



Unidad de Diseño

Asesoría de diseño para el desarrollo de producto
en los oficios de cestería en chiquichiqui y tiritá,
talla en palo sangre y balsa y cerámica.

D.I.Elsa Victoria Duarte Saavedra

I. **CERAMICA**

Comunidad Indígena Coco Viejo. Inirida - Guanía

ANTECEDENTES GENERALES

Durante los últimos dos años la Unidad de Diseño con la Diseñadora Industrial Elsa Victoria Duarte, han desarrollado en el Departamento del Guainía, en las localidades de Inirida (Barrio Primavera) y en las comunidades de Coco Viejo y Laja Lisa, un proceso continuo, en el que se han ejecutado las siguientes actividades:

- Diagnóstico de Diseño y Evaluación de productos existentes.
- Desarrollo de nuevos productos y mejoramiento de las técnicas actuales.
- Ajustes a prototipos y producción de las piezas aprobadas por Diseño y Comercial.

Estas actividades han generado diferentes avances y logros en cada uno de los grupos y oficios.

Los productos desarrollados durante este proceso han sido presentados en eventos como el lanzamiento del Concurso de Diseño de Artesanías de Colombia en el Centro de Diseño Portobelo, en la Feria Indígena 1999 de la Plaza de los artesanos, en el catálogo de Expoartesanías 99, y durante la feria; muestras coordinadas por la Unidad de Diseño en donde han recibido buenos comentarios y una gran acogida por parte de los visitantes y compradores, en especial la línea de productos elaborada en cerámica y fibra chiqui chiqui quien además obtuvo Nominación a la Excelencia, en el concurso de diseño en la artesanía organizado por la revista Proyecto Diseño año 1999.

En el mes de febrero del presente año se desarrolló la etapa de Producción, con la que se buscó definir las líneas de productos para su comercialización, sin embargo debido a la situación política y social de las diferentes comunidades indígenas, en este momento solo algunos de ellos están listos para comercializar, los demás se encuentran iniciando o en un punto medio del proceso.

El presente documento **Cuaderno de Diseño-Producción**, es la continuación del elaborado el año anterior como Cuaderno de Diseño, en el se encuentran las actividades desarrolladas en cada una de las localidades en el primer semestre del 2000, además la información más importante consignada en el cuaderno anterior con los respectivos ajustes y comentarios, también se incluye todo lo relacionado con los productos aprobados por diseño para comercialización con el fin de que cada uno de los grupos reciba la información completa.

1. ANTECEDENTES

El grupo artesanal de la Comunidad de Coco Viejo durante el último año y medio ha recibido de la D.I. Elsa Victoria Duarte S. de la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia, asesoría en diseño para el mejoramiento y desarrollo de nuevos productos; además participó del programa desarrollado por el Convenio Artesanal del Guainía, en un taller de capacitación en Cerámica, que incluía, preparación de arcillas, modelado, diseño y elaboración del horno para la quema de las piezas.

El grupo capacitado fue aproximadamente de 20 personas, dentro del cual se encontraban otros artesanos no indígenas interesados en aprender y desarrollar el oficio.

El convenio también aportó a la comunidad la creación de un taller en un espacio físico ofrecido por la comunidad, en donde se instalaron estanterías y mesas de trabajo. Al lado de este taller se construyó en ladrillo, un horno de leña, con una capacidad aproximada de 20 a 30 piezas por quema, este horno y la capacitación permitieron el mejoramiento en la preparación de la materia prima y la calidad de los productos, así como aumentar el volumen de producción.

Los resultados de este proceso de capacitación y asesoría en diseño fueron presentados por primera vez y con muy buenos resultados en Expoartesanías 99.

2. ANÁLISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y PROTOTIPOS DE PRODUCCIÓN:

Líneas aprobadas para la etapa de producción:

Dentro de las líneas aprobadas por diseño y comercial tenemos:

- Línea de hornos
- Línea combinación cerámica y fibra chiqui chiqui.

2.1 Línea de Hornos u hornillas

Estos productos se aprobaron por ser un diseño funcional y además original del grupo indígena, que con los ajustes realizados durante la asesoría de diseño permitieron adaptarse al contexto de la línea Bar B Q.

Dentro de las propuestas de hornos inicialmente se plantearon tres tamaños de los cuales se eligió el intermedio como único tamaño, el cual facilitaría el diseño de empaque y embalaje y además ofrecía mejores posibilidades funcionales y comerciales.

Los acabados que se definieron para el producto son bruñido, con aplicación de relieves y decorados con tierras naturales.

2.2 Línea combinación cerámica y fibra chiqui chiqui

Las piezas que conforman la línea de combinación de cerámica con fibra chiqui chiqui son las siguientes:

- Jarrones
- Portacalientes
- Contenedores

Esta línea de productos tanto por su fabricación como por su diseño (Combinación de materiales), fue de gran aceptación tanto por el núcleo artesanal, la Unidad de Diseño, el área comercial como por los compradores.

Sin embargo debido a que el oficio de cestería hasta ahora se está implementando en el grupo, los productos todavía requieren de ajustes para mejorar su calidad.

- **Línea de Jarrones**

Sobre la línea de Jarrones y por solicitud del área comercial se desarrolló el juego de tres tamaños (grande, mediano y pequeño), de acuerdo a una propuesta comercial para Europa, el diseño de esta pieza va orientado a la decoración pero requiere de una buena quema y aislamiento en la parte interior para poder contener líquidos.

Esta propuesta se implementó en la comunidad, pero debido a la diversidad en el grupo, los resultados han sido productos muy diferenciados en su forma y en sus acabados, aspecto valioso para la venta al detal pero limitante en el caso de venta por volúmenes.

- **Línea Portacalientes**

Para la línea de Portacalientes se determinó un solo tamaño y los ajustes fueron los siguientes:

- a) Disminución en el peso
- b) Mejoramiento en el tejido
- c) Alineación en la base
- d) Empaque

Los acabados propuestos para el producto son: acabado bruñido, Color Natural, bajo y alto relieve, y aplicaciones (Pigtogramas) con tierras Naturales.

- **Línea de Contenedores**

La línea de Tarros fue ampliada con una propuesta de tarros triangulares en los cuales se incorporó la decoración con figuras en alto relieve. De estos últimos falta realizar ajustes y ha sido muy difícil lograr que el grupo desarrolle un producto con propiedades similares en cuanto a:

- Dimensiones y espesor de la pared
- Quema
- Trabajo de cestería.

3. PRODUCCIÓN

3.1 Esquema productivo:

La organización propuesta al grupo para el mejoramiento y aumento en su capacidad productiva fue la siguiente:

3.1.1. **Obtención del Recurso Natural:**

Se propuso la explotación en verano de una gran cantidad de arcilla y su almacenamiento en un lugar seco y protegido dentro de la comunidad, cercano al taller o sitio de trabajo.

La comunidad se comprometió a trabajar en equipo y solicitar apoyo de las entidades gubernamentales lo mismo que del convenio.

3.1.2 **Preparación de la Pasta Cerámica:**

Se determinó que esta etapa se desarrollaría de dos maneras:

- Para el desarrollo de pedidos (volúmenes) la arcilla se preparará en su totalidad para el grupo.
- Para el desarrollo del trabajo individual cada artesano preparará su arcilla.

Nota: Para la elaboración de hornos u hornillas se seguirá utilizando la mezcla arcilla - ceniza (cabe o corteza), ya que ofrece mayor refractariedad y hasta ahora no se ha encontrado otro material que la reemplace.

Para los Jarrones y Portacalientes se plantea la combinación arcilla-arena, arcilla-chamote, arcilla-cenizas (huesos), los cuales ayudaran a eliminar el impacto ecológico que hasta ahora se genera con el uso de la corteza.

3.1.3 **Modelado:**

Cada artesano contará con una serie de plantillas que permitirán obtener productos de similares dimensiones y características formales.

3.1.4 **Horneado o Quema:**

El manejo y responsabilidad sobre el horno será del grupo artesanal, y su mantenimiento deberá hacerse en lo posible cada cuatro meses ya que esto garantiza su óptima calidad y aprovechamiento, además debe ser utilizado en su capacidad máxima. No se deben realizar quemas parciales.

3.1.5 **Empaque, Embalaje y envío de las Piezas:**

Como en la zona es difícil la consecución de materiales para empaque y embalaje por aspectos como la falta de producción y alto costo en su reventa, el grupo artesanal debe proveerse a lo largo del año de aquellos materiales como cartón y papel grueso reciclado, materiales que deben almacenar (por artesano) en un lugar seco y aireado.

De acuerdo a las cantidades desarrolladas cada artesano empacará en un guacal sus productos o hará parte de un empaque global siendo directamente responsable de la protección de sus piezas, y de todo el proceso incluido la entrega y el despacho en la empresa transportadora.

3. PRODUCCIÓN

3.2 Proceso de Producción

3.2.1 *Obtención del Recurso Natural:*

Para la preparación de la pasta cerámica se utilizan básicamente dos componentes.

- El Barro: Es obtenido en los caños que forma el río Inirida, aproximadamente a una hora de la comunidad, para la obtención del barro es importante que la época sea de verano pues sólo cuando baja el río es posible su extracción, por tal razón los artesanos obtienen el barro en los periodos comprendidos entre noviembre y enero, el cual almacenan en forma de bolas.

Existen diferentes calidades de barro, que se distinguen por el color, el más abundante en la zona es el negro, que después de la quema toma color rosado.

- La Ceniza (Cabe): este componente es extraído de la corteza de un árbol, la cual se quema, se tritura, se cierne y se utiliza como aglutinante.

El empleo de la corteza es uno de los problemas más graves en el desarrollo de la cerámica puesto que su uso genera problemas ambientales, su proceso de transformación es muy largo y por lo tanto eleva los costos del producto.

Para tal efecto se han planeado talleres de capacitación para cambiar este componente por arenas y cenizas de otros materiales.

3.2.2 *Preparación de la Materia Prima.*

El barro si esta seco es triturado y disuelto en agua, luego se prepara la mezcla con la ceniza y esta mezcla se amasa hasta obtener una arcilla de textura maleable.

3.2.3 *Modelado*

La técnica utilizada para trabajar en cerámica es la de **rollo**, la cual consiste en formar un rollo de un diámetro un poco mayor del calibre de la pieza final, el cual se va desplazando en forma de espiral para las bases o superficies horizontales, y en forma de aros para las paredes de la pieza, con la ayuda de los dedos, y con elementos elaborados por los artesanos como trozos de calabazo o trozos de tarros plásticos se elaboran pequeñas espátulas con las cuales se define las paredes de la pieza, eliminando las uniones de cada uno de los rollos de arcilla; en el caso de los hornos o piezas grandes el producto se desarrolla por etapas ya que por el peso y maleabilidad del barro se pueden fácilmente deformar.

3.2.4 Secado

Se realiza en dos etapas la primera consiste en dejar la pieza de un día para otro al aire libre, en la sombra y en un lugar seguro protegido de la lluvia.

La segunda se hace después de bruñida la pieza y se realiza sobre el budare (Plato donde se preparan los alimentos indígenas), a fuego lento.

3.2.5 Bruñido

Con la ayuda de piedras de río de diferentes formas pero completamente lisas, se afinan las piezas hasta obtener un acabado liso, logrando con esto cerrar los poros de la arcilla.

3.2.6 Horneado o quema

En el lugar la quema de las piezas se realiza de dos formas:

a) Horneado: Con una serie de ladrillos se construye una cámara en cuya base se encuentra la leña o el fuego, y en la parte superior sobre una rejilla se ubican las piezas, esta cámara se tapa para lograr la concentración de calor.

b) Quema en fogata: ya sea aprovechando el fuego del budare, o en una fogata en tierra se colocan las piezas directamente sobre el fuego.

3.2.7 Acabados:

Dentro de los acabados dados a las piezas cerámicas están el cambio de color, esmaltados, o decorados con tierras o minerales.

Una de las técnicas empleadas para lograr un cambio de color a la arcilla, es la de aplicar hojas directamente o maceradas sobre las piezas cerámicas, las que son sometidas nuevamente a altas temperaturas.

El esmaltado se elabora con una resina obtenida de una corteza, la cual se fija llevando la pieza a altas temperaturas.

El decorado de las piezas se desarrolla con grabados en alto o bajo relieve, o con tierras minerales que se utilizan como pinturas sobre las piezas crudas, las cuales se fijan con la ayuda de la quema u horneado.

3.2.8 Tejido

Para el desarrollo de las piezas cerámicas combinadas con fibra, estas desde el momento de su elaboración se modelan con una serie de perforaciones que van a permitir luego pasar y asegurar por allí la fibra.

El tejido se realiza con la técnica rollo y de acuerdo al espesor de la pared de la pieza cerámica, después que la pieza ya ha sido horneada.

3. PRODUCCIÓN

3.3 Capacidad de Producción

En la actualidad el grupo de artesanos se ha ido ampliando gracias al interés de las artesanas por que los integrantes de la familia participen en esta actividad, además la capacidad productiva ha aumentado desde la construcción del nuevo horno y a los diferentes procesos de capacitación desarrollados hasta la fecha.

Capacidad productiva. Grupo 15 artesanos

PRODUCTO	CERAMICA	CESTERIA	PROD. SEMANAL	PROD. MENSUAL
HORNO DIAMETRO 30 CM	X		75	300
PORTACALIENTES 30 CM	X	X	150	600
JUEGO DE CONTENEDORES (4u)	X	X	15 JUEGOS	60 JUEGOS
TARRO CILINDRICO CON TAPA	X	X	150	600
JARRON DOS OREJAS MEDIANO	X	X	24	100
TARRO TRIGULAR CON TAPA	X	X	150	600

Cuadro No. 1

Nota: La capacidad de producción esta dada si el grupo se dedica exclusivamente a la producción de cada uno de los productos, por lo tanto es importante evaluar la capacidad productiva semanal en el caso de pedidos de varios productos. Además es muy importante calcular una semana antes para organización y una semana después para empaque y embalaje.

3.4 Costos de producción

Para definir los costos de producción de los productos cerámicos es muy importante desglosar uno a uno los materiales necesarios para darle un valor proporcional en cada uno de los productos

Cantidad de materia prima por producto

MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR	No DE PIEZAS OBTENIDAS				
			Hornos	Porta caliente	Juego de Contenedores	Tarros Cilindrico Triangular	Jarrón mediano
CORTEZA <i>Tapaya o Caba</i>	1 CATUMARE 1 BULTO	\$ 15.000	15	30	10	30	20
BARRO <i>Turrupe</i>	1 CARRETILLA	\$ 6.000	15	30	10	30	20
LEÑA <i>Tiyena</i>	4 CATUMARES POR QUEMA	\$ 40.000	20	40	10	30	2
FIBRA CHIQUI CHIQUI	1 ATADO	\$ 5.000		10	2	5	5

Cuadro No. 2

Costos por producto

DESCRIPCION	HORNO	PORTA CALIENTE	CONTENEDOR JUEGO X 4	TARROS CON TAPA	JARRON
MATERIA PRIMA					
CENIZA	\$ 1.000	\$ 500	\$ 1.500	\$ 500	\$ 800
BARRO	\$ 400	\$ 200	\$ 600	\$ 200	\$ 300
FIBRA		\$ 500	\$ 2.500	\$ 1.000	\$ 1.000
INSUMOS					
LEÑA	\$ 2.000	\$ 1.000	\$ 4.000	\$ 1.000	\$ 2.000
ESMALTADO NATURAL			\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 1.000
MANO DE OBRA					
MODELADO	\$ 15.000	\$ 4.000	\$ 10.000	\$ 3.500	\$ 15.000
ACABADOS		\$ 1.000			
QUEMA	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 2.000	\$ 1.000	\$ 1.000
TEJIDO		\$ 8.000	\$ 10.000	\$ 5.000	\$ 7.000
PARRILLA	\$ 5.000				
EMPAQUE	\$ 5.000	\$ 1.000	\$ 3.000	\$ 1.000	\$ 4.000
TRANSPORTE	\$ 4.000	\$ 1.500	\$ 3.000	\$ 1.500	\$ 3.000
TOTAL COSTOS	\$ 33.400	\$ 18.700	\$ 39.600	\$ 15.700	\$ 35.100

Cuadro No. 3

3.5 Proveedores

3.5.1 Proveedores de los Productos

El grupo de artesanas es mayor pero con las siguientes personas se puede realizar el contacto en el momento de una negociación.

ARTESANO	UBICACIÓN
María Dasilva Yavinape	Comunidad Indígena Coco Viejo
Maritsa Camico	Comunidad Indígena Coco Viejo
Rosalba Castilla Torcuato	Comunidad Indígena Coco Viejo
Marleni Guinare	Comunidad Indígena Coco Viejo
Adela Torcuato	Comunidad Indígena Coco Viejo
Alba Rosa Yepes	Comunidad Indígena Coco Viejo
Hermila Moreno	Comunidad Indígena Coco Viejo
Sandra Martinez	Comunidad Indígena Coco Viejo

3.5.2 Proveedores de Materias Primas e Insumos:

Los materiales requeridos para la producción de los productos cerámicos son obtenidos directamente en la comunidad por los artesanos y no generan un costo económico por parte de los mismos, otros son comprados a indígenas de la región o son elaborados en otros lugares, a continuación se describe cada uno de ellos:

a) Materias Primas

- Arcilla: Extraída de caños cercanos y dentro de las cuales tenemos. Arcilla Blanca, Rosada y Negra, su fácil explotación se realiza en verano ya que el nivel de los ríos baja.
- Fibra Chiqui Chiqui: Extraída en los humedales por familiares de los artesanos que por sus quehaceres transitan la zona .

La explotación de la fibra también se hace a gran escala por empresas exportadoras que comercializan la fibra empacada en conos, su calidad no es la mas óptima para la elaboración de las artesanías y el desperdicio es muy alto.

b) Insumos:

- Cenizas: Obtenidas por la quema de cortezas y huesos.
- Arena: En la orilla de los ríos cercanos.
- Leña: Recolectada por los artesanos, es importante aclarar que no son ellos los que deforestan, sino por lo contrario aprovechan los materiales de deshecho.
- Papel y Cartón: Como en la zona no hay comercializadores ni productoras de materiales para empaque, estos se pueden obtener así: Papel Grueso, bolsas reutilizadas de empaques de alimentos y de cemento (Material resistente y liviano). Otro proveedor para el empaque lo constituye la Asociación de Mujeres Indígenas ADMI, grupo que recolecta las cajas de cartón del Municipio.
- Guadua: Es utilizada para la elaboración de los guacales y la proveen los ancianos de la comunidad .

c) Accesorios:

Los hornos-asadores necesitan de una parrilla la cual hasta ahora no se ha podido desarrollar en la zona por cuanto no existen los materiales para elaborarla, en este momento se están elaborando en Bogotá y los proveedores son los siguientes:

PROVEEDOR	UBICACION
IRAY Estudios	Tel: 6162611 Cod 24600 Bogotá

3. PRODUCCION

3.6 Control de Calidad

3.6.1 Para el Artesano:

a) En la preparación de la materia prima: El almacenamiento pre y post de la arcilla es muy importante porque con el se evita el que se le incorporen otro tipo de partículas que puedan alterar las propiedades de la misma.

b) Modelado: Durante el modelado se deben realizar controles como: Verificación del espesor de las paredes de la pieza
Medición y control de dimensiones y formas (en el caso de modelos o diseños predeterminados).

c) Secado: El control de las piezas durante el secado es muy importante para evitar grietas y deformaciones.

d) Bruñido: Este se debe hacer en toda la pieza incluido partes internas y externas, garantizara la impermeabilidad de la pieza y su buen acabado.

e) Horneado: Para y en el horneado se deben tener en cuenta los siguientes controles:

Piezas totalmente secas con color uniforme

Piezas sin grietas.

Fuego constante.

Enfriar lentamente las piezas dentro del horno.

f) Empaque y Embalaje: En esta etapa es muy importante tener en cuenta:

Cada pieza debe tener una envoltura individual, preferiblemente en papel grueso o cartón.

Todas las piezas deben estar ubicadas preferiblemente en el mismo sentido.

Los guacales deben ser muy bien estructurados y con un volumen y peso adecuado para su transporte, dentro de su interior no se debe permitir el movimiento de las piezas.

3.6.2 Para el Comprador

Presentación de las Piezas:

- Color Uniforme
- Sin grietas, ni esportilladuras,
- Buenos remates (en el caso de productos con fibra)
- Uniformidad en los tamaños y en los tejidos
- Paredes lisas y uniformes.
- Superficies niveladas.

Al nivel de grupo es muy importante realizar una revisión general a la producción para evaluar su calidad y proponer mecanismos que permitan mejorar los resultados para la comercialización. Con ello se garantiza ir superando la dificultad a elaborar productos iguales o de similares características.

4. COMERCIALIZACION

4.1 Comportamiento Comercial de los productos asesorados

Los productos cerámicos elaborados en la comunidad Coco Viejo presentan en este momento un alto costo tanto de producción como comercial, esto debido a las distancias y limitaciones con que cuenta la zona, sin embargo en las muestras de mercado se ha observado que el comprador conociendo este valor agregado del producto lo adquiere por su origen, riqueza estética y funcionalidad, dando como en el caso de la piezas combinadas con fibra un carácter de pieza exclusiva.

Al producto se le ha dado un soporte comercial con el diseño y elaboración de plegables y catálogo (por parte del convenio Artesanal del Guainía), esto ha posibilitado el intercambio de información sobre el producto y su proceso de elaboración, aspecto que se ha convertido en un elemento fundamental en el momento de la venta tanto en el grupo artesanal como en los diferentes puntos de venta.

4.2 Mercados Sugeridos

Según lo observado se ha logrado confirmar que el nicho de mercado del producto indígena va orientado a un mercado de decoración.

Los productos diseñados se dirigen hacia un segmento de clase alta, ya que por su precio y diseño se deben ubicar en una franja de mercado especializada, en la que no primen los precios ni volúmenes de producción sino el valor inherente a la pieza, en la que se ofrece además de un alto contenido de diseño, un elevado valor cultural.

4.3 Presentación Comercial

4.3.1 Propuesta de marca, etiqueta y sellos de identidad

A nivel de grupo se determinó que cada pieza elaborada llevaría en la base, un símbolo que representaría a cada artesana, este símbolo esta basado en un pictograma Curripaco, el cual representa al grupo, pero sobre el cual cada artesana realizó una modificación para darle el carácter individual, los siguientes son los símbolos por artesana.

4.3.2. Propuestas de empaque

El empaque planteado para las piezas elaboradas en cerámica es de acuerdo al producto el siguiente:

Horno u hornilla: Caja en cartón corrugado de una sola pieza, reforzado y con asas para su transporte.

Portacaleintes: Caja de cartón corrugado de dos piezas, y envoltura interior en papel hecho a mano, producido en la localidad.

Jarrones y tarros: Caja de cartón corrugado de una sola pieza.

Como en la localidad no es posible la producción y adquisición del empaque se propone mandarlo producir en Santafé de Bogotá.

4.3.3. Propuesta de embalaje

Para el embalaje se plantea la elaboración de guacales en madera o guadua, de acuerdo a las piezas a enviar. En lo posible elaborar guacales individuales para los hornos, y para las demás piezas elaborar guacales por producto con un número de piezas que permita su fácil manipulación.

4.3.4 Propuesta de Transporte

Para el transporte de los productos de la comunidad a Santafé de Bogotá se requiere lo siguiente:

- La contratación de un transporte que lleve los productos desde la comunidad hasta el aeropuerto el día y a la hora en que el carguero llegue a la ciudad Inirida.
- A la empresa transportadora deben llegar los guacales o cajas sin sellar puesto que allí se hace una revisión de su contenido, por lo tanto se recomienda llevar todos los materiales necesarios para sellar en este lugar -los paquetes.
- En la empresa transportadora aérea se cancela el valor del transporte tanto por peso, por volumen, y número paquetes enviados.

La localidad solamente tiene acceso por vía aérea y aunque cuenta con otros servicios de aeromensajería y carga el transporte de carga aéreo resulta ser el mas favorable por su bajo costo, pero no tiene servicio de entregas a domicilio.

II.

CESTERIA EN CHIQUI CHIQUI

**Asociación de artesanos indígenas del Guainía y
artesanos independientes**

1. ANTECEDENTES

Los artesanos del oficio de cestería en chiqui chiqui han recibido durante los dos últimos años por parte de la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia, y de la diseñadora Elsa Victoria Duarte una continua asesoría para el mejoramiento de la técnica y el desarrollo de nuevos productos. A la fecha tanto la empresa como otras entidades mantienen vinculo comercial con este grupo, realizando pedidos sobre los productos asesorados por diseño.

Dentro del convenio artesanal del Guaina se contemplo un programa para el oficio de cestería, pero hasta la fecha no se ha ejecutado, lo que implica que este grupo solo se ha beneficiado con aportes para la dotación del taller, con la participación de sus productos en la promoción realizada por medio de catálogos y plegables diseñados y producidos dentro de dicho convenio y con la capacitación en otros oficios como cerámica y talla en madera.

2. ANALISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y PROTOTIPOS DE PRODUCCIÓN:

Dentro de las líneas aprobadas por diseño y comercial tenemos:

2.1 Línea de mesa

- Individual redondo y ovalado
- Portavasos
- Portacazuelas
- Paneras

De la línea anterior se desarrollo la propuesta de productos en fibra chiqui chiqui y la combinación fibra y cumare.

Esta línea de productos se aprobó en el ámbito de diseño y comercial por ofrecer funcionalidad, buenos acabados y además presentar un recurso natural exclusivo de la zona.

2.2 Línea de Contenedores

- Juego de contenedores con tapa por tres tamaños

De esta propuesta apenas se inicia su desarrollo.

De acuerdo a la materia prima y a la técnica utilizada se determinaron los tamaños y las dimensiones para cada uno de los productos al igual que el grosor o diámetro del rollo.

No se realizaron cambios sobre la propuesta inicial de diseño.

Se doto a cada uno de los artesanos de las plantillas por tamaño, forma y tipo de producto.

3. PRODUCCIÓN

3.1 Esquema productivo:

La organización propuesta al grupo para el mejoramiento y aumento en su capacidad productiva fue la siguiente:

3.1.1 *Obtención de la materia prima o fibra.*

Se planteo la necesidad de obtener la materia prima por volúmenes y para el total del grupo, ya que hasta ahora cada artesano invertía gran parte de su tiempo en la consecución de dicho material y no le estaba dando su costo real.

Otro aspecto importante dentro del esquema productivo es la selección y preparación de la materia prima antes de iniciar el trabajo de tejido.

3.1.2 *Tejido de la Pieza:*

Como se trata de productos de dimensiones y aspectos formales iguales se determino lo siguiente:

- Uso de plantillas para cada uno de los productos.
- Unificación del grosor del rollo para cada tipo de producto
- Eliminación del revés del producto obteniendo un tejido uniforme por los diferentes costados.
- Mejorar remates iniciales y finales en cada uno de los productos.

3.1.3 *Desarrollo por líneas de Producto:*

Para lograr la rentabilidad del producto se determino que cada artesano elaboraría una línea completa compuesta por: Individual, Portacazuela y Panera lo que permitirá sumar costos y obtener un mayor beneficio.

3.1.4 *Empaque, Embalaje y Transporte de las Piezas:*

Como en el transporte es muy costoso el kilo inicial se organizó el grupo para que el empaque y transporte de los productos se realice en grupo y el costo se distribuya proporcional al volumen y cantidad de piezas enviadas por artesano.

3. PRODUCCIÓN

3.2 Proceso de Producción

3.2.1 *Extracción del Recurso Natural*

La fibra de la palma de chiqui o marama, es un recurso de áreas tropicales húmedas, y crece en las áreas sombreadas del bosque. Presenta un gran potencial para consolidar un sistema extractivo sostenible ya que su aprovechamiento no requiere de la destrucción de la palma.

La palma de chiqui chiqui puede llegar a medir más de 12 metros, y tener una corona compuesta por 10 a 25 hojas, estas miden aproximadamente 4 metros de largo, cada hoja al desarrollarse genera un fardo de fibras en la base del peciolo, que inicialmente se presentan unidas en forma de una lámina, en la medida que la hoja se desarrolla va adquiriendo el aspecto de una barba bajo la corona de hojas de la palma, la cual es extraída como materia prima.

3.2.2 *Preparación de la materia prima o fibra.*

La fibra extraída de la palma se puede clasificar en dos calidades de acuerdo con la función a desarrollar, en el caso del tejido en forma de rollo una buena posibilidad de aprovechamiento de la fibra es el empleo como estructura de la barba o fibra madura, y como envoltura o hilo para el tejido la cinta o lámina joven, de la cual se obtiene la fibra torciendo estas cintas hasta lograr desprender independientemente las hilos, que poseen un color uniforme y son más flexibles que las barbas o fibras maduras.

3.2.3 *Tejido*

Técnica rollo:

Se selecciona la fibra de acuerdo a su calidad, se toma un manojo de fibra burda de acuerdo al diámetro deseado para el rollo, sobre él y con una fibra fina, se envuelve en forma de espiral, partiendo de un círculo muy pequeño hasta alcanzar el diámetro deseado de la pieza a elaborar, asegurando cada una de las filas con la siguiente con una lazada en forma de ocho.

3. PRODUCCIÓN

3.3 Capacidad de Producción

Para el desarrollo de la asesoría se trabajo con el grupo artesanal Asociación de Artesanos del Guainía, en este grupo existe un número aproximado de doce artesanos, los cuales se dedican exclusivamente al trabajo de la fibra de chiqui chiqui.

Capacidad de producción por producto

PRODUCTO	TIEMPO DE ELABORACION POR UNIDAD	PRODUCCION SEMANAL	PRODUCCION MENSUAL
INDIVIDUAL REDONDO	1 DIA	50 U	100 U
INDIVIDUAL OVALADO	1 DIA	50U	100 U
PORTACAZUELA	1/2 DIA	100	120 U
PORTAVASOS X 6	1 DIA	50 JUEGO X 6	200 JUEGO X 6
PANERA OVALADA	2 DIAS	30 U	120 U
PANERAS REDONDAS	2 DIAS	30 U	120 U

Cuadro No. 1

Nota: La capacidad de producción esta dada si el grupo se dedica exclusivamente a la producción de cada uno de los productos, por lo tanto es importante evaluar la capacidad productiva semanal en el caso de pedidos de varios productos. Además es muy importante tener en cuenta una semana antes para organización y una semana después para empaque y embalaje, ya que el núcleo trabaja en forma asociativa lo que implica una planeación y organización para desarrollar un proyecto productivo para la obtención de volúmenes.

3.4 Costos de producción

Costos por producto

DESCRIPCION	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	EMPAQUE	TRANSPORTE	TOTAL
INDIVIDUAL REDONDO	\$ 3.000	\$ 5.000	\$ 500	\$ 500	\$ 9.000
INDIVIDUAL OVALADO	\$ 3.000	\$ 5.000	\$ 500	\$ 500	\$ 9.000
PORTAVASOS JUEGO X 6	\$ 3.000	\$ 5.000	\$ 500	\$ 500	\$ 9.000
PORTACAZUELA	\$ 1.500	\$ 3.500	\$ 200	\$ 200	\$ 5.400
PANERAS	\$ 4.000	\$ 10.000	\$ 500	\$ 500	\$ 15000

Cuadro No. 2

Los costos indican que para obtener beneficios y para obtener un producto competitivo se requiere disminuir en empaque por unidad y realizar líneas de productos ya que según lo establecido hasta el momento el valor comercial de los productos debe ser el siguiente:

Precio final por producto

PRODUCTO	PRECIO	RETENCION 3 %	VALOR UNITARIO
INDIVIDUAL REDONDO	\$ 8.400	\$ 252	\$ 8.145
INDIVIDUAL OVALADO	\$ 8.400	\$ 252	\$ 8.145
PORTAVASOS	\$ 1.500	\$ 45	\$ 1.455
PORTACAZUELA	\$ 5.000	\$ 150	\$ 5.350
PANERAS	\$ 18.000	\$ 540	\$ 17.460

Cuadro No. 3

3. PRODUCCIÓN

3.5 Proveedores

3.5.1 Proveedores producto

ARTESANO	UBICACIÓN
PRIMER GRUPO Orlando Dagama (responsable) Mauricia Dasilva Laura Yavinape Nelly Dasilva Eduardo Dagama Antonio Dagama Marisela de Dagama	Asociación de Artesanos Indígenas del Guaina. Barrio La Primavera.
SEGUNDO GRUPO Isaura y Gonzalo Garrido (responsable) Leticia Merejildo Paulina Alvarez Cecilia González Carlota González Olga Fernández Alicia González	Barrio La Primavera. Grupo Independiente

El Segundo grupo esta iniciando el proceso pero en corto tiempo ha mostrado buenos resultados en cuanto a calidad y capacidad productiva.

3.5.2 Proveedores de Materias Primas e Insumos:

Los materiales requeridos para la producción de los productos en fibra de chiqui chiqui, son obtenidos directamente por los artesanos y no les generan un costo económico, como la materia prima de buena calidad no se encuentra en áreas cercanas, para elaborar volúmenes de producción se ha optado por comprarla a personas dedicadas a su extracción en los diferentes humedales del departamento.

Lo anterior si implica una inversión por parte del artesano.

Para los productos elaborados en combinación con cumare este segundo material es extraído y procesado por el artesano.

3.6 Control de calidad

3.6.1 Para el Artesano

Durante la elaboración de las piezas el artesano debe controlar lo siguiente:

Buena selección de la materia prima:

- La fibra empleada para realizar el rollo se debe obtener de la zona más cercana al nacimiento de las hojas, puesto que esta es la más flexible y de mejor color.
- La fibra de estructura del rollo puede ser aquella mas gruesa o de menor calidad.
- No se debe emplear fibra húmeda.

Tejido:

- Se debe mantener el mismo grosor en todo el producto.
- La pieza no debe presentar derecho ni revés. (no cruzar las fibras)
- Se debe garantizar un buen remate.

3.6.2 Para el Comprador:

- Las piezas deben tener un color uniforme, lo que indica que se realizó una adecuada selección de la materia prima.
- Las piezas deben ser simétricas y estables.
- No se deben observar fibras sueltas en todo el tejido.
- Las piezas deben presentar consistencia y dureza (tejido apretado).

4. COMERCIALIZACIÓN

4.1 Comportamiento Comercial de los productos asesorados

Los productos han presentado una gran demanda en el mercado nacional e internacional, la fibra y la técnica ha generado un gran impacto por su novedoso color y exótica presentación.

Productos como el individual presentan en el mercado un alto precio debido a que su producción es muy laboriosa y el costo por consumo de materia prima es alto, sin embargo existe el nicho de mercado en el cual no depende el precio en su decisión de compra.

A partir de esta línea de productos se ha despertado en los compradores un interés por adquirir nuevos productos como contenedores en diferentes tamaños y con altos volúmenes de producción.

4.2 Mercados Sugeridos

Según lo observado se ha logrado confirmar que el nicho de mercado del producto indígena va orientado a un mercado de decoración.

Los productos diseñados se dirigen hacia un segmento de clase alta, ya que por su precio y diseño se deben ubicar en una franja de mercado especializada, en la que no primen los precios ni volúmenes de producción sino el valor inherente a la pieza, en la que se ofrece además de un alto contenido de diseño, un elevado valor cultural propio de la comunidad productora.

4.3 Presentación Comercial

4.3.1 *Propuesta de marca, etiqueta y sellos de identidad*

Se propone implementar la imagen gráfica a nivel de la Asociación, propuesta que involucre los tres oficios desarrollados, talla, cestería en tiritas y cestería en chiqui chiqui.

4.3.2 *Propuestas de empaque*

Para el empaque de los productos en fibra chiqui chiqui se plantea elaborar paquetes de 10 unidades por producto, estos paquetes deben ir asegurados con una fibra y envueltos en papel resistente, dentro de una caja de cartón corrugado.

4.3.3 *Propuesta de embalaje*

De acuerdo a las cantidades o volúmenes a transportar se debe utilizar cajas de cartón corrugado o guacales en madera, en este momento lo más recomendado por costos y volúmenes es la caja de cartón, la cual debe ser bien estructurada y en lo posible reforzada en sus uniones y laterales con cinta resistente o con zuncho plástico, en el interior cada una de los juegos deben ir envueltos y protegidos independientemente.

4.3.4 Propuesta de Transporte

Para el transporte de los productos de la comunidad a Santafé de Bogotá se requiere lo siguiente:

- Los productos se deben llevar en su empaque desde el taller hasta el aeropuerto el día y a la hora en que el carguero llegue a la ciudad de Inirida.
- A la empresa transportadora deben llegar los guacales o cajas sin sellar puesto que allí se hace una revisión de su contenido, por lo tanto se recomienda llevar todos los materiales necesarios para sellar en este lugar los paquetes.
- En la empresa transportadora aérea se cancela el valor del transporte tanto por peso como por volúmenes y número de paquetes enviados.

La localidad solamente tiene acceso por vía aérea y aunque cuenta con otros servicios de aeromensajería y carga el anteriormente mencionado resulta ser el más favorable por su bajo costo pero carece del servicio de entregas a domicilio.

III. CESTERIA EN TIRITA

Asociación de artesanos indígenas del Guainía

1. ANTECEDENTES

Los artesanos del oficio de cestería en tiritas han desarrollado un proceso paralelo a los tejedores de fibra chiqui chiqui, durante los últimos dos años se ha orientado la asesoría de diseño al rescate y desarrollo de productos tradicionales como el cernidor y el balay y el desarrollo de nuevos productos como el escurridor. Existe en este momento un grupo muy pequeño que desarrolla esta actividad pero que ha dado respuesta frente a la demanda comercial del producto.

En el convenio artesanal del Guainía se contempló un programa para esta actividad pero hasta la fecha no se ha ejecutado, lo que implica que este grupo solo se ha beneficiado con aportes para la dotación del taller y con la participación de sus productos en la promoción y divulgación por medio de los catálogos y plegables diseñados y producidos dentro de dicho convenio.

Dentro de las líneas aprobadas en el ámbito de diseño y comercial tenemos la línea de escurridores. Esta línea de productos es el rescate de un producto tradicional, el cual se adaptó en tamaño, y se determinó su funcionalidad en otro contexto.

2. ANÁLISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y PROTOTIPOS DE PRODUCCIÓN:

2.1 Línea de Escurridores

A partir del cernidor (producto tradicional) se desarrolló la línea de escurridores la cual fue desarrollada en tres tamaños, en un solo color y con aplicación de colores naturales como el rojo y el negro.

La línea de escurridores surgió como una propuesta para la cocina, específicamente con la función de escurrir la pasta, frutas y verduras, en su presentación de tamaño pequeño. Con la elaboración de los otros dos tamaños se le ha modificado su funcionalidad para frutero o panera. Esta razón ha permitido que el producto se mantenga en el mercado. Se determinaron los tres tamaños por su funcionalidad y por su facilidad en el transporte.

El producto además de ofrecer una propuesta original de la comunidad presenta posibilidades de gran resistencia y uso, gracias al material en que está elaborado.

3. PRODUCCIÓN

3.1 Esquema productivo:

La organización propuesta al grupo para el mejoramiento y aumento en su capacidad productiva fue la siguiente:

3.1.1 *Obtención del Recurso Natural:*

De acuerdo a la producción a elaborar se requiere obtener y preparar primero toda la materia prima necesaria para dicho trabajo, la tirita puede ser almacenada sin presentar variaciones en sus propiedades.

En cambio los bejucos utilizados deben cortarse y transformarse en el momento de elaborar el producto.

3.1.2 *Tejido de la Pieza:*

De acuerdo al tamaño del producto se deben cortar todas las varas necesarias, y guardar por manojos la fibra correspondiente a cada uno.

Se plantea la elaboración primero de todos los tejidos planos para luego elaborar las estructuras y armado el producto final.

3.1.3 *Empaque, Embalaje y Transporte del producto:*

Se plantea la elaboración de la línea de los tres tamaños ya que esto facilita y permite, el aprovechamiento del espacio dentro del embalaje ya que uno cabe dentro del otro, y su adaptación a los diferentes tamaños de espacios en los cuales se puede utilizar el producto, este producto es muy liviano pero ocupa un gran volumen si se empaqueta de un solo tamaño.

Se organizó el grupo para que el empaque y transporte de los productos se realice en grupo y el costo se distribuya proporcional al volumen y cantidad de piezas enviadas por artesano.

3. PRODUCCIÓN

3.2 Proceso de producción

Información
Cuaderno de Diseño 1999

3.2.1 *Obtención del recurso natural.*

Para la elaboración de cestería en tirita se utilizan varios recursos naturales, dentro de ellos tenemos:

La gauruma (uaruma) o tirita: Se encuentra en forma de varas generalmente en las zonas de vegetación densa, estas varas pueden llegar en su mayor desarrollo a una altura de tres metros y a un diámetro mayor de 4 centímetros. El tallo se corta cuando ha alcanzado una gran altura y ha desarrollado un diámetro aprovechable (3-4 cm).

El bejuco yare: es un bejuco cada día más escaso por su gran explotación debido a sus características de resistencia, maleabilidad y presentación, se encuentra en las zonas de los fibrales y palmas, generalmente en lugares muy húmedos y densos en vegetación.

Bejuco cachicamo: su diámetro oscila entre 0.5 y 2 cm, se encuentra cerca de los humedales o caños.

3.2.2 *Preparación de la materia prima.*

La tirita o cinta para tejer se obtiene mediante el siguiente proceso:

- a. Con la ayuda de un cuchillo se raspa la vara hasta retirar totalmente su capa color verde oscuro.
- b. Las varas se cortan longitudinalmente de acuerdo al tamaño del producto que se desea obtener.
- c. Se abre en secciones transversales de acuerdo al ancho que se desee obtener para la cinta.
- d. Se retira la medula o parte central (blanca y blanda), en este proceso se puede obtener dos calidades de cinta o tirita, la primera capa que ofrece una cinta de mayor resistencia, impermeabilidad y un color semimate, puede ser tinturada por aplicación; la segunda capa más delgada, permeable y de acabado mate, la cual ofrece la posibilidad de ser tinturada por inmersión.

El Yare se obtiene con el siguiente proceso:

- a. El bejuco se sumerge en agua para lograr con ablandar su corteza, la cual se retira para obtener un material liso con color uniforme.
- b. Después de pelado el bejuco se sumerge en agua con sal a temperatura alta durante aproximadamente una hora, para obtener un color blanco más firme y duradero.
- c. De acuerdo al uso el bejuco se abre para obtener fibras más delgadas que mantienen las mismas propiedades del material antes de ser seccionado, esta es una de las grandes posibilidades que tiene este recurso.

El Cachicamo (bejuco):

Este material se descortezza con un cuchillo obteniendo unas varas flexibles pero muy resistentes, de un color y una textura similar al yare, pero de diámetros mayores.

3.2.3 Tinturado de la fibra (tirita):

De acuerdo a la capa extraída se pueden aplicar dos sistemas de tinturado:

- a. Primera Capa: como esta capa es muy impermeable, el tinturado se realiza por aplicación, ya sea natural (resina de guama con color natural) o industrial (vinilos), con la ayuda de una espuma, un pincel o simplemente con el dedo, se aplica la pintura directamente a la vara, después de seca la tintura se astilla o se obtiene la tirita o cinta. El color se observa solo por una cara.
- b. Segunda capa: por ser esta más permeable, se puede aplicar un tinturado por inmersión, natural o industrial, en el caso del natural, es muy importante realizar un premordentado, y que la cocción sea a alta temperatura para lograr buena fijación del color. El color se observa por las dos caras de la cinta.

3.2.4 Tejido

- a. Tejido plano o base: Se elabora de acuerdo al producto y al diseño o imagen que se vaya aplicar, el mas usado es el tejido cruzado que consiste en entrecruzar laminitas partiendo del centro hacia afuera, y en donde las figuras dependen de los espacios o el número de líneas entrecruzadas.
- b. Definición de la forma del producto: De acuerdo a la forma del producto los tejidos se van moldeando, en el caso del cernidor o escurridor después de elaborado el tejido plano, se le da forma cóncava. Para otros productos, como canastos y contenedores de base plana, se aseguran las fibras con un hilo y a partir de allí se tejen las paredes o laterales del producto.
- c. Acabados o remate del producto: Dependiendo del producto, de la calidad y ancho de la fibra, se desarrollan tres modelos de remate:
 - Cuando la fibra es delgada se desarrolla un torcido de grupos de fibra sobre un aro delgado elaborado del diámetro del producto y sobre el cual se asegura con yare esta terminación enrollada de la fibra. Este es el sistema utilizado para los escurridores.
 - Se dobla una pestaña del mismo tejido y con la ayuda de una fibra mas resistente se elabora una cinta la cual se une con un hilo a la pared de la pestaña.
 - Se elabora una cinta tejida independiente la cual se coloca como reborde y se sujeta igual que la propuesta anterior.

3. PRODUCCIÓN

3.3 Capacidad de Producción

Para el desarrollo de la asesoría en producción se trabajó con la Asociación de Artesanos del Guainía, en la cual en este momento solo dos personas trabajan este material, aun cuando la mayoría de hombres indígenas saben el oficio y la técnica.

Capacidad de producción por producto.

PRODUCTO	TIEMPO DE ELABORACION POR UNIDAD	PRODUCCION SEMANAL	PRODUCCION MENSUAL
CERNIDOR GRANDE 30 CM	1 DIA	10 U	45 U
CERNIDOR MEDIANO 25 CM	1/2 DIA	20 U	80 U
CERNIDOR PEQUEÑO 20 CM	1/2 DIA	20 U	80 U
ESCURRIDOR GRANDE 30 CM	1 1/2 DIA	7 U	30 U
ESCURRIDOR MEDIANO 25 CM	1 DIA	10 U	40 U
ESCURRIDOR PEQUEÑO 20 CM	1/2 DIA	20 U	85 U

3.4 Costos de producción

El costeo de los productos artesanales indígenas es complejo por cuanto el tiempo de producción no es lo mismo que para cualquier otro tipo de artesano, la labor para el indígena es de momentos por lo tanto al determinar un día de trabajo, se han contemplado cada uno de las etapas para el desarrollo de cada producto, recolección y preparación de materia prima, tejido y acabados.

Costos por producto.

DESCRIPCION	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	EMPAQUE	TRANS PORTE	TOTAL
CERNIDOR GRANDE 30 CM	\$ 3.000	\$ 5.000	\$ 300	\$ 500	\$ 9.000
CERNIDOR MEDIANO 25 CM	\$ 2.700	\$ 4.000	\$ 300	\$ 500	\$ 7.500
CERNIDOR PEQUEÑO 20 CM	\$ 2.000	\$ 3.800	\$ 200	\$ 500	\$ 6.500
ESCURRIDOR GRANDE 30 CM	\$ 4.000	\$ 10.500	\$ 500	\$ 1000	\$ 18.000
ESCURRIDOR MEDIANO 25 CM	\$ 3.500	\$ 9.000	\$ 500	\$ 1000	\$ 14.000
ESCURRIDOR PEQUEÑO 20 CM	\$ 2.500	\$ 7.500	\$ 500	\$ 500	\$ 11.000

3. PRODUCCIÓN

3.5 Proveedores

3.5.1 Proveedores de los productos:

ARTESANO	UBICACIÓN
FERNANDO BERNAL	Asociación de Artesanos Indígenas del Guainía. Barrio La Primavera.
MATEO JOAQUIN	Asociación de Artesanos Indígenas del Guainía. Barrio La Primavera.

3.5.2 Proveedores de Materias Primas e Insumos:

Los materiales requeridos para la producción de los productos en tirta o Guaruma son obtenidos directamente por los artesanos y no generan un costo económico por parte de los mismos, camino a sus fincas o durante sus recorridos recolectan el material, que luego procesan en sus casas.

3.6 Control de Calidad:

3.6.1 Para el Artesano

Los aspectos a tener en cuenta en el momento de elaborar las piezas son los siguientes:

- Se debe hacer una adecuada selección de la materia prima, buscando emplear las varas de mayor diámetro
- Es importante tener en cuenta que se deben utilizar las dos primeras capas de la vara, ya que en ocasiones se emplea sólo la primera, generando desperdicio de la materia prima
- Las cintas empleadas para un producto deben mantener el mismo ancho y grosor
- Los amarres deben ser resistentes y de buena calidad, evitando que queden fibras sueltas.
- Todos los elementos del producto, tanto tejido como amarres, se deben hacer en fibra natural.

3.6.2 Para el Comprador:

- El producto debe ser completamente simétrico y estable.
- La fibra no debe presentar manchas ni señales de moho o humedad, ya que esto indica deficiencias en la selección de la materia prima
- La tensión en el tejido debe uniforme.
- La estructura debe ser firme (con buenos amarres).
- En el caso de los productos tinturados, el color debe ser uniforme y firme.

4. COMERCIALIZACIÓN

4.1 Comportamiento Comercial de los productos asesorados

Los productos elaborados han sido presentados en Expoartesanías, feria Indígena y en el almacén Las Aguas de artesanías de Colombia, lugares donde se ha comercializado aun cuando su precio es alto, sin embargo y para superar este aspecto se generaron estrategias que permitieran bajar los costos y por ende el precio, y además la ampliación de la línea a tres tamaños.

4.2 Mercados Sugeridos

El mercado sugerido es el de almacenes de decoración y almacenes por departamentos donde se ofrezca el producto por su funcionalidad y durabilidad.

4.3 Presentación Comercial

4.3.1 Propuesta de marca, etiqueta y sellos de identidad

Se propone implementar la imagen gráfica a nivel de la Asociación, propuesta que involucre los tres oficios desarrollados, talla, cestería en tirta y cestería en chiqui chiqui.

4.3.2 Propuestas de empaque

Para el empaque de los productos en tirta se plantea, una caja plegable en cartón microcorrugado, para cada juego compuesto por tres tamaños, de cernidores o de escurridores.

4.3.3 Propuesta de embalaje

De acuerdo a las cantidades o volúmenes a transportar se debe utilizar cajas de cartón corrugado o guacales en madera, en este momento lo mas recomendado por costos y volúmenes es la caja de cartón, la cual debe ser bien estructurada y en lo posible reforzada en sus uniones y laterales con cinta resistente o con zuncho plástico, en el interior cada una de los juegos deben ir envueltos y protegidos independientemente.

4.3.4 Propuesta de Transporte

Para el transporte de los productos de la comunidad a Santafé de Bogotá se requiere lo siguiente:

- Los productos se deben llevar en su empaque desde el taller hasta el aeropuerto el día y a la hora en que el carguero llegue a la ciudad de Inirida.
- A la empresa transportadora deben llegar los guacales o cajas sin sellar puesto que allí se hace una revisión de su contenido, por lo tanto se recomienda llevar todos los materiales necesarios para sellar en este lugar los paquetes.
- En la empresa transportadora por vía aérea se cancela el valor del transporte tanto por peso como por volúmenes, y número de paquetes enviados.

La localidad solamente tiene acceso por vía aérea y aunque cuenta con otros servicios de aeromensajería y carga el anteriormente mencionado resulta ser el mas favorable por su bajo costo aunque carezca de entregas a domicilio.

IV. TALLA EN PALO SANGRE

Asociación de artesanos indígenas del Guainía

1. ANTECEDENTES

La asesoría en diseño en los últimos dos años se ha orientado al desarrollo de nuevos productos en palo sangre, debido a la problemática que existe hasta ahora con la calidad y estado de las otras maderas.

Dentro del convenio artesanal del Guainía se programó y desarrolló un plan de capacitación para los artesanos de Inírida en el oficio de talla en madera. La convocatoria para dicha capacitación fue exitosa, ya que todos los artesanos especialmente de la asociación tomaron la capacitación sin haber hasta ahora desempeñado este tipo de oficio, los resultados mostrados después de este taller fueron el desarrollo de nuevos productos y el uso de diferentes clases de maderas.

Las maderas allí utilizadas fueron el parature y el pendare, y las líneas desarrolladas fueron bancos tradicionales, cazuelas, bandejas, fruteros, esculturas, apliques decorativos, los cuales fueron orientados directamente por el tallerista. Estos productos fueron llevados a Expoartesanias/99 con buenos resultados pero sobre los cuales no se ha prestado hasta ahora asesoría por parte de diseño.

Líneas aprobadas para la etapa de producción

Dentro de las líneas aprobadas a nivel de diseño y comercial tenemos:

2. ANÁLISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y PROTOTIPOS DE PRODUCCIÓN:

2.1 Línea de animales

Por solicitud del área comercial quien al observar el buen posicionamiento en el mercado de este producto se determinó ampliar la lista de proveedores del mismo pues hasta ahora solo se estaba desarrollando en el departamento del Amazonas .

Para la línea de animales tallados se desarrolló una lista compuesta por los animales propios de la zona dentro de ellos tenemos, Cachicamo o Armadillo, Cachirre o Caiman, Delfín o Tonina, Danta, Lapa, Tukan, Guacamaya, Morrocoy o Tortuga. Para su producción se determinaron tres escalas de tamaños: 7 a 10cm, 15 a 20cm, 25 a 30cm. Y por ende su debido precio de venta.

2.2 Línea de Cucharas

- Juego de cubiertos para ensalada
- Juego de cucharas por tres y cuatro tamaños

Estos productos fueron aprobados por su gran calidad en la elaboración, acabados y además por ofrecer un precio competitivo.

La línea de cucharas para ensalada compuesta por cuchara y tenedor fueron utilizadas por el diseñador Fernán Arias, adicionalmente como parte de un juego de cubiertos y ensaladera dentro de una propuesta para la combinación madera y plata.

Los productos de Palo Sangre ofrecen un gran atractivo estético y formal por cuanto cuentan con un color y un brillo natural que no requieren de la aplicación de otros acabados.

3. PRODUCCIÓN

3.1 Esquema productivo:

La organización propuesta al grupo para el mejoramiento y aumento en su capacidad productiva fue la siguiente:

3.1.1 Obtención de la Materia Prima:

Como el recurso natural no se encuentra en la zona sino es comprado a intermediarios se planteó una buena selección de la calidad del material al igual que su tamaño y diámetro, permitiendo así desarrollar los productos en diferentes tamaños, optimizando al máximo el recurso y eliminando el desperdicio que hasta ahora se generaba.

3.1.2 Tallado de las Piezas:

Con la ayuda de herramientas y maquinaria simple se planteó elaborar primero un trazado de las piezas sobre la madera seleccionada por tamaño, es decir optimizar el recurso y evitar el desperdicio.

3.1.3 Pulido y acabado de las piezas:

Este proceso se debe realizar al final para evitar que las piezas se rayen, el brillo de las piezas debe ser obtenido naturalmente, eliminando la aplicación de betunes y ceras.

3.1.4 Empaque y Embalaje de los productos:

Se organizó de tal manera para que el empaque y transporte de los productos se realice en grupo y el costo se distribuya proporcional al volumen y cantidad de piezas enviadas por artesano.

3. PRODUCCIÓN

3.2 Proceso de Producción:

3.2.1 *Obtención del recurso natural.*

La madera palo sangre es traída de la frontera con el Brasil, por comerciantes que vienen a Inírida a ofrecer sus diferentes productos, generalmente estos troncos pertenecen a arboles caídos o muertos lo que genera muchas veces un gran desperdicio de material, ya que generalmente el corazón de la madera se encuentra podrido, estos árboles como son maduros presentan un bonito color y buen diámetro, los arboles mas jóvenes tienen una beta mas clara y consecuentemente su diámetro es menor.

3.2.2 *Preparación de la materia prima.*

Es necesario darle a la madera después de cortada un tiempo prudencial para su secado, sin embargo como la zona es muy húmeda estos productos presentan problemas cuando llegan a otro tipo de clima, una manera de aminorar este problema es no elaborar piezas con el corazón de la madera, ya que esta parte es la mas propicia a agrietarse.

Los troncos de madera se seccionan con una sierra eléctrica de acuerdo al tamaño de las piezas que se van a elaborar, es importante dejar estos trozos de madera durante unos días para ayudar al secado antes de tallar las piezas.

3.2.3 *Tallado de la pieza*

Sobre los trozos se siluetean a lápiz las formas a tallar, y con la ayuda de un machete se esboza la forma, luego con un cuchillo se definen los detalles de la pieza.

3.2.4 *Pulido de la pieza*

Con la ayuda de limas y lijas se pule la pieza de madera hasta que quede con una textura totalmente lisa.

3.2.5 *Brillado de las piezas*

La madera posee ya un brillo natural, este se obtiene frotando la madera con una guaya o varilla de acero.

3. PRODUCCIÓN

3.3 Capacidad de Producción

Para el desarrollo de la asesoría en producción se trabajó con tres artesanos de la Asociación de Artesanos del Guainía, y un artesano independiente.

Capacidad de producción por producto

PRODUCTO	TIEMPO DE PRODUCCION POR UNIDAD	PRODUCCION SEMANAL	PRODUCCION MENSUAL
CUCHARAS PARA ENSALADA JUEGO X 2	1 1/2 DIA	12 JUEGOS	50 JUEGOS
CUCHARAS JUEGO X 3	2 DIAS	10 JUEGOS	40 JUEGOS
CUCHARAS JUEGO X 4	2 1/2 DIA	8 JUEGOS	35 JUEGOS
TRINCHES JUEGO X 6	1 1/2 DIA	12 JUEGOS	50 JUEGOS
ABRECARTAS JUEGO X 6	1 1/2 DIA	12 JUEGOS	50 JUEGOS
FIGURAS DE ANIMALES TAMAÑO GRANDE	1 DIA	20 U	80 U
FIGURAS DE ANIMALES TAMAÑO MEDIANO	1 DIA	20 U	80 U
FIGURAS DE ANIMALES TAMAÑO PEQUEÑO	1/2 DIA	12 U	50 U

Nota: La capacidad de producción esta dada si el grupo se dedica exclusivamente a la producción de cada uno de los productos, por lo tanto es importante evaluar la capacidad productiva semanal en el caso de pedidos de varios productos. Además es muy importante tener en cuenta una semana antes para organización y una semana después para empaque y embalaje.

3.4 Costos de producción

Costos por producto

DESCRIPCION	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	EMPAQUE	TRANS PORTE	TOTAL
CUCHARAS PARA ENSALADA X 2	\$ 4.000	\$ 12.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 18.000
CUCHARAS JUEGO X 3	\$ 6.000	\$ 16.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 24.000
CUCHARAS JUEGO X 4	\$ 7.000	\$ 21.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$30.000
TRINCHES	\$ 500	\$ 2.500	\$ 300	\$ 200	\$ 3.500
FIGURAS DE ANIMALES GRANDES 25-30	\$ 4.000	\$ 15.000	\$ 500	\$ 1.000	\$ 20.500
FIGURAS DE ANIMALES MEDIANOS 20-30	\$ 3.500	\$ 13.500	\$ 500	\$ 1.000	\$ 18.500
FIGURAS DE ANIMALES PEQUEÑOS 15-20	\$ 3.000	\$ 12.500	\$ 500	\$ 500	\$ 16.500

3.5 Proveedores

3.5.1 Proveedores de los Productos

ARTESANO	UBICACIÓN
ORLANDO DAGAMA DASILVA	Asociación de Artesanos Indígenas del Guainía. Barrio La Primavera.
EDUARDO DAGAMA DASILVA	
VALENTIN DAGAMA	
GONZALO GARRIDO	Artesano Independiente

3.5.2 Proveedores de materia prima

La materia prima es comprada por los artesanos a comerciantes que la traen en trozas por el río, proveniente de la frontera con Brasil.

Las herramientas como formones, gubias, cuchillos, limas, machetes y lijas son compradas en las ferreterías de Inírida.

3.6 Control de Calidad

3.6.1 Para el Artesano

- La madera se debe someter a un adecuado proceso de secado.
- No se debe emplear el corazón de la madera, ya que ésta es la zona que presenta una mayor tendencia al agrietamiento.
- Es importante tener en cuenta que se debe aprovechar el brillo natural de la madera, por lo que no se deben aplicar otros productos para sus acabados.
- Se debe reducir al máximo el desperdicio en el momento de la talla.
- Los productos de talla se deben obtener de una sola pieza de madera, evitando el empleo de ensambles o pegante.

3.6.2 Para el Comprador

- Los productos no deben presentar grietas ni fisuras
- El brillo debe ser uniforme y natural.
- Las piezas no deben presentar ensambles ni secciones pegadas.

4. COMERCIALIZACIÓN

4.1 Comportamiento Comercial de los productos asesorados

Los productos elaborados en palo sangre y específicamente los orientados por la unidad de diseño han sido de gran aceptación por su calidad, diseño y el aprovechamiento de las destrezas de los artesanos en el desarrollo de las diferentes piezas. Además ofrecen precios competitivos frente a los producidos en departamentos como Amazonas y Vaupés.

4.2 Mercados Sugeridos

Los mercados sugeridos para los productos elaborados en palo sangre, se encuentran ubicados en la franja media-alta y alta, con nichos especializados en decoración y comercialización de piezas especiales y funcionales.

4.3 Presentación Comercial

4.3.1 *Propuesta de marca, etiqueta y sellos de identidad*

Se propone implementar la imagen gráfica a nivel de la Asociación, propuesta que involucre los tres oficios desarrollados, talla, cestería en tirta y cestería en chiqui chiqui.

4.3.2 *Propuestas de empaque*

Para los productos en palo sangre se plantea como empaque, una caja en cartón microcorrugado de dos piezas, y una envoltura interior en papel hecho a mano, esta envoltura cubrirá las piezas independientemente, para evitar que se rayen o se rompan.

4.3.3 *Propuesta de embalaje*

De acuerdo a las cantidades o volúmenes a transportar se debe utilizar cajas de cartón corrugado o guacales en madera, en este momento lo mas recomendado por costos y volúmenes es la caja de cartón, la cual debe ser bien estructurada y en lo posible reforzada en sus uniones y laterales con cinta resistente o con zuncho plástico, en el interior cada una de las piezas debe ir envuelta y protegida, ya que en especial la madera palo sangre se vuelve más frágil y cristalina con el cambio de ambiente húmedo a ambiente seco.

4.3.4 Propuesta de Transporte

Para el transporte de los productos de la comunidad a Santafé de Bogotá se requiere lo siguiente:

- Los productos se deben llevar en su empaque desde el taller hasta el aeropuerto el día y a la hora en que el carguero llegue a la ciudad de Inirida.
- A la empresa transportadora deben llegar los guacales o cajas sin sellar puesto que allí se hace una revisión de su contenido, por lo tanto se recomienda llevar todos los materiales necesarios para sellar en este lugar los paquetes.
- En la empresa transportadora por vía aérea se cancela el valor del transporte tanto por peso como por volúmenes, y número de paquetes enviados.

La localidad solamente tiene acceso por vía aérea y aunque cuenta con otros servicios de aeromensajería y carga el anteriormente mencionado resulta ser el mas favorable por su bajo costo aunque carezca de entregas a domicilio.

V. TALLA EN PALO BALSO

Grupo Artesanal Indígena de Laja Lisa

1. ANTECEDENTES

Desde años atrás se ha tenido contacto con esta comunidad, inicialmente ubicado en un sector denominado Pueblo escondido pero desde hace un tiempo se desplazó y ubicó en el lugar de Laja Lisa ubicado en frontera Venezolana pero habitado por un gran número de artesanos colombianos.

Es la primera oportunidad de realizar un trabajo o asesoría directamente en y con la comunidad pues en las ocasiones anteriores la asesoría se prestó a un artesano líder que se desplazó a Inírida para recibirla.

Dentro del trabajo realizado con el grupo, adicional a lo desarrollado en palo balsa y por solicitud de los artesanos se promovió el rescate de la cestería y la cerámica. Esta actividad se desarrolló en equipo, con una artesana de la comunidad de Coco Viejo (María Dasilva) junto con la cual se ofreció una pequeña capacitación, a un grupo aproximado de veinte (20) personas (hombres y mujeres) en el oficio de cestería en chiqui chiqui y cerámica.

La asesoría para el desarrollo de productos en palo balsa estuvo enfocada al dimensionamiento, desarrollo de nuevos productos y rescate e implementación de acabados naturales a los mismos.

2. ANÁLISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y PROTOTIPOS DE PRODUCCIÓN:

Líneas aprobadas para la etapa de producción

Dentro de las líneas aprobadas a nivel de diseño y comercial tenemos:

2.1 Líneas de Bancos tallados con figuras de animales:

Este es un producto tradicional desarrollado por los artesanos el cual presenta buena calidad tanto en la expresión de la talla como en sus acabados.

2.2 Línea de Figuras de animales:

Dentro de esta línea se desarrollaron las siguientes propuestas:

- Figuras de animales para colgar o suspendidas
- Figuras de animales para armar (mariposas de la región)
- Figuras de animales para pared
- Figuras de animales para mesa.

Se desarrolló un taller de creatividad del cual surgieron nuevos productos como servilleteros, máscaras, repisas para pared, candeleros y algunas composiciones inspiradas en su entorno. Estos productos presentan en este momento problemas de tamaño, acabados, funcionalidad, pero muestran también nuevas posibilidades dentro del grupo artesanal.

Este grupo específico aun cuando hace parte del grupo del Guainía en su avance no se encuentra a la par que los demás grupos, ya que como se exponía anteriormente a nivel de la comunidad es la primera oportunidad que se tiene para desarrollar productos.

3. PRODUCCIÓN

Sin embargo en esta etapa se pueden plantear los ajustes y cambios que se requieren en las líneas aprobadas en diseño y anteriormente mencionadas. Dentro de las cuales tendríamos las siguientes:

Para la línea de bancos se propone realizar nuevos animales dentro de ellos tenemos Cachaco o Armadillo, Cachirre o Caimán, Delfín o Tonina, Danta, Lapa, Tukan, Guacamaya, Morrocoy o Tortuga.

Los acabados para estos productos deben ser con tintes naturales y ceras o simplemente al natural con un alto porcentaje de detalle en cuanto a texturas y características formales de las figuras representadas.

Para las figuras de animales se plantea dos líneas, una en color natural y otra en acabados con vinilo ya que esto permite una representación real y atractiva de los figuras talladas.

En el desarrollo de estos productos se ha dado gran prioridad al rescate de la expresión en cada una de las piezas con un trabajo minucioso en el tallado de las piezas y una disminución en la expresión dada hasta ahora solamente por el vinilo de color.

3.1 Esquema productivo:

La organización propuesta al grupo para el mejoramiento y aumento en su capacidad productiva fue la siguiente:

3.1.1 Obtención de la Materia Prima:

Cercano a la comunidad se encuentra el recurso natural, permite ser almacenado y utilizado de acuerdo a las necesidades de cada uno de los artesanos, se plantea una buena selección del material de acuerdo a su tamaño y diámetro, aprovechando al máximo el recurso y eliminando el desperdicio que hasta ahora se viene presentando.

3.1.2 Tallado de las Piezas:

Con la adquisición de herramientas y maquinaria simple se plantea agilizar el proceso de trozado y dimensionado de la madera de acuerdo al diseño o producto a desarrollar.

3.1.3 Lijado, y acabado de las piezas:

El uso de lijas de papel de diferentes grosores, garantiza un buen acabado y presentación final a los productos, es muy importante realizar esta actividad después de totalmente terminadas las piezas, en espacios abiertos y/o exteriores.

3.1.4 Empaque y Embalaje de los producto:

Se organizó el grupo para que el empaque y transporte de los productos se realice en grupo y el costo se distribuya proporcional al volumen y cantidad de piezas enviadas por artesano.

3. PRODUCCIÓN

3.2 Proceso de producción

3.2.1 *Obtención del recurso natural.*

El palo balsa es extraído selva adentro, ubicado cerca de la zona pantanosa. Se encuentra de diferentes diámetros dependiendo de su desarrollo, después de cortado se almacena durante un tiempo (uno o dos meses) permitiendo su secado, ya que es una madera que almacena gran humedad.

Los troncos son cortados de un largo aproximado de 2 a 3 metros y de un diámetro que oscila entre 10 y 20 cm.

3.2.2 *Preparación de la materia prima.*

Lo único que necesita el palo balsa para ser trabajado es ser descortezado, lo que se realiza a medida que se elabora la talla.

3.2.3 *Tallado de la pieza*

Sobre los trozos se siluetean a lápiz las formas a tallar, y con la ayuda de un machete se talla la forma sin gran detalle, luego con un cuchillo se definen sobre la madera los detalles de la pieza.

3.2.4 *Pulido de la pieza*

Con la ayuda de lijas de diferentes calidades se lija la pieza de madera hasta obtener una textura totalmente lisa.

3.2.5 *Aplicación de acabados*

Se preparan tintillas naturales con frutos, minerales y cortezas, los cuales son aplicados sobre la pieza, dependiendo del acabado se aplican una, dos o más capas de tinte.

3. PRODUCCIÓN

3.3 Capacidad de producción

Para el desarrollo de la segunda fase de la asesoría se trabajó con el grupo artesanal de Laja Lisa compuesto por 10 artesanos que dominan la técnica.

Capacidad de producción por producto

PRODUCTO	TIEMPO DE PRODUCCION POR UNIDAD	PRODUCCION SEMANAL	PRODUCCION MENSUAL
BANCOS EN FORMA DE ANIMALES	2 DIAS	25 U	100 U
TALLAS DE ANIMALES	1 DIA	50 U	200 U
TALLAS GRANDES PARA APLIQUES	1/2 DIA	100 U	400 U
TALLAS PEQUEÑAS PARA APLIQUES	1/2 DIA	120 U	480 U

3.4 Costos de producción

Costos por producto

DESCRIPCION	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	EMPAQUE	TRANS PORTE	TOTAL
BANCOS EN FORMA DE ANIMALES	\$ 5.000	\$ 20.000	\$ 2.000	\$ 3.000	\$ 30.000
TALLAS DE ANIMALES	\$ 2.000	\$ 10.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 14.000
TALLAS GRANDES PARA APLIQUES	\$ 2.000	\$ 6.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 10.000
TALLAS PEQUEÑAS PARA APLIQUES	\$ 1.000	\$ 4.000	\$ 500	\$ 500	\$ 6.000

3.5 Proveedores

3.5.1 Proveedores de los Productos

ARTESANO	UBICACIÓN
ORLANDO GAITAN CAVARTE	Comunidad Indígena de Laja Lisa
LUIS GARCIA	Comunidad Indígena de Laja Lisa
JOSE RICARDO RODRIGUEZ	Comunidad Indígena de Laja Lisa
ANTONIO ÑARIÑO ROJAS	Comunidad Indígena de Laja Lisa
ALEXANDER GAITAN COVARTE	Comunidad Indígena de Laja Lisa
FIDEL GARCIA RODRIGUEZ	Comunidad Indígena de Laja Lisa
FERMIN GARCIA	Comunidad Indígena de Laja Lisa
WILSON PASCUAL	Comunidad Indígena de Laja Lisa
LUIS GAITAN	Comunidad Indígena de Laja Lisa

3. PRODUCCIÓN

3.5.2 Proveedores de materias primas

La materia prima es recolectada por los artesanos de la comunidad y su lugar de explotación es en los humedales o selva adentro, dependiendo de la ubicación natural del árbol ofrece al artesano una materia prima de calidad diferente.

3.5.3 Proveedores de Insumos y Materiales:

Los insumos como pinturas, lijas y pegantes al igual que las herramientas como formones, cuchillos, limas, y machetes son compradas en las ferreterías ubicadas en la ciudad de Inírida las cuales ofrecen un gran surtido en esta línea de productos pero sus precios de venta son muy altos.

Cabe destacar que la comunidad se encuentra a dos horas en lancha rápida de Inírida, por lo tanto la compra de estos materiales genera una limitación y un sobre costo por tiempos en desplazamiento y gastos de transporte.

3.6 Control de calidad

3.6.1 Para el Artesano

- La madera se debe someter a un adecuado proceso de secado.
- Con el fin de lograr un mejor aprovechamiento de la madera, se debe procurar que el diseño a tallar se ajuste al tamaño y forma de la pieza de madera. Sólo en el caso de piezas grandes se deben incluir ensamblés.
- Los productos deben tener buena presentación por todos sus costados, es importante trabajar la base y el respaldo.
- Los colores aplicados deben ser firmes y duraderos.

3.5.1 Para el Comprador

- Los productos no deben presentar fisuras ni hundimientos.
- Los colores deben ser firmes.
- El acabado debe ser totalmente liso.

4. Comercialización

4. Comercialización

4. Comercialización

4.1 Comportamiento Comercial de los productos asesorados

Estos productos tienen una buena demanda en el mercado local y las participaciones en Expoartesánias han demostrado que en mercados como el de Bogotá y del interior son mucho más comerciales los productos elaborados con acabados naturales y aquellos que aun siendo solamente decorativos no ocupan grandes espacios.

4.2 Mercados Sugeridos

Se plantea con el desarrollo de nuevos productos entrar a nuevos mercados como el infantil con productos didácticos y decorativos, lo mismo que en nichos de mercado para decoración con la línea natural y la línea a color.

4.3 Presentación Comercial

- ◆ **Propuesta de marca, etiqueta y sellos de identidad**
- ◆ **Propuestas de empaque**
- ◆ **Propuesta de embalaje**
- ◆ **Propuesta de Transporte**

La comunidad de Laja Lisa se encuentra ubicada a dos horas de distancia por río de la ciudad de Inirida, esto genera que para enviar carga sea necesario el desplazamiento de una persona responsable desde la comunidad hasta Inirida, en donde por vía aérea y por las empresas mencionadas en los anteriores oficios sea posible el envío de dichos productos. El desplazamiento de la persona es importante por que no existe una ruta directa que realice este recorrido.

CONCLUSIONES Y OBSERVACIONES:

Con relación al desarrollo de la asesoría:

1. Aun cuando el proceso desarrollado en el departamento del Guainía lleva un periodo aproximado de dos años es muy difícil obtener el 100 % de los resultados esperados cuando las asesorías tienen un límite de tiempo, existen grandes intervalos entre una y otra, y en los que no hay la seguridad de continuar el proceso o la proyección en tiempo para el término de la misma.
2. Ha sido muy importante hasta ahora la continuidad con relación al proceso y al asesor ya que esto genera confianza y respuesta por parte de los grupos artesanales.
3. Es muy importante el respaldo que ofrece un convenio o la vinculación de las entidades locales en el proyecto, con ello se obtiene una comunicación continua, seguimiento e intercambio de información con los artesanos, entidades y Artesanías de Colombia.
4. Los programas de capacitación ejecutados por el convenio han permitido ampliar la cobertura de artesanos y el número de oficios trabajados por cada uno de estos, también ha brindado con la asesoría en diseño, la posibilidad de obtener un mayor número de productos, la optimización de los procesos y el mejoramiento de la calidad.
5. Aun cuando en cada una de las asesorías se espera ver terminado el proceso (productos terminados) en el caso específico de los grupos indígenas esto no es posible, por cuanto al dejar el grupo solo, por su ritmo y estilo de vida los procesos y problemas planteados fácilmente son alterados debido a:
 - Frecuentes desplazamientos y cambios de domicilio de los artesanos.
 - Cambios de actividad en busca de mayores e inmediatos beneficios.
 - Dificultades dentro del grupo en cuanto a comunicación y trabajo en equipo.
 - Diferencia entre la demanda del mercado local al mercado del interior del país, los artesanos fácilmente retornan a fases iniciales en sus procesos y productos.
6. Definitivamente los recursos naturales, el oficio y los productos en sí han generado buenos comentarios y una gran demanda, pero se siguen presentando problemas de comunicación y de coordinación específicamente en el proceso de producción y en el manejo comercial de los productos.

7. Con relación a las actividades programadas en el primer trimestre del año 2000 es importante manifestar que los tiempos programados para tal fin no fueron ajustados teniendo en cuenta que el tiempo de permanencia en la zona era muy largo y en esta misma por dificultades de energía eléctrica y largas jornadas de trabajo es imposible iniciar el desarrollo del informe o cuaderno de diseño, además para su elaboración se requiere de aproximadamente un mes ya que el cuaderno de diseño no es un diario (informe día a día) sino un informe de resultados y un planteamiento no solo de lo que se desarrolló sino también de los ajustes, las propuestas, documentación e información requerida no solo para Artesanías de Colombia, sino también para los artesanos y las entidades adscritas a los diferentes proyectos.
8. Como resultado al trabajo realizado en la zona se generan vínculos y se requiere de un seguimiento, que no termina al finalizar la comisión sino que por lo contrario es en este momento donde la participación del asesor es indispensable para culminar, formalizar y resolver lo que a partir de allí se genera.

Con relación a la localidad

1. El Departamento del Guainía con el transcurrir del tiempo ha venido presentando mayores problemas sociales y de orden público por tal razón tanto el desplazamiento como la permanencia en la zona generan riesgos y temores que pueden causar interrupciones esporádicas en el trabajo de los artesanos o la no culminación de la asesoría.
2. Para la localidad de Coco Viejo se debe tener en cuenta los desplazamientos diarios en cuanto a tiempo y presupuesto pues aun cuando es una población cercana a Inirida aproximadamente a 15 Km requiere de los mismos.
3. Para el desplazamiento a la comunidad de la Laja Lisa se debe considerar medio día para ida y medio día para regreso, adicionalmente por la alimentación de la zona es necesario llevar todos los elementos necesarios tanto para alimentación y alojamiento, además es importante considerar el tiempo para el inicio y finalización de los productos ya que la comunicación con la zona es casi imposible.

Con relación al grupo artesanal:

1. Existe carencia de líderes permanentes que promuevan el fortalecimiento y mantenimiento continuo del grupo, hasta la fecha en cada uno de los oficios han surgido algunos artesanos que motivados por el proceso han participado activamente y que posiblemente con una mayor formación y seguimiento pueden llegar a permanecer por mucho tiempo con esta actitud, de lo contrario difícilmente se mantendrá el interés y la necesidad de permanecer unidos.
2. Los grupos artesanales además de requerir un apoyo en el área de diseño, desarrollo de producto y producción, también necesitan un acompañamiento para desarrollar el proceso comercial, este acompañamiento implica fortalecer conocimientos acerca de como cotizar y determinar la capacidad productiva, como comercializar, realizar la negociación y las transacciones financieras, como distribuir utilidades, y como invertir para proyectos futuros, aspectos que el diseñador ha desarrollado en algunos casos tímidamente, pero que sin ellos los grupos se ven sometidos a grandes esfuerzos y en la mayoría de los casos al fracaso en la comercialización.
3. A lo largo de los dos años ha sido muy variable el número de artesanos que participan en cada actividad esto ha limitado los alcances esperados en cada una de las asesorías pues en la mayoría de los casos se debe dividir el grupo de acuerdo al nivel alcanzado por cada uno de ellos.

Con relación a los oficios:

1. **Cestería en Chiqui Chiqui:** El producto se ha posesionado en el mercado, con el desarrollado vínculos comerciales con Artesanías de Colombia y con otras empresas comercializadoras; se ha logrado ampliar el numero de artesanos pues en este momento se cuenta con dos grupos de aproximadamente siete artesanos cada uno. La calidad del producto es muy buena, pero los artesanos consideran que el precio de algunos productos es muy bajo con relación a la cantidad de mano de obra requerida para su producción.

2. **Cestería en Tirita:** El grupo de artesanos que desarrolla este oficio es muy pequeño (dos a tres artesanos) sin embargo se ha logrado rescatar y mantener el oficio con el desarrollo de unos productos de alta calidad.
3. **Talla en Palo Sangre:** El número de artesanos talladores se ha fortalecido gracias a la capacitación recibida por el convenio, sin embargo se siguen presentando problemas con el tratamiento inicial de las diferentes maderas utilizadas. La calidad de los productos es excelente el precio es competitivo y su capacidad responde a la demanda actual.
4. **Talla en Palo Balso:** La mayoría de los artesanos de la localidad desde hace muchos años se han dedicado a este oficio respondiendo a una demanda local, sin embargo en su interés de entrar a otros mercados el grupo se encuentra en una fase inicial con la ventaja de tener materia prima en abundancia y un muy buen manejo de la técnica.
5. **Cerámica:** aún cuando el grupo de cerámica se encuentra muy retirado del centro del país y además tiene limitaciones en cuanto a comunicación y transporte, ha mostrado un gran avance y una excelente respuesta, en apropiación tanto por parte del grupo artesanal como de los compradores. Para la sostenibilidad tanto del grupo como del oficio es necesario fortalecer la oferta y la demanda con innovación y mejoramiento en la calidad del producto.

RECOMENDACIONES

- Es muy importante realizar a lo largo del año el programa de asesorías y darlo a conocer al grupo, con ello se obtiene un mejor seguimiento y el alcance de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- Debido a la situación de la zona se recomienda programar un tiempo máximo de quince días en el lugar.
- Dentro de la programación debe incluirse el acompañamiento al grupo durante los eventos comerciales programados por la empresa.

INIRIDA
OFICIOS:
CESTERIA EN CHIQUI CHIQUI
CESTERIA EN TIRITA
TALLA EN PALO SANGRE

1. Fortalecer el grupo alrededor de la producción, por equipos de trabajo y por líneas de producto, para la comercialización local y participación en ferias como la Indígena y Expoartesanías.

2. Establecer normas y un esquema para el control de calidad de los productos. Este aspecto es muy importante ya que por tratarse de grupos indígenas en los cuales no está fortalecido el trabajo en equipo, al presentarse un pedido o un volumen de producción determinado, se generan problemas en el desarrollo de productos unificados en sus formas, acabados, tamaños y calidad, elementos importantes para la sostenibilidad en el mercado.

3. Implementación a nivel local de la imagen, el empaque y embalaje de los productos tradicionales y aprobados por diseño y comercial.

COMUNIDAD COCO VIEJO
OFICIO:
CERAMICA

4. Ampliar la cobertura a otras comunidades y localidades del departamento para el rescate de la labor artesanal y el aumento de su capacidad productiva.

COMUNIDAD DE LAJA LISA
OFICIOS:
TALLA EN PALO BALSO
CESTERIA EN CHIQUI CHIQUI
CERAMICA

5. Continuar con la etapa de desarrollo de producto y producción, con aquellos grupos que en este momento se encuentran en fases intermedias, como sucede con la Comunidad de Laja Lisa.

1. Establecer normas y un esquema para el control de calidad de los productos. Este aspecto es muy importante ya que por tratarse de grupos indígenas en los cuales no está fortalecido el trabajo en equipo, al presentarse un pedido o un volumen de producción determinado, se generan problemas en el desarrollo de productos unificados en sus formas, acabados, tamaños y calidad, aspectos muy importantes para la sostenibilidad en el mercado.
2. Realizar seguimiento al grupo para el desarrollo de la producción para la participación en ferias como la Indígena y Expoartesánías.
3. Implementación a nivel local de la imagen, el empaque y embalaje de los productos desarrollados.
4. Fortalecer el grupo que se inició en el rescate de la cerámica y cestería en fibra chiqui chiqui, con su implementación y el desarrollo de líneas de producto.

DEPARTAMENTO: GUAVIARE

CONCLUSIONES Y OBSERVACIONES:

LOCALIDAD: MIRAFLORES
OFICIOS: TEJEDURIA EN CUMARE

1. Desarrollar una segunda fase de la asesoría para el fortalecimiento en los siguientes aspectos:
 - Ampliación de la carta de color.(Fijación del color)
 - Aplicación de gamas de color para diversificación en las líneas de producto.
 - Ampliación de las líneas de producto desarrolladas.
 - Ajustes a prototipos.
2. Implementación a nivel local de la imagen, el empaque y embalaje de los productos desarrollados.
3. Realizar seguimiento al grupo para el desarrollo de la producción para la participación en ferias como la Indígena y Expoartesánías.

LOCALIDAD: SAN JOSE DEL GUAVIARE
OFICIOS: CESTERIA EN JUA JUA
TEJEDURIA EN CUMARE

1. Realizar seguimiento a los grupos, ya que se han venido desintegrando, debido a que solo producen para Expoartesánías; en torno a esta situación es muy importante realizar un control de calidad y selección de productos antes de su desplazamiento a la feria.
2. Implementación a nivel local de la imagen, el empaque y embalaje de los productos desarrollados.