

El Retiro

ANTIOQUIA



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanas de colombia s.a.



Administración Municipal de El Retiro



CREE Y CREA EMPRESAS



Libertad y Orden



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA
REPUBLICA DE COLOMBIA



BID

**Centro de Diseño Para la Artesanía
y la Pequeña Industria**

**Fortalecimiento de la Actividad Artesanal mediante el Desarrollo
de Productos para el Sector Madera - Mueble y la Optimización
de los Procesos Productivos en el Municipio de El Retiro –
Antioquia.**

Actuar – Famiempresas - Artesanías de Colombia S.A.

**Contrato No. SAFCW2004-250
SAFCW2004-393**

**Diseñador Industrial
Mario Alfonso Ceballos Recio
2004**

Fortalecimiento de la Actividad Artesanal mediante el Desarrollo de Productos para el Sector Madera - Mueble y la Optimización de los Procesos Productivos en el Municipio de El Retiro – Antioquia.

Tabla de contenido

- I. Introducción
- II. Producción
- III. Resultados
- IV. Conclusiones
- V. Anexos

I. Introducción

Este documento se presenta para dar el informe final del contrato GER 2003-036, Fortalecimiento de la Actividad Artesanal mediante el Desarrollo de Productos para el Sector Madera - Mueble y la Optimización de los Procesos Productivos en el Municipio de El Retiro – Antioquia. Con el propósito de posicionar a el Municipio de el Retiro como uno de los mejores productores de muebles con identidad Colombiana.

Se busca informar sobre los resultados obtenidos en la producción de Casa Colombiana 2005, que se llevo a cabo con la colaboración de cinco empresas.

Además de dar información de todo lo sucedido durante el proceso de ejecución, montaje y desarrollo de la Feria de Expoartesanas 2004.

II. Producción

El trabajo se realizó desde principios de año con los asesores encargados de cada espacio, y con diferentes comités, que fueron evaluando las propuestas y realizando las correcciones necesarias. En algunos casos se rechazaban por lo que no iban acordes con los requerimientos de este año en cuanto al concepto y en otras por que no cumplían las condiciones técnicas o por falta de desarrollo.

Durante el transcurso del contrato se realizaron tres viajes, en el primero se contacto a varias empresas para que cotizaran las propuestas y se aprovecho para entregar el catalogo desarrollado en el contrato anterior. (Se anexa listado de las empresas que firmaron al recibirlo).

El este viaje se trabaja con la implementación de la propuesta inicial, en la cual se busco la colaboración de:

Muebles El Paso

- Barra de Cocina. (Que no fue hecha por ellos, por no adaptarse a los esquemas productivos).
- Sillas del Lobby
- Sofá en L.

Muebles Bedoya

- Mesa Redonda (que no se hizo por su costo elevado y se manejo en Bogotá)
- Mesón incrustación de aluminio.

Maderas Integrales

- Isla de Cocina (Se elaboro en Bogotá por sus altos costos)
- Butacas en Teca
- Closet con incrustación de liencillo.

Muebles Los Gómez

- Mesa Ovalada
- Mesón Palma Estera
- Cajonera con frentes de cajón en guadua.
- Barra de cocina con incrustación de Mimbre.

Muebles Jaigú

- Mesa Redonda.
- Mesa con incrustación de Cobre.

(La empresa no quiso trabajar por que no podían garantizar el tiempo de entrega por la gran cantidad de pedidos que tenían).

Carpintería los Tablones

-Sofá en L

(La empresa no quiso trabajar por que no podían garantizar el tiempo de entrega por la gran cantidad de pedidos que tenían).

Nota: Se anexan cotizaciones hechas por las empresas para Artesanías de Colombia.

Durante el proceso se dieron algunos cambios que modificaron los calendarios de los empresarios para su entrega, unos por la llegada tarde de los insumos para su terminación y en otros por cambios de última hora.

El segundo viaje que se realizo fue con el Decorador de Interiores que estaba apoyando la en la exhibición de los productos en el recinto ferial, llegue con él desde las 10 de la mañana y recorrimos cinco empresas hasta las 12:30 por que adelanto su viaje para cumplir con otra cita. Se realizaron nuevos cambios y se escogió el color que iban a llevar los muebles, la cojinería que llevaría el sofá, se le hizo una muestra y la aprobó, se realizaron cambios de empresas que produjeran los muebles. Yo me quede 15 días más para culminar con la producción.

La Empresa Muebles El Paso tenia lista la producción pero no le llego la caña flecha y le toco parar el proceso, a los Gómez les toco cambiar el color y fueron nos primeros en enviar los productos; Maderas Integrales habían manifestado que entregaban el 3 de Diciembre, plazo que no cumplieron y tuvimos que apoyarlos para los envíos el 6 de Diciembre. Muebles Bedoya no tenia la muestra a tiempo, o no cumplió con lo pactado pero entrego antes de la fecha de inicio de la feria.

El tercer viaje se realizo por la llegada tarde de la caña flecha y toco ir a apoyar al empresario en el trabajo de tapicería, proceso que se logro en un fin de semana pero por efectos de plantación con otra empresa se dificulto el envío de los productos de las dos empresas, Maderas Integrales no tenia resuelto muchos detalles de los muebles y por tal razón incurrió en unos sobrecostos.

III Resultados

La exhibición estuvo terminada a tiempo con los productos que llegaron del Retiro, pero tuvo que hacer unos ajustes por maltratos en el viaje. Se trabajó con el Señor Uriel Cardoso que realizó:

Alcoba Infantil:

- Comedor Infantil
- Sillas del Comedor.
- Cama de 90x180
- Nochero
- Arreglo del balancín, de las cabezas y de las tortugas.

Isla de Cocina (Que tuvo que repetirla por que no llegó una cerámica y el Decorador de interiores le pidió cortar, proceso que lo hicieron en 3 días con sus noches).

Mesa Ovalada, tuvo que repararla por que en el proceso de las fotos se dañó la pintura.

Realizar la Mesa Redonda que al apresurarle el proceso de pintura para las fotos no se dejó secar bien la brea y tuvo que repetir el proceso en la mitad de la exhibición.

Todos los productos fueron exhibidos en los días establecidos, los que llegaron tarde fue en gran medida por los retoques en que se incurrieron por sus transportes a diferentes sitios, y las indecisiones.

IV Conclusiones

De Producción:

1. La coordinación de los productos sin haber pasado por un comité técnico, hizo que tuviéramos que resolver más problemas en la parte final del proceso.
2. La pintura que se les hecho a los muebles, el color, es muy delicado, por que los procesos normales no le dan una capa externa resistente a la abrasión. Si se quisiera mejorar el proceso tendríamos que trabajar con selladores totalizados, o pinturas a base de polietilenos, lo cual aumentaría su costo, con el primero la relación es de 3 a 1, y con el otro, de 10 a 1.
3. Los muebles se salen de la línea de producción en cuanto a forma y color, siendo estas empresas de producción en seria que son las únicas del Retiro que nos pueden garantizar un producto hacen que los costos se eleven y si a esto se le suma el transporte y el IVA, el valor del prototipo queda elevado. Por eso se recomienda el trabajo en Bogota de estos productos.
4. Los planos se terminan de elaborar con los artesanos por que no todas las piezas como salen del área son aptas para la maquinaria que ellos utilizan.
5. No se les puede garantizar una producción mensual por que la empresa no los toma como los únicos proveedores y no tienen compras constantes, esto dificulta la negociación con ellos por el precio.
6. Por que los prototipos se elaboran tan a tiempo no permite hacer un recosteo real de los productos y por eso salen al mercado a precios muy elevados.
7. Algunos de los productos no cumplían a cabalidad su función por que los acabados no eran los mejores, por ejemplo la isla de cocina que se realizo con selladores y lacas, para el oficio de cocinar esto es lo mas contraproducente por que en combinación con los aceites calientes pueden desatar un incendio, y en el mejor de los casos tienen una vejes no muy buena. En la barra de cocina sucede algo similar por que es un

área muy húmeda, tomando en cuenta los usos cotidianos de esta clase de productos

Exhibición:

1. Los muebles que se elaboraron eran de gran formato y la mayoría de los visitantes no poseen las grandes casas de otros países.
2. El mercado objetivo de Artesanías de Colombia es el estrato seis y la Exportación, pero la mayoría de los compradores que van a la feria son de cuatro alto y cinco, entonces la muestra era pensada sobre esto.
3. La circulación del sitio era traumática en el espacio de las alcobas y el baño, la mayoría de los comentarios eran referentes al calor que se concentraba en estos espacios.
4. Era un área muy bien distribuida pero los comentarios apuntaban a que era fría (visualmente hablando) y no describía lo que era Artesanías de Colombia.
5. La mayoría de los muebles se realizaron con aglomerados y enchapados, razón por la cual muchos de los asistentes se extrañaban por que preguntaban si nosotros no promulgábamos los insumos artesanales.

Ventas:

1. La no existencia de stock de producción no permite la venta por que los visitantes son compradores por impulso y lo hacen para regalo, y nosotros no podemos satisfacerles la necesidad.
2. Muchos de los productos no tenían precio y para averiguarlo teníamos que hacer muchas vueltas y cuando teníamos la información el cliente se había ido.
3. Los muebles por ser tan grandes la gente preguntaba los precios de esos mismos pero con medidas comerciales y no existían.