



ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.
SUBGERENCIA DE DESARROLLO – CENTRO COLOMBIANO DE DISEÑO PARA
LA ARTESANIA Y LAS PYMES

“CAPACITACIÓN TÉCNICA, ESTIMULO A LA COMERCIALIZACIÓN Y
ORGANIZACIÓN PARA ARTESANOS Y PRODUCTORES DE ARTE MANUAL,
VENDEDORES INFORMALES EN EL DISTRITO CAPITAL”. FONDO DE VENTAS
POPULARES

D.I. RAMON VADAMOOTOO FRANCO

Convenio Artesanías de Colombia – Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. - Fondo de Ventas
Populares

Bogotá D. C.
2005



CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. ANTECEDENTES
2. CONTEXTO
3. OBJETIVO GENERAL
4. OBJETIVOS ESPECIFICOS
5. METODOLOGIA
 - 5.1 Mapas Mentales
 - 5.1.1 Metodología de trabajo individual y grupal
 - 5.2 El Diseño de Colecciones como Metodología del Curso
 - 5.3 Flujo de procesos y acabados
6. EJECUCIÓN
 - 6.1 Reconocimiento de producto
 - 6.2 Taller de Innovación
 - 6.3 Diseño y conceptualización de colecciones
 - 6.3.1 Dimensionamiento de accesorios en la figura Humana
 - 6.3.2 Conceptualización de una colección
 - 6.3.3 Plan de Colección
 - 6.3.4 Desarrollo de una Colección
 - 6.3.5 Precolección
 - 6.3.6 Exhibición Final
 - 6.4 Taller de Diseño de moldes técnicos para pequeña y mediana marroquinería
 - 6.5 Taller de Diseño de Rejillas para estampación
 - 6.6 Taller de Estampación
 - 6.7 Planeamiento de procesos y acabados
 - 6.8 Asesorías Puntuales
7. LOGROS E IMPACTO
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
9. LIMITACIONES Y DIFICULTADES
10. CONCLUSIONES
11. RECOMENDACIONES
12. ANEXOS
 - 12.1 Fichas de asesorías puntuales
 - 12.2 Fichas de Producto
 - 12.3 Fichas Planos Técnicos
 - 12.4 Bocetos
13. BIBLIOGRAFIA
14. GLOSARIO



INTRODUCCIÓN

El Proyecto “Capacitación Técnica, estímulo a la comercialización y organización para artesanos y productores de arte manual, vendedores informales en el Distrito Capital”, se desarrollo dentro del marco del convenio entre Artesanías de Colombia S.A., la Alcaldía Mayor de Bogotá y el Fondo de Ventas Populares, con el propósito de prestar asesoría en el mejoramiento de la calidad, diseño y desarrollo de nuevos productos en los oficios de bisutería, joyería, textiles, marroquinería y artes manuales como resultado del proceso de selección realizada por el Fondo de Ventas Populares al cual Artesanías de Colombia respondió eligiendo un grupo de 6 diseñadores experimentados en oficios como el diseño de joyas, industrial, textil y de modas que atendió cada uno un grupo aproximado de 25 artesanos en dichas áreas y un grupo de diseñadores gráficos y de empaques para el asesoramiento de imagen e identidad gráfica que capacitó a la totalidad de grupo conformado por 150 artesanos, en estos temas.

El desarrollo del proyecto se encamino hacia el aprendizaje de técnicas para la adecuada fabricación de productos, el diseño de los mismos bajo parámetros del mercado urbano o zonas de comercialización de los productos, la innovación en el producto, la ilustración, el manejo de colecciones o líneas de producto, el uso de conceptos de diseño, la selección adecuada de materia prima e insumos, el uso de acabados y otros procesos de trabajo manual y finalmente el manejo de la imagen gráfica, identidad de marca y empaques.

Mediante este informe se analizan y describen todas las actividades relacionadas con el proyecto, actividades que parten desde el diagnóstico inicial del producto de cada uno de los artesanos, pasando por las etapas de desarrollo, las asesorías puntuales para cada artesano, los talleres de diseño, ilustración y nuevas técnicas, la fabricación final de prototipos hasta la socialización a través de un desfile de modas y exhibición de manualidades, así como los pasos y decisiones del proceso formativo y de la experiencia práctica que condujeron a culminar adecuadamente este proyecto.



1. ANTECEDENTES

A raíz del “Pacto de cumplimiento” firmado por la Alcaldía Mayor de Bogotá junto con el fondo de ventas populares, los vendedores informales independientes, los comités locales de vendedores informales y otras entidades del distrito relacionadas con el espacio público y la movilidad, se reunieron y concertaron una serie de compromisos que buscan fijar las normas que permitan preparar las condiciones para la vinculación de los vendedores informales a la economía formal. Estos compromisos están orientados a fijar las normas para el uso regulado, ordenado y controlado de las ventas informales, fomentar la creación de formas asociativas y fortalecer las organizaciones existentes de vendedores informales que suscriben el pacto, ofreciendo progresivamente alternativas económicas viables y sostenibles para la formalización de los vendedores informales, programas de reubicación física, programas de reubicación laboral en empresas distritales, desarrollo de proyectos microempresariales y comerciales con su respectiva capacitación, fortalecimiento de las organizaciones de vendedores informales, apoyar la organización de ferias temporales y generar procesos organizativos conducentes a la buena gestión de los programas sociales para la reubicación de espacios para el comercio de pequeña escala el Distrito.

El resultado de la concertación identificó la vocación económica de los 370 vendedores informales, el Fondo de Ventas populares elaboró un paquete completo de ofertas productivas precedidas de un periodo de capacitación y respaldadas con un apoyo económico diario para recibir formación en las áreas de trabajo como manipulación de alimentos, confección, madera, cuero, joyería, manualidades y textiles a través de entidades como Artesanías de Colombia, Fundación Corona, Fundación Compartir, el SENA, Misión Bogotá, y el Banco de la Mujer. La inversión proyectada asciende a los 803 millones de pesos, aproximadamente 330.000 dólares.

Como resultado de estos compromisos pactados el Fondo de Ventas Populares en convenio con Artesanías de Colombia S.A. a través del convenio interadministrativo No. 001-2005 se ha hecho partícipe de este proceso ofreciendo la oportunidad de acceder a procesos de capacitación técnica y estímulo a la comercialización de los productos elaborados y los puestos de trabajo generados en la actividad productora de artesanías y artes manuales. Este convenio está dirigido a 150 vendedores mayores de 14 años, inscritos en el Pacto de Cumplimiento, y a los vendedores informales de La Candelaria, ubicados en la carrera Séptima, el barrio Restrepo y la localidad de Antonio Nariño, que cuenten con conocimientos y experiencia en artesanías y/o artes manuales. Las actividades de capacitación a desarrollar buscan mejorar los procesos



administrativos, de diseño, asistencia técnica y gráfica en cada artesano y/o su taller. Además, de brindarán pautas en propiedad intelectual, asociatividad, gestión ambiental, comercialización y exportación de artesanías, entre otros.



2. CONTEXTO

Bogotá como ciudad capital en desarrollo, ha concentrado la mayor cantidad de recursos y ofertas de todo tipo para sus habitantes tanto en infraestructuras físicas como entidades y organizaciones publicas y privadas, dedicadas a las diferentes actividades que generan desarrollo y bienestar para la mayoría de sus habitantes, organizándose dentro de los términos que la hacen más competitiva a nivel global y mas adecuada para soportar este paso hacia la modernidad. Como consecuencia de estos procesos de reordenamiento, los elementos urbanos y en especial manera los ciudadanos, han tenido que convivir con innumerables cambios que les han permitido incrementar su bienestar o deprimirlo, como es el caso de los vendedores informales a quienes el desempleo, el desplazamiento o simplemente la necesidad de sobrevivir, los obliga a utilizar el espacio público como medio de subsistencia, el parche, el carrito y la “nave” son las herramientas para conseguir el sustento diario, encontrando un mercado que les favorece su forma de vida y requieren de sus productos para sentirse parte de lo urbano o solucionar una necesidad básica, ya que la calle consolida la expectativa económica mas grande de Bogotá, y naturalmente la que filtra, depura, genera y muestra lo que se usa, como se usa y que no se usa, en cuanto a moda, tendencias, estilos de vida, decoración y otros. Dentro de estos aspectos el colectivo urbano se ha formado una estética particular alrededor del artesano, reconociendo una alta capacidad manual en oficios como el pirograbado, el tejido, el calado y el decorado en general del cuero, debido a que la practica de estas se realiza en el punto de comercialización y acredita su trabajo como oficio especializado. Estos oficios han determinado un margen de productos que pueden ser de acabado rústico como las billeteras y manillas en cuero o las de buen acabado como la bisutería, parámetros que ha definido el usuario. Las mujeres en el caso de la bisutería son un importante factor de renovación y actualidad en moda a diferencia de los hombres que no favorecen el desarrollo de productos en cuero ya que no son exigentes en cuanto al terminado y no reconocen el valor en innovación, ni en calidad, debido a el rezago de algunos estereotipos masculinos como el metalero, el punketo o el hippie que guardan uniformidad a través de los accesorios que siempre los han identificado y que refuerzan su identidad a través de colores oscuros y los acabados brillantes, en el caso de los punketos y metaleros o con los crudos, los ocres y los térreos en el caso de los hippies.

Como resultado de todo este proceso social, existen productos que aparecen y se renuevan rápidamente y otros que declinan o llegan a establecerse como el caso de las manillas que resulta ser un producto de rápida venta pero de muy poca ganancia, no llegando a ser competitivo por sus relativamente largos procesos de fabricación a pesar de los mínimos



costos en materia prima. A este comportamiento se suma el hecho de encontrar una oferta de estos elementos muy similares en cada uno de los parches lo que causa desinterés en el posible comprador ya que siempre encuentra los mismos artículos, como resultado muchas asociaciones de artesanos, vendedores y demás participantes de las ventas informales intercambian entre si sus productos con el propósito de ampliar su oferta fácilmente, sin necesidad de entregarse a la fabricación de otros artículos. Estos grupos organizados muchas veces por localidades o por zonas estratégicas de comercio, han facilitado el desarrollo y la gestión de procesos para entrar a la venta legal de artículos a través de plazas comerciales o centros artesanales organizados, en los cuales ha surgido la inquietud de desarrollar proyectos relacionados con el mejoramiento de producto, su comercialización y la diversificación de los mismos. Sin embargo el resultado no es diferente al que sucede en los parches ya que el público que asiste a las ferias artesanales permanece indiferente y cada vez se vuelve menos adepto a participar en estas, debido a la similitud y falta de diversificación que hace idénticas a todas las ferias artesanales de Bogotá.



3. OBJETIVO GENERAL

Brindar los elementos, las técnicas, y los procedimientos necesarios para fomentar en los artesanos dedicados al trabajo manual en cuero, el perfeccionamiento de habilidades que les permitan conceptualizar líneas de productos, desarrollarlas técnicamente, producirlas y comercializarlas, garantizando la calidad, innovación, diversificación e identidad de producto de las mismas para la satisfacción de un mercado objetivo.

4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Contribuir a mejorar la oferta de productos artesanales elaborados en cuero a partir de la innovación en el color, materiales, formas, procesos y acabados de los productos., utilizando la herramienta conceptual.

Incorporar elementos que permitan planear y ejecutar adecuadamente una línea de productos desde su conceptualización, como técnicas de dibujo y dimensionamiento de los productos.

Concebir el oficio artesanal bajo una organización productiva, que requiere componentes básicos de funcionamiento a lo largo de todo el proceso de fabricación de un producto como necesidad para minimizar los imprevistos y malos resultados en la ejecución o concepción del producto.

Desarrollar actividades didácticas, que brinden herramientas o metodologías para detectar un mercado, que condicionara de forma pasiva las características de una línea de productos.

Desarrollar talleres y actividades individuales en las que se den a conocer nuevas técnicas para experimentar con el producto, de manera rápida, sencilla e innovadora.

Conocer y apropiarse el procedimiento para realizar moldes técnicos para pequeña y mediana marroquinería, como necesidad sobrentendida que garantiza, buenas características en el producto en cuanto a acabados y se constituye como la forma adecuada para generar un elemento antes de su fabricación.



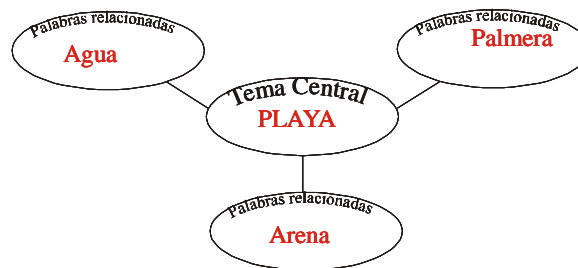
5. METODOLOGIA

5.1 Mapas Mentales:

Los mapas mentales son un método para organizar ideas rápidamente de forma individual o colectiva, permitiendo interactuar entre conceptos, personas y situaciones, garantizando resultados satisfactorios.

5.1.1 Metodología de aplicación individual y grupal:

A partir de un tema central propuesto, se consigna en un papel todos los conceptos que se relacionan con el tema a manera de esquema, como se muestra en la figura:



Al definir estos conceptos relacionados con el tema central se comprenden los elementos que lo están articulando, e igualmente se entienden los que no lo están haciendo posible o que son ajenos al tema en cuestión. En la medida en que se generen mas brazos alrededor del tema central se encuentra mas comprensión acerca del mismo, es por esta razón que los temas se trabajaron de manera grupal utilizando el tablero acrílico como elemento socializador.

5.2 El Diseño de Colecciones como Metodología del Curso

Mediante esta metodología utilizada en los lanzamientos de diseño de accesorios y moda en general, se abordo el proyecto personal mediante el planteamiento de una colección de un número mínimo de cinco piezas, las cuales para su fabricación contemplaron las siguientes etapas de desarrollo:

- Concepto de Colección
- Plan de Colección
- Desarrollo de Colección
- Precolección
- Presentación de Colección



5.3 Flujo de Procesos y acabados

Para esta actividad se utilizaron ejemplos de procesos cotidianos, para entender que sucede al momento de realizar un proyecto en cuanto a los procesos, insumos, operaciones logísticas y demás. Se tomo el caso de cocinar el desayuno para una persona de la casa en donde se vive, esto genero inmediatamente pensar en alguien especial para el cual existen una serie de necesidades, haciendo un paralelo inmediato con el mercado objetivo. Estos requerimientos los llevo a definir una serie de insumos y procedimientos que debían adquirir previamente, formándose un plan estructurado de trabajo con el cual proceder. Finalmente la presentación final configuro los requisitos finales para presentar un desayuno lo que les dio a entender como seria el final del curso preparándolos de antemano para esta etapa.



6. EJECUCIÓN

6.1 Reconocimiento de producto

En esta etapa se conoció el trabajo artesanal del grupo y las expectativas en la asesoría. Además se realizó la clasificación de los trabajos artesanales y se dividió el grupo de manualidades en dos grupos relacionados a continuación:

1. Marroquinería y accesorios en cuero (D.I. Ramón Vadamotoo)
2. Manualidades en General (D.I. Camilo Aldana)

En esta actividad se analizó el estado actual de las manualidades realizadas y comercializadas por los artesanos, materiales utilizados y las técnicas artesanales e industriales que dominan.

Se identificó especialización en la técnica para la transformación del cuero, como el calado, el tejido, el repujado y el pirograbado. Se encontraron serias debilidades en la parte creativa y de exploración de nuevos productos al igual que en la de acabados y finalizaje, ya que estos generan un alto valor percibido en el producto, característica que desconocen los artesanos.

A partir del Diagnóstico previo se llegó a la conclusión de que la oferta de artículos elaborados artesanalmente está estancada en una serie de formas semejantes para todos los productos, al igual que los colores y los materiales utilizados.

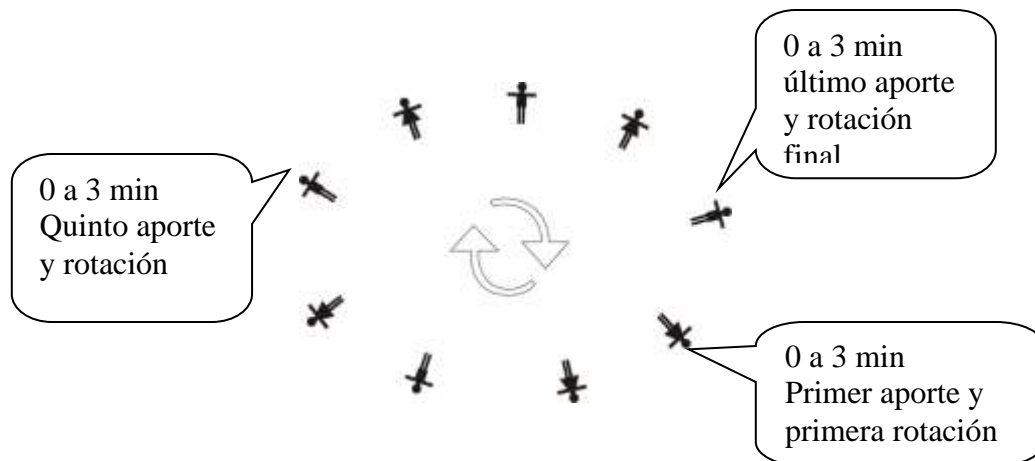
Finalmente se realizó un registro fotográfico de los productos y la actividad.





6.2 Taller de Innovación

El artesano a partir de una palabra definió que posibilidades tiene su producto de innovar mediante el color, el estilo, el material, las texturas, herrajes, accesorios, etc. Al expresar estas posibilidades en una palabra, el artesano puede afianzar su capacidad de concreción logrando conceptualizar una idea fácilmente. Esta misma metodología se utilizó en el trabajo grupal utilizando el tablero para definir en grupo los conceptos claves para el adecuado entendimiento de tendencias. Otra modalidad utilizada fue plantear personalmente una pregunta en una hoja en blanco, seguidamente hacerla circular a través de los puestos de los artesanos formados en mesa redonda, hasta que finalmente la pregunta volviese a cada artesano. Esta metodología permite múltiples puntos de vista y aportes específicos de una manera concreta y rápida. El tiempo cronometrado para hacer los aportes personales fue de 3 minutos.





6.3 Diseño, Conceptualización y Desarrollo de colecciones

6.3.1 Dimensionamiento de accesorios en la figura Humana.

Mediante esta actividad se utilizó las herramientas del dibujo para concretar las dimensiones de los accesorios en la silueta humana. Previamente, se manejó el concepto de colección, con el que se conoció la generalidad de ideas que inspiran el diseño de los accesorios.

A partir de la silueta humana se manejaron las proporciones y dimensiones para los objetos que se portaban en la mano, la cabeza, muñecas y demás articulaciones y extremidades. Este ejercicio permitió anticipar los problemas que puede generar un accesorio, inclusive en su parte funcional.

Se identificó luego de ubicar todos los accesorios las características de la línea y del estilo al que corresponde en nuestro entorno, de manera que se progresó rápidamente al momento de concretar las cinco piezas de la colección.

Se tomó un registro fotográfico de cada silueta desarrollada, con el que se puede conformar una línea evolutiva del proyecto, hasta su exhibición en la pasarela y comprobar si los elementos visualizados en estas son correspondientes a lo planteado inicialmente.





6.3.2 Conceptualización de una colección

A través del cuento como elemento literario se sintetizó la idea que enmarcaría la colección de cada artesano, mediante este elemento se describen las zonas geográficas, actitudes, modo de vida, estilos y otras características del usuario final, que le permitieron al artesano hacer más fácil el reconocimiento de formas que debían dibujar y diseñar.

6.3.3 Plan de Colección

En esta actividad se manejaron las siguientes etapas:

I. Manejo de conceptos básicos: Que es una colección, A quien esta dirigida (usuario/cliente), Que familia de objetos la conforma, Que tipo de materiales, procesos y acabados le corresponden, cuanto me va a costar, cuanto le cuesta a mi usuario o cliente.

II. Definición del Plan de Colección a través de un cuento literario realizado por el artesano donde involucra los elementos del plan de colección.

III. Definición de las piezas de la colección a través de 5 dibujos que expresen los objetos que la conforman. Punto básico para continuar con el desarrollo de producto.





6.3.4 Desarrollo de una Colección

La etapa de desarrollo abarca un gran porcentaje de clases, en las cuales se tuvo la oportunidad de conocer nuevos procesos, desarrollar los moldes de cada producto y en general planear y organizar adecuada y paulatinamente todas las etapas de la producción.

Esta etapa esta compuesta por las siguientes fases:

I. Conceptos básicos: Que es desarrollo de producto, Que es un proceso productivo, Análisis de costos, Materia prima, Insumos, Dimensionamiento, Estandarización, Acabados, Herramientas y Maquinarias.

II. Diseño de Moldes y Planos Básicos: Diseño de moldes para el área de cuero y planos para los demás objetos.

III. Diagrama de flujo productivo: Definir la cantidad de pasos que intervienen en la fabricación del producto incluyendo todos los procesos, insumos, materia prima y operaciones que intervienen en el mismo.



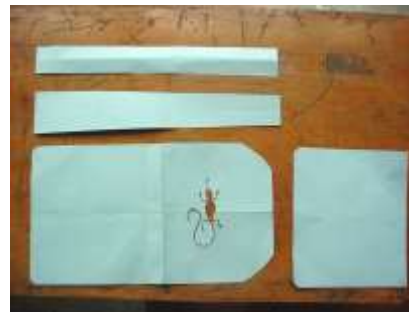


6.4 Taller de diseño de moldes técnicos para pequeña y mediana marroquinería

Se hizo énfasis en la producción y planeamiento de la fabricación de accesorios, para cumplir estos requisitos a la hora de ejecutar la fabricación de los accesorios, se hizo imperativo dar a conocer la técnica para desarrollar moldes en cartulina que representan las siluetas de los accesorios, así como sus partes principales como los fuelles, correas, bolsillos, forros e indicadores para las perforaciones, costuras y demás detalles de construcción.

En primer lugar se dispuso una zona adecuada para realizar la actividad, que requiere de buena luz y de un espacio de trabajo cómodo mínimo con una mesa rectangular y un asiento. Posteriormente se entregó a los artesanos una regla de metal de 50cm, cartulina bristol en pliegos y un bisturí punta de lanza o estilo quirúrgico. Con estas herramientas se enseñó como realizar cortes con el instrumento, como grafar la cartulina, como trasladar puntos de una cara de la cartulina a su opuesta simétrica y como doblarla adecuadamente para realizar cuadrados simétricos, que son la base con la cual se construyen los elementos que componen los moldes de los accesorios.

Después de dominada la técnica, los materiales e instrumentos y los tipos de armado de maletas, bolsos y carteras, se entró a la parte de construcción con la cual se midieron la cantidad de perforaciones que requería cada pieza y se perforaron directamente sobre los moldes, no antes habiendo hecho marcaciones a lo largo de las uniones para que estas permanecieran rectas y simétricas en todas las caras de los objetos.





6.5 Taller de Diseño de Rejillas para estampación

Este taller permitió a los artesanos desarrollar habilidades de abstracción de formas a partir de una retícula o rejilla con la que encontraron en sus innumerables líneas y áreas, una serie de caras y figuras abstractas destinadas a ser estampadas sobre las piezas en cuero que conformaran sus accesorios. Utilizando las piezas visibles para recibir el estampado como son los frentes, forros de solapas, solapas, espaldares, etc..

En este taller los artesanos recibieron dos retículas con las que diseñaron formas sobre ellas, estas retículas igualmente pueden hacerse mediante elementos de dibujo.

Posteriormente se realizaron ejercicios en los que se encontraron flores, rostros, letras y otros objetos. Terminada la sesión se entregó el material con el cual se fijaría el diseño en la malla de estampado, este material conocido como Profilm es una película fotosensible y translúcida de color verde, que permite a partir de cortes sobre su superficie trasladar el diseño del estampado.

A cada artesano se le entregó un tamaño igual al área de una hoja carta para que trabajara el diseño del estampado. He aquí algunos resultados:





6.6 Taller de estampación

Terminada la sesión de diseño de estampados a partir de rejillas se procedió a fijar los diseños de los artesanos a las mallas de estampado, con las que finalmente se adornarían algunas piezas de los accesorios para su posterior armado, inmediatamente de haberse secado la tinta de estampación.

La estampación estuvo a cargo de los artesanos Edgar Becerra y Alberto Montenegro quienes son expertos en el tema y aportaron su conocimiento y algunos de los materiales (marcos, espátulas) para el estampado.

La sesión se desarrollo en aproximadamente en tres horas con las que se llevo el siguiente proceso:

- Fijación de diseños a los marcos, mediante Thinner adherente
- Selección de piezas a estampar, mediante criterios de tamaño y visibilidad de la figura.
- Selección de los colores de las tintas de polietileno
- División del grupo por colores para optimizar los recursos del taller.
- Pruebas iniciales sobre papel
- Aplicación de estampados al cuero, una vez hecha la prueba sobre papel
- Limpieza de marcos con Varsol
- Secado de las piezas (6 horas aproximadamente)





6.7 Planeamiento de procesos y acabados

Como etapa final se realizo un asesoramiento general en el cual se planteaban los términos en que se recibirían las propuestas, comenzando por los moldes como requisito base, seguidamente de los talleres de rejillas y estampados que garantizaron innovación y buen acabado.

Este asesoramiento busco mantener la identidad de línea de los productos razón que requería plantear a cada artesano la generalidad esperada encontrar en el producto. Estas recomendaciones se hicieron primeramente en la entrega del cuero y en la etapa de estampado donde se observaron las piezas y se manejaron criterios para selecciona hilos, forros que contrasten, herrajes que mantengan la identidad de la línea y otras recomendaciones particulares con la que se busco culminar el proceso adecuadamente.





6.8 Asesorías Puntuales

Las asesorías puntuales estuvieron presentes en la gran mayoría de las clases tomadas por los artesanos con un promedio de 4 asesorías por artesano. Estas recomendaciones orientaron específicamente los productos a potencializar sus fortalezas de una manera sencilla pero efectiva.

Las principales tareas llevadas a cabo fueron el orientar y motivar al artesano en sesiones de 45 minutos las cuales se realizaron con cada uno de ellos por lo menos una vez por semana, durante el desarrollo del curso, encaminando su proceso formativo, para que el artesano adquiriera las suficientes herramientas que le permitan continuar con un proceso de diseño cada vez más independiente del asesor.

Otras actividades fueron las tareas prácticas, que fueron evaluadas en cada sesión, esta actividad redundó en la disciplina alrededor del oficio al tratar de trabajar organizadamente por lo menos una vez por semana, tarea que le brinda elementos para afianzar los procesos involucrados en el curso.

Las sesiones de asesoría puntual se trataron los inconvenientes resultantes de la exploración de objetos nuevos, se motivó al artesano a seguir en la búsqueda de nuevos elementos, mostrándole registros fotográficos que se hicieron en cada sesión y con los cuales es posible verificar el grado de progreso que adquirirían los objetos.



7. LOGROS E IMPACTO

Como resultados visibles de la asesoría cabe destacar el interés por parte de los artesanos, con que se desarrollo cada uno de los talleres. Este comportamiento ha permitido que se pueda hacer un seguimiento desde el diagnóstico hasta los resultados actuales que hicieron parte del desfile de modas con el que se culminaron los cursos.

Como logros existen indicadores de muchos tipos los cuales están relacionados con la renovación de producto, caso específico de Álvaro Ruiz quien fabricaba payasos en piedra de río pintada y desarrollo como trabajo final una colección compuesta por una billetera y un bolso cosidos por el mismo y estampados los talleres que se hicieron para este fin.

Otro tipo de logros es la incorporación de los colores vivos, las texturas y los acabados en los productos artesanales en cuero ya que estos usualmente utilizan el negro y el café como colores básicos. Caso específico de Armando Guarnizo quien tiene una experiencia amplia en el tema de la marroquinería, pero no se ha lanzado a proponer una línea más acorde con los estilos actuales, en cuanto a la gama de colores como mínimo. Este artesano decidió lanzar una colección en donde el color se manifiesta ampliamente bajo diversas formas e intercalándose con los estampados que ayudan a realzar este propósito.

Uno de los logros más destacados es haber rescatado la técnica artesanal de estampación en frío, también conocida como screen, y aplicarla como elemento innovador en el cuero y como vínculo común a todos los artesanos adaptándose mediante el diseño del estampado a cualquiera de las condiciones o usuarios requeridos. Esta herramienta flexible permitió aumentar la expectativa sobre el producto y agilizo el proceso de fabricación de los accesorios.



8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como diseñador ha sido fundamental trabajar con las personas de toda índole, que estén interesadas en aprender y construir nuevas formas de exploración para la vida diaria. Considero que para satisfacer estas necesidades como individuos, es importante estar reunidos y tener un espacio en el cual estas actividades puedan plantearse y ponerse en marcha rápidamente. Este espacio a permitido articular todos los procesos que se desarrollaron en el transcurso del proyecto, siendo de vital importancia su permanencia regular para que no se pierdan las expectativas y proyectos generados a raíz del mismo. Además considero que es fundamental la interacción no solo entre personas de un mismo oficio como ocurrió en los cursos recientemente terminados, ya que también los recorridos con otros oficios resultan provechosos e incluso cooperativamente hablando se pueden lograr mayores alcances en cuanto a producto, diversificación, calidad e innovación.

El resultado del presente curso mostró como la segmentación a partir del oficio artesanal se convierte en un elemento limitador en cuanto a renovación de producto, ya que no permite la renovación de los mismos. Como particular cabe enfrentar la situación de los vendedores independientes o sin “parche”, que se dedican a realizar muchos productos innovadores, pero de algún modo su capacidad de producción no les permite obtener el tiempo suficiente para producir adecuadamente y mucho menos de fabricar series de productos que le permitan explotar el diseño. En cambio si favorece a que el público se acerque a observar nuevos productos, pero con la complicación de que el producto se masifique y sea copiado por otros, sin obtener resultados relevantes en cuanto a retribución económica.

Como diseñador siento que el proceso fue congruente ya que los resultados fueron los esperados, considero que es importante que se haga una mejor selección de las habilidades de los artesanos estén o no comprometidas con su habilidad manual, ya que es indispensable cultivarlas en beneficio del trabajo en grupo entre estos y como medida que garantice una formación integral en cuanto a todos los aspectos de un negocio, no solo a los dotados de habilidades manuales o sensibles, sino también a los que poseen habilidad para comercializar, liderar, llevar a cabo un proyecto, etc.



9. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

Al no haber una clasificación especializada previa al inicio del curso no se consiguieron grupos homogéneos en cuanto a la técnica o habilidad manual, lo que no permite abordar un tema ampliamente para llegar a un grado avanzado.

Es necesario acceder a salones con la infraestructura suficiente para realizar actividades de aprendizaje, como mesas de dibujo y manualidades, caballetes para dibujo de la figura humana y naturalmente sillas y butacos adecuadas para estas actividades.

Establecer compromisos con los que se garantice el cumplimiento de actividades y tareas extra clase, con el fin de que se haga efectiva la etapa de capacitación y asesoría. Además de seleccionar las personas que realmente dispongan el tiempo necesario para dedicarlo a la capacitación, ya que estas conforman la gran mayoría del grupo que culminó satisfactoriamente el proceso.

Una de las mayores dificultades del proyecto fue evitar la deserción, a pesar de los talleres, actividades y demás recursos puestos a disposición de los artesanos la deserción ayudo a disminuir el ritmo de trabajo en los artesanos y la credibilidad en el proyecto. Como consecuencia la deserción solo permitió que 12 artesanos culminaran satisfactoriamente el proceso de formación y capacitación.

Finalmente la temporada en que se realizó el curso, es la más lucrativa para los artesanos, por lo que era problemático para ellos dejar de vender para asistir a las capacitaciones. Hecho que redundó en la mencionada deserción por parte de algunos vendedores ante la oportunidad de participar en las ferias artesanales dispuestas en Bogotá.



10. CONCLUSIONES

- A. El proceso de formación en diseño aportó una nueva visión para conceptualizar productos de forma rápida y sencilla, lo que facilitó generar resultados prácticos, visiblemente mejores en cuanto a creatividad, con las técnicas propias de los artesanos.
- B. Los artesanos que trabajaban técnicas distintas a la marroquinería obtuvieron resultados de gran diversidad y valor artesanal percibido, gracias a que se arriesgaron a conocer nuevos métodos de fabricación para artículos artesanales y a los cambios que se hicieron en cuanto al color de los productos y los decorados tradicionales, que siempre ha sido monotemáticos dentro de estos oficios.
- C. Se cambió el paradigma del trabajo artesanal inclinado únicamente hacia productos de bajo presupuesto como manillas, aretes y demás accesorios; caracterizados también por los acabados rústicos o poco elaborados. Se forjó una visión encaminada a destacar el oficio en accesorios funcionales que generen alta retribución y valor percibido como carteras, bolsos, chalecos, billeteras, cinturones y demás artículos, terminados adecuadamente con forros, herrajes, insumos y moldes que garantizan todas estas características.
- D. En el transcurso de la capacitación el factor clave para el éxito de las colecciones le correspondió principalmente a las exigencias en cuanto a innovación, este requerimiento inclinó a la mayoría de artesanos a renovar sus ideas y optar por una perspectiva amplia y de nuestro momento, que también es un elemento clave a la hora de proponer accesorios y productos al público en general.
- E. Finalmente la interacción entre artesanos fue un factor clave para motivarse y conocer nuevas experiencias, que les permitirán en un futuro formar grupos de trabajo, siempre en torno al desarrollo y continuidad de proyectos de índole social, con los que puedan hacer más productiva su opción laboral.



11. RECOMENDACIONES

- A. Es importante organizar la capacitación para que se formen colectivos de artesanos alrededor de la producción. Estas prácticas les ayudarían a detectar fortalezas entre ellos y a encontrar nuevas alternativas en cuanto a producto, ideas de negocio, asociaciones estratégicas, diversificación de producto, nuevos mercados, etc ...
- B. La selección de los artesanos debe hacerse no solo en cuanto a sus habilidades manuales o artísticas, ya que algunos a pesar de sus fortalezas en diversos oficios, carecen de visión, en cuanto a mercados o simplemente no saben destacar las fortalezas de su trabajo a la hora de comercializar.
- C. La capacitación puede orientarse hacia conocer otros oficios distintos a los que los artesanos dominan, creando jornadas cortas con cada uno de los diseñadores para que tengan la posibilidad de experimentar nuevas técnicas y aplicarlas a las que ya dominan. Estas actividades pueden ayudar a configurar rápidamente una nueva oferta de productos.
- D. Como continuidad para los cursos es importante integrar a la capacitación el análisis de costos para cada producto, un panel de usuarios, un asesoramiento para comercializar adecuadamente y un lanzamiento en una feria artesanal exclusiva para los resultados generados en este proceso.
- E. Finalmente es recomendable hacer evaluaciones en el transcurso de la capacitación con el propósito de identificar a tiempo factores que retrasan el proceso de aprendizaje u otros inconvenientes de diversa índole que deben resolverse para evitar la deserción y el incumplimiento de obligaciones, que son los factores más críticos dentro de los grupos de formación.



13. BIBLIOGRAFIA

LA VENTA AMBULANTE Y EL ESPACIO PÚBLICO

Alcaldía Mayor de Bogotá D.C., Secretaría de Gobierno

Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat

www.misionbogota.gov.co/documentos/00022.pdf

CONVENIOS, PROGRAMAS Y PROYECTOS DE DESARROLLO EN EL SECTOR ARTESANAL - CONVENIOS INTERADMINISTRATIVOS

Inicia proceso de capacitación técnica

Artesanías de Colombia S.A. - Sistema de información para la artesanía. SIART

Formato de archivo: html

<http://www.artesantiasdecolombia.com.co/publicaciones>



14. GLOSARIO

Parche: Espacio delimitado por un género o textil, que sirve de soporte para los artículos que se venden en la calle. También se asume como el grupo de individuos con los que está relacionado un artesano y ejerce la venta ambulante.

Nave: Término utilizado para describir una situación de cualquier tipo. Usualmente se relaciona con eventos que no pueden describirse con facilidad.