



DIAGNOSTICO DEL OFICIO ARTESANAL DE LA TALABARTERIA EN
LA CIUDAD DE VILLVICENCIO - META

CLAUDIA URIBE
DISEÑADORA INDUSTRIAL

ARTESANIASDE
COLOMBIA SANT AFE DE
BOGOTA DICIEMBRE DE
1996

TABLA DE CONTENIDO

1. Ubicación Geográfica
2. Oficio y técnica en general
3. Talabartería Ramirez
 - 3.1 Producción
 - 3.1.1 Proceso
 - 3.1.2 Materia prima
 - 3.1.3 Taller - infraestructura
 - 3.1.4 Puestos de trabajo
 - 3.1.5 Capacidad de producción
 - 3.1.6 Almacenamiento
 - 3.2 Comercialización
 - 3.3 Conclusiones específicas
4. Talabartería Corozal
 - 4.1 Producción
 - 4.1.1 Proceso
 - 4.1.2 Materia prima
 - 4.1.3 Taller - infraestructura
 - 4.1.4 Puestos de trabajo
 - 4.1.5 Capacidad de producción
 - 4.1.6 Almacenamiento
 - 4.2 Comercialización
 - 4.3 Conclusiones específicas
5. Talabartería La Corocora
 - 5.1 Producción
 - 5.1.1 Proceso
 - 5.1.2 Materia prima
 - 5.1.3 Taller - infraestructura
 - 5.1.4 Puestos de trabajo
 - 5.1.5 Capacidad de producción
 - 5.1.6 Almacenamiento
 - 5.2 Comercialización
 - 5.3 Conclusiones específicas
6. Conclusiones generales
7. Observaciones
8. Recomendaciones

1. UBICACION GEOGRAFICA

Al sur de Cundinamarca, y a tres horas en carro de Bogotá, se encuentra la ciudad de Villavicencio, capital del departamento del Meta; ubicada en el piedemonte de la cordillera oriental y en donde empieza “el llano”.

En la ciudad se encuentra la “Calle de las Talabarterías” calle conocida con este nombre precisamente porque allí se encuentran aglomeradas (en una calle de una cuadra de larga) todas las tiendas que venden productos del oficio de la talabartería, como son las sillas de montar y todos los productos que las rodean. Es precisamente en esta calle donde se realizó este diagnostico. Fuera de este sitio no se pudo establecer otros talleres de talabartería en la ciudad, ni otros artesanos diferentes a los que allí laboran.

2. OFICIO Y TECNICA EN GENERAL

El oficio artesanal de la Talabartería, es un oficio tradicional de una tierra eminentemente ganadera como lo es El Llano que requiere bestias para su trabajo, y a su vez sillas de montar, para el oficio más común de la región, la ganadería.

La técnica de la Talabartería se podría describir basicamente en los siguientes pasos:

- Dibujar, utilizando moldes de papel, en una pieza de cuero curtido las diferentes partes necesarias para forrar y elaborar una silla de montar
- Cortar las piezas con un cuchillo
- Se realiza el repujado según el diseño o la decoración deseada.
- Las piezas se humedecen en agua y se van asegurando al fuste (armazón o estructura de fibra de vidrio de la forma de una silla de montar, y la cual se trae desde Venezuela) con clavos
- Cuando las piezas que forran el fuste se secan , y se templean, se cosen a mano entre si.
- Si la silla es de color natural, se le da un acabado final con una mezcla de aceite para carros y ACPM.
En caso de que la silla se desee de otro color, por lo general se pinta las piezas de cuero con tinturas químicas comerciales como “Roseta” especiales para cuero antes

de ser fijadas al fuste, o también se tiñen o pintan una vez terminada toda la silla, en este caso es notorio porque las costuras también se ven del mismo color. Al final en este caso se le aplica un fijador especial para cuero.

3. TALABARTERIA RAMIREZ

Con este punto comienzo a describir de forma particular cada uno de los tres talleres de talabartería que realizaban su oficio en la Calle de las Talabarteras, es importante anotar que en esta calle solo encontré tres sitios en donde aún se realizaba el oficio, los otros sitios eran netamente almacenes de piezas traídas de Medellín y otros lugares.

Epaminondas Ramirez, dueño y artesano
Cra. 33 # 39 - 47 / 43
Tel: 623774

3.1 PRODUCCION

3.1.1 Proceso:

El proceso productivo de este artesano comienza con el corte de las piezas de cuero, repuja las piezas con diseños decorativos diseñados por él o simplemente copiados, forra el fuste descrito anteriormente con el mismo proceso también descrito antes, cose a mano o a máquina según la pieza y termina pintando y echándole sellador a la pieza completamente terminada.

3.1.2 Materia Prima:

- Trabaja generalmente con un tipo de cuero denominado cuero “cuello”.
- Utiliza fustes de pasta traídos de Venezuela.
- Pinta la silla después de acabada con tintes de “Acrilcuero” de marca “Roseta”
- Utiliza como acabado final sellador para cuero de marca “Roseta”

3.1.3 Taller - infraestructura:

Basicamente tiene una máquina de coser cuero bastante vieja y una remachadora. Cuenta con un operario, el cual se encarga más que todo de cortar las piezas de cuero; y toda su familia, su mujer y sus hijos quienes atienden y a su vez van trabajando en el oficio como el acabado de las piezas, teñida y sellada.



3.1.4 Puestos de trabajo:

- El oficio se realiza básicamente en el mismo sitio donde se comercializa el producto.
- Cuenta con un espacio mínimo de 2 mts por 1 mt. aproximadamente en donde el operario corta las piezas de cuero, espacio que también sirve de zona de almacenamiento de la materia prima.
- El almacén cuenta con un área aproximada de 18 mtes cuadrados.
- La máquina de coser se encuentra afuera, entre el cuartico anterior y el mostrador, y es allí donde trabaja y realiza los remiendos don Epaminondas, y el resto de familia trabaja sobre un escritorio que se encuentra también inmediatamente detrás del mostrador y sobre las vitrinas.

3.1.5 Capacidad de producción:

Puede hacer hasta 10 sillas de montar en una semana

3.1.6 Almacenamiento:

Cuenta con un mueble - mostrador de vidrio, y utiliza las paredes del local para colgar las sillas y los demás elementos, es decir exhibe al mismo tiempo que almacena, todo lo que tiene lo tiene a la vista del cliente, no tiene espacio para guardar productos.

3.2 COMERCIALIZACION

Como ya se ha descrito la comercialización es directa, es decir se produce en el mismo sitio donde se vende y la persona que produce es la misma persona que vende directamente al cliente o consumidor final. Esto hace que se eviten sobrecostos de transporte, intermediarios, vendedores, etc.

Dentro de los productos que realiza lo que más vende son sillas de montar, también se ayuda económicamente vendiendo otra serie de productos comprados por él, como carteras, billeteras y diferentes cosas relacionadas con el cuero.

Otro factor definitivo que la misma necesidad lo amerita es el oficio de remiendos de objetos de cuero, como maletas y sillas de montar ya viejas que se las llevan para que las arregle o las vuelva a forrar por completo.

3.3 CONCLUSIONES ESPECIFICAS

- La tendencia de este artesano es la decorar y pintar las sillas de colores fuertes, que evidentemente poseen una clase de mercado que las valora y las requiere.
- Posee un estilo propio que se diferencia de las otras sillas de los otros almacenes.
- Es notorio en toda la zona la apropiación del fuste traído desde Venezuela como elemento esencial para la fabricación de sillas, elemento que evidentemente es más rentable y más fácil de usar que hacer los antiguos armazones de madera. También ha sido aprovechado como elemento que les brinda la oportunidad de realizar sillas muy económicas (ver fuste sin forrar en las fichas de producto) cuando sólo las decoran y las apropian para amarrar al caballo. Independiente de si esto es deseable o no desde el punto de vista estético y de tradición, es el mercado quien determina si este elemento debe existir o no, de hecho existe porque satisface un tipo de usuario.

4. TALABARTERIA COROZAL

Seferino Tejedor, artesano y dueño, lleva 54 años en el oficio.
Cra 33 # 39 - 62

4.1 PRODUCCION

4.1.1 Proceso:

Basicamente el proceso de producción de este artesano es igual al anterior, con la diferencia de que no pinta o tiñe las sillas, sino que usa cuero de color natural o “vaqueta cangurada” la cual ya viene de colores preestablecidos de fábrica.

4.1.2 Materia Prima:

- Cuero “Cuello” y “baqueta cangurada”

- Tanto el cuero como los remaches provienen de Bogotá o Medellín porque en Villavicencio no hay curtiembres.

4.1.3 Taller - Infraestructura:

- Trabaja en el mismo local donde vende, el cual tiene un área aproximada de 10 mts. cuadrados.
- Trabaja él solo, no cuenta con dinero suficiente para pagar un empleado.
- Cuenta con una máquina de coser cuero basicamente y una remachadora.

4.1.4 Puestos de trabajo:

Su puesto de trabajo consta de una mesa sobre la cual tiene la máquina de coser, la cual está ubicada en la parte externa al mostrador por cuestiones de espacio.

4.1.5 Capacidad de producción:

Puede hacer él solo una silla en un día o día y medio.

4.1.6 Almacenamiento:

Su local cuenta con estantes en los cuales almacena la materia prima, y utiliza el techo y las paredes para colgar la piezas. También cuenta con estante o mostrador de madera el cual utiliza como mueble para trabajar y a su vez para almacenar y exhibir al mismo tiempo.

4.2 COMERCIALIZACION

- Al igual que el anterior utiliza el local comercial como sitio de trabajo, esto hace que se evite sobre costos en transporte, intermediarios, vendedores, etc.
- Al ser un local bastante pequeño y contar con un solo artesano que hace las veces de “todero”, cuenta con poco surtido, lo cual se convierte en un círculo visioso, porque no vende mucho porque tiene poco surtido, y no tiene capacidad económica para realizar por su cuenta muchas sillas porque el almacén no se mueve mucho.

- Por esto también se ayuda con otros productos traídos de Pasto y otras partes como Medellín. El porcentaje de sillas que tiene a la venta en el local y que son realizadas por él es de un 5% a 10%, el resto son sillas compradas en otros sitios.
- Vive más que todo de los remiendos, sillas que le llevan para arreglar y forrar.

4.3 CONCLUSIONES ESPECIFICAS

- Las sillas de este artesano son de mejor calidad que las del anterior, se notan más suaves y más cómodas.
- Aunque decora un poco, los diseños tienden a ser más sobrios estéticamente hablando, no solamente por el tipo de decoración, sino también porque usa cuero de color natural, que resulta de mejor calidad porque la silla con el uso no corre riesgos de decolorarse.
- En términos generales es una persona bastante pulida para trabajar, lo cual se nota en sus productos.
- Manifestó el interés de conocer alguna técnica artesanal para curtir el cuero, ya que esto le generaría trabajo y le saldría más económico curtir directamente el cuero en la misma ciudad de donde sale.

5. TALABARTERIA “LA COROCORA”

Drigelio Barbosa, dueño
Cra. 33 # 39 - 50
Tel: 624894

5.1 PRODUCCION

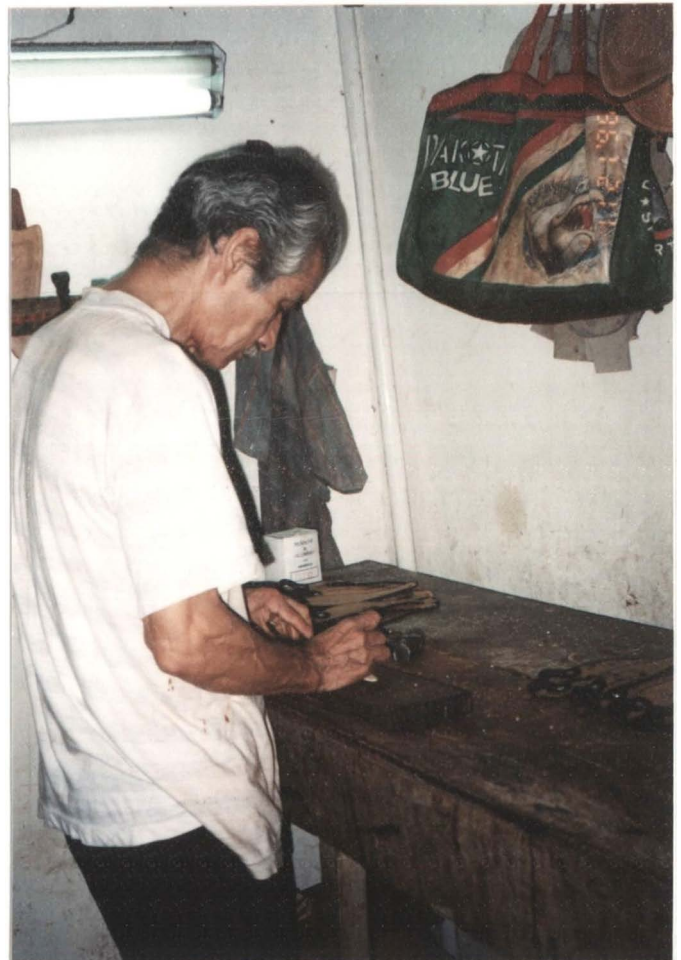
5.1.1 Proceso:

Igual que los anteriores utilizan un fuste de pasta traído de Venezuela, el cual pueden modificar a punta de lijar para realizar el tipo de silla que deseen. Se marca el cuero y se corta con un cuchillo de acuerdo al fuste. Estas piezas de cuero se mojan y se van colocando y templando sobre el fuste para que cojan la forma del mismo, proceso que se denomina: “vaciar el fuste”. Se fija con puntillas y pegante

“Boxer” para que una vez seco quede bien templado y no se suelte. Cuando el cuero es grueso se prensa después de humedecerlo con el fin de alisarlo.

Las otras piezas de cuero como las aletas, se cosen a la pieza principal con la cual se forró el fuste a mano. Cuando se quiere la silla de color natural se le da un acabado final con una mezcla de aceite para carros y A.C.P.M, esto le da una mayor durabilidad al mismo tiempo que la impermeabiliza, haciendo que se reseque menos con el uso a la interperie.

Cuando la silla va de algún color se utiliza anilinas minerales “El Indio”, y se tiñe el cuero antes de cortar las piezas, y una vez acabada la silla se le dá una capa de emulsión para dar brillo.





5.1.2 Materia Prima

Cuero “Vaqueta” traída de Pitalito - Huila

5.1.3 Taller - Infraestructura:

- El taller, aproximadamente de 100 mts. cuadrados, está ubicado en la parte posterior del almacén en donde trabajan 4 artesanos quienes realizan de forma individual una silla cada uno de principio a fin.
- El taller cuenta con una prensa y una remachadora básicamente.

5.1.4 Puestos de trabajo:

- Cada empleado cuenta con una mesa individual sobre la cual se realiza todo el trabajo y de pie.
- El sitio de trabajo es un poco oscuro y no muy amplio, aunque definitivamente mucho más amplio que los anteriores sitios de trabajo.

5.1.5 Capacidad de producción:

Aproximadamente 50 sillas en una

semana. 5.1.6 Almacenamiento:

Se almacena en el mismo cuarto donde funciona el taller, aproximadamente la mitad del espacio está destinado a guardar principalmente la materia prima.

- Las sillas ya terminadas se almacenan al mismo tiempo que se exhiben en el almacén. Se cuelgan del techo, de las paredes y se encarran sobre el suelo.

5.2 COMERCIALIZACION

- El taller y el almacén, aunque a diferencia de los anteriores tienen un espacio aparte y muy definido, están ubicados dentro del mismo local, haciendo que se ahorren costos de transporte.
- El caso de este taller es bastante diferente a los dos anteriores, ya que cuenta con un almacén mucho más grande y bastante surtido. Tienen sillas realizadas por ellos,

cuyos diseños son copia fiel de sillas de “Mesacé”, por ejemplo, en el almacén tienen las dos, una de un color comprada en “Mesacé”, y otra igual de diferente color realizada por ellos, con la diferencia obvia del precio, siendo más barata la de ellos.

- El movimiento es considerable, ya que alcanza para darle trabajo a 4 artesanos que realizan cada uno una silla diaria en promedio.

5.3 CONCLUSIONES ESPECIFICAS

- En el caso de este almacén - taller, las sillas que producen son de muy buena calidad, el cuero es suave y las sillas se ven bastante cómodas, y definitivamente pueden atacar cualquier clase de consumidor. Desde el que desea una silla económica (ver fuste sin forrar en cuero) hasta el que desea la mejor y más cómoda.
- Aunque copian, que definitivamente es contra lo que hay que luchar, copian buenos productos de alta calidad, lo cual es mejor que copiar malos productos. Esto es señal de que pueden realizar productos de buena calidad con un diseño más personal y autóctono.
- Definitivamente la única falla que encuentro en este taller es la copia, que económicamente hablando es ventajoso para ellos porque no tienen que inventar ni pensar mucho sino solamente copiar. Pero desde el punto de vista del diseño sería interesante explotar esta capacidad de copia e infraestructura para empezar a crear productos diferentes donde el único punto de competencia no sea solamente el precio sino también el diseño.

6. CONCLUSIONES GENERALES

- Los artesanos actualmente dedicados al oficio de la talabartería en la ciudad de Villavicencio no son muchos, el mercado competitivo de la zona se va encargando de fortalecer a los más fuertes y debilitar a los más pequeños, quienes como en los dos primeros casos se ven avocados con mayor frecuencia a realizar trabajos paralelos como los arreglos y los remiendos de piezas de cuero.
- Sin embargo es muy importante anotar que es más rentable para el artesano vender una silla o cualquier producto realizado por él mismo que vender un producto que

no es propio, pero, los costos de producción de un producto con frecuencia obligan al talabartero a trabajar más por encargo que por oferta anticipada.

- Al estar todo el gremio reunido en un sitio común como lo es la calle de las talabarterías, tiene un punto a favor y es que la competencia obliga a mejorar la calidad de los productos; y un punto en contra y es que la identidad de cada artesano se va perdiendo un poco en la medida que el mercado empieza a ofrecer productos traídos de diferentes sitios. Es decir, se hace lo que se vende en el momento y según la moda, pero no necesariamente se hace lo que se debería para mantener una identidad que sería buena como forma de diferenciación y por lo tanto de competitividad.

7. OBSERVACIONES

En este diagnóstico se puede analizar dos puntos de vista básicos en el oficio que son el punto de vista del artesano, es decir lo que el artesano desea, y el punto de vista de Artesanías de Colombia, es decir lo que Artesanías desea lograr.

- Visto desde el punto de vista del artesano, lo único que el artesano necesita y desea es vivir de su oficio, es decir, vender los productos que realiza.

Bajo este punto de vista, la situación idónea del artesano en este caso específico es estar donde está, me explico, al estar ubicado en un punto en común con todo el gremio, hace que la competitividad generada por este hecho, sea la mejor escuela para definir el producto. Porque es el mercado real de todo el país (hay varios almacenes aledaños que sólo poseen sillas traídas de otras partes del país) el que lo obliga a ser competitivo, bien sea por calidad o por diseño. Al estar en contacto constante con la competencia a nivel nacional y con el mercado real, y cuando digo real me refiero a que no tiene que adivinar que es lo que se vendería, sino que sabe exactamente que es lo que se vende, lo ayuda inevitablemente a adaptarse a la demanda del consumidor actual, lo cual se traduce en ventas.

- Visto desde el punto de vista de Artesanías de Colombia, quien quiere recuperar o conservar una tradición que se traduce en un producto con estilo propio de la región, habría que, necesariamente analizar si es posible lograrlo y deseable al mismo tiempo.

En términos generales la tradición del oficio continúa presente, ahora, que el estilo personal de la región se mezcle y se confunda un poco con otros estilos, pienso que es inevitable sobre todo por la situación descrita anteriormente. Que bajo mi punto

de vista es deseable porque obliga al artesano a ser competitivo. Es el mismo mercado quien se encargará de definir o especializar y diversificar cada vez más los estilos de cada artesano. Mientras los artesanos viejos sigan conservando su tradicional forma de hacer su trabajo, y el mercado siga consumiendo lo que ellos producen el estilo por si mismo se mantiene.

En conclusión si el artesano está bajo un medio competitivo y sobrevive es porque sabe bien lo que funciona estética y comercialmente.

8. RECOMENDACIONES

- Puede que en el primer taller analizado se necesite un poco de asesoría técnica en cuanto a cabados se refiere, aunque creo que el mismo artesano al tener acceso al conocimiento de los talleres aledaños con sus propios medios es capaz de mejorar si así él mismo lo considera indispensable.
- No creo que un diseñador externo al sitio pueda conocer mejor el mercado del oficio que el mismo artesano que todos los días convive en este ambiente de oferta y demanda, por esto no creo que un diseñador pueda hacer muchos aportes eficientes en cuanto a diseño se refiere, como ya expliqué anteriormente, la mejor escuela es la que genera la competitividad dada al estar inmerso en el mercado real.
- Esta visto que el oficio puede ser muy rentable como es el caso del tercer taller analizado, esto demuestra que por sí solos pueden salir adelante, y si ya están allí y sobreviven es porque en realidad no necesitan mucha ayuda.
- Lo que si de pronto puede ser beneficioso para el artesano es abrirle más espacios comerciales como ferias en donde puedan darse a conocer sus productos, pero también hay que tener en cuenta que la mejor vitrina comercial, es decir en donde hay más demanda de este tipo de productos es precisamente en Villavicencio, la puerta al Llano, la tierra ganadera más grande del país.
- En conclusión, no creo necesario una intervención directa de forma de asesorías en cuanto a diseño se refiere.
- Lo que si podría ser muy interesante es mirar la posibilidad de buscar un método artesanal de curtir el cuero en el mismo lugar (es absurdo que el cuero salga de Villavicencio para tener que traerlo otra vez modificado y tratado, en vez de tratarlo en el mismo sitio de donde sale) y enseñárselo por ejemplo al segundo taller el cual estaba muy interesado, lo cual le generaría una fuente de

ingresos agregada al oficio haciendolo más competitivo en la zona, teniendo en cuenta que es el taller más pequeño y al que más beneficiaría este conocimiento.