se han prestado anteriormente en la zona.

En esta ocasión, el trabajo se dividió en tres zonas, con varias rancherías.

Zona 1: NAZARETH: Aquí ha venido trabajando el Fondo Mixto. En esta ocasión no se trabajó con ellos, sino en forma particular, con personas de diferentes rancherías de la zona.

Zona 2: PORTETE: Es una zona en la que ha venido trabajando la Fundación Akotchijirawa, en la coordinación de Victoria Ballesteros. El último proyecto es de 1996. La asesoría se hizo bajo su coordinación. Se trabajó con personas de 2 rancherías.

Zona 3: FERROCARRIL: en esta zona ha venido trabajando la Fundación Carbocol-Intercor, con varias rancherías. Se contó con el amplio apoyo de esta entidad para llevar a cabo la asesoría, enfocada a 2 rancherías.

4. Producto tradicional

La comunidad se ha destacado por la elaboración de los chinchorros y mochilas en algodón. Además bordan mantas, y tejen múltiples fajas, bolsos, adornos con diversas técnicas de tejido. Manejan múltiples técnicas de tejido, entre las que están telar vertical y crochet. El peyón para burros o bicicletas ha sido bastante común, aunque está desapareciendo. También está el telar de cintura, el tejido de las waireñas o sandalias, trenzados, etc.



Por otro lado, en la zona 1, Nazareth, elaboran el sombrero o Womu en palma de lssi o tetera, pintado con diseños tradicionales.

5. Objetivo de la presente asesoría:

La calidad de los tejidos es excelente. Sin embargo, los costos de los productos que elaboran son muy altos, por lo que sería adecuado ampliarles las posibilidades en el mercado con nuevos productos, que conserven técnicas tradicionales. Por esto se plantea la realización de líneas de lencería con las diversas técnicas que dominan, para así hacer piezas de menor costo, en relación directa a su tamaño y su trabajo. Esto se aplica a las 3 zonas. Por otro lado se planteó una línea de objetos de pequeño formato, como billeteras, bolsitos, sombreros, hebillas, llaveros, etc, para tener soluciones económicas viables.

Se buscó recuperar el uso de la materia prima, el algodón, pues debido a múltiples circunstancias, este ha ido bajando de calidad, y ha sido desplazado por el uso del acrílico o poliéster.

Por otro lado, en la zona 1, Nazareth, se realizó una investigación de plantas tintóreas de la zona, y un taller de tintes naturales, para resolver el problema de la pintura en vinilo sobre el sombrero Womu.

6. Análisis de Mercado

6.a. ¿Qué existe?

En el mercado existen múltiples productos de lencería, nacionales e importados, incluyendo los tejidos. Estos oscilan entre muchos precios, desde los mas caros hasta los mas baratos. Esto demuestra que si hay un espacio para venta de este tipo de productos, sin importar necesariamente el precio, pero si su diseño y calidad.

PAIS DE ORIGEN	DIMENSIONES	VALOR	MATERIAL	TECNICA	ALMACEN
Colombia	1-20 x 1.20	50.000	Algodón	Telar Horizontal	Bima
Africa	1-20 x 1.20	60.000	Algodón	Pintura a mano	San Pelayo
Estados Unidos	1.20 x 1.70	55.000	Hilaza de algodón	Jaquard Abierto	Brissa
Estados Unidos	1.20 x 1.70	90.000	Hilaza de algodón	Jaquard Abierto	San Pelayo
India	2.25 x 2.70	60.000	Algodón	Estampación Semi-industrial	San Pelayo
Francia-NY	Throw mesa	195.000	Algodón	Jaquard	San Pelayo
	Centro mesa	98.000	Algodón	Jaquard	San Pelayo
Egypto	Centro mesa	100.000	Algodón	Jaquard	San Pelayo
Indonesia	1.20 x 2.50	30.000	Algodón	Batik	San Pelayo
	1.20 x 2.50	55.000	Algodón	Ikat	San Pelayo
Persia	40 x 80	90.000	Lana Pura	Telar horizontal	Portobelo
	50 x 1-20	600.000	Lana Pura	Telar horizontal	Portobelo



6.b. Mercado objetivo

Los productos están dirigidos para un público interesado en nuevas y diferentes artesanías para decorar la mesa. Están diseñados para un ambiente informal, tipo finca, donde la mesa coordina muy bien con el ambiente. En el caso de las aplicaciones para madera, la pieza al ser puesta en una cenefa de madera, o en una silla, tendrá un toque rústico, dirigido igualmente para espacios informales. Lo mismo se aplica para tapetes, cojines y centros de mesa en lana. Están dirigidos a un segmento clase media, media-alta.

6.c. ¿Qué relación tiene con los mercados existentes?

No existen en el mercado productos de lencería o para mesa, a nivel textil, de carácter indígena. Hay productos de carácter indígena, a nivel de cestería, pero el desarrollo de lencería indígena textil es prácticamente inexistente. Es por esto que sería un producto bastante fuerte en el mercado, manteniendo los costos acorde al nivel de venta posible.

6.d. ¿Qué precios se manejarían en el producto final?

Se realiza un estudio de costos para definición de precios finales de los productos, basado en el valor del jornal de la zona, el tiempo y material invertido, y la existencia en el mercado de productos que le generen una competencia.

PRODUCTOS DE LENCERIA	Dimensiones	Cant. Madejas	\$ Mano de Obra	\$ UNITARIO	\$ POR MAYOR
Mantel pequeño	85 x 85	4	10.000	15.000	13.000
Cojines		2 1/2	8.000	12.000	11.000
Individuales	30 x 45	1 mad. C/u 10 juego	2.000	3500 30.000 (juego 8)	28.000
Centro de Mesa		2 1/2 mad.	8.000	12.000 o 15.000 (o.) 10.000 (h.)	11.000
Portavasos		2	500	800	700
Tapete		5	13.000	20.000	18.000
Brazos silla (par)		4	2.500	3.000 (c/u) 6.000	2.500
Espaldar (silla)		3	5.000	9.000	8.500

ACCESORIOS DE VESTUARIO	Dimensiones	Cant. Madejas	\$ Mano de Obra	\$ UNITARIO	\$ POR MAYOR
Sombrero				15.000-20.000	12.000-18.000
Billetera				10.000	8.000
Bolso				15.000-20.000	12.000-15.000
Waireñas	30 x 45			2.500	2.000
Fajón				7.000	6.000
Hebilla				1.500	1.200
Bincha				3.000	2.500
Llavero				2.500 -3.000	2.200

*Estos precios son para acrílico. Pueden bajar, para el algodón, o subir según el precio de la madeja de acrílico.



II. PROPUESTA DE DISEÑO

1. Sustentación

1.a. Objeto:

Se propone elaborar piezas y telas en telar vertical aplicando los tejidos y diseños tradicionales, creando una línea de productos de lencería para mesa. El objetivo es buscar objetos pequeños, y por lo tanto de bajo costo, donde se puedan plasmar exactamente los diseños tradicionales, y los cuales tengan buena opción de venta en el mercado, es decir, diversificar hacia objetos de pequeño formato, para que tengan mayor cantidad de entradas por mes. Se realizará un juego de tapetes, individuales, centros de mesa, throws de varios tamaños.

También se desarrolla una línea de accesorios de vestuario, que al ser objetos de pequeño formato, pero que conservan el diseño tradicional, son objetos de fácil nivel de venta en el mercado. Además, se pueden realizar de manera rápida, pues una de las limitantes de los chinchorros, es que les puede tomar alrededor de un año para lograr terminar uno. Estas productos se realizaron, después de ser consciente de la gran cantidad de tiempo que hubiera tomado realizar productos de lencería en la zona, además de la dificultad del desplazamiento hasta las rancherías.

Zona 1, Nazareth:

Se realizó una línea de productos de accesorios de vestuario.

*Nota: es necesario aclarar que estos productos se realizaron como una opción fácil y rápida para su realización y su venta, pues en la realización de productos en telares se demoran, por un centro de mesa, alrededor de un mes. No era obligatorio desarrollar línea de productos en esta zona, sin embargo se hizo a manera de prueba. Además, la comunidad no se podía reunir en un solo lugar, pues tienen compromisos que manejar en su propia casa. Entonces, habría sido necesario desplazarse hasta cada ranchería, cosa que sin carro es imposible, y el monto dado para realizar esto en carro no alcanzó, adicionando que en Nazareth no existen carros que se dediquen al servicio público.

*Zona 2, Portete:

Se realizó una línea de productos de accesorios de vestuario, y llaveros, objetos de fácil venta en el puerto de Portete. La comunidad no tenía muchos deseos de trabajar, pues decían que les iba mejor vendiendo gaseosas en el puerto. Por esto se decidió trabajar con ellos productos de bajo costo, fácil venta, y fácil realización. Además, por ejemplo un llavero es un producto de gran utilidad para las personas que llegan hasta el puerto.



*Zona 3, Ferrocarril:

Se realizaron 2 líneas de lencería, con dos rancherías. El proceso productivo en la zona es muy lento, por lo que no fue posible esperar hasta el final de la evolución del trabajo, y no se logró hacer seguimiento hasta los remates, punto donde tuvieron problemas al final.

1.b. Color:

Se conservan los colores tradicionales, pero buscando limitar la cantidad de colores por pieza. En todos se trató de conservar la tendencia tierra, enfocada a la colección TERRA, planteada desde la empresa.

1.c. Material:

Se buscaba realizar productos en algodón, pero la calidad de este es muy mala, por lo que fue necesario realizar algunos en acrílico. Los de algodón, se realizaron en este material, de baja resistencia y baja fijación del color, a solicitud de la empresa, pues todos los objetos realizados deben ser en fibras naturales.

Zona 1, Nazareth: acrílico

Zona 2, Portete: algodón

Zona 3, Ferrocarril: algodón

1.d. Diseño:

Los diseños trabajados son los Kanás o diseños tradicionales, los cuales pueden ser muchos y de significaciones diferentes, relativos a su cultura. También se manejaron los símbolos representativos de las castas o clanes como otro diseño tradicional, digno de apropiarse y desarrollarse. Se abolió la posibilidad de realizar flores, muñecos representativos de la zona, y letreros y marcas de productos occidentales.

Es indispensable recuperar los diseños tradicionales, simbólicos (iconos de clanes y los kanás), pues se han ido perdiendo. La comunidad está cansada de trabajarlos, pues dicen que eso ya no se vende, y han empezado a implementar dentro de sus diseños marcas de productos gringos, lo cual empieza a ser un grave problema para la artesanía.

1.e. Dimensiones:

Para la línea de accesorios de vestuario y llaveros, se manejaron las medidas standard que caracterizan ese tipo de productos. Para los productos de lencería, se manejaron las medidas standard tradicionalmente utilizadas por ARTESANIAS DE COLOMBIA para este tipo de productos.

1.f. Técnica:

A pesar de que manejan múltiples técnicas, se escogieron las mas representativas, y las mas prácticas de ser realizadas, de acuerdo al tiempo estimado para cada asesoría:

Zona 1, Nazareth: crochet y telar de waireñas. Esta zona es donde todas las técnicas son de mejor calidad. Se usaron técnicas que dieran como



resultado tejidos rápidos y productos no muy grandes, de fácil venta y realización, y bajos costos.

Zona 2, Portete: crochet y el cuerpo para el telar de cintura del fajón, telar de waireñas. En esta zona tenían conocimientos muy básicos de técnica de crochet, por lo que fue necesario que unas enseñaran a otras. Se usaron técnicas que dieran como resultado tejidos rápidos y productos no muy grandes, de fácil venta y realización, y bajos costos.

Zona 3, Ferrocarril:

*Ranchería 1: telar vertical tejido de chinchorro anudado

*Ranchería 2: telar vertical tejido de chinchorro cruzado.

*Es importante resaltar que el tejido de telar les toma mínimo un mes para la realización de los productos de la asesoría, pero se decidió utilizar en esta zona, pues había mas tiempo para trabajar con ellos unos días, salir, y volver luego de otra asesoría para ver cómo van.

1.g Línea

Zona 1, Nazareth: accesorios para vestuario: sombrero, cinturón, bolso, billetera, waireñas,

Zona 2, Portete: accesorios para vestuario: sombrero, cinturón, bolso, billetera, waireñas, hebillas, llaveros.

Zona 3, Ferrocarril:

*Ranchería 1: lencería: individual, mantel, centro de mesa, portavasos, throws de diversos tamaños.

*Ranchería 2: lencería: individual, mantel, centro de mesa, portavasos, throws de diversos tamaños.

Se busca la ampliación de las líneas de productos, pues su producción actual se limita a las hamacas y mochilas, que son los productos de uso cotidiano, y mercado local y de la costa. Para ampliar el mercado, es necesario ampliar las líneas.

1.h. Competencia

En este sentido, tienen competencia muy alta a nivel de el tipo de productos que existe en el mercado, para lencería, en tejidos importados de la India o de Asia, pues el costo de estos es muy barato. Sin embargo, a nivel de diseños y tejidos de lencería tradicionales indígenas, no existen productos con estas características. A nivel de accesorios, al estos conservar los diseños tradicionales indígenas, se está haciendo un producto nuevo y original frente a los que existen en el mercado.

2. Referente, Propuesta, Muestra (fichas)

Zona 1, Nazareth

3. Referente, Propuesta, Muestra (fichas)

Zona 2, Portete

4. Referente, Propuesta, Muestra (fichas)

Zona 3, Ferrocarril



III. PRODUCCION

1. Proceso de Producción

1.a. Materia Prima:

*Algodón: El problema central de la Guajira radica en la escasez y mala calidad de materia prima.

Hace algunos años, la comunidad se dedicaba a sembrar el algodón y fabricar su propia hilaza. Pero debido a la escasez de agua, y al crecimiento de plagas, se vieron en la necesidad de comprar.

Se empezó a trabajar con hilaza de algodón comprada, pero esta empezó a bajar su calidad. Al comienzo era de tres cabos, pero ya no la fabrican. Ahora es con muy pocas torsiones, y a dos cabos, por lo que se rompe con mucha facilidad. Además la fijación del color es muy baja. Es por esto que ahora los artesanos recurren al uso de Oasis que es una marca de acrílico. Sin embargo, los costos del acrílico son muy altos, por lo que la producción está bajando. En ocasiones utilizan algodón mercerizado, el cual tiene mucho brillo.

Por esto, la necesidad básica debe enfocarse en una adecuada consecución de materia prima. La fábrica que surte productos de buena calidad es Hilatel de Medellín, pero la variedad que se maneja es muy limitada. Y además es fácil de confundir con productos de baja calidad, que al lavarlos destiñen.

Utilizan para la realización de chinchorros de baja calidad, y de uso personal, la pita o curricán crudo, el cual es bastante fuerte, y da calidades mas gruesas, pero de las cuales se pueden desarrollar nuevos productos.

Se llegaron a encontrar mochilas tradicionales en nylon, y el "gancho" para venderlas es mojarlas y decir que no les pasa nada.

La palma de Issi, para la realización del sombrero Womu está en vía de extinción en la zona, por lo que se ha debilitado su producción.

*Tintes:

Se realizó una investigación, y taller de tintes naturales en la zona de Nazareth, en coordinación con la FES. Sin embargo en ninguna parte del territorio Wayuuse ha desarrollado el uso de los tintes, pues el producto comprado ha tenido hasta el momento la suficiente aceptación por parte del mercado. Se ha considerado que el producto ya teñido es mejor porque:

- Es mas barato
- Mas resistente a la luz y el agua (eso creen ellos)
- Dura toda la vida
- En sequía no hay plantas para teñir

Independientemente de esto, se realizó el taller de tintes, logrando obtener los siguientes colores:

PLANTA	PARTE USADA	COLOR OBTENIDO
Algarobillo	Corteza	Rojo
Algarrobo (Atpai)	corteza	rojo



Añil	hoja	Gris claro, verde claro
atupa		
Bija (parice)	cogollo	Café claro
Dividivi calentano (ichi)	fruto	Café, gris, negro
Indio Desnudo		
Jaguero (piura)	tallo	Amarillo
ketpisuta	corteza	amarillo
koshoponot	corazón	Rojo claro
mamoncillo	fruto	rosado
maraguay	corteza	curuba
Marañón (kouji)	Fruto	Gris, rojo (en frío) Amarillo claro (en caliente)
Ojo de venado (chipirra)	Hoja	Negro (en frío) Café rojizo (en caliente)
totumo	tripa	negro
Trupillo (aitpia)	Corazón de madera	negro
Uva Andina		
Wanapi-wanapai	corteza	Rosado
Wasairra (paasairra)	corteza	Rojo-amarillo
Wasema	Corteza	Ladrillo

Chirrinche y vinagre: auxiliar para mordiente.

Debido a que el sombrero es de doble faz, (sin color en el interior y con color por fuera) y así les gusta, se planteó para el desarrollo de tinturas, extraer el tinte y aplicar, a manera de pintura, verificando que el sombrero tenga buen premordentado para que absorba la mayor cantidad posible de tinte.

1.b. Herramientas

Las herramientas utilizadas son, para el crochet, la aguja, para el fajón se utiliza el cuerpo, la cintura y los dedos de los pies. para los productos de lencería el telar vertical. Para las waireñas, está el tejido especial para waireñas.

*Koushu: barra de montaje de la urdimbre (para cruce)

*Telar de urdido corredizo (porque la urdimbre delantera se puede convertir en trasera)

*Hilado en "pierna", dejando los hilos resbalar sobre el muslo.

*Husos:
korompa (masculino)
Sutta (femenino)

*Süpülakeinñasü: telar de 2 estacas para:
-cordón atula
-cabuyera molokoonoutaya
-colgadera süpukat susu
-chinchorro ajutajushi

*Anütpala: telar de horquetas, y 2 troncos horizontales.

*Añiruwi: 2 fuertes troncos horquetados

*Telares Grandes:
-chinchorros
-hamacas
-she'ii

*Telares Pequeños:
-fajas
-wüsiakat
-puna'a
-bolsos kanasü
-cabuyeras



-colgaderas paleteadas

1.c. Pasos de elaboración

Zona 1, Nazareth; Zona 2, Portete: se debe tener muy claro cual es el diseño que se va a realizar antes de comenzar a tejer en crochet, para no cometer errores. Lo mas importante para tener en cuenta durante su elaboración es estar muy atentos al momento de cambio de color en el tejido, para seguir de forma correcta el diseño.

Zona 3, Ferrocarril:el tejido en telar vertical tiene en la Guajira muchas variaciones.

*armada del telar: dependiendo de la técnica escogida se arma en forma diferente. Puede ser telar vertical o de waireñas.

*Tejido: es símbolo de juicio, creatividad e inteligencia. Cada tejido tiene una forma diferente de realizarse, según lo que se desee.

*Tejido de remates:una vez desmontado el producto del telar, se deben realizar remates en los orillos para verificar que el producto quede con buenos acabados.

*Flecos: se deben retorcer a manera de ikitos para que estos no queden muy débiles.

1.d. Problemas durante la elaboración

*Problema 1: materia prima de baja calidad, de resistencia y solidez de color.

*Problema 2: baja calidad en remates. Se ven los nudos del punto de unión de los flecos del chinchorro, y el chinchorro en sí.

1.e. Posibles soluciones

*Problema 1: Para esto habría varias alternativas:

-Verificar la calidad de los productos de Hilatel. (control de calidad)

-Que Hilatel tenga un distribuidor directo, o punto de venta donde sea confiable la calidad.

-Que el paquete de hilo esté debidamente etiquetado y marcado, para saber cual se compra, porque ninguno lo está.

-Buscar otros proveedores

-Buscar nuevas alternativas para la generación de nueva material prima, como por ejemplo, fortalecer nuevos sembrados de algodón.

*Problema 2: los remates se pueden mejorar realizando nuevos ensayos, hasta perfeccionarsen.

1. f. Imágenes Proceso de Producción (en anexos)

2. Capacidad de Producción

2.a Tiempo de producción

*Problema 1: el excesivo tiempo de realización de los productos. La comunidad está muy preocupada por los compromisos sociales y del hogar, y a tejer invierten alrededor de 3 horas diarias, lo que impide el desarrollo



positivo de cualquier asesoría. Esto se aplica especialmente al tejido de telar vertical.

*Problema 2: las largas distancias entre lugar y lugar, y los largos desplazamientos, pueden crear demoras en el pedido, especialmente si hace falta algún material importante dentro de la realización de algún pedido.

Por lo tanto, para la realización de un centro de mesa, se pueden demorar 2 o 3 semanas, y sin contar los días que toca esperar a que puedan viajar para enviar el pedido.

Zona 1, Nazareth; Zona 2, Portete

ARTICULO	Capacidad de Producción (tiempo de elaboración)
Sombrero	1 semana
Billetera	1 semana
Bolso	1 semana
Waireñas	1 día
Fajón	3 días
Hebilla	1 /2 día
Bincha	1 semana
Llavero	1 /2 día

Zona 3, Ferrocarril:

ARTICULO	Capacidad de Producción (tiempo de elaboración)
Mantel	3 semanas
Camino de mesa	2 semanas
Individuales (6)	2 semanas
Portavasos	3 días
Tapete pie de cama	1 semana
Tapete pequeño	1 semana
Throw silla (espaldar)	1 semana
Throw silla (brazos) (2)	1 semana
Cojines	1 semana

2.b. Recomendaciones

*Problema 1:

-Inculcar en la comunidad la importancia de la realización de un trabajo ágil y a tiempo, para el adecuado cumplimiento de pedidos.

-Crear sistemas de organización de trabajo para los artesanos.

*Problema 2:

Tener todos los materiales suficientes para empezar a tejer, desde el momento mismo en que se decide tejer, para evitar desplazamientos y demoras innecesarias.

Es bueno que para la realización de un pedido, se haga con el suficiente tiempo de anticipación, para evitar el incumplimiento.



3. Costos de Producción

3.a. Materia Prima

Materia prima:	palma de Issi	manejo 30 tiras:	1.500
Producto	sombrero	terminado	2500
Insumos	pintura (si es vinilo)	4 pocillos tinte	1000
	pintura (si es de aceite es mas costosa)		
Detal	\$ 5000		
Por mayor	\$2500		

3.b. Mano de Obra

Según el mercado incrementan el costo de mano de obra y de transporte. No influye mucho la pintura o el diseño del producto, sino el cliente a quien lo ofrezcan y el lugar donde se vende.

3.c. Según Jornal: no existe un trabajo de costeo según jornal

3.d. Costo Real

*El mejor mercado local lo encuentran durante el festival de la cultura Wayuu, en Uribia.

*Transporte: los altos costos de estos incrementan el valor comercial de sus productos. A la vez, si se hace en burro o bicicleta, es mas difícil la llegada del producto a su destino, lo que sube los costos.

ARTICULO	COSTO DE PRODUCCION
Mantel pequeño	15.000
Cojines	12.000
Individuales	3500 30.000 (juego 8)
Centro de Mesa	12.000 o 15.000 (o.) 10.000 (h.)
Portavasos	800
Tapete	20.000
Brazos silla (par)	3.000 (c/u) 6.000
Espaldar (silla)	9.000

4. Control de Calidad

***Para el artesano:**

4.a. Hilatura: ojalá se logren conseguir hilo retorcido de 3 cabos, pues es el ideal para sus productos.

4.b. Teñido: debe realizarse sobre el algodón o la palma de issi, pero nunca sobre acrílico, pues no penetra, ni se adhiere. Se deben seguir los pasos especificados durante la asesoría.

4.c Tejido: se debe tener cuidado con errores en el diseño, hilos sueltos, tejido no homogéneo.



4.d. Diseño: se pueden aplicar todos los kanás o íconos de castas, que se deseen.

4.e. Orillos: en el momento de realizar el remate, se debe verificar que el remate que se utilice sea el adecuado para el tejido, a nivel de tensión, pues si es muy suelto se desbarata, y si es muy apretado, queda el tejido con arrugas, perdiendo así su calidad. Se debe tratar en la medida de lo posible, de evitar que se vean los nudos, o que haya hebras sueltas.

4.f. Densidad: no se debe tejer en densidad muy alta, pues queda rígido el tejido. Tampoco en una muy baja, pues pierde la forma y la consistencia.

4.g. Acabados: no necesita nada en especial con respecto a acabados.

***Para el comprador:**

El comprador debe recibir un producto, de tejido homogéneo en toda su extensión, sin arrugas o zonas excesivamente débiles. No debe tener hilos sueltos o nudos visibles. El diseño debe ser claro, resaltar del fondo, y debe estar centrado en la pieza. Si es desigual o está cortado, el producto es de baja calidad.

5. Proveedores

Nazareth (curso de tintes, Snía de la Macuira):

NOMBRE	APELLIDOS	CASTA
Luz Marina	Polanco	Pausayú
Isabel	Fernández	Jayariyú
Ofelia	Ramirez	Uriana
Sayda	Fernandez	Jayariyú
Tila		Ipuana
Evelina	Ramirez	Uriana
Hilda Rosa	Fernandez	Jayariyú
Miriam	Fernández	Jayariyú
Marlene	Ramirez	Uriana
Edilsa	Fernandez	Jayariyú
Xiomara	Fernandez	Jayariyú
Mario	Gonzalez	Pausayú
Francisco	Ramirez	Uriana

Portete:

NOMBRE	RANCHERIA
Paulina Uriana	Puerto Nuevo
Ismelda Rosa Epinayú	Skep
Margot Epinayú	Walippantus
Ingrid Uriana	Parrusamana
Dalia Uriana	Parrusamana
Consuelo Uriana	Yaraipa
Maura Uriana	Waripantoure
Celia Sambrano Uriana	Wawariwou
Jesmin Ballesteros	Pueblo Nuevo
Jose Angel Jusayú	Skep



Ramiro Fincé Epiayú	Wawariwou
Gaspar Molano Epiayú	
Vicente Gutiérrez	
Alfonso Epiayú	
Jaqueline Gutiérrez Urariyú	
Benilda Epiayú	
Miriam Ipuana	
Rebeca Pushaina	

Rioacha Ranchería La Gran Parada, Vereda Aulalia

NOMBRE
Cecilia Ipuana
Sista Ipuana
Irma Pushaina
Amelia Pushaina
Viviana González
Sofía Pushaina
Rosa Pushaina
Rosa Aminta

Rioacha Ranchería Kaurípana, de Mauricia Ipuana

NOMBRE
Teresa Pushaina
Helena González
Débora Ipuana
Mauricia Ipuana
Tomasita Ipuana
Miriam Cano
Lena Ipuana

IV. COMERCIALIZACION

1. Mercados sugeridos

Se sugieren mercados en Bogotá, como los almacenes de Usaquén, diversidad de almacenes que manejan telas naturales como

2. Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad

Se recomienda retomar alguno de los símbolos de los clanes, como elemento representativo de las diferentes familias, o de los kanás, cuya significación está directamente relacionada con la vida de la comunidad.

3. Propuesta de empaque

Se ha pensado como propuesta de empaque diseñar unas cajas en cartón corrugado, las cuales envuelven los productos.

4. Propuesta de embalaje



El material debe estar protegido contra la humedad y lluvias de la zona. Se puede empacar en cajas de cartón, pero que estén protegidas interna o externamente contra la humedad, con plásticos.

5. Propuesta de transporte

Siendo en cajas de cartón comunes, no hay problemas de transporte. La comunidad debe organizarse para recolectar los productos, ubicarlos en la casa de una persona coordinadora, desde donde serán llevados a Rioacha para ser enviados por Servientrega.

V. CONCLUSIONES

1. Diagnóstico

La comunidad Wayuu es una comunidad muy grande, lo suficiente para poder cumplir con continuos pedidos tipo exportación. Tienen en general excelente calidad en diseños y técnica, aunque es importante trabajar en el desarrollo de los nuevos productos, sin importar si el material la fibra natural o no lo es. La identidad indígena se mantiene y se conserva, y transmite tradicionalmente, sin importar si el blanco ha ocupado sus territorios. Por lo tanto, cualquier rediseño que se haga es válido, siempre y cuando cuente con la aprobación de la comunidad.

Para lograr éxito en las nuevas producciones es preciso que se organicen a nivel de tiempo, para poder cumplir con pedidos. Por otro lado, es muy importante fomentar el desarrollo de artesanas líderes jóvenes, que, aunque estudien en la universidad, no dejan de ser artesanas, y son la posibilidad de la conservación de la tradición para las generaciones venideras. Además, el hecho de que estudien les dan otros ojos con los que van a fomentar y enriquecer el concepto artesanal de su comunidad, con sus mezclas propias de conceptos.

2. Logros y resultados

*Zona 1, Nazareth:

-Se realizó la "Investigación sobre plantas tintóreas de la región, en coordinación con la FES.

-Se realizó el taller de tintes naturales con artesanos de diversas rancherías de Nazareth y la Serranía de la Macuira.

-Se realizó una línea de productos de accesorios de vestuario

*Nota: es necesario aclarar que estos productos se realizaron como una opción fácil y rápida para su realización y su venta, pues en la realización de productos en telares se demoran, por un centro de mesa, alrededor de un mes. No era obligatorio desarrollar línea de productos en esta zona, sin embargo se hizo a manera de prueba. Además, la comunidad no se podía reunir en un solo lugar, pues tienen compromisos que manejar en su propia casa. Entonces, habría sido necesario desplazarse hasta cada ranchería, cosa que sin carro es imposible, y el monto dado para realizar esto en carro no



alcanzó, adicionando que en Nazareth no existen carros que se dediquen al servicio público.

*Zona 2, Portete:

-Se realizó una línea de productos de accesorios de vestuario, y llaveros, objetos de fácil venta en el puerto de Portete. La comunidad no tenía muchos deseos de trabajar, pues decían que les iba mejor vendiendo gaseosas en el puerto, y no dominaban la técnica. Por esto se decidió trabajar con ellos productos de bajo costo, fácil venta, y fácil realización. Además, por ejemplo un llavero es un producto de gran utilidad para las personas que llegan hasta el puerto. Se aplica al igual que en Nazareth, lo relacionado con los tiempos de producción y el tipo de producto escogido.

Zona del Ferrocarril:

-Se trabajó con dos rancherías, para poder desarrollar dos líneas, en 2 técnicas diferentes. Se logró su realización, a pesar de que se demoraron casi 3 meses en enviar las telas. Desafortunadamente, con productos de tan largo desarrollo y tan lenta producción, no se puede hacer el seguimiento hasta el final, por lo que los acabados de algunos productos no fueron los deseados, sin haber habido posibilidades de haberlos aconsejado en el final.

Rancherías: Aulalia
Ishirow
Maschamana
Julimakai
Meka
Jura Palao
Aruatachone
Katsarramana

3. Proyecciones

Es necesario continuar apoyando el desarrollo del producto, pues tiene muchas posibilidades para exportación. Pero a la vez, es necesario desarrollar un manejo del tiempo un poco mas adecuado a las necesidades del mercado.

4. Comentarios de la empresa.

La asesora Ligia de Wiesner no aceptó los productos por considerar que un producto de comunidad indígena no se debe modificar, o al menos, si se hace, no se deben obtener productos sin el valor cultural como pueden ser en este caso los accesorios de vestuario. Además, descartó la posibilidad de trabajar con acrílico, pues no es una fibra natural, a pesar de ser el material de mayor presencia en la actualidad en la zona, y de la baja calidad del algodón.

La complejidad de esta región y de la comunidad indígena, amerita un segundo y quizá tercer análisis, donde se expongan todas las condiciones por las cuales se llegó a los productos resultantes.



VI. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

*Respecto al manejo del algodón:

- Establecer contactos con alguna entidad que financie, desarrolle y/o fomente cultivos de algodón en la zona.
- Surtir la zona con algodón de buena calidad, desde otra ciudad del país.
- Fomentar los cursos de tintes naturales aplicados al algodón.

*Respecto a la palma de issi:

Sería también importante fomentar el cultivo de la palma de issi, en la Serranía de la Macuira, para tener suficiente materia prima para la elaboración del sombrero. Esto evitaría tener que importar el material de Venezuela.

*Respecto a las técnicas del tejido:

Es indispensable recuperar la técnica, pues la juventud, por dedicarse al estudio en el colegio, ya no está muy interesada en aprender las técnicas del tejido.

Por esto, talleres de recuperación de tradición son de vital importancia. Es importante que se desarrolle a nivel de la educación escolar, la enseñanza de técnicas, como parte de la conservación de la tradición, y de seguir considerando el tejido un elemento importante de la cultura Wayuu.

*Respecto a la comercialización:

Es importante desarrollar una campaña de comercialización respecto a los productos tradicionales, y los nuevos productos de diseño de las comunidades. La zona está poblada de los productos tradicionales. Sin embargo, en Rioacha hay sólo 4 almacenes de artesanías, dos de no muy buen montaje o calidad, lo cual impide una buena comercialización de los productos. En Valledupar, Santa Marta, Barranquilla, y Cartagena, la cantidad de productos que se pueden encontrar, de los Wayuu, son escasas, lo cual cuestiona el sistema de mercado de estos productos.

Esto hace pensar que en otras partes del país la presencia de estos productos es prácticamente nula. Si se desarrollan canales de distribución, y difusión, se estaría apoyando en un alto grado, la producción artesanal de la zona. Se encuentran algunas excepciones como Medellín, quien organizó en un gran almacén por cadena, una exhibición de múltiples productos de la Guajira, con demostración del oficio artesanal, para documentarla y volverla mas llamativa.

En la Guajira existen múltiples entidades que apoyan el desarrollo artesanal, pero desafortunadamente no se ayudan entre ellas. Entonces, habría que ver como se pueden desarrollar estos apoyos interinstitucionales. La vinculación, por ejemplo, con entidades como La Casa de Cultura de Uribia, espacio vital de exhibición, muestra y comercialización de los productos artesanales (lo cual no sucede en la actualidad). Esta entidad pertenece al Ministerio de Cultura, y puede desarrollar talleres de capacitación para niños o adultos interesados, o ferias y festivales.

Sería posible realizar con el Ministerio de Cultura, un proyecto para exhibición y venta, itinerante, en las Casas de la Cultura de toda Colombia, para realizar



una mayor difusión, y posibilidad de comercialización de los productos. Esto mismo se podría plantear a las Cámaras de Comercio de las diferentes ciudades del país, pues con ellas existen múltiples convenios, y todas estarían interesadas en que las otras regiones conocieran sus productos típicos. Habría que hacer énfasis en que los invitados fueran posibles compradores al por mayor, para garantizar que la exhibición logre sus objetivos. Esta exhibición podría estar acompañada de algunas artesanas mostrando el desarrollo de su oficio de tejeduría.

VII. BIBLIOGRAFIA

Balcazar Collo, Rafael Artesanías, explotación indígena y desarrollo en la Guajira 1-0114
Balcazar Collo, Rafael Chinchorros y Gualdrapas (fique) 2-0582
Diseñadores de Artesanías de Colombia Informe de diseño, (parte gráfica) 1997 Guajira
Fundación Akotchijirawa Victoria Ballesteros Informe Final 1996
Fundación Ayata'ain "Mejoramiento a las técnicas de tejido tradicional en 11 comunidades Wayuü de la Guajira". Ana Robles- Directora ejecutiva Iris Aguilar- Coordinadora de Programas Nov. 1997
Fundación Carbocol-Intercor Informe General Proyecto artesanal Artesanías de Colombia-Sena Rioacha, diciembre, 1997
Ramírez Zapata, Marta Cultura Wayuü 2ª. Parte 1990 1-0262
Ramírez Zapata, Marta Cultura Wayuü 3ª. Parte 1991 1-0187
Ramírez Zapata, Marta Tejidos Wayuu (2ª parte)-Tomo V
Ramírez Zapata, Marta Wale'kerü (1ª parte)
Ramírez Zapata, Marta Wale'kerü (2ª parte)
Ramírez Zapata, Marta Tejidos Wayuu, Alta y Media Guajira 1-0172
Ramírez Zapata, Marta Tejidos Wayuu, tomo 5 1-0173
Ramírez Zapata, Marta



El tejido y sus leyendas 1-0162
Ramírez Zapata, Marta Hilazas. "Tejidos Wayuu" 1-0074
Spanger, Margarita Carta de Color Wayuu 1997
Spanger, Margarita Memorias de oficio de los pigmentos naturales utilizados en la alfarería; tintes naturales para el algodón y la palma de Issi, de la cultura Wayuü. 1997
Spanger, Margarita Informe de diseño, Ranchería Jasaishiwou 1997 Guajira



CAPITULO 6: MORROA, SUCRE

III ETAPA, DESARROLLO DE NUEVA LINEA (Con base en proceso previo)

El siguiente es el informe correspondiente a la tercera etapa de diseño realizada en Morroa, Sucre. Este informe pretende presentar antecedentes; diseños y objetos aprobados en la asesoría anterior, y nuevas propuestas; justificaciones y explicaciones necesarias para poder tener toda la información necesaria en caso de realizar un pedido sobre estas diversificaciones de diseño.

I-ANTECEDENTES

La comunidad artesanal de Morroa, Sucre, ha dedicado toda su vida a la realización de hamacas tejidas en telar vertical, las cuales han vendido tradicionalmente a turistas que se acercan a la zona, y a intermediarios interesados. Sus hamacas se han distinguido principalmente por los colores vivos, alegres y con franjas de alto contraste a nivel de color.

El apoyo que se ha dado siempre, a nivel de diseño y técnica, ha sido siempre desde el Museo de Artes y Tradiciones Populares de Colombia. El énfasis que ellos han tenido ha sido enfocado hacia El Colegio Bachillerato del pueblo, que es el mas grande, y a dar diversas clases en él. En el pueblo se había realizado un diagnóstico, de carácter histórico, por Manuel Ernesto Rodríguez, y una serie de charlas de preservación de la tradición textil artesanal, así como algunas capacitaciones a través de convenios:

-Convenio de Cofinanciación Marco Departamental, de 1996, donde el monto dado por el municipio, lo pone Artesanías de Colombia en igual proporción. Aún está en curso *.

-Convenio entre Artesanías de Colombia y FIDES (Fundación para la Investigación y desarrollo de Sucre), para capacitación en mercadeo, créditos, y desarrollo de proyectos. Realizado durante 1996 *.

-Curso realizado por Artesanías de Colombia en 1995, para capacitación y conservación de la tradición artesanal para los niños de Morroa *.

-Entre 1989-1991 se apoyaron actividades de fortalecimiento organizacional y de mercados.

Durante el mes de marzo de 1997, se realizó la primera asesoría de diseño en diversificación de producto para Morroa, Sucre. Allí se elaboraron prototipos



para una línea de decoración para sala y comedor, y alcoba, con base en las hamacas que tejen en la zona. Consistió en unos "throws" o telas cuya versatilidad en tamaños y formas permite que sean ubicadas en diversas partes de la casa, como son sillas, comedores, camas, etc. De esta manera se realizó un diseño con 6 objetos –muestras- para poder establecer una prueba ante la empresa, Artesanías de Colombia, y el mercado. Durante Noviembre de 1998 se realizó la segunda asesoría, para ampliar los productos de la línea y las variaciones de color.

En esta asesoría, Noviembre de 1998, se diversificó la hamaca *morroana*, para ayudar a subir el mercado y la salida de un producto de esta región, mejorándoles sus capacidades y posibilidades de producción artesanal.

Esta hamaca está realizada en telar vertical, y una de sus principales características son sus vivos y alegres colores. Dentro de los diseños que ellos manejan, tienen diversas posibilidades de combinación de los tejidos y los colores. Algunos de estos son los *lampazos*, la *macorina*, con bordado, con *mataos* de varios colores, o del mismo color del fondo, a rayas, a cuadros, etc.

Las tres asesorías han sido realizadas en forma independiente, es decir, sin apoyo de ningún convenio o entidad. El Fondo Mixto no apoya en forma general la producción artesanal, sino solamente algunos casos particulares bajo proyectos específicos. Por el contrario, la Cámara de Comercio está buscando espacios de apoyo, al igual que Pademer, y algunas ONG, como es "Actuemos, Fundación Social", quienes creen en el futuro y la posibilidad del desarrollo de estas comunidades a través de la artesanía.

*Esta información fue proporcionada por el Alcalde de Morroa, y de ella tienen conocimiento Aser Vega y María Gabriela Corradine.

II-SUSTENTACION

1. Por qué se hizo la primera etapa de asesoría?

La producción textil de Morroa, Sucre está limitada a las hamacas, que aunque son muy llamativas, tienen algunos problemas en el área de tintorería y producción, pero el principal problema es el limitado segmento de mercado que se está manejando, que es el comprador costeño. Este mercado ya tiene saturación de hamacas, a nivel de compra y oferta. Por otro lado existe el turista extranjero, el cual es un comprador muy esporádico. Y el mercado de Bogotá no tiene tanta demanda hacia las mismas. Por lo tanto, se consideró la diversificación como una opción.

Aunque existen artesanas que tienen una capacidad de producción de 4 o 5 hamacas semanales, existen otras, que debido al diseño y tamaño de la hamaca, o a su situación familiar, la producción tan sólo es de 1 hamaca al mes. Esto demuestra que las entradas que un artesano puede llegar a tener, en relación a las hamacas, es bastante limitada.



Además, el mercado es netamente el turista y el intermediario costeño. Respecto al turista, la cantidad de estos que visitan el pueblo es muy limitada, por lo que así mismo se restringen las ventas. En cuanto al intermediario, es prácticamente la única fuente de entradas para el artesano, pues es el intermediario, habitantes del mismo pueblo en su mayoría, quienes están en capacidad económica, y tienen los contactos y los medios suficientes para comprar y distribuir el producto en diversas regiones. Sin embargo, casi ningún intermediario está realmente comprometido con los artesanos, como para preocuparse en mejorar o invertir en su calidad, nivel de vida, producción, etc.

Además, la hamaca es un producto que tiene una mayor salida a nivel del sector Costa que a nivel del público del centro del país. Desde este punto de vista el mercado también está restringido. En el centro del país se venden hamacas para fincas, o decorativas, o a nivel de la gente joven. Sin embargo, no es suficiente para cubrir las entradas que se necesitan.

Por esto se pensó en darles un apoyo por parte de Artesanías de Colombia, para diversificar los productos de manera que no se tuvieran que limitar a realizar objetos de grandes dimensiones, sino objetos de menor tamaño, que les permitan entradas más constantes.

2. ¿Qué se hizo?

Por esto se decidió hacer objetos de menor tamaño, de mayor salida y facilidad de venta, dentro de una línea compuesta de mínimo 6 piezas.

Se decidió realizar una línea decorativa, compuesta por piezas para sala y comedor, conocidas como *throws*. Estaría dirigida a un público estrato 5 y 6, enfocada a ciudad y casas de campo.

Los *throws*, como su nombre lo dice, son telas para *tirar* o poner en cualquier parte, y que se pueden adaptar a múltiples necesidades y gustos decorativos de uno o varios ambientes. Siendo esto su característica principal, el mercado se empieza a abrir de una manera relativamente rápida para el artesano. Con base en unas dimensiones, diseños, y características específicas, pero conservando sus elementos esenciales y tradicionales, se está elaborando un nuevo producto.

El *throw* se puede hacer con medidas específicas que se ajusten a ciertos muebles de la casa, pero pueden adecuarse a múltiples espacios, según lo escoja el cliente. Un ejemplo de esto puede ser el *throw* de mesa, que se puede usar también en un sofá, y el camino de mesa que se puede utilizar sobre mesas pequeñas, y armarios.

Además, el mismo *throw* se puede poner en varias posiciones sobre el mismo sofá, o el mismo de mesa se puede usar en diversas mesas.

Dentro de la gama de dimensiones, el artesano puede escoger cual desea tejer, dependiendo del telar que tenga en su casa, y del tiempo con que cuente para su realización.



sacar una línea. Con la lista se les amplía la posibilidad de organizarse según les convenga.

c. Proporción: se trabajó bajo las medidas standard suministradas en la unidad de diseño, y según el material y el objeto, pues la cantidad y la densidad de los hilos deben variar para obtener el producto adecuado.

d. Calidad: para conservar el producto dentro de un nivel de calidad adecuado, es necesario hacer el seguimiento y mantener un buen nivel en cada una de las etapas de elaboración.

En esta ocasión se logró que se elaboraran productos con un buen nivel técnico y buenos acabados.

Se logró trabajar con un grupo de artesanas con deseos de mejorar, y con empuje. Esto es muy importante, pues algunas artesanas toca empujarlas para que trabajen, y de esto nunca se obtienen buenos resultados. Las artesanas deben trabajar bajo una motivación propia, para garantizar un buen trabajo.

e. Utilidad: los productos son decorativos (el juego de cama, y los throws de silla) y utilitarios, (el juego de comedor, y los tapetes).

La utilidad mayor de los productos es su posibilidad de adecuarse a espacios, y muebles de múltiples tamaños y funciones.

f. Diseño de las piezas: Los diseños que se manejaron son los mismos que se venían trabajaron desde la etapa 1. Los objetos escogidos son apropiados, se ajustan a una línea, que puede ser a su vez utilitaria y decorativa. Se adaptan a los muebles y espacios de una casa de ciudad o finca. Son adecuados a las necesidades del mercado,

g. Diseño interno: se maneja, en la urdimbre una franja central y dos laterales, compuestas de los mismos colores, como unidad de la línea de diseño. Estas no deben ser muy anchas, para no recargar la pieza. Solamente en los casos de telas grandes, como las colchas. Su diseño específico, y combinación de colores puede variar según la pieza y la creatividad del artesano. Igualmente los dibujos de los "matoaos" (o flotes de urdimbre). Se anexó el esquema de la disposición general de las franjas.

h. Color: Se trabajaron líneas con colores fuertes, y otras en colores tierra, y crudo, de manera que hubiera para todos los gustos y se tuviera mayor posibilidad de combinar con los muebles de una casa tradicional, al mismo tiempo que de una moderna. Se realizaron entonces 6 líneas:

Gama azul: -azul claro, vivo.
-azul medio.
-azul oscuro

Gama Tierras: -crudo (claro)
-tierras (medios)
-cafés (oscuros)



Es importante resaltar que la mejor opción es que cada artesana, o entre un grupo, elaboren una línea de color, pues así se organizan para escoger el material, y evitar errores donde no coincidan los mismos colores o diseños de una línea.

Es necesario aclarar que por ningún motivo pueden usar ningún color diferente al pedido, ni omitir la presencia de ninguno. Pueden modificar en forma mínima la disposición de color de los hilos, pero manteniendo las proporciones generales.

Para próximos pedidos es indispensable pedirles un mostrario de colores, pues, aunque en general tienen buen sentido del color, todavía no lo manejan según las necesidades específicas de este producto. Además, al pueblo no siempre llegan los mismos colores con que se ha trabajado en veces anteriores.

i. Densidad del tejido: en algunas piezas fue necesario mejorar la densidad, y aumentarla, variar la disposición de la trama, o de los hilos por trama, para darle mas cuerpo y vida útil a la tela. Especialmente, en el caso del tapete, los individuales, y los portavazos.

j. Dimensiones: la lista de medidas standard, utilizada por la unidad de diseño, con base en la solicitud de Comercial, y que se distribuyó a los artesanos, es la siguiente:

OBJETO	DIMENSIONES NUEVAS (cms)	CARACTERISTICAS ESPECIAL NUEVA
Individuales	30 x 45	Trama doble, en 4 hilos
Portavazos	9 x 9	Trama doble, en 4 hilos
Camino de Mesa -Grande	1.60 x 45	
-Pequeño	1.30 x 45	
Mantel- 4 puestos	85 x 85	Flecos en 4 caras
- 6 puestos	1.20 x 1.20	Flecos en 4 caras
Edredón Sencillo	1.70 x 2.20	
Doble	2.10 x 2.20	
Tapetes: pie de cama grande	60 x 1.20	Trama doble, en 4 hilos
pie de cama mediano	55 x 1.00	Trama doble, en 4 hilos
pie de cama pequeño	40 x 70	Trama doble, en 4 hilos
Tapete grande	1.20 x 1.80	Trama doble, en 4 hilos
Throw Mesa	1.00 x 1.40	Flecos en los dos extremos
Throw Cama	1.70 x 1.20	Flecos en 3 caras
Throws Asiento: espaldar	70 x 50	Flecos en los dos extremos
brazos	50 x 25	Flecos en 4 caras
Cojines	35 x 70	Para doblar a la mitad
Forros para almohada	80 x 1.00	

k. Acabados y remates: se debe realizar una cadeneta en cada extremo de la tela (al comienzo y al final). Y posteriormente se debe realizar la torsión de los hilos (entre 4 o 6), para que la apariencia quede muy "limpia" visualmente. Esta torsión se conoce en la zona como *ikitos*, y debe llevar al final un nudo para impedir que se desbarate. Para la realización de estos el hilo debe tener



mínimo 5 centímetros, pues de lo contrario es muy difícil su adecuada realización.

I. Costo: los precios establecidos son con base en la cantidad de madejas utilizadas, tiempo invertido, dificultad de la técnica, etc. Los precios se pueden incrementar debido al cambio de valor en la materia prima.

También influyen en el incremento del precio, los acabados, pues en este caso, los "ikitos" demandan mucho trabajo y tiempo para las artesanas, llegando a ser casi más difíciles de elaborar que lo mismos objetos. Pero esto es solamente mientras se acostumbran a la técnica.

ARTICULO	VALOR ANTERIOR	DIMENSIONES ANTERIORES	VALOR NUEVO	DIMENSIONES NUEVAS (cms)
Throw cama	25.000	1.70 x 1.20	25.000	1.70 x 1.20
Throw mesa	15.000	1.00 X 1.40	18.000	1.00 x 1.40
Mantel- 4 puestos			20.000	85 x 85
- 6 puestos				1.20 x 1.20
Camino de Mesa -Grande				1.60 x 45
-Pequeño	6.000	1.00 x 40	10.000	1.30 x 45
Individuales (6)	2000 c/u 12.000 juego	30 X 40	2.500 c/u 15.000 juego	30 x 45
Portavasos	500 c/u 3.000 juego	10 x 10	500 c/u 3.000 juego	9 x 9
Tapetes: pie de cama grande				60 x 1.20
Pie de cama mediano	10.000	60 X 1.00	12.000	55 x 1.00
pie de cama pequeño			8.000	40 x 70
Tapete grande				1.20 x 1.80
Throw silla (espaldar)	6.000	70 x 50	6.000	70 x 50
Throw silla (brazos)(2)	3.000 c/u 6.000 juego	50 x 25	3.000 c/u 6.000 juego	50 x 25
Cojines			10.000	35 x 70
Forros para almohada				80 x 1.00
Edredón Sencillo				1.70 x 2.20
Doble				2.10 x 2.20

5.B. Comercial:

En general, los diseños se basaron en la elaboración de productos ya aprobados por el área Comercial, los cuales han tenido bastante acogida, pero con las diversificaciones de diseños y dibujos necesarias para atrapar un nuevo segmento de mercado.

A partir de este momento se realizó el primer pedido de productos, -prototipo-, de esta nueva línea decorativa. Después de tener prueba de mercado, con diversificación de color, se empezaron a realizar diversos pedidos sobre esta línea, se estableció que el producto estaba listo para formar parte de las referencias del área Comercial.

A raíz de la buena acogida que tuvieron los nuevos productos en el mercado se pensó entonces en la posibilidad de realizar una nueva variación a los diseños, sobre la línea anteriormente planteada, y sobre las hamacas mismas.



7. Qué se tuvo en cuenta para el desarrollo de la 3ª. etapa sobre la 2ª ?

- *Manejar las líneas previamente definidas y trabajadas en la zona.
- *Manejar los estándares previamente definidos.
- *Manejar nuevos diseños, realmente diferentes, para ofrecer una nueva oportunidad en el mercado.
- *Aplicar nuevos diseños, no sólo en líneas ya trabajadas, sino en las hamacas tradicionales.
- *Ampliar la gama de color, para tener colores fuertes, y a la vez colores crudos y tierras.
- *Ampliar la gama de objetos, de manera que ésta se ajustara a los telares que tienen los artesanos, y que cada uno escogiera qué producto deseaba realizar.
- *Hacer énfasis en la importancia del manejo de costos acorde a la producción, y la organización de grupo.

- 8. Fichas Técnicas**
- a. Ficha Producto
 - b. Fichas Taller
 - c. Fichas dibujos y planos técnicos

III-ANÁLISIS DE LAS MUESTRAS APROBADAS

- a. Presentación: Se busca una nueva presentación, especialmente para la hamaca, donde, a través de la ruptura de las líneas tradicionales, se llegue a nuevos manejos geométrico-compositivos, que llamen la atención del mercado.
- b. Línea: El objetivo principal es el cambio de la hamaca tradicional. Sin embargo se continuarán manejando los productos de lencería y los "throws" desarrollados en la segunda etapa, pero con nueva propuesta en el diseño. Se desarrollarán algunos productos fuera de esta línea como son: piezas para cojín de silla, vestuario, bolsos y accesorios
- c. Proporción: Los productos manejarán las mismas proporciones trabajadas en la segunda etapa. En el manejo del diseño, el dibujo manejará una proporción mayor en relación al área de la pieza. Es decir, el dibujo o esquema compositivo tiende a crecer respecto a tratamientos similares anteriores: si antes se hacían 30 triángulos en un área de 1m², ahora sólo habrá 4.
- d. Calidad: se mantendrá el nivel de calidad manejado en la segunda etapa, haciendo énfasis en la investigación de nuevas técnicas con los mismos niveles de calidad.



- e. Utilidad: las piezas seguirán siendo de carácter utilitario, tal como lo pauta el mercado.
- f. Diseño de las piezas: será el mismo desarrollado durante la segunda etapa. Se realizarán tres variaciones:
**piezas para sillas*: (cojín), las cuales no implican remates específicos, ni tejido a dos caras, pero sí nuevas propuestas e investigación en cuanto al desarrollo de los "mataos" o flotes de urdimbre para la elaboración de los dibujos.
**vestuario*: una nueva posibilidad dentro del manejo tradicional del tejido de hamaca.
**Bolsos y accesorios*: son productos de uso diario y con muy buen mercado. Pueden tener múltiples posibilidades de desarrollo en cuanto a diseño.
- g. Diseño Interno: en el desarrollo de la composición interna de cada pieza se buscó un encuentro de geometría, contraste, equilibrio, simetría y asimetría, y ante todo, mucha simplicidad en el lenguaje. Por otro lado se buscó lograr diseños horizontales que rompan con los esquemas tradicionales de la verticalidad, a través de variaciones técnicas. Se manejarán zonas extensas de color, que llamen la atención. Cada pieza tiene una composición diferente, pero con estos esquemas básicos comunes.
- h. Color: se busca en esta oportunidad alto contraste, en cualquiera de estas gamas: tierras, blanco y negro, y colores alegres. Preferiblemente dos colores por pieza, y si se obtienen algunos otros, son resultado de la mezcla en el tejido. El alto contraste enfatiza el diseño geométrico, y permite juegos de simetría-asimetría. Además, las zonas amplias definidas, y en dos tonalidades, llaman mucho la atención.
- i. Densidad del tejido: el tejido se debe manejar con la misma densidad expuesta en la segunda etapa, teniendo en cuenta que las piezas de piso, y los individuales deben ser más rígidos y gruesos. El desarrollo de vestuario implica un manejo más delgado de la tela, por lo que la densidad no debe ser tan alta para permitir mayor flexibilidad y suavidad de la tela al tacto con la piel.
- j. Dimensiones: las dimensiones son las mismas trabajadas en la segunda etapa. Se pueden presentar variaciones de tamaño para el mantel. Se definen a continuación las dimensiones de las piezas nuevas:

OBJETO	DIMENSIONES
Mantel	1.20 x 1.20
Camisa (chaleco)	70 largo
Pantalón	1mt. de largo. Bota ancha
Bolso	40 x 20 x 20 diámetro de base
Mochila	40 x 20



- k. Acabados y remates: los acabados y remates deben ser los mismos trabajados en la segunda etapa: cadeneta en el comienzo y el final. Ikitos (de 5 cms. mínimo), como remate en cada extremo de la pieza.
- l. Costos: se realizó una variación de costos sobre los trabajados en la segunda etapa, verificando tiempo de trabajo, materia prima, mano de obra, y nivel de dificultad e innovación de la técnica. Con base en esto se anexa el cuadro correspondiente al análisis final de costos.

IV-PROPUESTA ESQUEMA PRODUCTIVO

1. Dificultades en la 2ª. y soluciones planteadas en la 3ª.

En el campo específico del diseño, las soluciones técnicas y de manejo de producto ya estaban planteadas y solucionadas, por esto, la mayor dificultad se encuentra en el manejo de costos, y la organización de la comunidad como grupo, para la solicitud de diseños a larga distancia. Esto sucede debido a que el único grupo que debería estar organizado es Precooperativa Artesanal Casa de la Hamaca. Sin embargo, no está al nivel que se espera. Por esto, se estuvo trabajando bastante en este aspecto, con la gente interesada, (que no necesariamente son los miembros del grupo), sino quienes se han vinculado al desarrollo de las nuevas propuestas.

La comunidad aprendió manejo de costos, manejo de papelería para remisión y pedidos, concientización sobre la importancia del trabajo en grupo, la organización para el cumplimiento de pedidos, etc.

2. Formas de aumentar la productividad:

2.A. Cuantitativamente

Dando apoyo en organizaciones a la comunidad, puesto que es una zona donde existen alrededor de 600 artesanos tejedores, y sólo se ha trabajado con 35, debido a la incredulidad de la gente en las nuevas propuestas, y en el egoísmo de que sólo algunos pocos tengan la información.

La comunidad está en capacidad de cumplir con pedidos grandes, y lo necesitan para elevar el nivel de trabajo en la zona. A través de la solicitud de los pedidos, y el apoyo de ARTESANIAS DE COLOMBIA, la comunidad encontrará posibilidades en sus productos, y en las nuevas propuestas resultados de las asesorías.

2.B. Cualitativamente

El apoyo en el mejoramiento técnico de los telares podría solucionar o ayudara a mejorar la demora en el tiempo del tejido, y de la armada del mismo. Esto mejoraría en el sentido cualitativo y cuantitativo la producción.

El aspecto netamente cualitativo se mejora con la práctica, y con la exigencia de la excelencia ante la entrega de los productos en los pedidos.



3. Proceso Productivo

3.A. Procesos

-Suministro de materia prima y su correcto uso: se manejan varios proveedores de Barranquilla que llegan al pueblo mas o menos cada 15 días. Si falta algún color en especial, es necesario que los artesanos se desplacen hasta Sincelejo, para buscar las madejas necesarias.

La cooperativa Casa de la Hamaca tiene su sistema de adquisición, de manera que tiene centralizado el material, y las artesanas lo pueden adquirir allí, y si no tienen dinero en ese momento para cancelar, realizan algún trueque o intercambio de hilos o materiales, según sea necesario. (Por ejemplo, pueden entregar una hamaca para que forme parte de los productos de comercialización de la Casa de la Hamaca, y recibir a cambio nuevas madejas).

La organización que pueden tener frente a la solicitud y suministro de materia prima, es aún muy precaria, pues la organización de la casa de la hamaca no es la óptima, aunque tratan de tener en la mayoría de las veces, material para ofrecerle siempre al artesano. Por otro lado, el artesano se ve muy inconforme cuando, debido a que el camión de Barranquilla no llega dentro del tiempo previsto, se ve obligado a solicitar material a los intermediarios, de quien constantemente se siente que le vende el material a un alto costo.

Es muy importante resaltar que no siempre llegan a la comunidad los mismos colores. Sin embargo, la Casa de la Hamaca puede solicitar los colores que necesite, pero están sujetos a la producción de la empresa (Hilatel), que está en constante cambio.

3.B. Especificaciones técnicas

-Devanado: Todos los hilos vienen en madejas, y el proceso de devanado es para convertirlas en ovillos, para permitir la manipulación del hilo. Esto lo hacen desenrollando en un lado y enrollando al otro.

-Tintura: No es necesaria en todos los casos, pero, si se desea, es preciso que se siga en todos sus pasos adecuadamente, pues por ejemplo, en la zona, acostumbran a no dejar la fibra en el tinte, el suficiente tiempo, ni a lavarla ni pasarla por un proceso de mordiente. Por lo tanto la calidad del teñido es baja. Es preciso realizar talleres de tintorería, y explicarles la importancia que un buen teñido tiene para mantener los niveles de calidad. En los prototipos realizados no es necesario realizar procesos de tinturado, pues ellos los utilizan cuando desean realizarle un efecto especial de color al hilo (como los lampazos, y la macorina, que son formas de ikat), o cuando desean experimentar un color, o un tinte natural.

-Engomado: el hilo pasa por un proceso de almidón, para darle mas consistencia, y facilidad en el momento del tejido. Al lavar la tela, se vuelve más suave, pues cae el almidón. Esta característica no gusta en muchos casos,



pues existen otros grupos, como San Jacinto, que tejen sin necesidad del engomado, y la tela es mas suave al tacto. Sin embargo la comunidad se rehusa a abandonar este paso, el cual dicen que es indispensable en el momento de tejer.

-Secado del hilo: lo realizan al sol, extendido al aire libre, lo que no es muy bueno, pues si la finción se realizó en forma casera, con la baja fijación que se tiene, y la exposición al sol, el hilo puede sufrir de decoloración y mareo.

-Armada: la forma en que se monte o arme la urdimbre en el telar, ha determinado que tipo de diseño y tejido tendrá la tela. En este caso se buscan diseños por trama adicional principalmente. Sin embargo, en algunos casos se debe armar en "mataos" para obtener el diseño deseado, por lo que el diseño en la armada sigue siendo igual de importante.

-Peine: Una vez armada la urdimbre, se pone el peine, que consiste en argollas alrededor de cada hilo, para permitir separarlos cada vez que sea necesario.

-Tejido: Se debe hacer énfasis en el uso del metro para las dimensiones específicas. Se procede a la elaboración de la tela, donde hay que tener en cuenta que si el producto tiene un diseño en la mitad, deben aprenderse a medir las distancias desde donde se empieza a tejer y viceversa, para obtener así un diseño centrado. En algunos casos se teje hasta la mitad con un color, y al llegar a la mitad se cambia el color, para obtener, a partir de dos colores básicos, nuevos diseños y gamas de color en el tejido. Es importante manejar con cuidado el momento del intercambio de tramas para que no se note el punto donde este se realiza.

También se hace énfasis en el manejo de tramas adicionales o "bordado", que se realiza con el uso de tramas de 2 colores, donde una es la base, y otra es la que marca el dibujo. Esta última tiene un manejo de tejido diferente a la base, según el dibujo que se vaya a elaborar. Es importante cuidar los puntos de unión para que el tejido se vea ordenado y limpio. El manejo de tramas adicionales ha sido exclusivo de algunas artesanas "conocedoras" de la materia, y no se ha asimilado dentro de la comunidad, quizás debido al mismo miedo de las artesanas por ensayar técnicas nuevas. Es la práctica la que dictará las posibilidades y calidades de esta técnica.

Es importante tener en cuenta que a la hora de tejer, no todos los artesanos tienen telares del mismo tamaño, por lo que no todos pueden hacer los mismos objetos. Por esto es importante la distribución de labores y objetos, según las posibilidades técnicas y manuales de cada artesano.

Acabados: el primer acabado es la cadeneta que siempre llevan estas telas para evitar que se deshaga el tejido. Es importante revisar que siempre la tengan.

En las hamacas se realiza el trenzado y el encabezado o empitado. En el caso de los prototipos se llegó a los *ikitos*, que es un hilado o torsión que utilizan en ocasiones para hamacas pequeñas en lugar del trenzado, para rematar los hilos de las cabeceras. Se debe tratar en la medida de lo posible, que no se



revuelvan los colores de estos, sino que queden uni o bicolors para hacer más limpios los remates. Al final de cada *ikito* debe haber un nudo para evitar que éste se deshaga.

3.C. Explicación de las correcciones realizadas.

En esta ocasión se hizo mucho mas énfasis en la innovación técnica que permite diseños no verticales, pues toda la comunidad tiene conocimientos básicos generales, pero a nivel específicos de diseños, están aún muy principiantes.

3.D. Costos de producción

ARTICULO	COSTO DE PRODUCCION
Throw cama	25.000
Throw mesa	18.000
Mantel	20.000
Camino de mesa	10.000
Individuales (6)	2.500 c/u 15.000 juego
Portavasos	500 c/u 3.000 juego
Tapete pie de cama	12.000
Tapete pequeño	8.000
Throw silla (espaldar)	6.000
Throw silla (brazos) (2)	3.000 c/u 6.000 juego
Hamaca	
Cojines	10.000

3.E. Capacidad de producción actualizada

El siguiente cuadro incluye armada del telar, tejida, desmonte, armada de remates.

ARTICULO	Capacidad de Producción (tiempo de elaboración)
Throw cama	1 semana
Throw mesa	1 semana
Mantel	5 días
Camino de mesa	3 días
Individuales (6)	4 días
Portavasos	3 días
Tapete pie de cama	4 días
Tapete pequeño	3 días
Throw silla (espaldar)	3 días
Throw silla (brazos) (2)	3 días
Cojines	3 días

4. Control De Calidad:

4.A. Para el artesano

*El parámetro de calidad que manejan los artesanos de la zona está dado por el número de madejas con las cuales son elaboradas, que redundan en la



densidad del tejido, lo que hace que sea más resistente y de mayor calidad. También por el tiempo para la elaboración de los productos (solicitud previa), y por la práctica que la comunidad vaya teniendo frente a los nuevos diseños.

*Teñido: Es preciso tener en cuenta que en su mayoría, los hilos con que se trabajan están preteñidos, por lo que tienen un buen nivel de solidez. Si se desea realizar algún teñido casero, como por ejemplo tintes naturales, o lampazos (ikat), es necesario realizarlo según todas las etapas necesarias, pues acostumbran a dejar el hilo muy poco tiempo en el tinte, y no utilizan mordientes, ni siguen en forma adecuada todo el proceso de tinturado. Esto hace que el color se debilite con el sol y el lavado. Por esto es necesario el seguimiento paso a paso de cada etapa de teñido.

*Tejido: Es necesario verificar que no queden flotes de urdimbre, pues por la velocidad acostumbran a no ponerle atención a este tipo de errores, y en muchas ocasiones cortan los hilos sobrantes, desbaratando así el tejido. Sin embargo, son un error común, que se puede ir mejorando con el tiempo, pero que en primera instancia no son tan graves, mientras no excedan 2 pasadas.

Es necesario tener especial cuidado en el tejidos de *cambio de trama*, pues el punto de unión con el otro hilo puede quedar con huecos o nudos muy grandes, perdiendo así calidad la pieza. En los de *trama adicional*, se deben cuidar los bordes de los diseños, pues tienden a verse desordenados por falta de conocimiento técnico. Esto se perfecciona con la práctica.

*Diseño: se deben guiar por la geometría y la Implementación de zonas anchas y grandes en dibujo y en color, para crear la contundencia e impacto en el diseño. No hacer dibujos pequeños, o menores de 10 cms., pues se pierde el objetivo de la asesoría. Deben ajustarse a los modelos, o consultar variaciones, pues, de lo contrario, tienden a volver a los diseños originales.

*Orillos: deben ser homogéneos en toda la extensión de la tela. En las hamacas por ellos realizadas, no tienen esto en cuenta, por ser un tejido de grandes dimensiones. Pero, por el contrario, las telas aquí elaboradas, deben tener los orillos en forma muy uniforme, pues de lo contrario se baja la calidad del producto. Es preciso anotar que en los productos pequeños este tipo de errores se nota más, como sucede con los individuales y no todas las artesanías tienen buen nivel de calidad como para hacer productos pequeños.

*Densidad: la tela debe ser de alta densidad, pues el tejido funciona mejor si es cerrado y compacto. La densidad promedio son 16 hilos de urdimbre (por cm), por 6 hilos (por cm), en la trama. Este dato es especialmente importante en telas como el tapete, los individuales, pues sufren de alto uso diario. Y los portavasos, pues para que se vean "fuertes", y no como una simple telita, deben ser gruesos.

En esta ocasión, se trabajaron estos productos con trama doble, es decir, doble hilo, y cada hilo en 4, o sea, con 4 fibras cada uno.

En las piezas de vestuario, la densidad debe ser mas baja para permitir caída y suavidad al tacto.



*Acabados: la cadeneta que se realiza en las hamacas para evitar que los hilos de urdimbre y trama se desbaraten es insuficiente para sostener el tejido de los throws, por lo que es necesario realizar un tejido de crochet, o alguno similar,, donde se enganchen en forma mas fuerte los hilos de urdimbre y trama, e impedir así que se desbarate el tejido.

Los flecos que les cuelan a las telas llevan "ikitos". Esto es grupos de hilos *hilados* para permitir que se vean con un acabado limpio.

La línea de diseño y producción debe manejar una uniformidad de color, diseño, funcionalidad, etc.

4.B. Para el comprador

En general el cliente debe tener en cuenta que el tejido debe ser homogéneo en toda la superficie, el color muy vivo y homogéneo igualmente, (de lo contrario puede estar mal teñida la tela), y se debe mantener siempre una limpieza completa en la tela. No debe olvidar que los orillos deben ser parejos, y se deben evitar los flotes de urdimbre.

El tejido debe ser apretado, para que la tela tenga resistencia. Los remates deben tener un nudo al final de cada *ikito*, para evitar que este se deshaga.

El comprador debe tener muy en cuenta que las medidas sean las adecuadas, con un margen de error de máximo 0.5 cms. en el juego de individuales y portavasos, 1cm. en las piezas de brazos de los throws silla, y 2 a 5 cms. en el resto de piezas, según se vea que se puede aceptar o no.

Todas las piezas de una misma línea deben tener exactamente los mismos colores, sin excepción. Estos son planteados según el diseño, pero todas las piezas deben tener exactamente los mismos colores.

4.C. Formación de grupos de control de calidad interno y auditoría:

Sería muy importante lograr desarrollar esto en la comunidad, para lograr que sean autosuficientes. Sin embargo, es preciso aclarar que este aspecto aún está en proceso, y están en etapa de organización. Se trabajó bastante en este sentido, por ser un punto importante dentro de la productividad futura de la comunidad.

Las artesanas con quienes se ha trabajado, ya conocen la metodología, saben los requerimientos, y entienden hacia donde se dirige el producto y qué estándares de calidad se deben manejar.

Ana Regina Salcedo es una artesana líder con quien se puede establecer contacto en caso de que se desee realizar algún pedido. Ella vino en representación de la comunidad a Expoartesanías 1997, y maneja responsabilidad suficiente como para realizar la coordinación de un pedido.



Se puede contactar en el Colegio Bachillerato (952-841 063) o en el teléfono de la vecina (952-841 068)

También se puede contactar a la persona que esté encargada de la Casa de la Hamaca, a quien van rotando cada año.

4.D. Proveedores de materia prima e insumos

Uno de los proveedores del hilo es Hilatel de Barranquilla. Sin embargo, su calidad no es óptima, pues los colores no tienen buena fijación. Es importante contactar nuevos proveedores de la hilaza, y unos nuevos de tintes de buena calidad, a quienes se les pueda comprar al por mayor. Ultimamente se han contactado nuevos proveedores de hilaza provenientes de Medellín, pero ésta ha venido mezclada (no es 100% algodón), por lo que la calidad varía, y si se tiñen, el color no penetra ni se fija.

Los intermediarios, que son alrededor de un 10% de la población, se encargan de tener buenas reservas de hilaza, pues en caso de que el proveedor no la traiga, siempre tendrán allí para sus artesanas, y para venderles (a precio ligeramente mayor), a las personas que lo necesiten.

V-COMERCIALIZACION

La comercialización de este producto está en su primera etapa. En general el sistema de mercado, comercialización y ventas de Morroa, es precario, pues todo está dado por los intermediarios, quienes establecen precios, y a donde llegan los turistas y nuevos mercaderes a comprar.

No existen almacenes especializados en la artesanía, a excepción de 1 ó 2. Acostumbran a vender desde el patio, y el garaje o el antejardín de las casas.

La Casa de la Hamaca cuenta con un espacio en buenas condiciones, ubicado sobre la autopista, lugar de paso obligatorio para compradores. Sin embargo, está sub-utilizada, pues el espacio tiene muy pocos objetos, y no los saben exhibir, perdiendo el público potencial de la carretera. Además, cuentan con una zona para armar telares, donde se podrían reunir, o mostrarle al turista la técnica. Sin embargo, estos no se utilizan.

Es importante tener esto en consideración, pues La Casa de la Hamaca, a pesar de no estar en muy buen nivel de aceptación dentro de los artesanos, si es punto central para muchos otros. Así, hay quienes creen en ella, y ponen en ella sus expectativas.

Por otro lado, hay muchos artesanos independientes que tienen muy buena calidad, clientela, y su propio sistema de comercialización.



1. Implementación de la imagen y correctivos necesarios

Esta se ha trabajado según las necesidades de calidad y diseño que eran necesarias. El producto está pensado como una línea completa que "venda" una sola imagen, desde el punto de vista artesanal y de diseño. Si las líneas se desarrollan según lo planteado, la imagen tendrá un desarrollo completo.

2. Marca, etiqueta, sello de identidad

Se han planteado diversas posibilidades en cuanto a la etapa de imagen. Sin embargo, mientras la comunidad no esté completamente organizada, y con un apoyo institucional como la Alcaldía, que se encargue de financiar compra de material para marquillas y etiquetas, la comunidad no está en disposición de asumir esto. Sus intereses principales, y ganancias para reinvertir están destinados a comprar de nuevo materia prima para elaboración de nueva producción. Cabe aclarar que la ganancia es mínima, como para invertir en la etapa de imagen. Eso se analizó con Ligia de Wiesner, conocedora de esa región y sus características desde hace muchos años.

3. Empaque

El producto debe doblarse adecuadamente, en un empaque que lo proteja de la humedad, del polvo y de animales que puedan en determinado caso afectarlo. Además, debe estar protegido del sol para que no se maree. Para esto puede ir en cajas de cartón o bolsas de papel craft. El empaque plástico no es muy conveniente pues es espacio propicio para el desarrollo de animales y bacterias.

4. Embalaje

El producto no tiene problemas de embalaje, porque al ser telas, se pueden apilar, sin riesgo a que algo se parta o se altere. Solamente se recomienda estar seguro que el sol y la humedad no los afecte. Las cajas de cartón son adecuadas para esto.

5. Transporte

El producto se puede transportar sin ningún problema, vía aérea o terrestre. Se podría conseguir un servicio de carga que garantice cuidado y buenos servicios.

Pero frente a estos aspectos sería conveniente realizar unas charlas por parte de Artesanías de Colombia, donde se les explique las implicaciones del transporte, y el embalaje, y la importancia que esto tiene para garantizar la calidad de un producto.

VI-CONCLUSIONES

Después de concluida esta tercera etapa, se pudo ver que los artesanos han estado muy receptivos a toda la información que Artesanías de Colombia les pueda suministrar. Se vincularon en forma activa a las actividades y a la propuesta de elaboración de las muestras y productos.



A diferencia de la 2a etapa, hubo más artesanos vinculados en la elaboración de las muestras, el trabajo fue mas rápido, y sistematizado, y la comprensión por parte de ellos ha sido mayor cada vez.

Con esto se puede comprobar que todo se da en procesos, y que los cambios no son de un día para otro, Pero que sí puede haber resultados.

Por otro lado, es importante resaltar que se puede saber que la comprensión a alcanzado un nivel, desde el momento en que las artesanas se sienten con capacidad de sugerir colores, diseños, y tienen capacidad de tomar decisiones si la persona de Artesanías de Colombia no está al lado. Por eso, aunque todavía necesitan guía de diseño y color, su participación es cada vez mas activa. Esto también se puede observar en el momento en que empiezan a implementar aspectos de lo trabajado, dentro de su vida cotidiana, y su quehacer artesanal. Para algunas, la diversificación de los productos no se limita a la propuesta de esta asesoría, sino que han empezado a elaborar nuevos productos por su cuenta.

VII-OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

Los artesanos no están completamente organizados, por lo que no todos están de acuerdo con todos, o con la forma de trabajo de los unos con los otros. Por esto, al hacer un pedido, lo más conveniente es hacerlo por líneas de color, haciendo un análisis previo de los colores mas adecuados, y darles una gama de posibilidades de múltiples objetos, para que cada artesana escoja según sus posibilidades manuales y técnicas.

Se recomienda para esto organizarse en grupos de 3 o 4 artesanos por línea de color. Ellos así, escogerán los productos según tengan el tiempo y los telares disponibles. Así mismo se garantizará que todos están tejiendo exactamente con los mismos colores.

No hay que olvidar el mostrario de color que se les debe solicitar a los artesanos, antes de realizar el pedido. Este puede ser elaborado como se elaboran los portavasos: en un telar de "fajitas", se monta una sola urdimbre, y se elabora una muestra como un portavasos (de 9 x 9), con un efecto de "matao", para ver como funciona con ciertos colores de urdimbre. Sobre una sola urdimbre se pueden elaborar muestras de varios colores en trama. Este se origina en la empresa, para saber qué gamas y combinaciones son posibles, y continúa en el pueblo donde son los artesanos quienes dicen si esos colores pueden o no tenerlos, si se consiguen con facilidad, y en cantidad, como para poder cumplir con el pedido.

El apoyo en el mejoramiento técnico de los telares podría solucionar o ayudara a mejorar la demora en el tiempo del tejido, y de la armada del mismo. Esto mejoraría en el sentido cualitativo y cuantitativo la producción. El Museo de Artes y Tradiciones realizó, con una diseñadora barranquillera que los representa, una serie de telares para los niños del Colegio Bachillerato, pero estos son fijos, es decir, sólo sirven para hacer telas de una sola medida,



con lo que se está limitando la producción. Sería interesante profundizar en posibilidades técnicas de desarrollo del telar.

No se deben realizar más diversificaciones o desarrollo de producto. La comunidad ha adquirido suficientes conocimientos y experiencia, a través de las asesorías, 2 visitas extra que se han realizado para verificar el cumplimiento de pedidos, y los pedidos que se han realizado. La etapa a seguir con esta comunidad es organización interna para la multiplicación de la información dada, y realización de pedidos por parte de ARTESANIAS DE COLOMBIA. Cursos de costos y organizaciones son muy importantes. La Cámara de Comercio de Morroa está muy interesada en apoyarlos, a diferencia del Fondo Mixto. El grupo asesorado, el cual es diferente del grupo total de la Casa de la Hamaca, está buscando la generación de un espacio personal de venta específica de los nuevos diseños, pero aún no ha conseguido los recursos.

Se debe mejorar la materia prima. Uno de los proveedores del hilo es Hilatel de Barranquilla. Sin embargo, su calidad no es óptima, pues los colores no tienen buena fijación. Es importante contactar nuevos proveedores de la hilaza, y unos nuevos de tintes de buena calidad, a quienes se les pueda comprar al por mayor. Últimamente se han contactado nuevos proveedores de hilaza provenientes de Medellín, pero ésta ha venido mezclada (no es 100% algodón), por lo que la calidad varía, y si se tiñen, el color no penetra ni se fija. Esto también ha hecho que las artesanas empiecen a tejer en materiales no naturales, pues se ha puesto muy de moda el acrílico, por su condición brillante.

Es importante que Expoartesanías y la Plaza de los Artesanos tenga en cuenta las opiniones de los diseñadores que han trabajado con las comunidades para escoger a la gente que viene, pues el diseñador ya tiene un conocimiento de los artesanos y sus trabajos, que no es conveniente desperdiciar.



E valuaciones de Ligla de Wiesner

L. San Sebastián, Cauca,

- Comunidad:** Yanaconas del Alto Mu.
- .**Fecha de vis" a:** Abril 20 a Abril 26
- 000clo:** lejeduña en telar vertical. crochet. macramé .
- .**Materla Prima:** lana virgen
- .**Prototipos realizados:**
 - centro de mesa
 - tapete
 - 6 individuales
 - 6 portavasos

.**Objetivo:** Taller de tintes naturales. Asesoña en desarrollo de productos. (Desarrollo y definición de línea). Capacitación para la producción.

-Evaluación de ligio de Wiesner y la Unidad de Diseño: ligio de Wiesner dice que la calidad del tejido es excelente. especialmente por la suavidad, y colores de la lana. En algunos casos las tonalidades no eran parejas, pues la lana virgen sin procesar tiene variaciones de matices de color. Estofue encontrado como muy interesante puesto que enriquece el color y la textura visual.

Respecto a los productos, se consideró que los individuales no funcionan mucho, por ser en lana, y por lo tanto, muy gruesos, y difíciles para lavar. Que sería mas útil. telas de diversos tamaños poro la mesa. o la cama, tapetes y cojines, y vesuario. Por lo tanto, se les podría hacer pedidos para telas mas grandes.

2. Joaquinco y Juan Cobo (Valle del Cauca y Cauca respectivamente):

- .**Comunidad:** Indígenas Eperaras. (Etnia Embera)
- .**Fecha de vis" a:** Abril 27 a Mayo 4
- .**Oficio:** Cesteña
- .**Materla Prima:** Paja tetero y chocolotillo
- .**Prototipos realizados:** se realizaron piezas en tejido plano, como nueva opción para el tejido fridimensional fraditional. Estas piezas sirven para aplicaciones en madera, mobiliario. cenefas para puertas y ventanas. Se realizaron 16 piezas de diversos tamaños según el uso final:
 - 1 Panera
 - 10 Esteras de diversos tamaños.
 - 1 cojín.
 - 1 individual
 - 1 tapete
 - 1 centro de meso
 - 4 portavasos

-Evaluación de ligio de Wiesner y la Unidad de Diseño: las piezas tuvieron mucha acogida por el nivel de calidad en tejidos. diseño, color y acabados. los costos eran adecuados a las piezas. Sin embargo es la etapa de ensamble con el mueble lo que eleva el valor de la misma. los productos independientes. como individuales, topetes, cojines. o caja para el pan pueden tener bastante acogida. Se pueden realizar bandejas y contenedores para la mesa en dimensiones mas específicos. según lo funcionalidad.

5, Guajira:

- .**Comunidad:** Wayuu

A-Alta Guajira INazareth. Serranía de la Macuiral:



"Fecha de visita: Julio 11-20
"Oficio: tejeduría en crochet y telar vertical
"Materia Prima: hilaza de algodón. acnlico (orión).
"Prototipos realizados: Línea de accesorios de vestuario:
-sombrero
-cinturón
-mochila o bolso pequeño
-billetera
-waireñas (sandalias)
-Talla en totuma con los signos de los clanes.

"Objetivo: Taller de tintes naturales enfocado al sombrero tradicional en palma de issi. Asesoría en desarrollo de productos. (Desarrollo y definición de línea). Capacitación para la producción.

-Evaluación de ligio de Wiesner y la Unidad de Diseño: ligio de Wiesner dice que las comunidades indígenas. por su carácter de indígenas. tienen el producto en excelente nivel de calidad. Aconseja. que en lugar de realizar con estas diversificación de producto. se realicen proyectos en pro de desarrollar la comercialización y el mercadeo del producto tradicional. Que no es necesario desarrollar nuevos productos con ellos. Sin embargo este comentario fue realizado después de realizar la asesoría. Además. dijo que no se podía considerar. en este caso. el producto artesanal en materiales no naturales. como el orión. pues la calidad del producto está mal desde el principio. Entonces. según ella. los productos realizados carecen de validez. pues están hechos en orión. Sin embargo en la Unidad de Diseño se considera que las comunidades están en cambio continuo. con nuevas necesidades. y así mismo los productos pueden evolucionar.

B-Portete:

Ranchería Wawariwou
"Fecha de visita: Julio 25-30
"Oficio: telar vertical y crochet
"Materia Prima: hilaza de algodón. acrílico (orión).
"Prototipos realizados: **accesorios de vestuario:**
-4 hebillas
-1 diadema o bincha.
-1 cinturón
-1 sombrero
-1 par de waireñas (sandalias)
-3 llaveros
-mochila pequeña. cuadrada o chácara.

"Objetivo: Diversificación de productos. Capacitación para la producción.

-Evaluación de ligio de Wiesner y la Unidad de Diseño: respecto a la evaluación de ligio de Wiesner. los comentarios son los mismos que para el caso anterior. Aunque en este caso se logró trabajar con algodón. puesto que el material fue comprado directamente para la asesoría.

C-Media Guajira: Zona del Ferrocarril:

Ranchería: La Gran Parada (7 personas) Ernestina Ipuana
Ranchería: Mauricia Ipuana (7 personas)

"Fecha de visita: Julio 21-24: julio 30-Agosto 2
"Oficio: tejeduría en telar vertical. y en crochet.
"Prototipos realizados: se trabajaron 2 líneas de lencería. con 2 rancherías diferentes. Los productos fueron los mismos. con diferencias técnicas y de color:



Ranchería La Gran Parada:

- mantel
- individuales fiuego de 8)
- portavasos fiuego de 8)
- camino de mesa
- 2 cojines
- 2 tapeles

Ranchería Mauricia Ipuana:

- Individuales Uuego de 8)
- Manlel
- Tela para silla: parle paslerior y brazos
- 2 tapeles
- 2 cojines
- camino de mesa
- portavasos .

- Materla Prima: hilaza de algodón. acrílico (orión).
- ObJetivo: Asesoría en desarrollo de productos. (Desarrollo y definición de línea). Capacitación para la producción.

-Evaluación de Ligia de Wiesner y la Unidad de Diseño: La comunidad se demoró mucho liempa en concluir las piezas. por lo que no fue pasible visualízar los acabados. Por eslo. las piezas llegaron con problemas lécnicos en los acabados. Elcomenlarío de Ligio de Wiesner es que las lelas eslán bien a nivel de color o lejido. pero que requéren de mayor trabajo en la calidad de los acabados y en la materia prima para tener solución óplima (para evilar que desliñan).

6. La Junta y Curazao. Baja Guajira:

.Comunlidad: Indígenas Arzaríos de las eslríbaciones de la Sierra Nevada .

- Fecha de visita: Agoslo 2-7
- .000clo: Tejido con aguja. macramé y lelar vertical.
- .Materla Prima: Fíque

.Prototipos realizados: se hicieron accesoríos para vestuario en diversos tejidas. en fibra de fique. Se hicieron 17 hebillas: 7 en tepdo de aguja. 4 en macramé. 5 en trenzados varios y 2 en telar vertical. los tres primeros grupas tienen ensamble con palo de madera. para sujetar el pelo. Elúltimo grupo es can hebilla melálica. Se hicieron también 3 llaveros en macramé. 2 diademas en lelar vertical. y cinturones en trenza.

Se inició un pedido de 6 cojines que quedó pendiente. sin embargo. la comunidad nunca logró lerminar los productos. debido a los problemas de inconstancia de esta. yola taita de liderazgo en el grupo. Sólo lograron realizar 2 en 6 meses. y nunca los enviaron .

- ObJetivo: Asesoría en desarrollo de productos. (Desarrollo y detinición de línea). Capacitación para la producción.

-Evaluación de ligia de Wiesner y la Unidad de Diseño: ligio de Wiesner dijo lo mismo explicado anteriormente: que el producto indígena no necesita ser rediseñado. sino desarrollar el tradicional. A pesar de que aquí no existe un producto tradicional indígena. puesto que esta comunidad está lejos de una tradición como tal. sí existen productos independientes de muy buena calidad que pueden desarrollarse.

7. Valledupar. Atánguez. Chemesguemena. y municipios aledaños. en Cesar:

- .Cornunlidades: urbanas en Valledupar .
- Comunlidad: Kankuamos de la Sierra Nevada.



"Fecha de visita:
Valledupar: Oct. 25-Oct. 31 (asesoría para la producción. seguimiento y preparación para Expoartesánías de varios grupos locales).
Chemesquemena: Oel. 31-Nov. 3
Atánquez; Nov. 3-Nov. 8

"Oficio:
Valledupar: oficios varios
Comunidad Indígena: tejido con aguja.

"Materia Prima: tique

"Prototipos realizados: Se realizaron con la comunidad indígena: 30 prototipos de individuales. pasando el diseño del tejido tridimensional de la mochila al tejido plano. es decir. a la base de la mochila. para desarrollar a partir de ahí los individuales. Entonces. los diseños utilizados fueron los tradicionales. y unos geométricos desarrollados a partir de los tradicionales.

"Objetivos:
Valledupar: asesoría para la producción. seguimiento y preparación para Expoartesánías de varios grupos locales).
Comunidad indígena: Asesoría en desarrollo de productos. (Desarrollo y definición de línea). Capacitación para la producción.

-Evaluación de ligia de Wiesner y la Unidad de Diseño: Los individuales tuvieron excelente acogida por parte de Ligia de Wiesner y la Unidad de diseño. El manejo de color. los diseños tradicionales. las posibilidades de variación de los diseños mismos. la calidad del tejido. Todo fue aprobado. Para algunos el precio de venta es un poco caro. pues sería a 10.000 la unidad. Sin embargo. ligia dijo que por un individual de esta calidad se puede pagar eso.

El producto tradicional. la mochila y el chinchorro. es necesario desarrollarlo y apoyarlo. pues la calidad. el diseño y el valor cultural son muy altos.

8. Morroq. Sucre:

"Comunidad: artesanal de Morroa.
"Fecha de visita: Noviembre 18-27
"Oficio: tejeduría. en telar vertical.
"Materia Prima: hilaza de algodón.
"Prototipos realizados:

- Mantel grande: cuadros blanco y negro
- Mantel pequeño arco iris-gris
- Mantel pequeño arco iris-café
- Mantel pequeño macorino. de 8 lampazos.
- Mantel pequeño crudo
- Hamaca de 25. a cuadros y líneas beige con azul. labrada
- Hamaca de 25. azul. con triángulos amarillos. bordados
- Centro de mesa. líneas negro. y beige. y triángulos blancos. labrados.
- Centro de mesa triángulo blanco y negro. bordado.
- Centro de mesa ranchón
- Centro de mesa bordado. crudo
- Individuales: 3 colores. planos anchos.
- Juego de portavasos compañero.
- Individuales tradicionales a cuadros.
- Juego de portavasos compañero.
- Vestuario: chaleco y pantalones. beige con matado café
- 2 Bolsos: en tejido tradicional a rayas. de base redonda y sin base.
- 5 piezas para forrar sillasy asientos.



. **Objetivo:** Asesoría en desarrollo de productos. (Desarrollo y definición de línea). Capacitación para la producción.

-Evaluación de Ligia de Wiesner y lo Unidad de Diseño: Lostelos y piezas fueron aprobados y muy bien acogidas por Ligia de Wiesner y lo Unidad de Diseño. Se logró el objetivo de mostrar uno nuevo coro o los tejidos tradicionales.



ELEMENTOS GENERALES DE DISEÑO. JOAQUINCITO, CAUCA INDIGENAS EPERARA

Joaquincito:

Se entregó a la comunidad el texto general explicativo de los temas a tratar en el taller. "Elementos Generales de Diseño" basado en las características específicas de la comunidad. y sus necesidades y posibles soluciones. el cual abarcando los siguientes puntos:

Técnico: los objetos están bien elaborados. Tienen buena calidad. pero hay que mejorar los remates. los bordes deben ser muy buenos. y los remates no deben molestar ni puyar. los objetos deben tener buena técnica y desarrollo manual.

Función: En la ciudad es más difícil vender objetos decorativos -artesanales- o Por eso todo lo que se haga debe ser útil. debe servir para algo.

Color: los colores vivos y llamativos son muy bonitos. pero muy difíciles de que peguen bien en la tetera. Por eso es recomendable no utilizar anilinas. porque se van a desteñir. Si les gustan los colores vivos. es mejor buscarlos en los tintes naturales.

Diseño del Tejido: Es importante que al diseñar y pensar el dibujo. se tenga en muy en claro desde antes de tejer. qué es lo que se va a hacer. El dibujo es muy importante que se entienda. De lo contrario. no llama la atención.

Diseño del dibujo Es muy importante que el dibujo quede centrado en el objeto. Eso significa que lo que se hace de un lado debe ir igualmente del otro. Por ejemplo, en una caja. lo que se hace de una cara, se pone igual en la otra. y en un individual o una estera. lo que se hace a la derecha se pone a la izquierda, y lo que se hace al principio se pone al final.

El producto: Se debe tener cuidado con elementos innecesarios que se observaron en los canastos tradicionales, como la tira para colgar, o cerrar la tapa, pues son elementos muy débiles para el diseño mismo. las esteras no necesitan lreza de remate. los abanicos casi no se venden. ni sirven para decorar.

Calidad: Se debe recordar que en cada etapa del proceso se deben hacer las cosas bien. Por ejemplo, desde la limpieza y preparación del material. debe ser muy bien hecho para que no queden líneas verdes y agarre el tinte. No se debe tener pereza en ningún momento.

Medidos: las medidas para ciertos objetos deben de estar de acuerdo a lo que se está utilizando en la ciudad. Por esto es indispensable usar el metro. De esta manera. siempre tendrá el tamaño ideal. ni muy pequeño que no quepa el plato, ni muy grande que no quepan varios individuales en la mesa.

Los objetos en la ciudad se venden mejor si son grandes. Pero tampoco mucho. Los objetos pequeños, como para niños, para regalos, o para decoración, son muy difíciles de



vender. lo excesivamente grande (un tapete de sala, por ejemplo). también es difícil de vender.

Cientes: es importante si hacen algún producto. averiguar quienes serán los clientes que se quieren (por ejemplo. Cali, o Buenaventura, o Noanamito), o alguna feria en alguna ciudad, o en Bogotá. También hay que saber si es clima frío o caliente, y si les gustan qué cosas en esos sitios.

Líneas de Productos: Es muy bueno organizar los productos por líneas es decir. por los que tengan igual dibujo. diseño y color. Esto ayuda a que las cosas se vendan más fácil y en grupo. Por ejemplo. 2 cosas iguales (o 4). de igual dibujo y color, solamente que de tamaños diferentes, donde cada una encaja en la otra. O toda la línea de objetos para comedor, que también incluye los tapetes: (individuales, portavasos, centros de mesa, paneras, tapetes de diferentes tamaños, etc.). Puede haber dos tapetes para poner a los lados de la cama, de exacto color y tamaño, y uno más pequeño para la entrada al cuarto.

Expoartesonías: Es la feria que organiza ARTESANIAS DE COLOMBIA cada año. A ella van los grupos que tengan suficiente producción y excelente calidad. los grupos indígenas van financiados en su totalidad por ARTESANIAS DE COLOMBIA. si cumplen estos requisitos. La financiación incluye transporte, comida y alojamiento, y el pago del stand donde se exhibirán los productos.

Costos: se deben definir según el jornal. teniendo en cuenta las horas reales (o sea, sin contar almuerzos. cuidado de los niños, etc.). en que se trabajó. Se averigua, según el jornal. el valor al que queda la hora de trabajo (dividiendo el jornal por 8), y eso se multiplica por el total de horas trabajadas.

lo correspondiente a la recolección y preparación del material, no se puede cargar todo a una sola pieza u objeto, porque esa etapa anterior al tejido se debe distribuir entre los muchos canastos para los que se recogió el material.

A esto se le suman

"transporte: valor total. dividido entre la cantidad de objetos que se envían.

"10% de ganancia.

Es todo el precio final.

Importante: es necesario tener en cuenta que si se hacen pedidos por cantidad, es necesario bajar el precio, pues a veces se gana más, por cantidad que por unidad. Hay que negociar esto.



ELEMENTOS GENERALES DE DISEÑO YANACONAS DEL ALTO MU

A continuación se presenta un resumen general de las características de diseño, según el análisis realizado en la comunidad. Una copia de esto fue dejado al grupo artesanal-

TECNICA:

Saben hacer muy buenas cosas en macramé, o sea, en la técnica de nudos; igualmente tienen buen manejo de la técnica del crochet, como las mochilas a una aguja. El macramé del chal sería bueno lograr que se viera bien, por delante y por detrás, para permitir que se vea bien por los dos lados.

Los flecos (o la mecha como le dicen en la zona) que sale del chal, no deben ser muy largos, pues se pueden volver incómodas y enredarse fácilmente con todo.

Los tapetes pequeños, de mota no son muy apreciados por el mercado de Bogotá. Además, se ensucian y dañan muy rápido.

La técnica trabajada y desarrollada durante la asesoría, telar vertical, es una nueva posibilidad. Pero no para hacer exclusivamente esto, sino para alternar con otras técnicas. Es probable que los individuales salgan un poco costosos para el mercado de Bogotá, pero con esta técnica y dibujos, se pueden hacer morrales, en tamaños más pequeños y con dibujos.

FUNCION:

Todo los objetos que se produzcan a nivel artesanal deben servir para algo. Deben ser utilitarios. Las cosas decorativas son mucho más difíciles de vender. Por ejemplo, un "morral" grande en Bogotá no sirve, pues nadie los utilizaría como se usan en esta zona. En Bogotá sería casi decorativo, aunque aquí sea utilitario.

COLOR:

Es importante escoger un color que identifique a los Yanaconas. Que sea siempre y entre todos, una misma gama de colores, tonos medios. de tintes naturales, fácilmente combinados con los colores naturales de la lana. Los colores naturales eran los que usaban los abuelos, y por esto sería importante su recuperación. Los tintes naturales ofrecen una alta gama, ofrecen alta duración y buena calidad, y pueden ser en definitiva lo que de identidad al producto de la zona. Es



importante no usar contrastes fuertes, que dificulten la aceptación que el público pueda tener del producto.

DISEÑO:

'Del tejido:

El uso del crochet es muy positivo, pues es de muy buena calidad.

En la mochila se puede observar que la tira es muy débil en comparación con la del resto del tejido. Por esto es necesario que también sea en crochet, o un tejido de igual grosor y resistencia. Asimismo, reforzar el punto de unión de la tira con la mochila pues es muy débil, y debe ser fuerte pues es el punto más importante de la misma.

La tira de borde, para cercar la mochila no es necesaria. Además, los huecos que tiene por donde pasa esta tira, se van a romper muy rápidamente debido a la fricción.

Si se quiere una tela más delgada, no tan pesada, es necesario no hilar muy apretado.

El uso de la "cumpa" como en los morrales es bastante adecuado. Es un buen acabado y remate.

'Del dibujo:

Es importante tratar de recuperar los dibujos de los abuelos Yanaconas, de los "antiguos". como dicen ellos, pues por ejemplo, mirando sus fajas podemos encontrar buenos dibujos de los ancestros. Estos dibujos son buenos y bonitos, y se pueden utilizar en todo tipo de objetos: mochilas, morrales, sombreros, ruanas, chales, etc. Lo más importante de estos dibujos es que son Yanaconas, y no otros.

Por esto no es adecuado usar letreros, ni frases como "Feliz Navidad", ni muñecos futbolistas, sino fijarse en esos chumbes que realmente van a mostrar a los Yanaconas.

Las telas sin ningún dibujo, como las ruanas, pueden parecer hechas en fábrica, pues no tienen algo que las identifique, o muestre su carácter artesanal. Para esto sería bueno hacerles algún diseño sencillo en el mismo tejido.

CALIDAD:

Se debe recordar que en cada etapa del proceso se deben hacer las cosas bien para mantener así siempre, un nivel de calidad, en todo. No debe entrar la pereza en ningún momento.



MEDIDAS:

Los objetos se deben hacer con las medidas de acuerdo a la persona que los vaya a utilizar. Si es en San Sebastián, un morral se usa muy grande; se debe pensar, que en la ciudad, un morral de ese tamaño es incómodo e inseguro. Por lo tanto, se debe pensar en hacerlo del mismo tamaño que las mochilas. Tamaños que realmente sirvan a la gente.

Los sombreros también se deben adecuar no sólo a los niños, sino a los adultos. Las mochilas y sombreritos tamaño juguete, no funcionan, puesto que son sólo decorativas. Los productos para niños se deben hacer en menor cantidad, puesto que el verdadero comprador de estos productos no son los niños sino los adultos.

Es necesario utilizar el metro, para saber y manejar las dimensiones específicas de los objetos. Los objetos utilitarios en el mercado manejan unas medidas standard, dentro de las cuales es necesario que ustedes se ubiquen. Por ejemplo, un individual siempre debe ser de 30 x 45 cms. Así mismo, si alguien quiere 2 tapetes pie de cama, (para poner a cada lado de la cama) debe existir la posibilidad de que haya 2 exactos, en sus dimensiones y diseños, para que puedan armar el juego.

CLIENTES:

Es necesario saber a qué tipo de clientes se quiere llegar, así el producto varía según esto. Un cliente de San Sebastián le gustan las cosas diferentes que a uno de Popayán o de Bogotá.

Igualmente, es diferente si el cliente es de tierra fría, o de tierra caliente, pues estos últimos no gustan de la lana, porque los acalora.

Es bueno buscarse un mercado en Popayán, pero directo, es decir, sin intermediarios, porque la ganancia sería mejor. Para esto sería necesario organizarse en grupo, y de pronto buscar un representante del mismo grupo artesanal que se encargue de viajar a Popayán, llevar la producción, ofrecerla, y mostrarla a las diversas entidades que en algún momento las han apoyado, como es el Fondo Mixto. Es necesario arriesgar algo, como es la plata del pasaje, para poder lograr alguna ganancia. Si por el contrario le dan el producto a comerciantes que suban a la zona, y les prometan comercializar el producto, el negocio no sería el adecuado, porque la ganancia viene a ser menor.

LINEAS DE PRODUCTOS:

Sería bueno tener los productos organizados en familias, o sea, varios del mismo estilo, diseño, color y función que tengan algo en común, que formen un juego o una línea de productos iguales o parecidos.



Puede, por ejemplo, ser todo un juego de objetos para el comedor (individuales, centro de mesa, tapetes) en los mismos colores y diseños; puede ser por ejemplo, tapetes en diversas medidas y el mismo color (por ejemplo negro y blanco), pero con diseños similares (líneas verticales gruesas en el tapete grande, y líneas verticales delgadas en el tapete pequeño), que incluyan 2 para poner a los lados de la cama, los cuales deben ser de igual medida; puede ser un juego de bolsos con igual dibujo y color, pero de diversas formas y dimensiones.

EXPOARTESANIAS:

Es importante saber que el trabajo realizado por los Yanaconas tiene mucha competencia en la feria, a nivel del producto y a nivel del material. Por ejemplo, los Wayuu con sus mochilas de colores, y los indígenas de la Sierra Nevada de Santa Marta, con las mochilas en colores naturales de la lana, y diseños que los identifican.

Por esto es necesario que desarrollen unos colores y diseños propios de los Yanaconas, que los diferencien del resto.

Deben llevar bastante cantidad de producción, pues el stand o punto de venta, con pocas cosas, va a ser poco llamativo, y además, va a dar pérdidas en Expoartesanías.

No es aconsejable llevar tapeticos, mochilas pequeñas, sombreritos de juguete, ni tapetes en crochet, pues esto no tiene mucho mercado en Bogotá.

El stand, o punto de venta, es necesario que esté bien organizado y bonito. Si todo tiene los mismos colores, se verá mejor, y llamará más la atención. Si necesitan ayuda para el montaje, se la pueden pedir a algún diseñador de ARTESANIA DE COLOMBIA o de Expoartesanías.

COSTOS:

Se deben definir según el jornal. pero teniendo siempre en cuenta el mercado y la competencia,

Si el jornal vale 6000, este se debe dividir en 8 horas de trabajo al día, dando como resultado 750\$ la hora de trabajo.

Es necesario hacer cuentas de cuántas horas se demoran tejiendo por ejemplo una mochila (sin contar la hora de almuerzo). Este total se multiplica por \$750. Aquí tiene que estar contado el tiempo de hilado y tizado de la lana.

A esto se le suma el material. Cuánto material (pesándolo) se fue en total? Cuánto vale la libra?



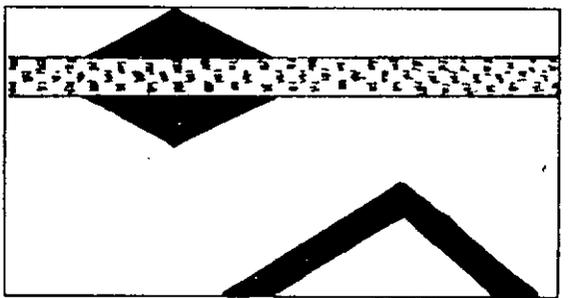
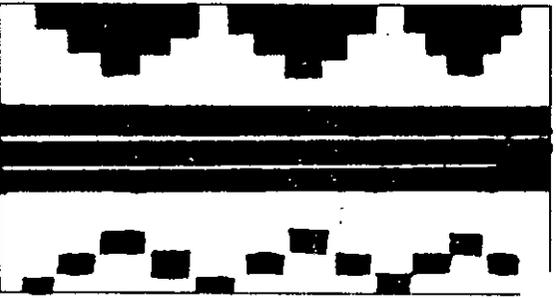
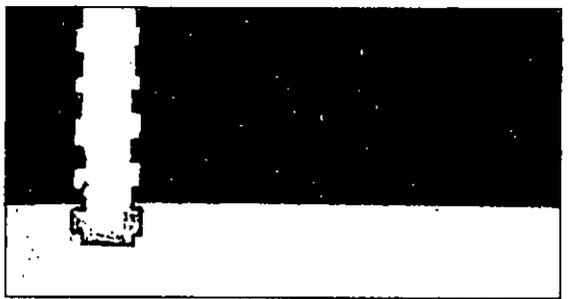
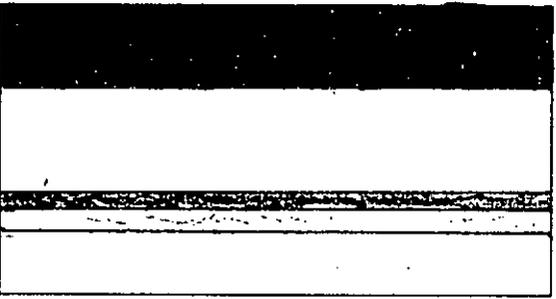
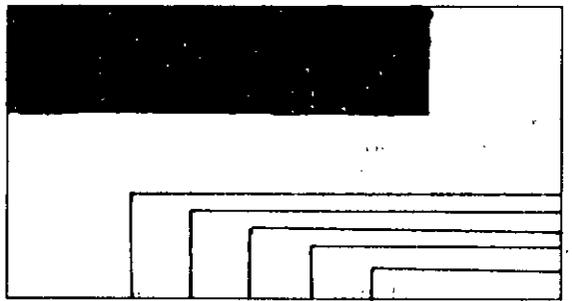
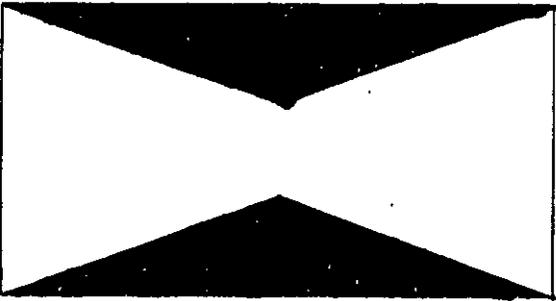
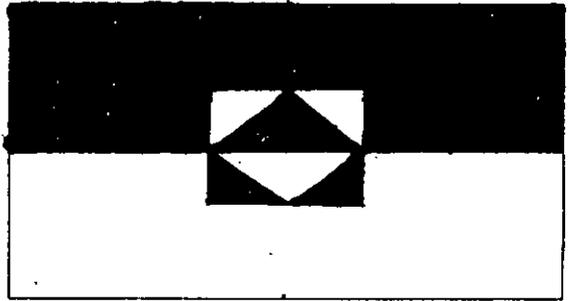
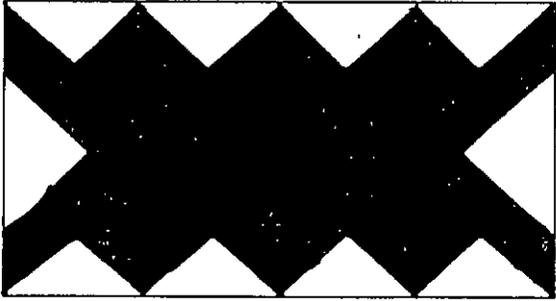
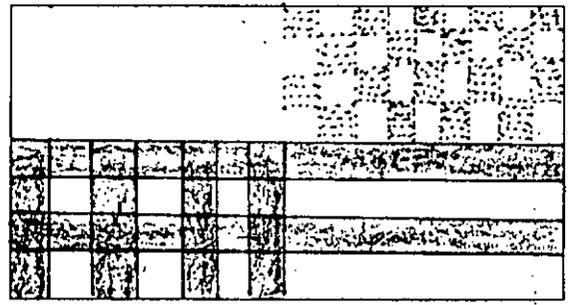
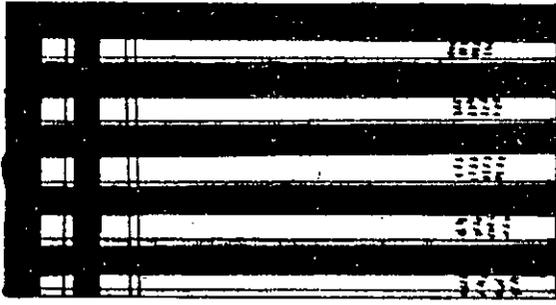
A esto se suma:

10%de ganancia

10%de transporte (siel producto se debe enviar a Bogotá)

Importante: es necesario tener en cuenta que sise hacen pedidos por cantidad, es necesario bajar el precio, pues a veces se gana mas por cantidad que por unidad, Hay que negociar esto, para no perder la venta.

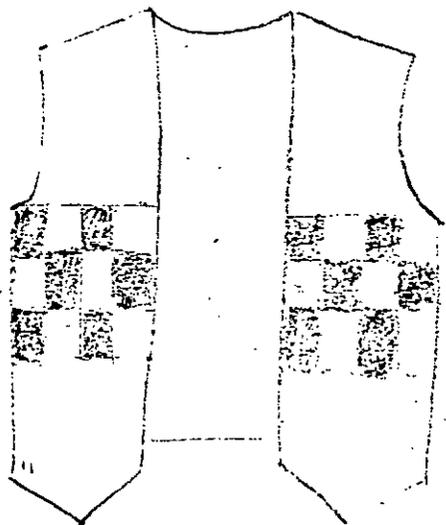
VARIACIONES SOBRE EL DISEÑO
DE LA HAMACA
(REALIZADOS)



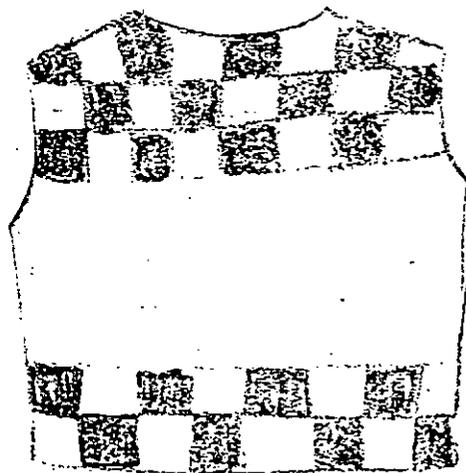
MORLEDA

OMOS DISEÑOS

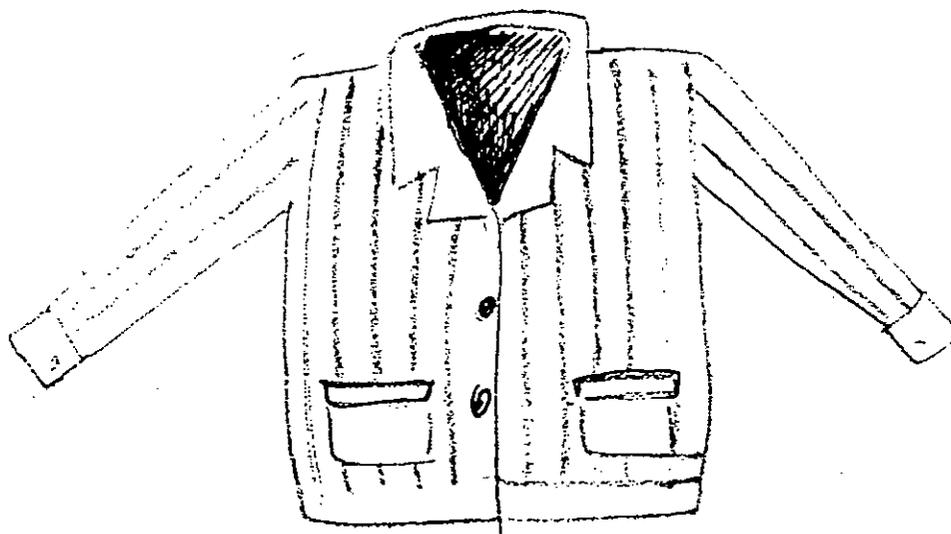
(NO REALIZADOS)



CHALECO
CACA DELANTERA

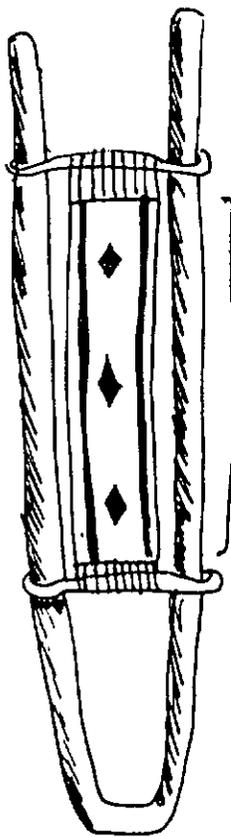


ESPALDA

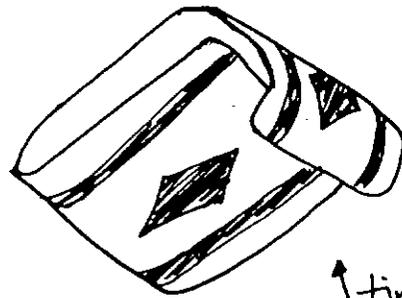


CHAQUETA

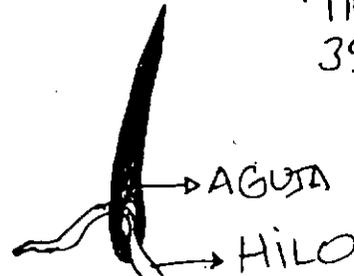
4. LA COMBINACION DE COLOR PUEDE SER COMO UD. QUIERA, PREFERIBLEMENTE COLORES VIVOS, PARECIDO A LAS TELAS QUE HICIMOS ANTES:



35 cms.
Tejer este pedazo de tela con diseños centrados

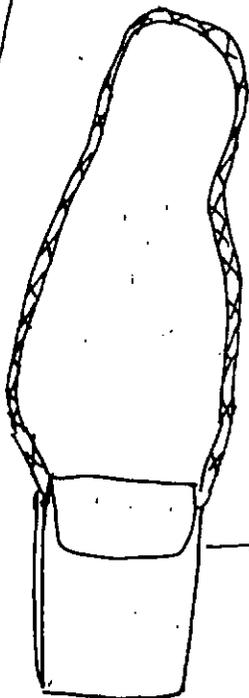


tira de tela de 35 cms, doblada.



BOLSITO COSIDO CON AGUJA

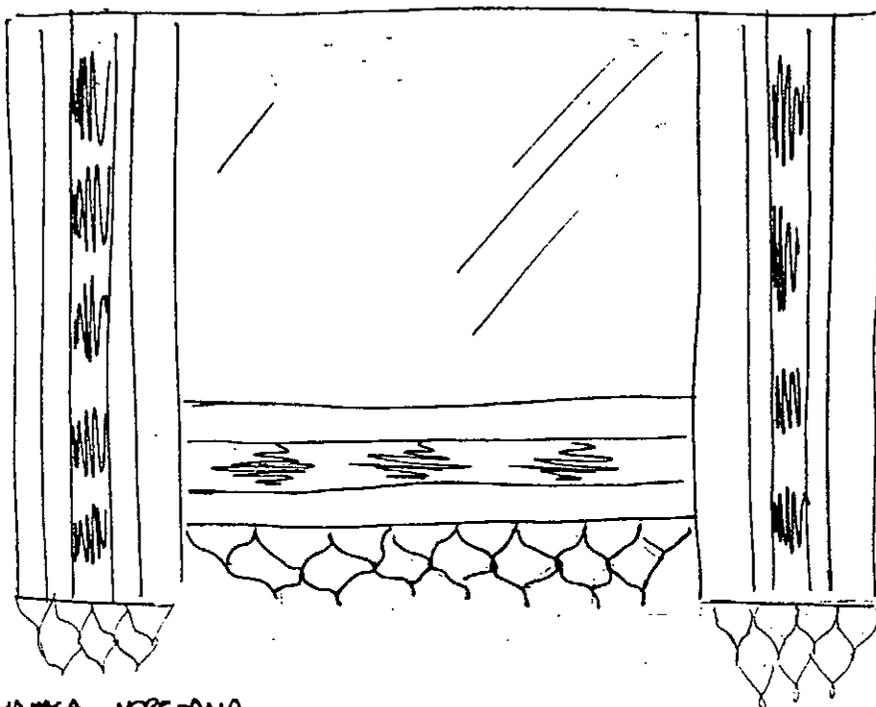
SOLAPA



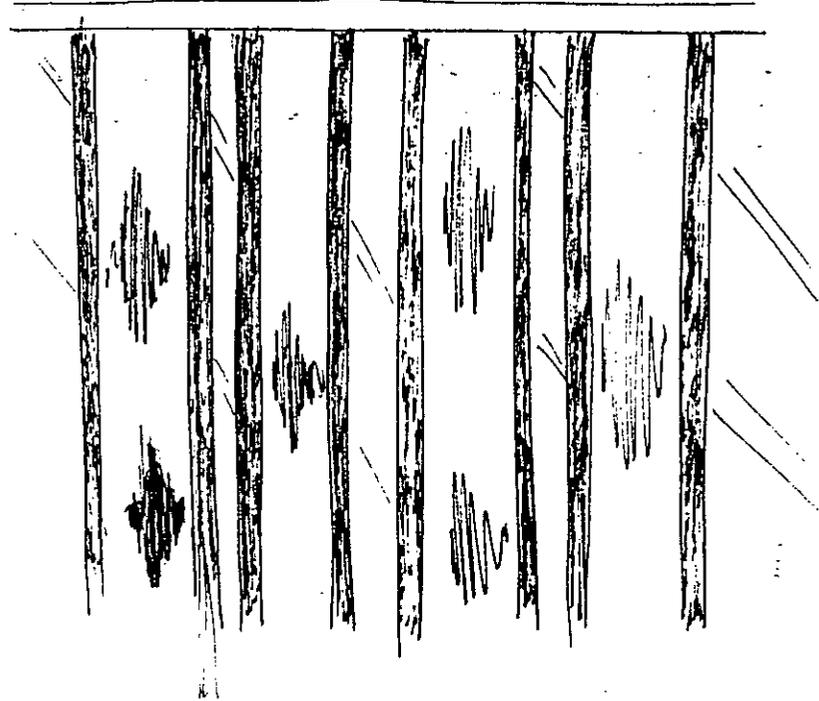
BOLSITO TERMINADO

ANA REGINA: YOLA LLAMO PARA QUE ACLAREMOS DUDAS DE DISEÑO, VALOR, Y FORMA DE ENVÍO. SALUDES A TODOS POR ALLA !!!

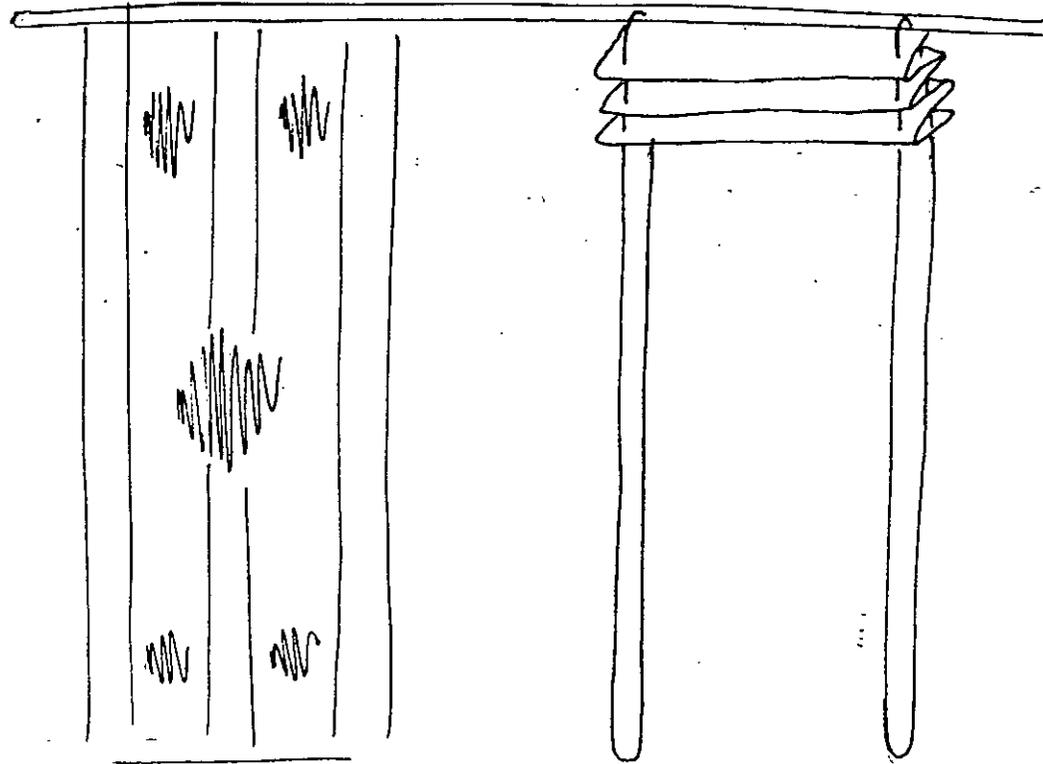
DIANA FRANCO



PIEZA - CORTINA
NOMBRE - DIVERSIFICACIÓN HAMCA NORCCANA
MATERIA PRIMA - HILOZA
OFICIO - TEJEDURÍA
FUNCIÓN - UTILITARIO
MEDIDAS -
TECNICA - IXCAT Y FLECOS.



PIEZA : PERSIANA VERTICAL
NOMBRE: DIVERSIFICACIÓN HAMACA MORROSA
MATERIA PRIMA: HILAZA
OFICIO : TEJEDORÍA
FUNCIÓN : DECORATIVO - UTILITARIO
MEDIDAS :
TECNICA :



PIEZA: CORTINA ENROLLABLE
NOMBRE: DIVERSIFICACIÓN HAMACA MORROANA
MATERIA: PRIMA: MILDZA
OFICIO: TEXTILES
FUNCIÓN: UTILITARIO
MEDIDAS:
TÉCNICA: FRANTOS Y BORDADO

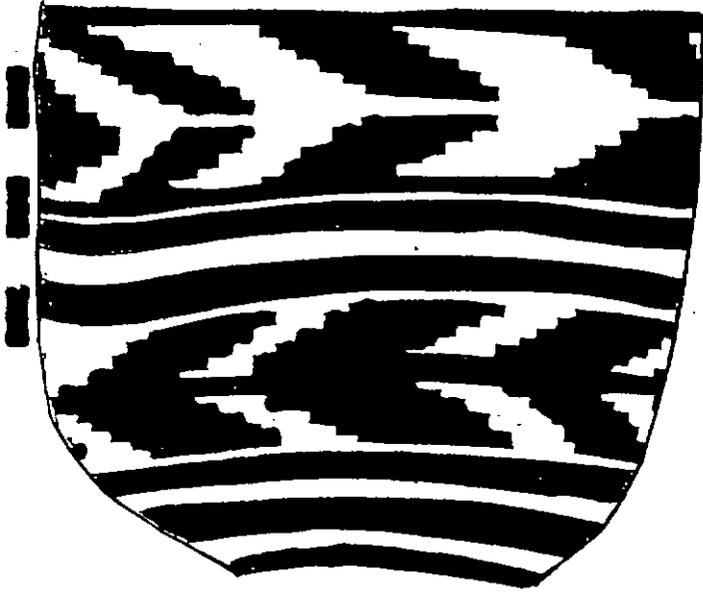
C. OTROS DISEÑOS(entregados,
pero no realizados):

*Kankuamos

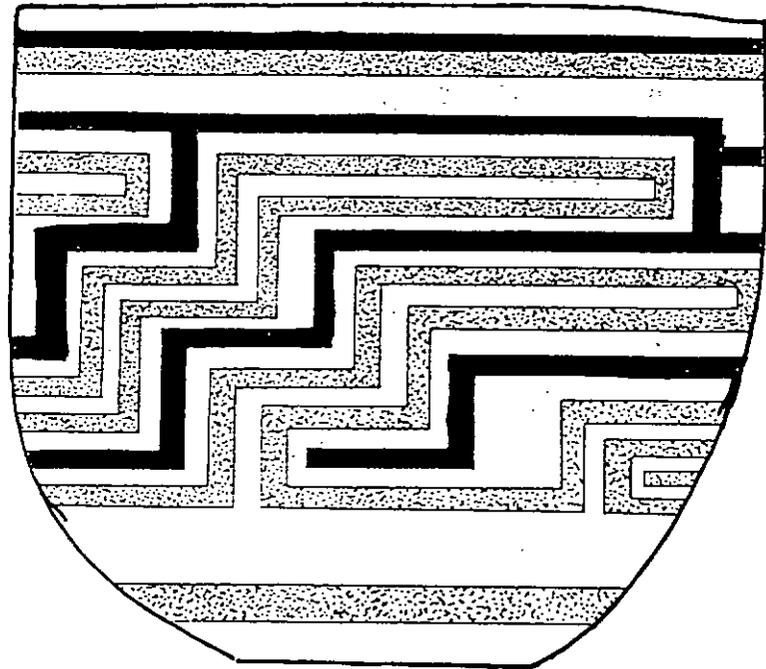
*Arzarios

*WayuuC

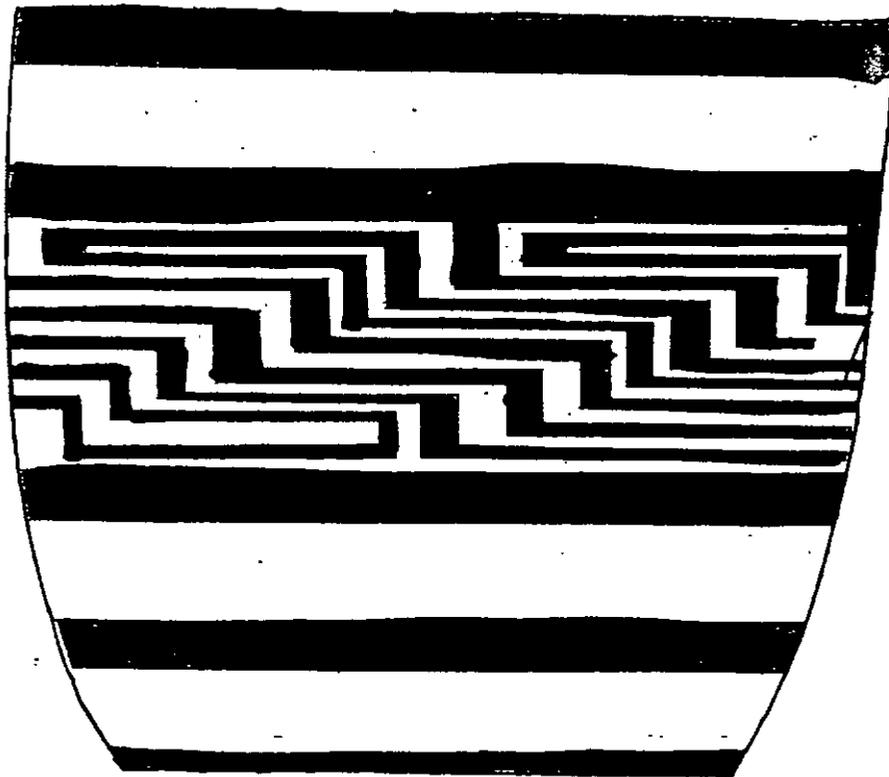
DISEÑOS TRADICIONALES KANKUAMOS



1. Ramo

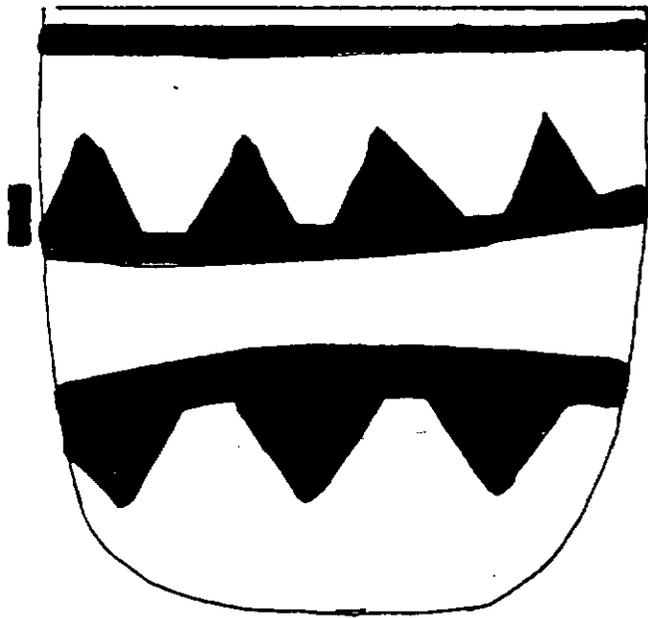


2. Camino

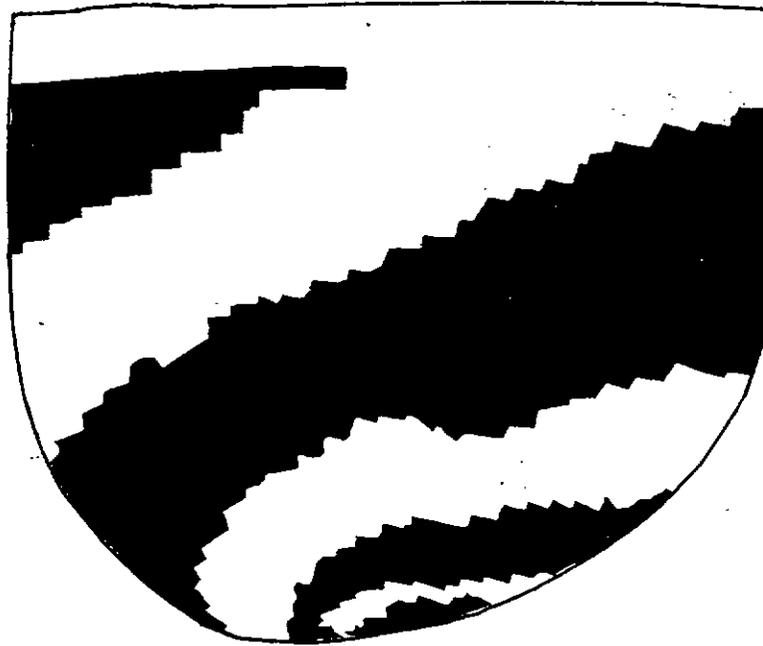


3. Cambiro

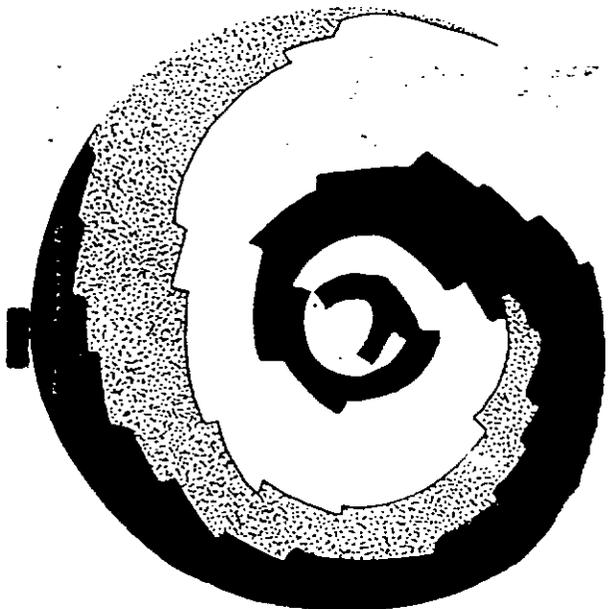
DISEÑOS TRADICIONALES KANKUAMOS



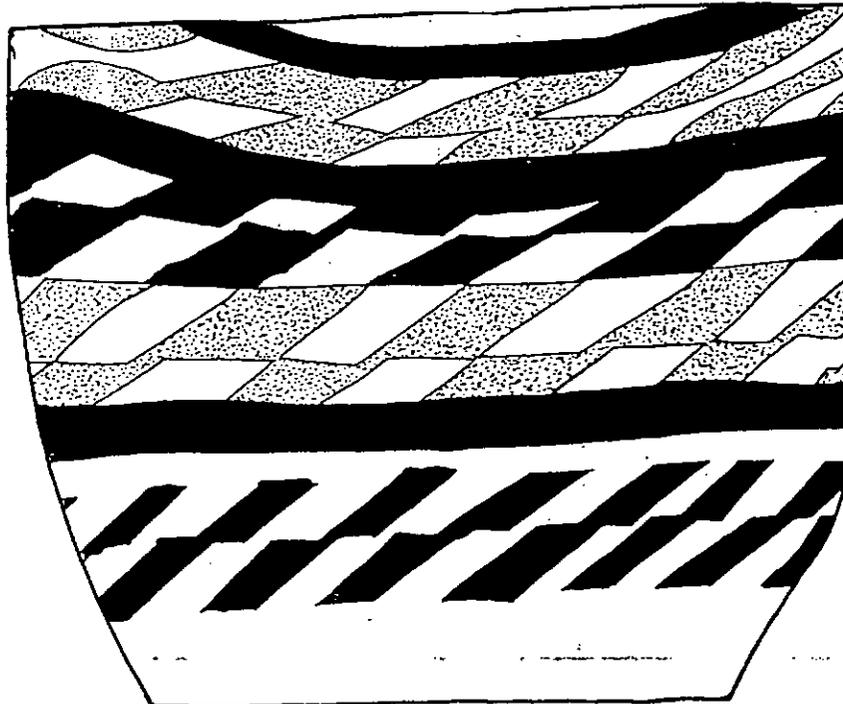
4. Cerro



5. Caracol



5.a. Chipire - Caracol



6. Dominó

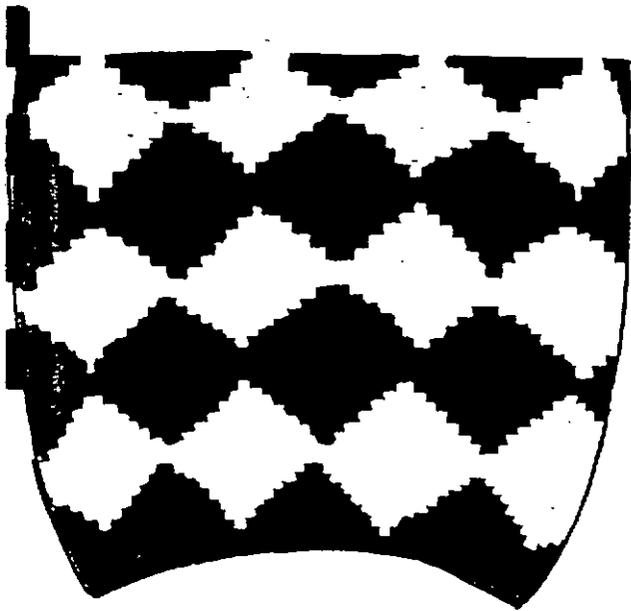
DISEÑOS TRADICIONALES KANKUAMOS



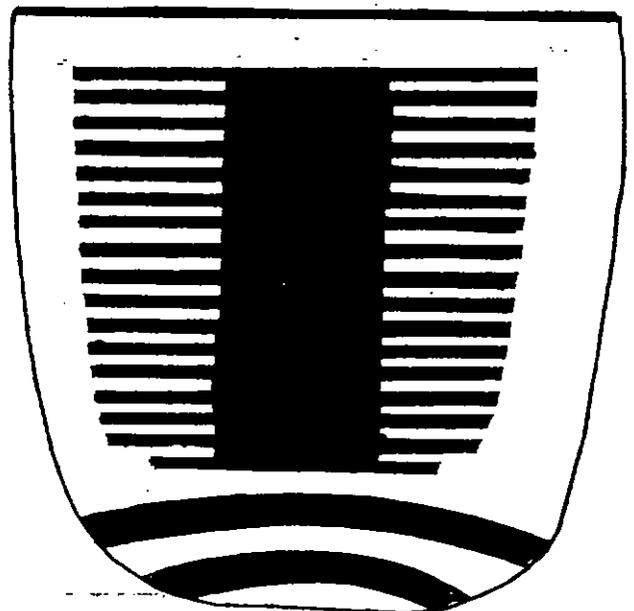
7. Cocada



8. Deletriao

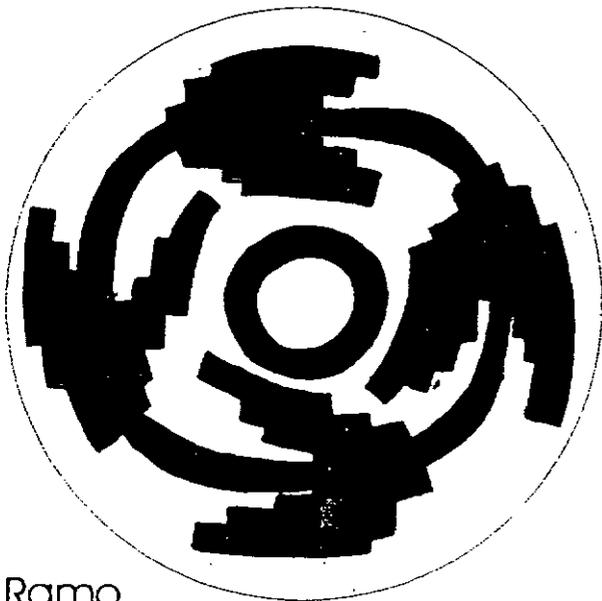


9. Rombo

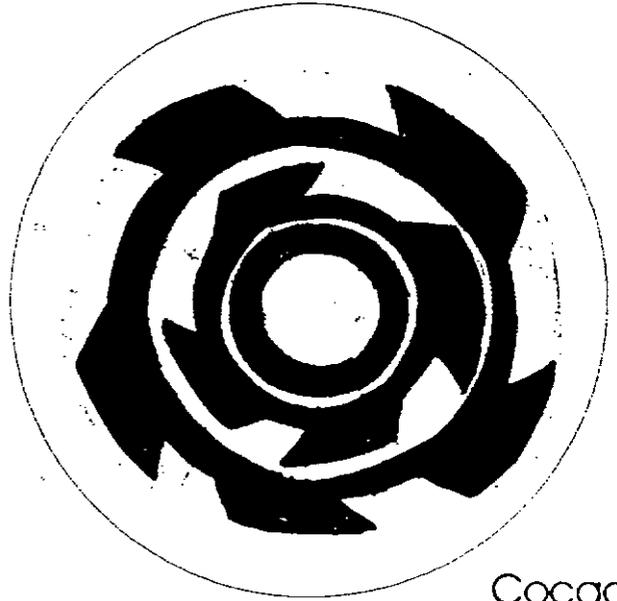


10. Peine-Costilla

Diseños Tradicionales en Chipire



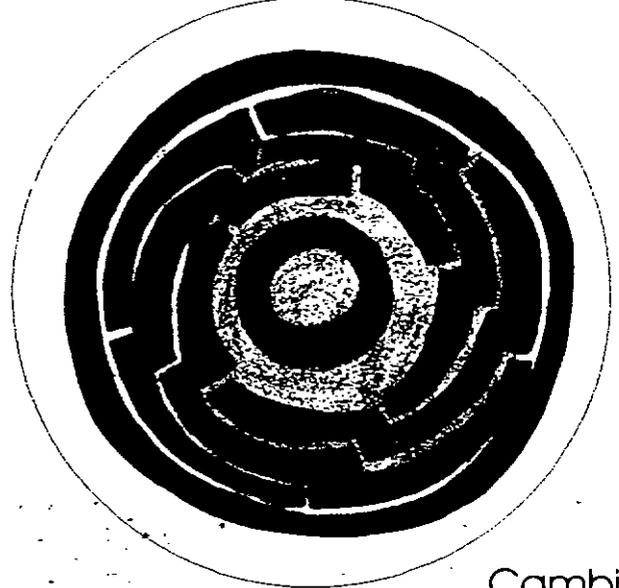
Ramo



Cocada



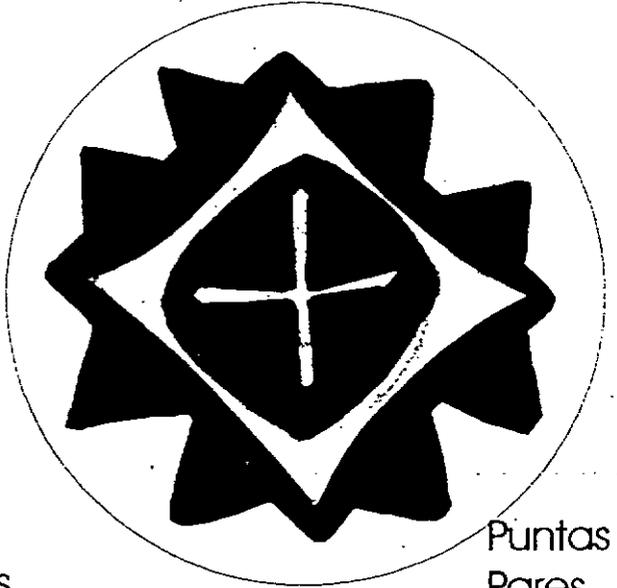
Camino



Cambiro



Puntas
Impares



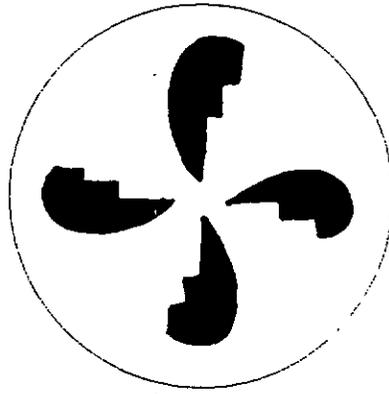
Puntas
Pares

Cerros

Formas Diversas Desarrolladas a partir de Diseños Tradicionales Kankuamos



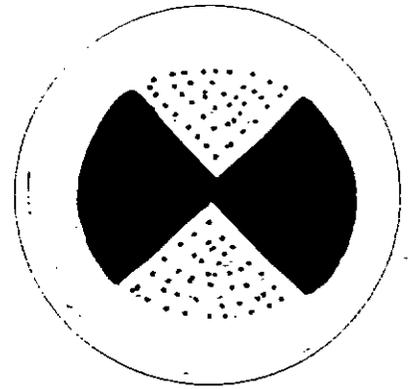
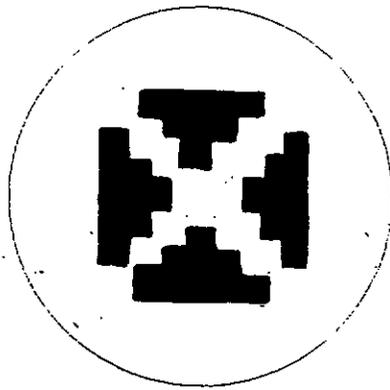
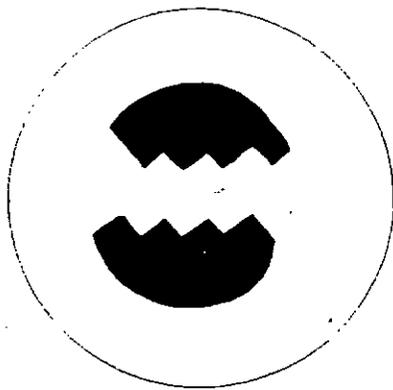
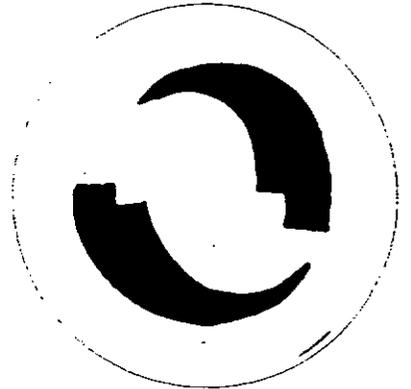
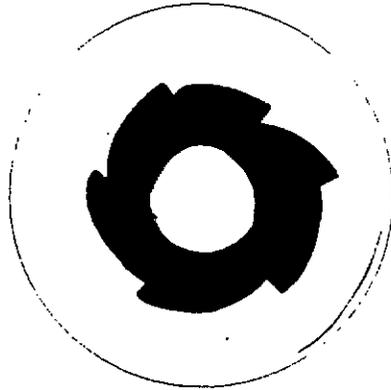
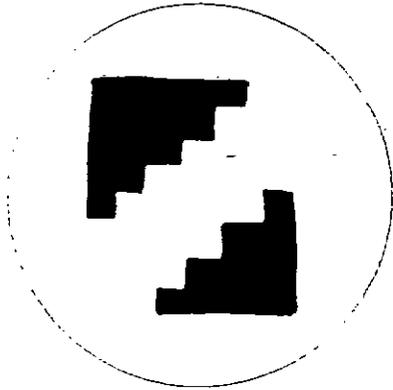
Variación del espiral



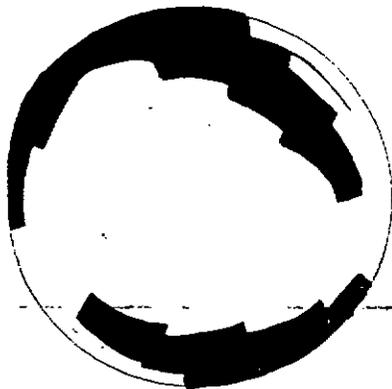
Variación del espiral



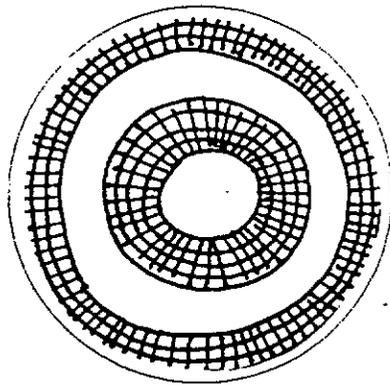
Variación del espiral



A 2 colores y con 2 puntadas diferentes



Variación del Ramo



Grano de Arroz y



El tradicional de franjas

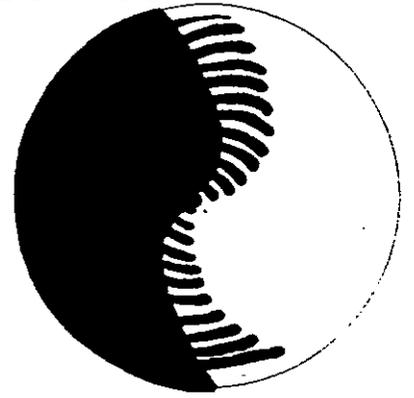
Formas Diversas Desarrolladas a partir de Diseños Tradicionales Kankuamos



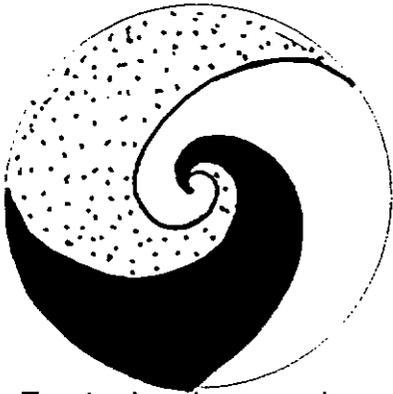
Espiral con puntas



Espiral a dos colores



Peine-Costilla en espiral



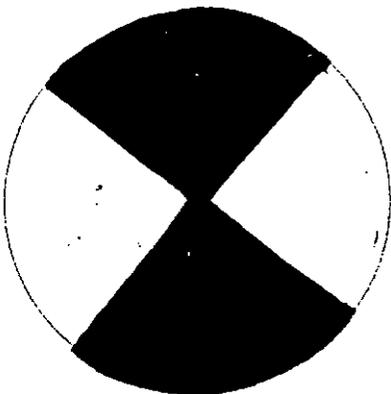
Espiral a tres colores



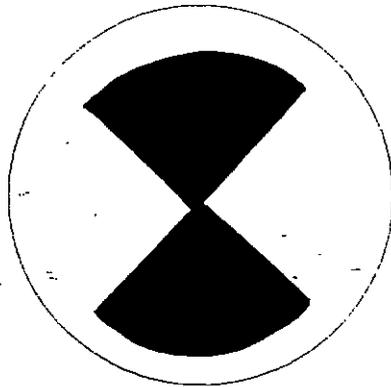
Espiral delgado



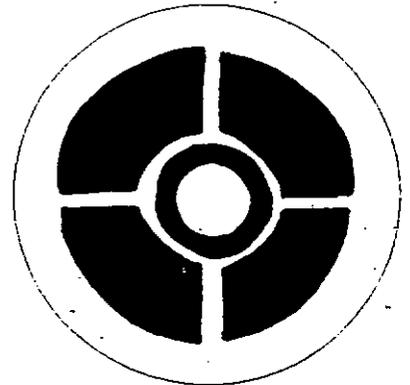
Espiral a 4 colores



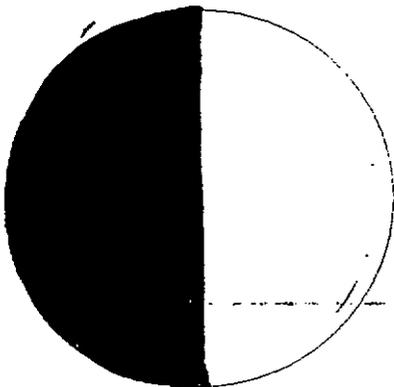
En 4



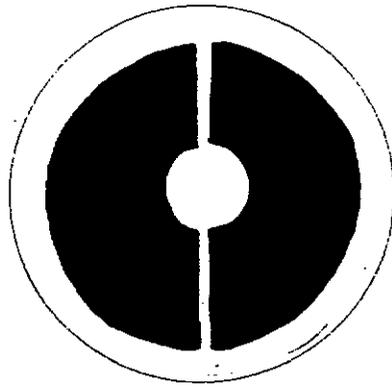
En 2 con borde



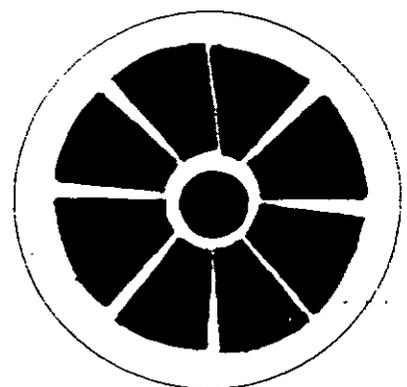
En 4 con borde y centro



En 2



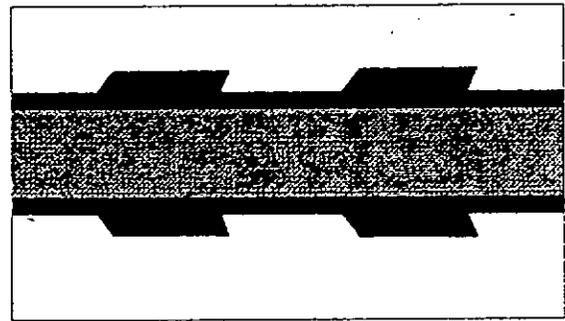
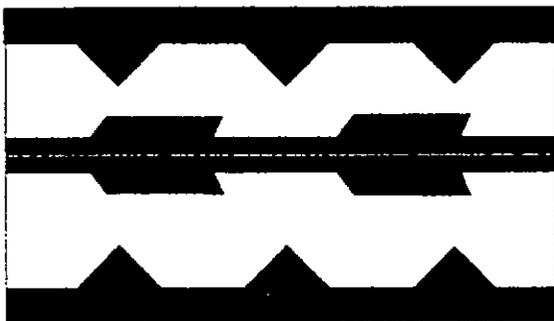
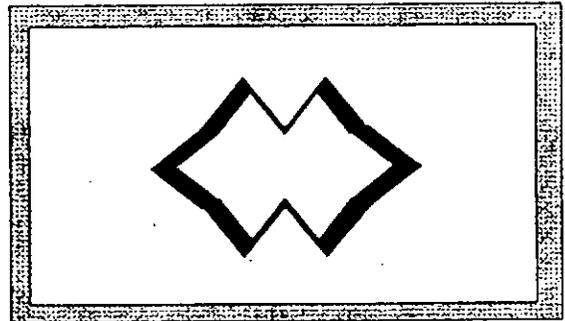
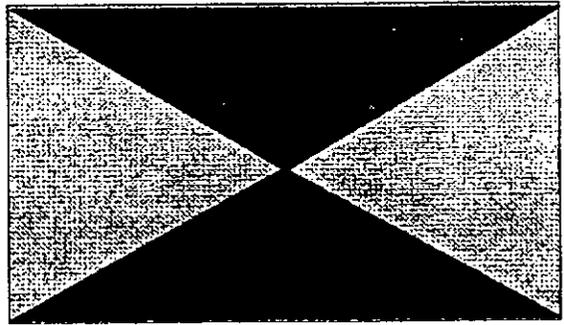
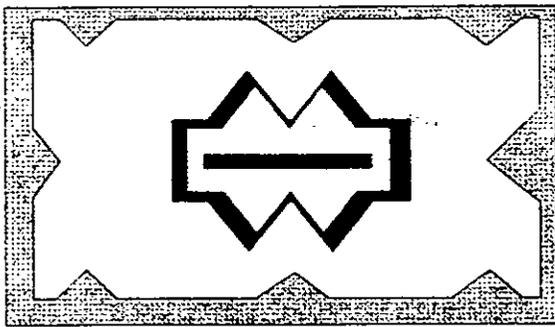
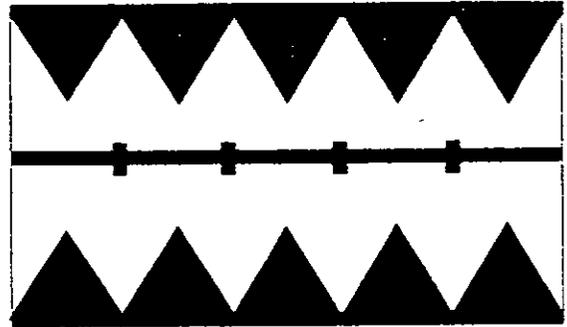
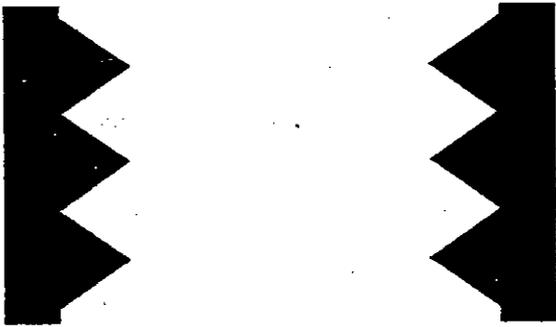
En 2 con centro



En 8 con centro

DISEÑOS TRADICIONALES KANKUAMOS
APLICADOS A FORMATO
RECTANGULAR
U
OVALADO

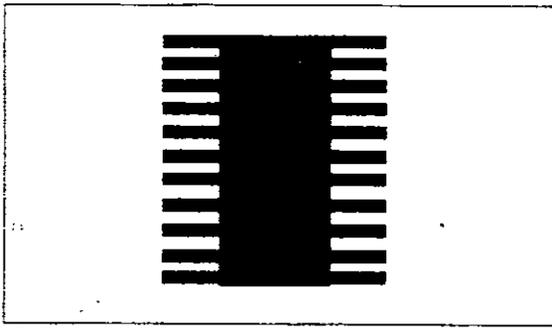
CERROS



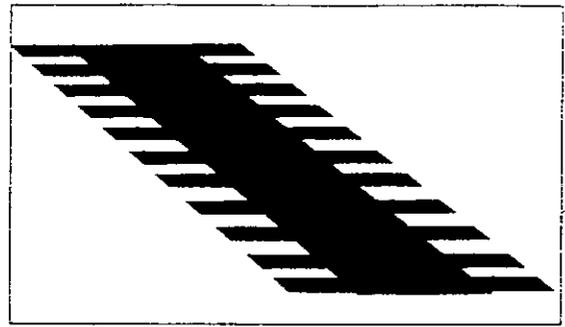
CERRO Y COCADA

COCADA

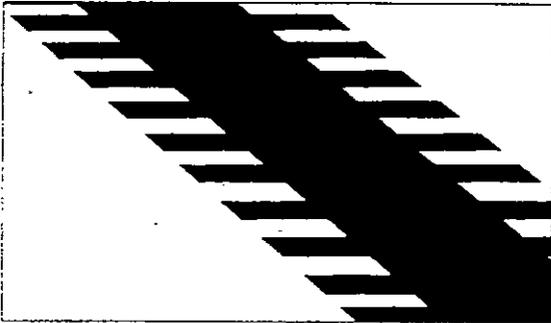
PEINE Y DOMINO



ESPINA



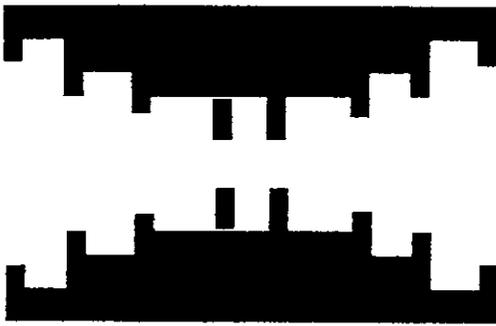
PEINE



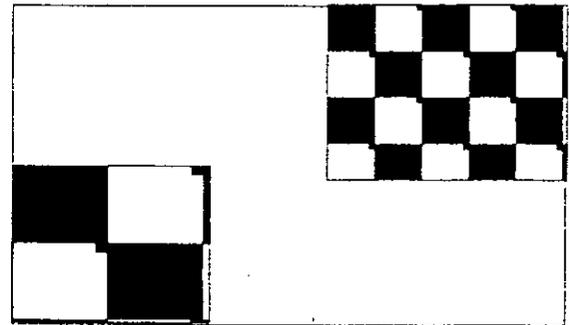
PEINE



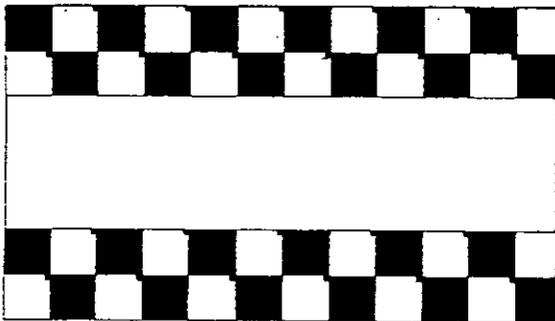
PEINE



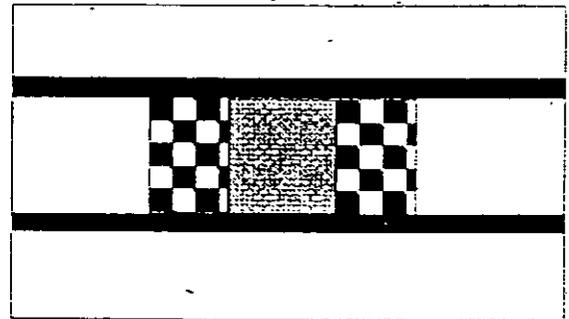
PEINE



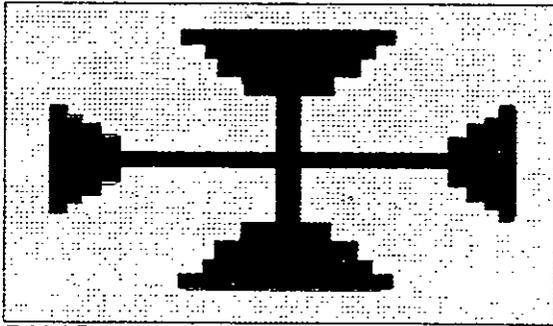
DOMINO



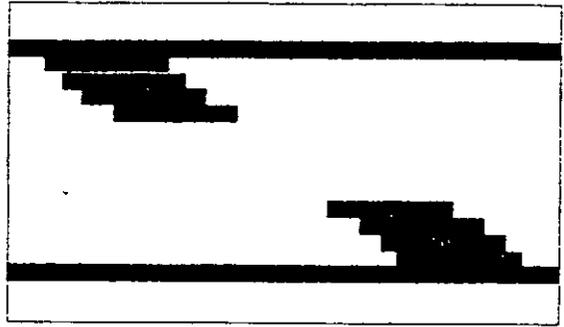
DOMINO



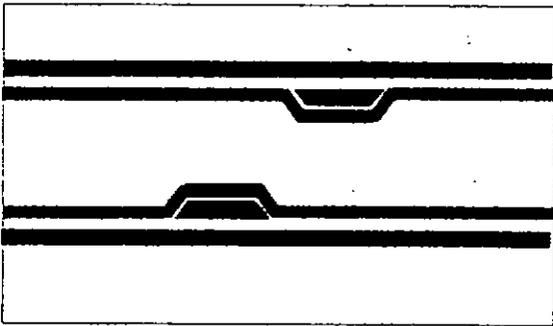
DOMINO



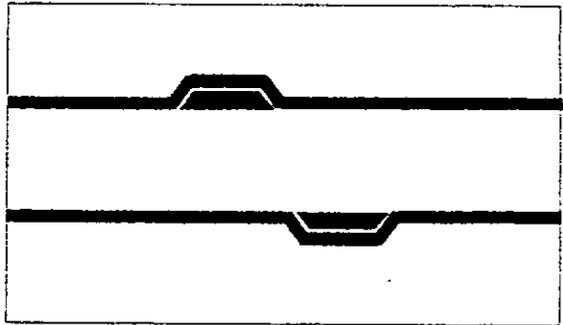
RAMO



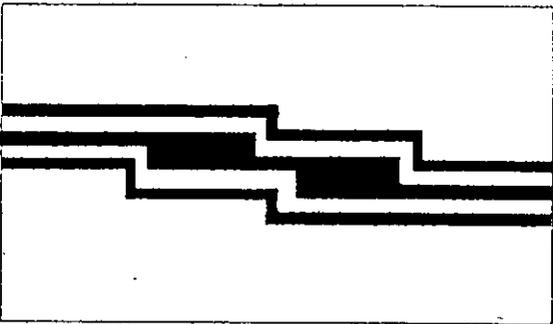
RAMO



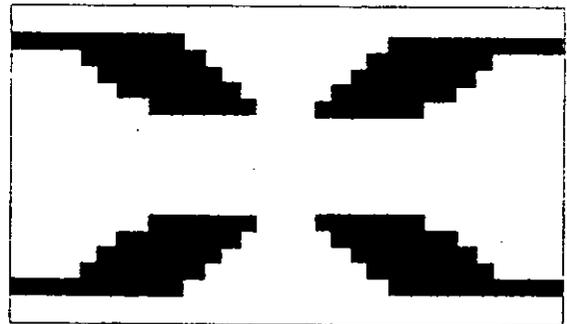
DELETRIAO



DELETRIAO

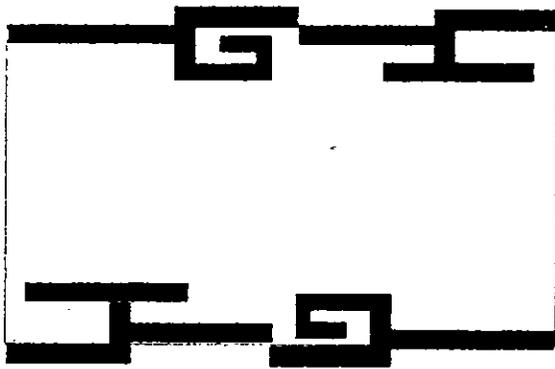


CAMBIRO

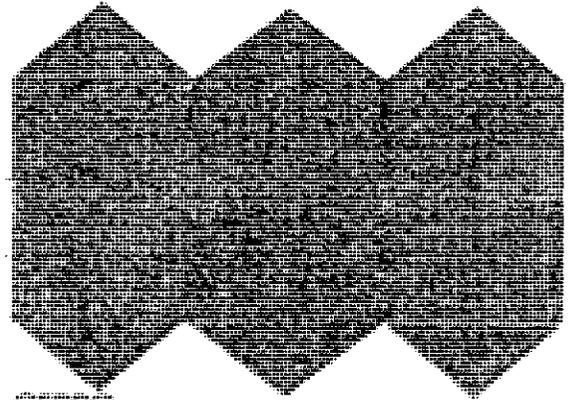


RAMO

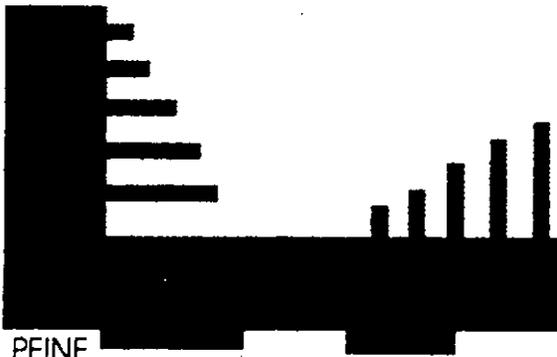
FORMATO NO RECTANGULAR



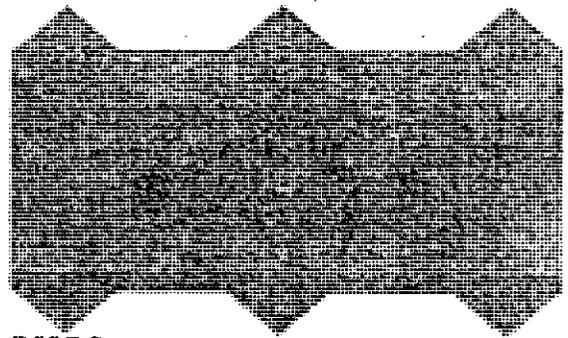
CAMINO



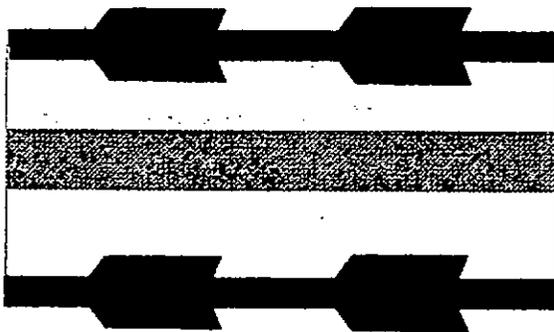
CERRO



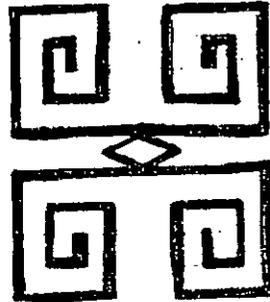
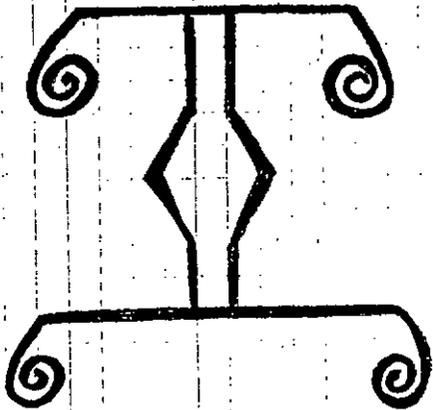
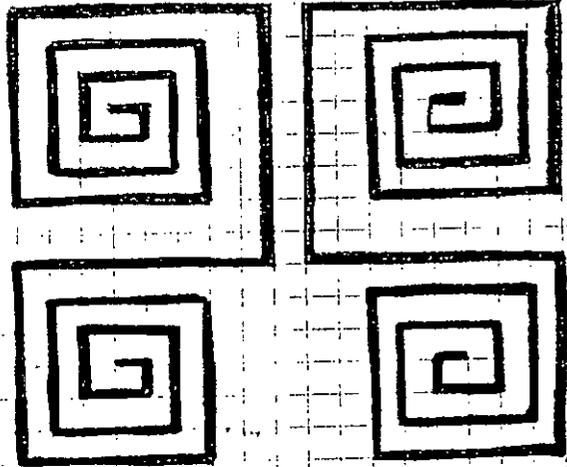
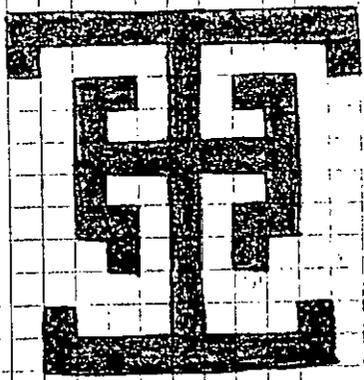
PEINE

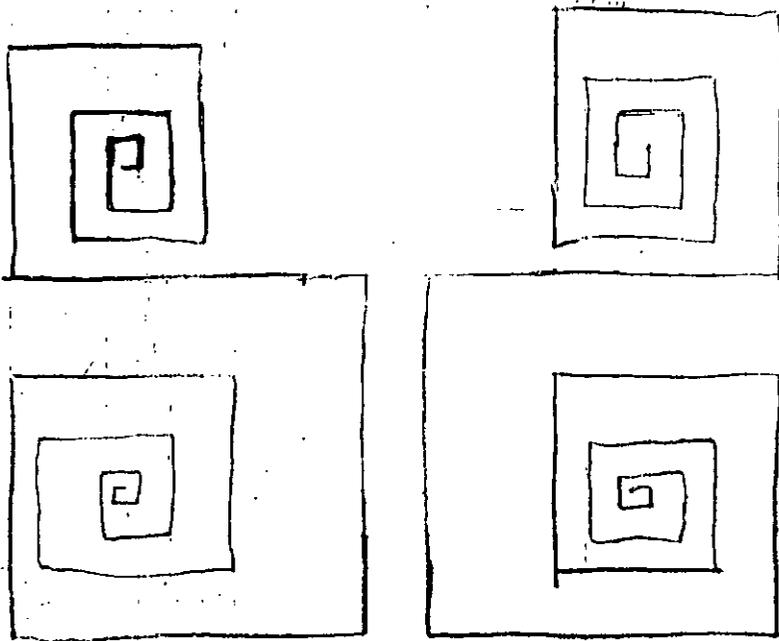
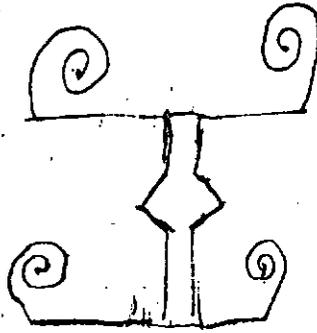


CERRO

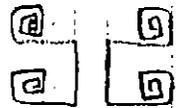
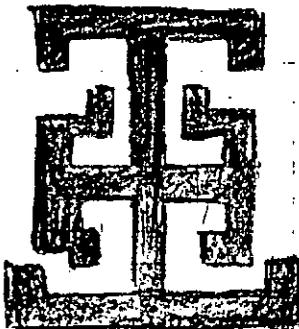


COCADA

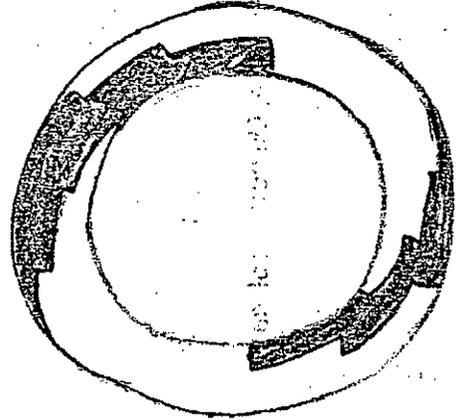
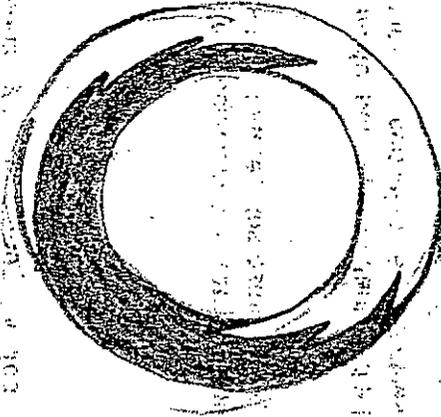
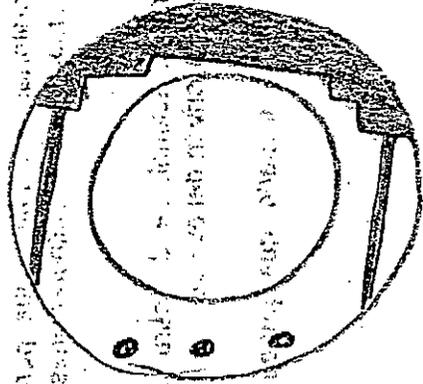
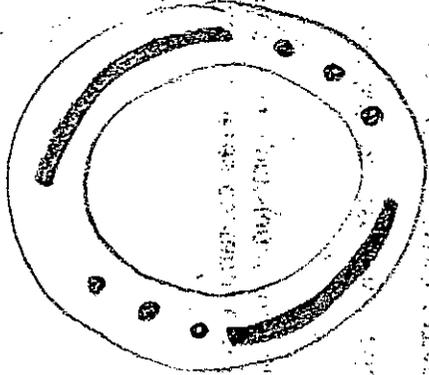
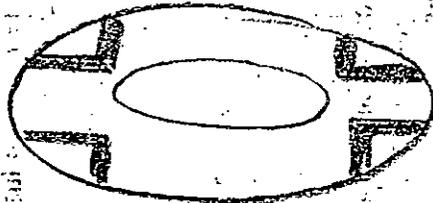
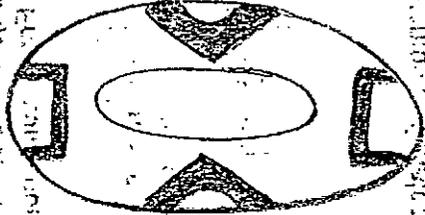
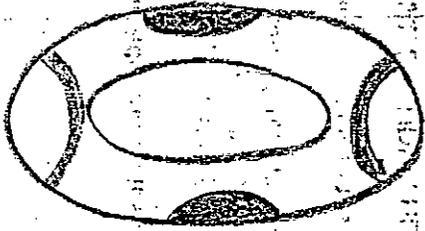
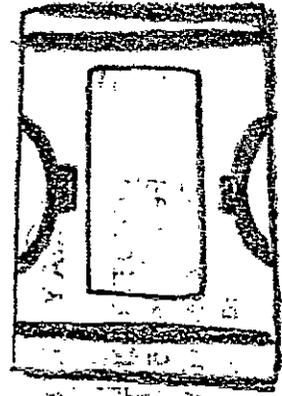
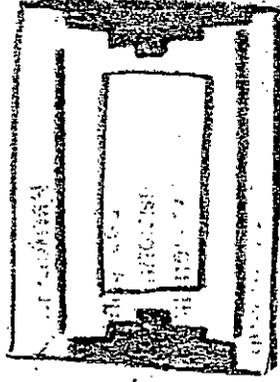
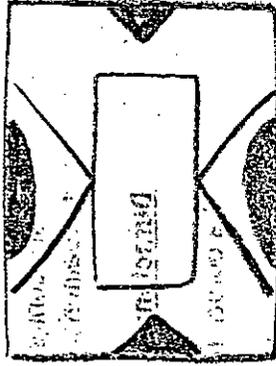
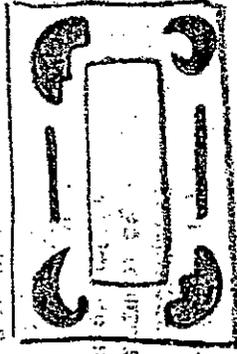
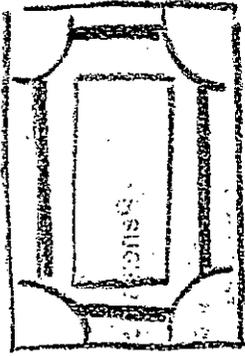




caasankua
Kakasankua
(Des creabr
dela 4 ethios.



KINKUMU



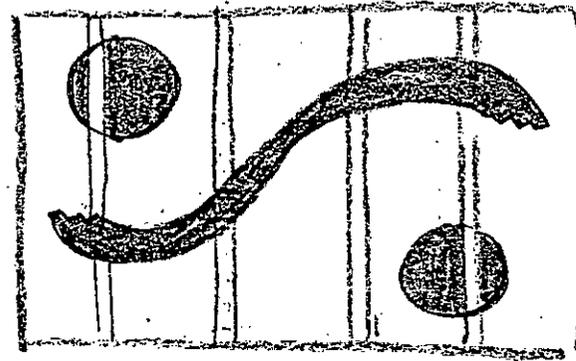
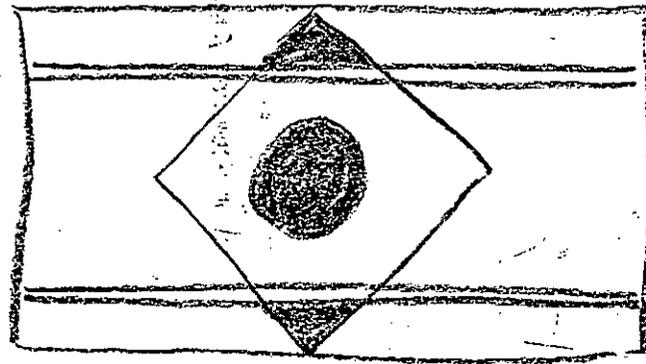
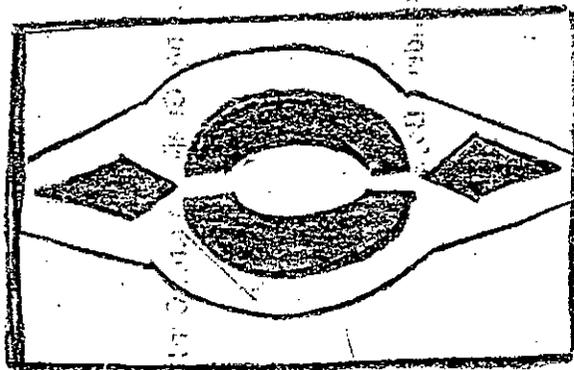
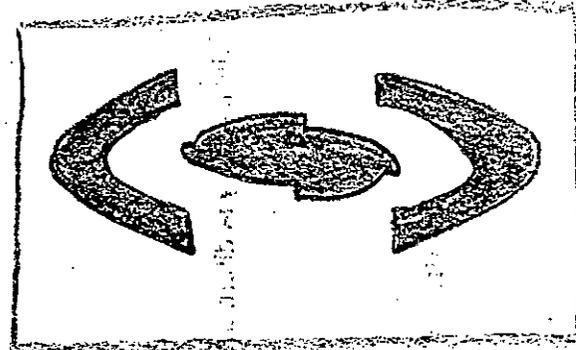
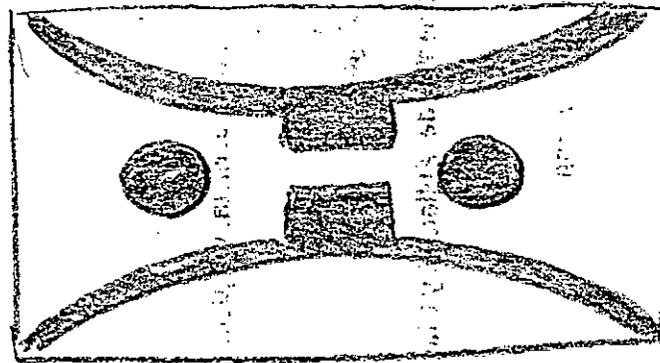
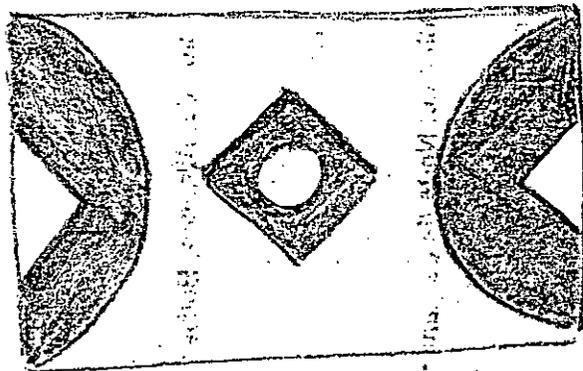
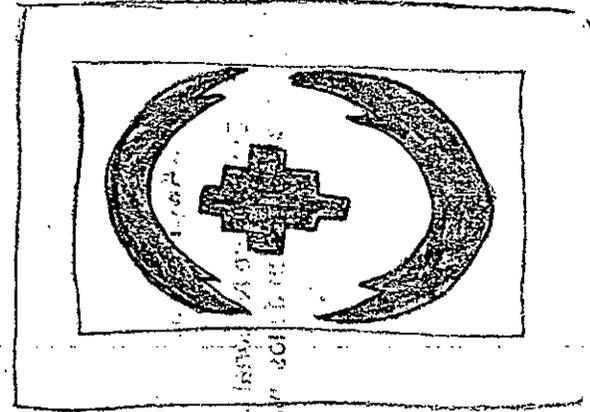
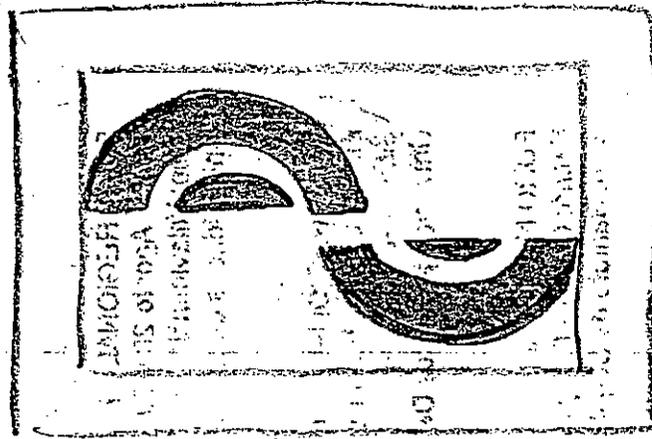
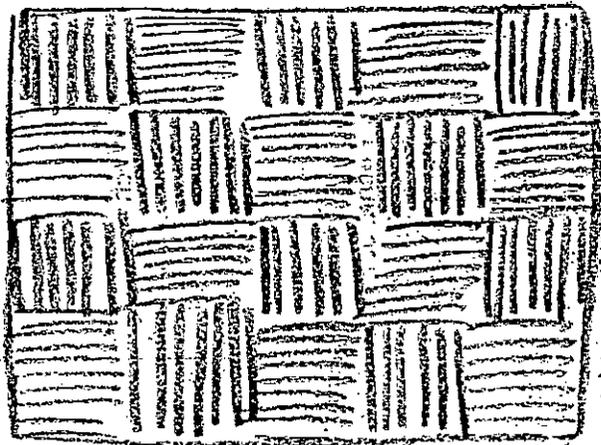
Portaretratos

Marco para

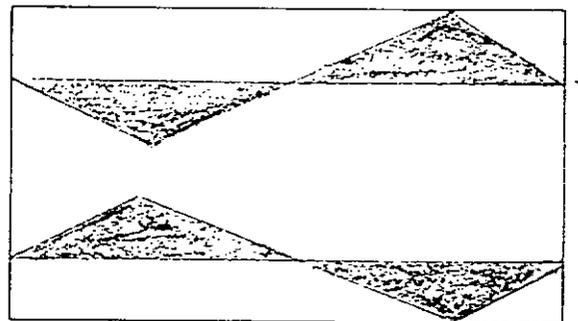
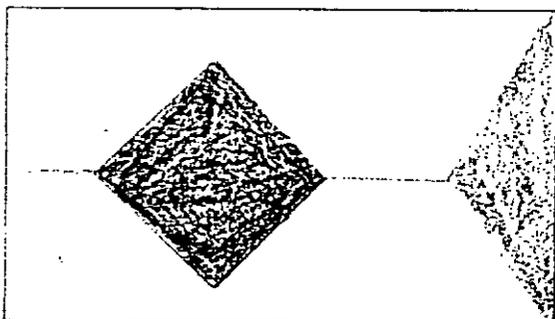
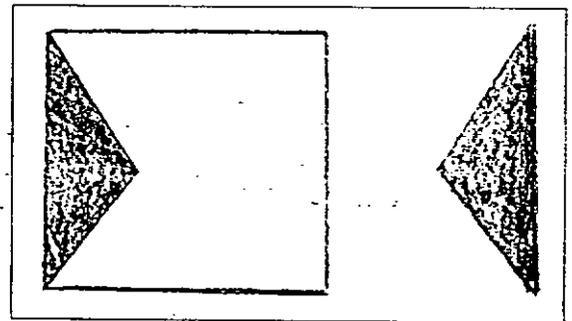
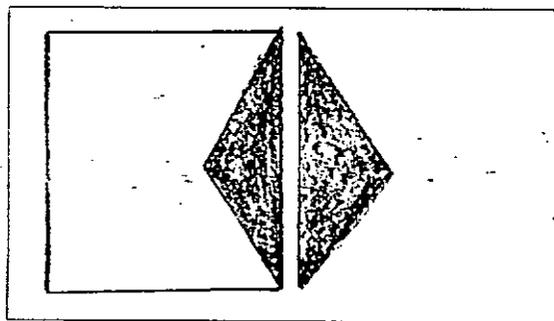
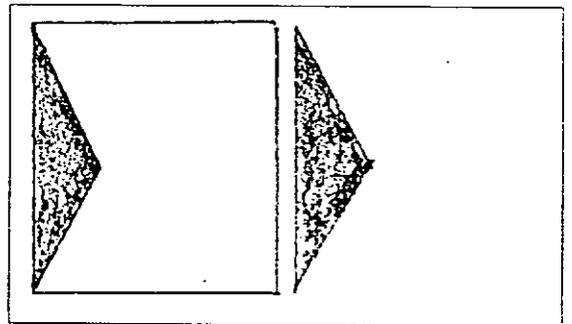
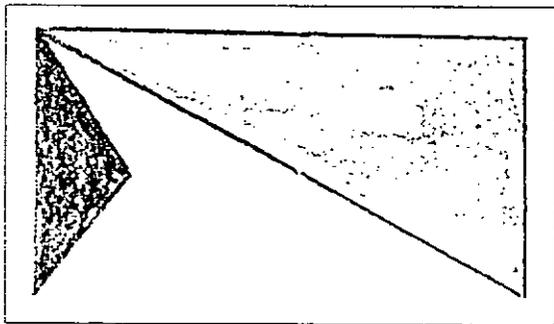
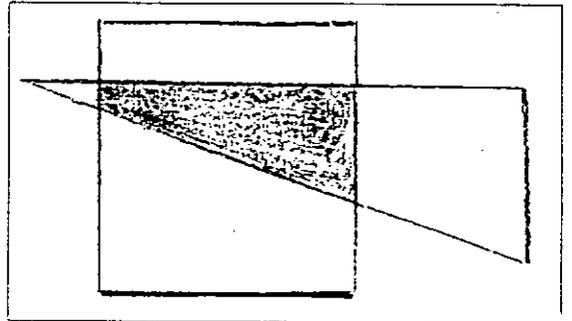
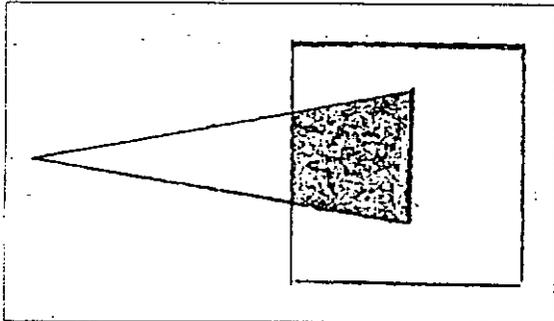
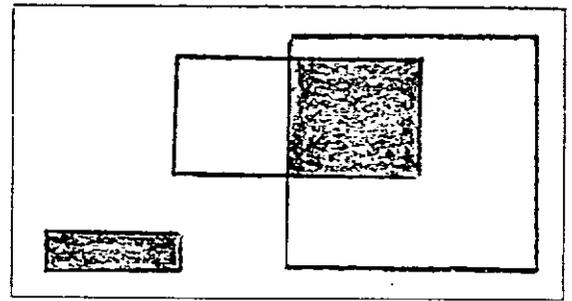
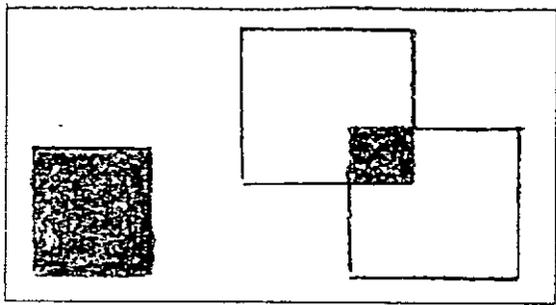
Cuadros

espejos

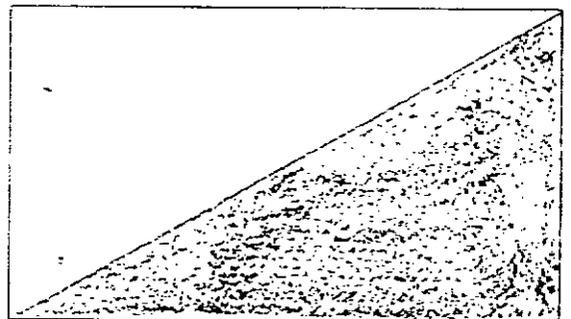
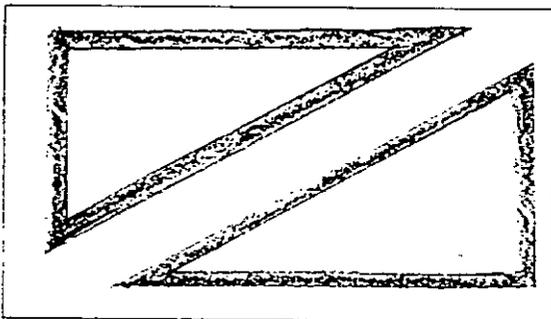
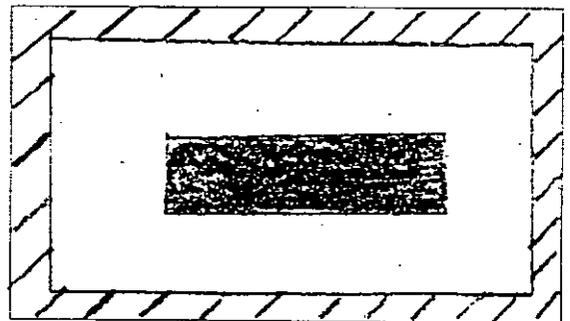
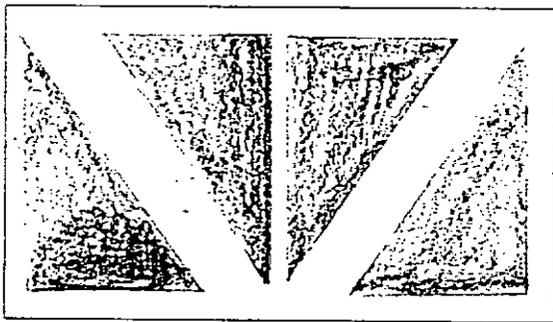
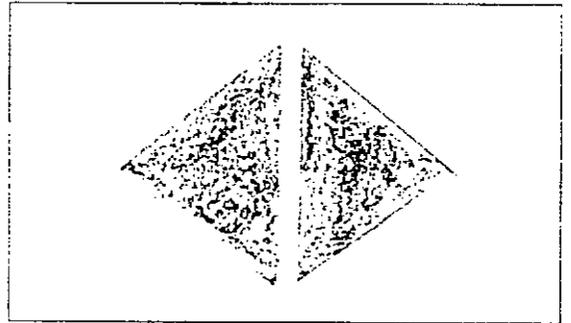
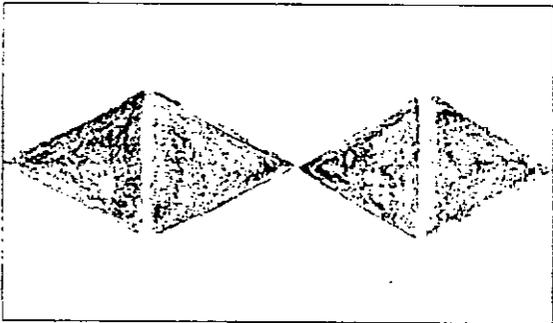
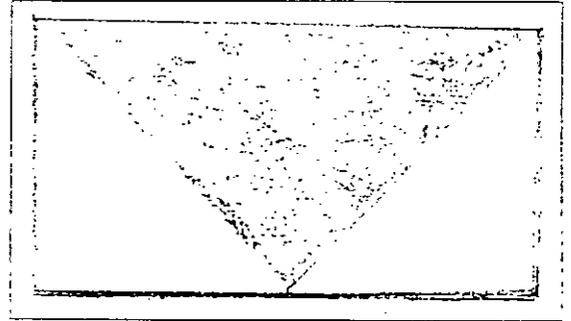
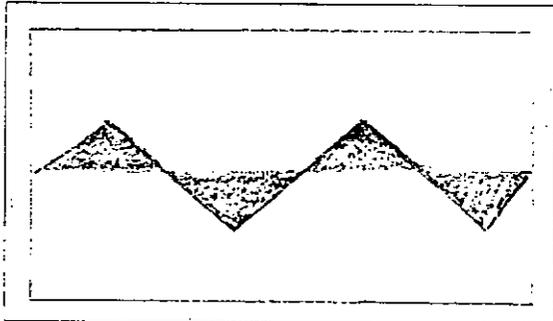
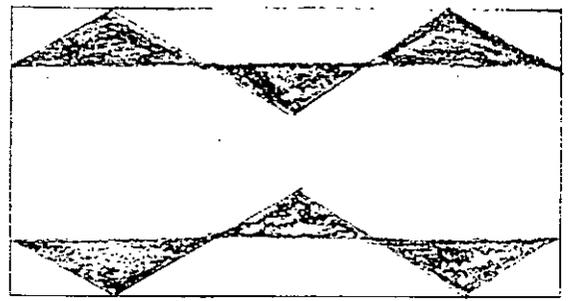
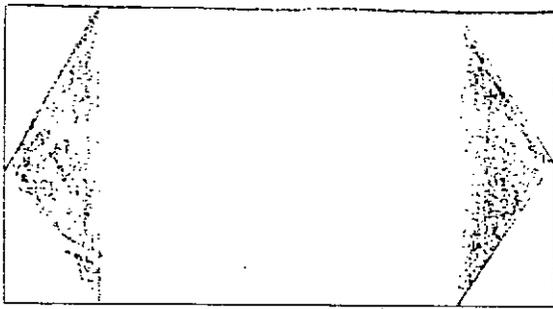
TAPETICOS - pie de cama

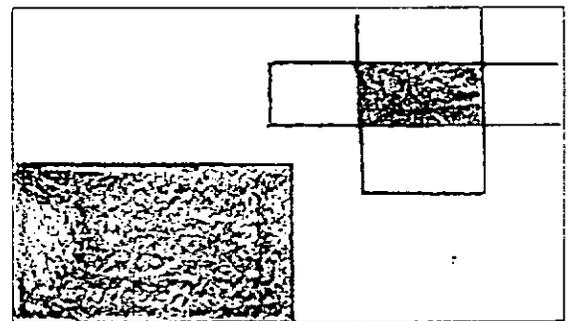
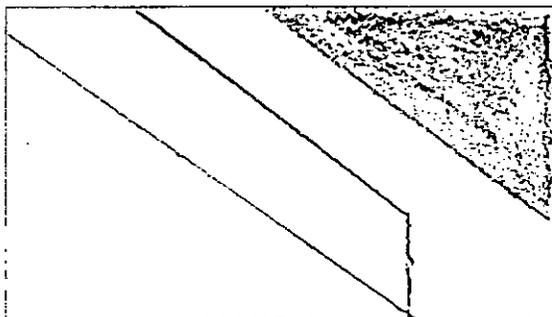
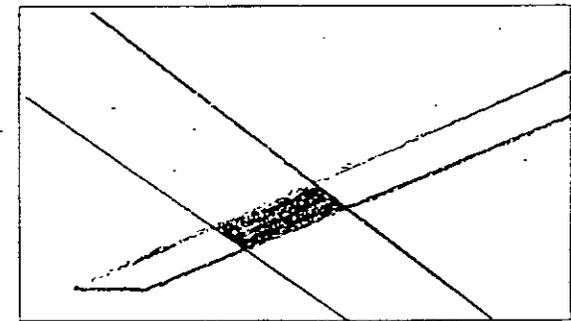
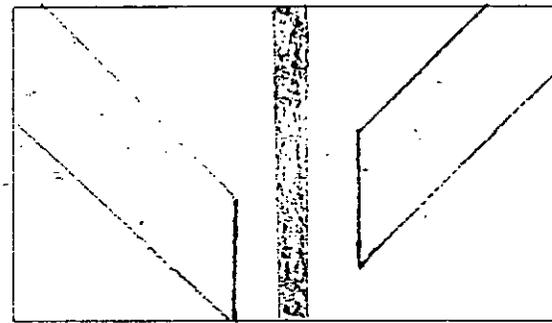
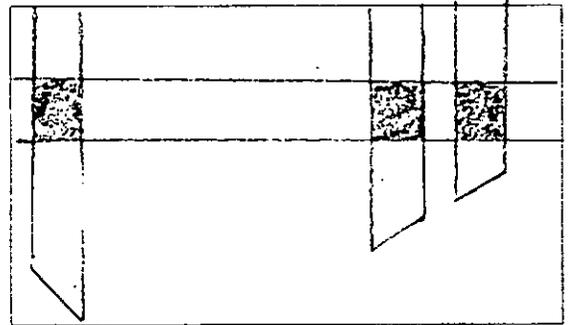
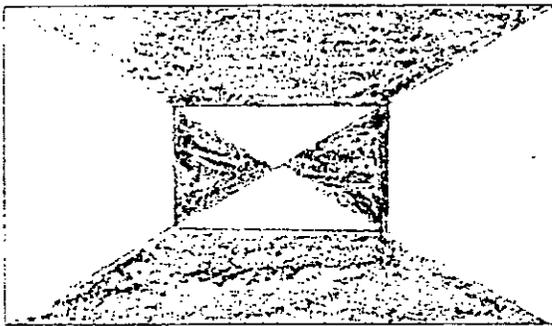
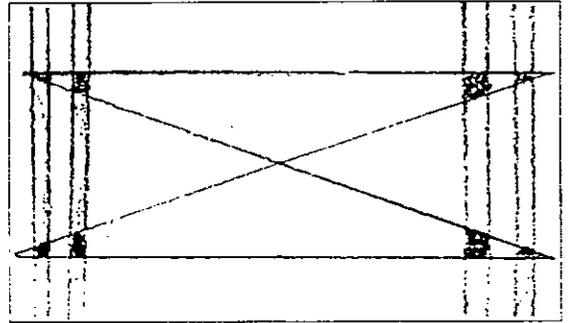
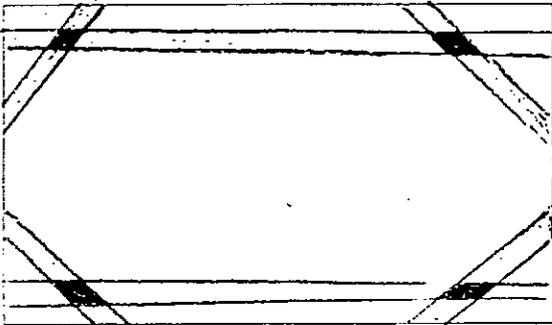
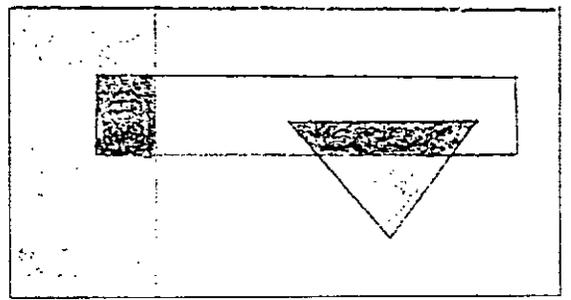
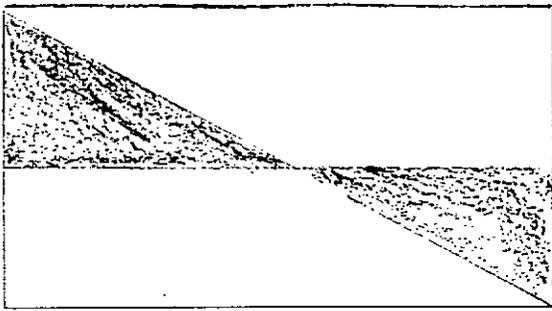


NUEVOS DISEÑOS: COMUNIDAD AKZACIA.



TECNICA: MACRAMÉ - PUNTADAS VARIAS.
COLORES: MONOCROMÍA O VARIACIONES TIERRA Y
TINTES NATURALES





DIMENSIONES STANDARD

ARTICULO	DIMENSIONES (cms)
Edredón Sencillo	1.70 x 2.20
Doble	2.10 x 2.20
Throw cama (tela adorna cama)	1.70 x 1.20
Throw mesa (tela adorna mesa)	1.00 x 1.40
Mantel cuadrado - 4 puestos	85 x 85
- 6 puestos	1.20 x 1.20
Mantel rectangular - 4-6 puestos	1.50 x 2.25
- 6-8 puestos	1.60 x 2.60
Mantel redondo -4-6 puestos	160 diámetro
-6-8 puestos	180 diámetro
-8-10 puestos	200 diámetro
Camino de Mesa -Grande	1.60 x 45
-Mediano	1.40 x 45
-Pequeño	1.30 x 45
Individuales rectangulares(6)	30 x 45
Individuales redondos gruesos	33
Individuales redondos delgados	35
Individual ovalado	30 x 45
Portavasos	9 x 9
Tapete grande	1.20 x 1.80
Tapetes: pie de cama grande	60 x 1.20
pie de cama mediano	55 x 1.00
pie de cama pequeño	40 x 70
Throw silla (espaldar)	70 x 50
Throw silla (brazos)(2)	50 x 25
Forros para almohada	80 x 1.00
Cojines	35 x 70

DIMENSIONES STANDARD DE LA MOCHILA

CARGUERA:

Chipire:	22 cms. (si es encocado) 20 cms. (si queda plano)
Largo:	40 cms.
Ancho:	38 cms.
Gaza:	105 cms. (para que queden 100) x 20 pares (si la cabuya es gruesa, pareja) x 25 pares (si la cabuya es fina)

MEDIA TERCERA:

Chipire:	15 ó 16 cms.
Largo:	32 cms.
Ancho:	30 cms.
Gaza:	90 cms. x 17 pares

SUSUGAO:

Chipire:	13 a 15 cms.
Largo:	26 cms.
Ancho:	24 cms.
Gaza:	80 cms. x 15 pares