

TERMINOS DE REFERENCIA PROYECTO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE LA CERAMICA DE LA CHAMBA, EL COLEGIO, CHIPUELO Y MONTALVO

Municipios de El Espinal, El Guamo y Flandes, Tolima

AREA: Materia prima e insumos (arcilla, barnices, piedras de brillar):

- 1. Minas de arcilla en explotación: localización, propiedad, tamaño, calidad, costos, distancia en horas de los centros de producción (talleres veredales), estudios existentes sobre análisis de las arcillas.**
- 2. Manejo sostenible que se haya implementado en las minas de arcilla. Papel que podrían cumplir la CAR y las Umatas.**
- 3. Capacidad de producción actual de las minas de arcilla.**
- 4. Evolución de la oferta de arcilla en los últimos 3 años y factores que han afectado su calidad (naturales, sociales, culturales).**
- 5. Sistemas y técnicas tradicionales de extracción y preparación de la arcilla. Nuevos sistemas que se podrían implementar.**
- 6. Evaluación económica y ambiental de las técnicas de explotación de la arcilla.**
- 7. Proveduría de insumos (piedras, barnices, materiales de empaque): Organización e identificación de proveedores, calidad, cantidad de oferta, oportunidad, precios, localización.**
- 8. Mapa de minas de arcillas.**

AREA: Producción.

- 1. Sistemas y técnicas para preparar la arcilla (molido, tamizado). Registro del estado de equipos y técnicas, tiempos, cantidades.**
- 2. Sistemas y técnicas de modelado.**
- 3. Sistemas y técnicas de moldeado.**
- 4. Sistemas y técnicas de barnizado.**
- 5. Sistemas y técnicas de brillado.**
- 6. Sistemas y técnicas de torneado (tornos de pedal, eléctricos, de tarraja). Eficiencia de cada uno.**

- 7. Sistemas y técnicas de horneado. Tipo, estado, tamaño, ubicación, distribución (mapa) de los hornos. Impactos económicos (volumen y calidad) y ambientales del tipo de horno utilizado.**
- 8. Técnicas productivas predominantes en cada localidad.**
- 9. Nivel de desarrollo tecnológico alcanzado en los talleres familiares. Propuestas e innovaciones existentes o posibles de realizar.**
- 10. Producto: Tipos, volúmenes, calidad, tradición e innovación, orientación utilitaria o decorativa predominante; valores agregados del producto de La Chamba, Chipuelo, Montalvo y el Colegio. Precios.**
- 11. Relación de la oferta actual de productos con los comerciantes locales y nacionales. Intermediación.**
- 12. Inventario, estructura y funcionamiento de los talleres y organización artesanal existente en las localidades. Población artesanal existente clasificada según cada técnica (ajustar datos del censo). Integrantes de cada taller, estructura de edades de los productores, ubicación de talleres, capacidad productiva instalada en cada taller o grupo de talleres.**
- 13. Sistemas de producción predominantes: relación espacio-funcional de equipos, herramientas, materiales, procesos, mano de obra en el taller.**
- 14. Operaciones críticas del proceso productivo o etapas que demandan más tiempo y que tienen deficiencias técnicas.**
- 15. Carácter empresarial y democrático de la organización artesanal (cooperativa). Alternativas de organización artesanal.**
- 16. Relación de la organización con las autoridades municipales y entidades de apoyo.**
- 17. Oferta institucional que apoyaría el proyecto: Alcaldía, Umata, CAR, Gobernación, Coruniversitaria, ITFIP, FES, Fondo Mixto, Cámara de Comercio.**
- 18. Apoyo institucional público o privado realizado o en proyecto de realizarse. Monto y tipo.**
- 19. Estructura y formas de relación de parentesco o vecinal que fundamenta las organizaciones informales de producción. Número, lazos, relaciones de intercambio y problemas existentes entre ellas.**

AREA: Mercado.

- 1. Demanda actual de productos en mercados nacional e internacional. Principales clientes y volúmenes de compra en los 3 últimos años. Información de Proexport, de la Subgerencia Comercial de Artesanías de Colombia y de clientes particulares.**

- 2. Principales problemas de la oferta de productos (calidad, cantidad, empaque, diseño).**
- 3. Resultados de ventas en su participación en Expoartesánías 96, 97, 98.**
- 4. Estrategias de promoción y comercialización implementadas y su evaluación (catálogos, plegables, folletos, ferias, Proexport).**
- 5. Contratos de compra actualmente existentes y dificultades que se presentan para su cumplimiento.**

Aser Vega C., Mayo 17 de 1999.