



CONVENIO GRUPO ARTESANAL MANIZALES

ASESORIA DE DISEÑO PARA EL DESARROLLO DE PRODUCTOS
EN LOS OFICIOS DE CERAMICA CON FORJA. CERAMICA. CARPINTERIA Y
TEJEDURIA

MANIZALES Y VILLAMARIA CALDAS

(Documento 2)

ASESOR, ELSA VICTORIA DURTE SAAVEDRA

SANTAFE DE BOGOTA JULIO DE

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

OFICIO : FORJA-CERAMICA

1. ANTECEDENTES

- 1.1 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A en el oficio de la Forja-Cerámica
- 1.2 Analisis del mercado

2. PROPUESTA DE DISEÑO

- 2.1 Sustentación

3. PRODUCCION

- 3.1 Proceso de producción
- 3.2 Capacidad de producción
- 3.3 Costos de producción
- 3.4 Control de calidad
- 3.5 Proveedores

4. COMERCIALIZACIÓN

- 4.1 Mercados sugeridos
- 4.2 Propuesta de marca etiqueta y sello de identidad
- 4.3 Propuesta de empaque
- 4.4 Propuesta de embalaje
- 4.5 Propuesta de transporte

OFICIO : CERÁMICA

1. ANTECEDENTES

- 1.1 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A en el oficio de la Cerámica
- 1.2 Analisis de mercado

2. PROPUESTA DE DISEÑO

- 2.1 Sustentación

3. PRODUCCION

- 3.1 Proceso de producción
- 3.2 Capacidad de producción
- 3.3 Costos de producción
- 3.4 Control de calidad
- 3.5 Proveedores

4. COMERCIALIZACION

- 4.1 Mercados sugeridos
- 4.2 Propuesta de marca etiqueta y sello de identidad
- 4.3 Propuesta de empaque
- 4.4 Propuesta de embalaje
- 4.5 Propuesta de transporte

OFICIO : CARPINTERIA

1 ANTECEDENTES

- 11 Asesorias prestadas por Artesanias de Colombia S A en el oficio de la Carpinteria
- 12 Análisis del mercado

2. PROPUESTA DE DISEÑO

- 2.1 Sustentación

3 PRODUCCION

- 3.1 Proceso de produccion
- 3.2 Capacidad de produccion
- 3.3 Costos de produccion
- 3.4 Control de calidad
- 3.5 Proveedores

4. COMERCIALIZACIÓN

- 4.1 Mercados sugeridos
- 4.2 Propuesta de marca etiqueta y sello de identidad
- 4.3 Propuesta de empaque
- 4.4 Propuesta de embalaje
- 4.5 Propuesta de transporte

OFICIO : TEJEDURIA

1. ANTECEDENTES

- 1.1 Asesorias prestadas por Artesanias de Colombia S.A en el oficio de la tejeduria
- 2 Análisis del mercado

2 PROPUESTA DE DISEÑO

- 2.1 Sustentacion

3 PRODUCCION

- 3.1 Proceso de produccion
- 3.2 Capacidad de producción
- 3.3 Costos de producción
- 3.4 Control de calidad
- 3.5 Proveedores

4 COMERCIALIZACIÓN

- 4.1 Mercados sugeridos
- 4.2 Propuesta de marca etiqueta y sello de identidad
- 4.3 Propuesta de empaque
- 4.4 Propuesta de embalaje
- 4.5 Propuesta de transporte

CONCLUSIONES

OBSERVACIONES

RECOMENDACIONES

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como propósito registrar toda la información, referente a la actividad desarrollada con el núcleo artesanal de Manizales en los oficios de Forja y Cerámica.

Cerámica, Carpintería y Tejeduría

Las actividades desarrolladas en cada uno de los oficios se desarrollaron en dos etapas, la primera etapa comprendió el diagnóstico del cual se encuentra la información registrada en un informe bajo este título

La segunda o asesoría propiamente dicha se orientó en cada uno de los oficios de la siguiente manera .

Forja-Cerámica Definición de producto con rediseño y mejoramiento del producto.

Cerámica Diversificación y desarrollo de producto

Carpintería Diversificación y desarrollo de producto

Tejeduría Diversificación y desarrollo de producto.

Esta asesoría se desarrolló como respuesta y participación de Artesanías de Colombia S A en el convenio interinstitucional desarrollado en la ciudad de Manizales y organizado por la Corporación para el desarrollo de Caldas, que además cuenta con la participación de otras entidades como Cámara de Comercio, Universidad Nacional, Laboratorio de Diseño y otras que al transcurrir el tiempo se han involucrado con el interés de obtener y brindar apoyo a los artesanos del sector

Foja y cerámica

1. ANTECEDENTES.

1.1 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A. en estos oficios

Artesanías de Colombia visitó con su diseñador Manuel Ernesto Rodríguez, la ciudad de Manizales en los meses de mayo y junio del año 1995, periodo durante el cual prestó asesoría de diseño al oficio de cerámica, en este caso al desarrollo de la pintura sobre baldosa, asesoría en la cual se planteó la combinación de la cerámica con la forja principalmente en diseño de mobiliario y decoración. Esto le representó al artesano una buena propuesta tanto para involucrar a otros oficios como para mejorar sus opciones en el mercado.

La información acerca de esta asesoría se encontraba en manos de el diseñador Manuel Ernesto Rodríguez en el momento de iniciar esta asesoría lo cual dificultó su acceso e imposibilitó su análisis

A partir de este momento este grupo artesanal desarrolla propuestas de mobiliario como mesas, sillas, espejos, estructuras divisorias y otros elementos de decoración como soportes, percheros, cuadros, repisas y candelabros. La asesoría se orientó a la parte cerámica pero no tuvo la oportunidad de llegar al oficio de la forja, la cual también requiere de este tipo de asesoría

1.2 Análisis del mercado

El mercado ha venido rescatando desde hace unos años atrás este tipo de producto por cuanto en él se involucra un trabajo netamente manual, el cual le imprime un gran valor agregado que ubica el producto en un estrato alto, lugar que le exige gran calidad y diseño

Manizales a través de la historia ha tenido antecedentes en el oficio de la forja, esto ayuda a que un producto desarrollado bajo este entorno presente un contenido cultural valioso para la región, y rescate oficios que en ocasiones por falta de innovación y proyección en el mercado, no se plantea como opción de desarrollo económico

La oferta de productos elaborados en forja en este momento es muy alta, pero específicamente de esta combinación forja-cerámica es podríamos decirlo exclusiva de esta zona, lo que permite contemplar la posibilidad de una comercialización no solo a nivel nacional sino internacional, contemplando aspectos muy determinantes como el peso y volumen de este tipo de producto, que implica consideraciones en su transporte, pero que se compensa ya que su resistencia es alta y su valor en cuanto a materia prima es bajo

La demanda de artesanía Colombiana es alta pero requiere tener en cuenta consideraciones como calidad y precio, aspectos que en este y en los demás productos son de vital importancia en su comercialización. La forja ha pasado por diferentes estados en este momento el que cuenta con más demanda es el de decoración con productos de diferentes tamaños y accesorios que ambienten un espacio y hagan juego entre sí no solo por forma sino por valores como manejo de materiales, antigüedad, color, forma y otros impresos directamente por el usuario.

En este momento las tendencias que marcan la decoración están dadas por objetos utilitarios y a la vez decorativos los cuales representen o hagan semejanza al pasado, modelos antiguos productos anticados, que simulen el paso del tiempo materiales que permitan apreciar el trabajo de la mano del hombre, y la forja es uno de ellos por cuanto el metal antagónicamente ofrece maleabilidad para su trabajo, pero una gran resistencia después de realizado el producto, además que es uno de los materiales más antiguos y que ha soportado el paso del tiempo sin muchas transformaciones.

En la era que estamos viviendo el ser humano reconoce que necesita retornar a su interior a dar importancia a todos aquellos valores espirituales que ha perdido y es por ello que se apega a aquellos objetos que de una manera u otra le ofrecen cierta paz y tranquilidad como son las velas en sus diferentes presentaciones (colores y formas). El resurgimiento de ciencias como la astrología la metafísica han traído de vuelta productos como los **candelabros** que además de retornarnos a otros tiempos nos ofrecen según estas ciencias elementos que antes eran desconocidos para nosotros y que nos ayudaran a recuperar sistemáticamente la paz interior que buscamos.

En el mercado de los candelabros y candeleros encontramos diferentes tamaños, desde los más pequeños hasta los más grandes lo mismo que desde uno hasta 15 o más velas. Este tamaño va de acuerdo al número de velas, a su ubicación y al diseño desarrollado, algunos son para espacios pequeños como alcobas salas de estar, comedor etc. como otros para grandes espacios como corredores restaurantes, salas de exposición o galerías etc.

Dentro de los productos similares que encontramos en el mercado tenemos los candelabros elaborados en otros materiales como madera los cuales también van dirigidos a ambientes específicos, pero se encuentran más limitados en cuanto a tamaños por cuanto el mayor número que encontramos es de candeleros, con acabados al natural o con pintura lacada o acrílica, los precios oscilan de acuerdo a la madera utilizada y sus acabados, los encontramos desde \$ 5 000 en adelante generalmente basados en figuras torneadas.

Otros tipos de candelero y candelabros que encontramos son los elaborados en electroplata o latón, los cuales son elaborados generalmente en serie por métodos como fundición y moldeo, dentro de los cuales encontramos propiedades muy similares a la forja en cuanto a tamaños y posibilidades pero que no entrarían a hacer parte de la artesanía por cuanto su producción es industrial, encontramos en ellos valores más altos que los de madera, pero en algunos casos menores que los de la forja, los precios oscilan entre \$ 15 000 y \$ 200 000.

Los almacenes en donde encontramos estos productos generalmente se encuentran en Bogotá por ser ciudad capital, pero no necesariamente en un solo sector es así como los

vemos en sectores como el centro y el norte, en almacenes especializados en artículos decorativos, de regalo, artesanías y misceláneas. Y ahora con el nuevo fenómeno del efecto de las velas los vemos en almacenes especializados en artículos esotéricos los cuales han surgido últimamente en todas las ciudades no solo capitales sino intermedias

Por tal razón vemos que este producto se puede comercializar dependiendo del modelo y tamaño en cada uno de estos lugares resaltando de antemano su gran competitividad en cuanto no existe en el mercado hasta el momento un producto igual que combine la baldosa y el metal en la línea de los candelabros.

2. PROPUESTA DE DISEÑO

2.1 Sustentación

Se plantea la asesoría teniendo en cuenta una continuidad con la realizada hace dos años debido a que según el diagnóstico realizado el producto desarrollado hasta el momento es muy bueno, pero requiere de evaluación y asesoría en cuanto a la parte de forja la cual presenta problemas de calidad y producción, además se necesita una línea de productos, en este caso por demanda se plantean los candelabros los cuales se pretende diseñar para diferentes espacios y puntos de luz. La asesoría se puntualiza en la definición de producto y en el desarrollo de las fichas técnicas necesarias para una futura producción y comercialización de estos productos.

El producto se define como línea de candelabros, dentro de los cuales encontramos candelero para mesa, candelabros para mesa de dos, tres y cuatro velas, candelero para pared, y candelabro para pared de tres velas. En todos ellos se propone manejar la forma básica de la forja que es la voluta, la cual se presenta en cada uno de los diseños ya sea como unidad básica, como elemento estructural o como elemento decorativo. En todos ellos se pretende manejar calibres específicos en los materiales como varilla cuadrada de $\frac{1}{2}$ " , platina de $\frac{1}{2}$ " , y lamina calibre 20, con ello se obtiene uniformidad y facilidad en el momento del ensamble y montaje.

Los tamaños desarrollados corresponden a los diferentes lugares en que pueden ser ubicados tanto los de pared como los de mesa y a un factor determinante como es el tamaño (diámetro y altura) de las velas y velones,

Para los acabados de la forja se plantean los siguientes:

Natural Se puede obtener dejando el color natural del hierro, o sometiéndolo a factores climáticos naturales para dar efecto anticado, este segundo es viable siempre y cuando se cuente con el tiempo necesario para su proceso y se le apliquen después acabados (lacas) para lograr un acabado permanente y definitivo.

Quemado En el caso de las piezas elaboradas en platina se puede aplicar la técnica de quemado con aceite, para este se aplica sobre la pieza aceite automotriz y luego se lleva a la fragua para quemarla durante unos segundos, esto ofrece colores tornasolados estéticamente muy agradables.

Anticado El anticado se puede realizar con patinas especiales o con pinturas preparadas en tonalidades verde, café, rojo acompañadas de bases metalizadas que le dan al producto una presentación más llamativa. En este caso se eligen estos tonos ya que son los que el material en su proceso de oxidación y envejecimiento presenta más frecuentemente.

Un aspecto importante a tener en cuenta es la participación en un solo producto de oficios y técnicas diferentes que permiten y dan la oportunidad a los artesanos de trabajar en equipo, por lo tanto ofrecen integración en un sector como Manizales en el cual ha sido hasta el momento difícil lograr este objetivo.

Dentro de la actividad artesanal encontramos que en el caso de la pintura sobre baldosa participan un gran número de personas guiadas por una artesana que ha logrado, con esto involucrar mano de obra de la región y dar oportunidad de encontrar en una actividad artesanal las oportunidades que en otros sectores le han sido negadas.

En el caso de la baldosa los diseños y colores corresponden a este medio natural en que se desarrolla el producto, ya que debido a la técnica manual, los diseños preferiblemente deben contener líneas no muy definidas las cuales se pueden perder en el momento de la quema del esmalte, por ello que no se plantea la idea de diseños geométricos los cuales no facilitan la labor. Las formas orgánicas permiten además la aplicación de una gran gama de colores los cuales enriquecen y dan calidez y vida a un material como el hierro, teniendo en cuenta el desarrollo de gamas dentro de los azules que se contrastan con los amarillos y los naranjas para dar esta calidez, o dentro de los rojos que junto con los verdes resaltan el ambiente natural en que se desarrollan.

Es de consideración y evaluación la gran aplicación de mano de obra o actividad netamente manual dentro de este producto, lo cual enriquece y permite mostrar todo un contexto cultural al rededor de la línea seleccionada en este caso.

3. PRODUCCION

3.1 Proceso de producción

Para la producción de los candelabros se dividen los oficios de cerámica y forja, cada uno de ellos realiza la parte correspondiente, en su taller, para luego realizar el ensamble, que en este momento se realiza en el taller de cerámica

Cerámica :

Proceso productivo

1. Preparación del material
2. Diseño gráfico de la pieza
3. Aplicación de esmaltes colores de fondo.
4. Secado natural.
5. Aplicación de línea de contorno.
6. Horneado

Forja

Proceso productivo

1. Preparación del material (cortado de cada una de las piezas)
2. Sobre la fragua se colocan las piezas hasta su estado incandescente (solo aquellos lugares que van a ser forjados).
3. Forjado.
4. Modelado.
5. Ensamble con soldadura.
6. Anticado

Ensamble de las piezas de forja con la cerámica decorada

Todo el proceso se describe gráfica y teóricamente en las fichas anexas.



Material

Se toma a medida de la pieza sobre una baldosa de tamaño específico, procurando utilizar gran porcentaje del material

Cerámica

1

Se corta la pieza con cortadora para baldosa

Siluetado

Se limpia la pieza con un trapo limpio y seco para retirar residuos de polvo y grasa ya que estos impedirán la adherencia de las pinturas

Cerámica

2

Usando papel carbon se traslada el dibujo sobre la baldosa



Decorado

Con pincel se aplican los colores de fondo, procurando dejar una capa gruesa de pintura, se deja secar durante varias horas

Cerámica

3

Luego se aplica a línea de contorno que ayuda a dar definición a las figuras decoradas



Horneado

Se llevan las piezas al horno, después de que la pintura se haya secado totalmente.

Cerámica

4

Se hornean a 1 000 grados centígrados durante siete horas. Se deja enfriar el horno cerrado, y luego se sacan las piezas



Material

Se enciende la fragua con unos metros de anticipación hasta que el carbón mineral utilizado se torne de color rojo.

Forja

1

Después de cortado el material con las medidas de las piezas se coloca sobre el carbón hasta su estado incandescente.

Forjado

Se toman las piezas con herramientas adecuadas y se les empieza a dar forma a base de golpes con un mazo.

Forja

2

Con ayuda de las mismas herramientas se elaboran las bolitas formadas en el diseño.



Forjado

Con la ayuda de herramientas como la prensa de banco, alicates, llaves, martillo y algunos moldes y matrices se elaboran cada una de las figuras definidas de acuerdo al despiece elaborado sobre el diseño.

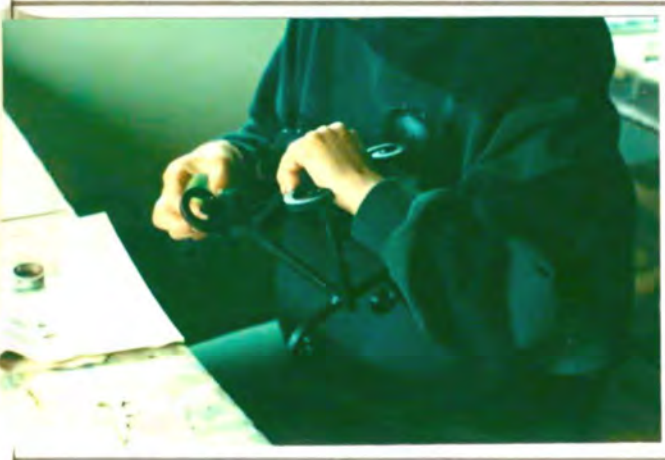
Todo esto se realiza mientras el material está caliente.

Forja
3

Modelado

Algunas de las piezas se elaboran en frío, para ello se corta el material con las medidas requeridas, y con la ayuda de matrices y algunas herramientas se les va modelando de acuerdo a la forma deseada, para luego ser ensambladas con puntos de soldadura eléctrica.

Forja
4



Anticado

El anticado en este caso se realiza manualmente, preparando la pintura con el color deseado, y aplicándola con una esponja se logra así diferentes acabados.

El secado se realiza al aire libre para lo cual se requiere de apenas unos minutos.

*Forja y
Cerámica*

5

Ensamblaje

Se prepara el adhesivo a utilizar y se aplica sobre las dos superficies cerámicas y forjadas. Se unen las piezas y sobre ellas se aplica presión durante varios minutos, para lograr una total adherencia.

*Forja y
Cerámica*

6

3.2 Capacidad de producción

| PRODUCTO | TIEMPO MANO DE OBRA POR UNIDAD | | | PROD/DIA | PROD/SEM | PROD/MES |
|-----------------------------------|--------------------------------|---------|------------|------------|-------------|--------------|
| | CERÁMICA | FORJA | ENSAMBLAJE | | | |
| Candelero para pared | 2 Horas | 8 Horas | 1 Hora | 1 Unidad | 12 Unidad | 50 Unidad |
| Candelero para mesa | 1 Hora | 3 Horas | 0.5 Horas | 4 Unidades | 30 Unidades | 120 Unidades |
| Candelabro para pared | 3 Horas | 8 Horas | 1 Hora | 1 Unidad | 10 Unidad | 40 Unidades |
| Candelabro para mesa dos velas | 4 Horas | 8 Horas | 1.5 Horas | 1 Unidad | 10 Unidad | 40 Unidades |
| Candelabro para mesa tres velas | 1.5 Horas | 4 Horas | 1 Hora | 3 Unidades | 20 Unidades | 80 Unidades |
| Candelabro para mesa cuatro velas | 1 Hora | 6 Horas | 1 Hora | 2 Unidades | 10 Unidades | 40 Unidades |

El total de producción diaria esta dado por lo realizado por un artesano de la forja, lo que implica que lo podemos multiplicar por el numero de artesanos que participen en la producción

En el caso de la cerámica existen tiempos de espera y secado que en una producción senada, se reducirían y no alterarían la producción total diaria, semanal o mensual, la cantidad producida en cerámica sería en otra escala ya que esta se realiza en menor tiempo y la mano de obra existente para tal fin es muy alta

3.3 Costos de producción

En el caso de la actividad artesanal el calculo de costos se dificulta, por cuanto el artesano no maneja este sistema claramente, pero es importante recalcar que en la localidad de Manizales son muchos los intentos que se han realizado y que en el caso específico de esta asesoria se incluyo este tema para tener claros los elementos determinantes en la definición del precio de los nuevos productos

Sin embargo se hace necesario dejar claro que el siguiente es el cuadro de costos mas sobre el no esta determinado el precio definitivo, por cuanto para el se necesita conocer volúmenes de producción los cuales determinan otros gastos como empaque transporte y en algunos casos se definiría los gastos fijos como servicios y otros valores

COSTOS DE PRODUCCION POR PRODUCTO

| | Candelero de pared | | Candelero de mesa | | Candelabro de dos velas | | Candelabro de pared | |
|------------------------------|--------------------|------------------|-------------------|-----------------|-------------------------|------------------|---------------------|------------------|
| COSTOS DIRECTOS | | | | | | | | |
| PRODUCCION POR OFICIO | | | | | | | | |
| CERÁMICA | 8.5 x 25 | \$ 4.000 | 7.5 x 7.5 | \$ 1.200 | 25x25 (2) | \$ 14.000 | 15cm | \$ 12.000 |
| FORJA | | \$ 20.000 | | \$ 2.500 | | \$ 20.000 | | \$ 20.000 |
| ANTICADO Y MONTAJE | | \$ 2.000 | | \$ 1.000 | | \$ 2.500 | | \$ 2.500 |
| TOTAL | | \$ 26.000 | | \$ 4.700 | | \$ 36.500 | | \$ 37.500 |

| | Candelabro de cuatro velas | | Candelabro de tres velas | | Espejo mediano | | Espejo grande | |
|------------------------------|----------------------------|-----------|--------------------------|-----------|----------------|-----------|---------------|-----------|
| COSTOS DIRECTOS | | | | | | | | |
| PRODUCCION POR OFICIO | | | | | | | | |
| CERAMICA | | \$ 2 300 | 15x15cm | \$ 2 000 | | \$ 28 000 | | \$ 36.000 |
| FORJA | | \$ 17 000 | | \$ 15 000 | | \$ 30 000 | | \$ 40 000 |
| ANTICADO Y MONTAJE | | \$ 2,000 | | \$ 2 000 | | \$ 2 000 | | \$ 2 500 |
| ESPEJO | | | | | | \$ 3 000 | | \$ 3.600 |
| TOTAL | | \$ 21,300 | | \$ 19 000 | | \$ 63 000 | | \$ 82 100 |

Estos costos de producción representan el valor que tiene para cada uno de los oficios artesanales el realizar su producto correspondiente. se encuentran discriminados por cerámica, forja, anticado y montaje que es el proceso adicional el cual reúne los dos oficios pero que en este momento se realiza en el taller de cerámica El espejo se compra ya cortado y biselado lo que acarrea un costo adicional el cual encontramos en el cuadro

MATERIA PRIMA E INSUMOS UTILIZADOS POR PRODUCTO

| | CANDELERO DE PARED | CANDELERO DE MESA | CANDELABRO DE MESA (2) | CANDELABRO DE PARED (3) | CANDELABRO DE MESA (4) | CANDELABRO DE MESA (3) | ESPEJO MEDIAN | ESPEJO GRAND |
|----------------------------|--------------------|-------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|---------------|--------------|
| MATERIA PRIMA | | | | | | | | |
| Baldosa de porcelana | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Varilla cuadrada de 1/2" | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Lamina CR Calibre 20 | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Platina de 1/8 x 1/2" | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Tubo metálico de 1/2" | | X | X | X | X | X | | |
| INSUMOS | | | | | | | | |
| Soldadura Eléctrica | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Carbón de piedra | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Pintura | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Espejo | | | | | | | X | X |
| TIEMPO MANO DE OBRA | 11 Horas | 4.5 Horas | 12 Horas | 13.5 Horas | 8 Horas | 6.5 Horas | 8 Horas | 10 Horas |

VALOR DEL PRODUCTO

| | CANDELERO DE PARED | CANDELERO DE MESA | CANDELABRO DE MESA (2) | CANDELABRO DE PARED (3) | CANDELABRO DE MESA (4) | CANDELABRO DE MESA (3) | ESPEJO MEDIAN | ESPEJO GRAND |
|---------------------------|--------------------|-------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|---------------|--------------|
| VALOR DEL PRODUCTO | | | | | | | | |
| PROTOTIPO | \$ 26 000 | \$ 4 700 | \$ 36 500 | \$ 37 500 | \$ 21 300 | \$ 19 000 | \$ 63.800 | \$ 82 100 |
| COSTO NETO | \$ 26 000 | \$ 4 700 | \$ 36 500 | \$ 37 500 | \$ 21 300 | \$ 19 000 | \$ 63.800 | \$ 82 100 |
| COSTO ARTESANO | \$ 23 400 | \$ 4200 | \$ 32 850 | \$ 33.750 | \$ 19 170 | \$ 17 100 | \$ 57 420 | \$ 73 890 |
| COSTO VENTA COM. | \$ 32 000 | \$ 6 000 | \$ 46 000 | \$ 47 000 | \$ 27 000 | \$ 24 000 | \$ 80.000 | \$ 100 000 |

3.4 Control de calidad

Tanto en la cerámica como en la forja son muchos los controles que hay que tener en el proceso para que el resultado sea una pieza de excelente calidad.

Los siguientes son algunos de los aspectos más importantes a tener en cuenta por parte del artesano durante el proceso productivo de cada uno de los productos

CERAMICA

- La materia prima debe ser de excelente calidad, lo que implica que no se encuentre con grietas ni peladuras
- La capa de esmalte debe ser suficientemente gruesa, debe notarse un relieve de aproximadamente 3 milímetros
- Preferiblemente secado al aire libre y durante un tiempo aproximado de 24 horas dependiendo el clima.
- No se debe colocar una pieza sobre otra.
- Para transportarlas al horno se deben envolver en telas o paños suaves para que no se rayen
- Las piezas se deben enfriar antes de sacarlas del horno aproximadamente de un día para otro, dependiendo del horno utilizado, así no se presentarían grietas ni craquelados

FORJA

- Es importante desarrollar matrices para el desarrollo de figuras a repetir
- Los calibres de los materiales preferiblemente deben ser iguales para que actúen de igual forma en el momento del forjado y la soldadura.
- Los puntos de soldadura se deben trabajar en lugares estratégicos, de modo que estructuren, pero que en lo posible sean ocultos
- Únicamente se deben colocar los puntos necesarios por cuanto estos alteran la forma, el color y la textura
- En el momento del ensamblaje de las piezas es necesario estar tomando medidas y nivelar las piezas para que al final se obtenga buena simetría y estabilidad.
- Las piezas de forja deben contener elementos de soporte para las piezas cerámicas
- los suficientes para garantizar su estabilidad.

3.5 Proveedores

El siguiente es el grupo de artesanos que en esta región desarrollan este tipo de producto

| ARTESANO | OFICIO | DIRECCION | TELEFONO | CIUDAD |
|--------------------|----------|---------------------|----------|------------|
| Gloria Naranjo | Cerámica | Cra 5 No 15 -10 | 77 34 60 | Villamaria |
| Samuel Florez | Forja | Calle 24 No. 12 -14 | 80 63 08 | Manizales |
| Roberto Cotrino | Forja | | 78 42 68 | Manizales |
| Alexander González | Forja | | | Villamaria |

4. COMERCIALIZACION

4.1 Mercados sugeridos.

El mercado al que va dirigido este tipo de producto es el perteneciente a un estrato alto el cual involucra dentro de su decoración este tipo de producto, y sus compradores serían básicamente mujeres y hombres adultos que deseen decorar un espacio específico, o como obsequio en una ocasión específica. Dentro de los espacios en los cuales se puede ubicar el producto se encuentra en la casa (moderna o clásica) en el comedor, la sala, corredores, cuartos etc., y en otros lugares como oficinas salones puntos de venta etc.

Se plantea dirigir su comercialización nacional e internacionalmente por cuanto es un producto novedoso y con un valor cultural muy grande que es impreso por sus artesanos

Los candelabros más que ubicarse en un almacén de artesanías, también se pueden comercializar en almacenes de decoración y de diseño interior por su inherente mano de obra, lugares que resalten la técnica y los materiales utilizados

4.2 Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad.

En el caso de la cerámica estos aspectos se han contemplado, se cuenta con una imagen gráfica que identifica el taller artesanal, pero esta limitada a la razón social y al manejo comercial global es importante en este caso complementar la propuesta realizada en la asesoría acerca de la etiqueta ya que ella acompañará al producto y ofrecerá al usuario final toda la información acerca del producto que está adquiriendo además esto le permitirá que se involucren y participen los artesanos que desarrollan partes complementarias en el proceso

El sello de identidad puede plantearse a nivel de grupo con ello se apoyará la integración y se buscará fortalecer el objetivo de la conformación del Núcleo Artesanal de Manizales. Puede proyectarse una asesoría puntual en este aspecto esto garantizará su desarrollo y futura aplicación a todos los productos

4.3 Propuesta de empaque.

En este momento no existe empaque para este proyecto sin embargo se planteó la idea de desarrollar una propuesta que involucre a su vez empaque-embalaje, ya que por tamaño, volumen y peso del producto esto facilitará su protección y fácil transporte. Este empaque puede convertirse en otro producto que involucre mano de obra diferente en este caso es posible pensar en carpintería, pensando en utilizar materiales maleables, livianos y resistentes o en la combinación madera fique. materiales y actividades que en este momento se están rescatando en la región.

Los costos del empaque estarían incluidos en el producto final o se contemplarían como adicionales en caso de venderse como empaque especial o estuche. También se podría pensar en utilizar material reciclaje que aminore y simplifique los costos.

Se hace necesario incluir esta asesoría dentro del programa de apoyo al grupo, ya que requiere un estudio profundo, pero su resultado favorecerá a los diferentes artesanos y proyectará su producto en el mercado.

4.4 Propuesta de embalaje.

Dependiendo del empaque diseñado se definirá el embalaje, sin embargo es de tener en cuenta que es un producto muy pesado, y que ocupa mucho volumen, además que necesita cierto grado de estabilidad para su protección debido a que aun cuando la forja es muy resistente, tiene una combinación con cerámica que lo hace muy frágil y delicado.

4.5 Propuesta de transporte.

El transporte del producto en este caso se puede realizar por vía terrestre o aérea, solo que implicaría altos costos por su peso y volumen, por esto se propone evaluar la parte de empaque y embalaje, ello colaboraría para reducir costos de envío y transporte.

A medida que se fortalezca y unifique el grupo artesanal esto les ayudaría para el diseño unificado de una solución de transporte que favorezca y colabore al traslado de los productos de Manizales al lugar de destino, garantizando su protección y buen manejo.

Cerámica

1. ANTECEDENTES.

1.1 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A. en este oficio

Artesanías de Colombia visitó su diseñador Industrial Manuel Ernesto Rodríguez, la ciudad de Manizales en los meses mayo y junio del año 1995, periodo en el cual prestó asesoría de diseño al oficio de cerámica dentro de la cual se planteó el diseño y desarrollo de vasijas de diferentes formas y tamaños

Ello le representó al artesano una nueva propuesta para mejorar sus opciones en el mercado y en ese momento participar en Expoartesanías, los resultados obtenidos no fueron los esperados por el artesano y por tal razón se vio en la obligación de dejar la producción de esta nueva propuesta

Otra alternativa presentada en esta época fue la de desarrollar piezas para decoración que consistían en aplicaciones en cerámica de elementos sacados de las tallas y calados de la región elementos que solamente llegaron a la etapa de prueba pero que mostraron la posibilidad y entusiasmo con que contaba la artesana para desarrollar nuevos productos. Esta información se obtuvo con la visita de diagnóstico ya que fue imposible ubicar la información que el diseñador enviado por Artesanías de Colombia había registrado en su visita

Por tal razón se eligió este taller artesanal para el desarrollo de una línea de mesa la cual incluyera estos elementos desarrollados y le ofreciera una opción para entrar en el mercado con productos nuevos y relacionados entre sí.

1.2 Análisis del mercado

En el mercado encontramos muchas piezas desarrolladas en cerámica, pero muchas de ellas realizadas industrialmente lo que permite su fácil adquisición pero lo que representa pérdida de valores como identidad cultural, exclusividad, reflejo de la mano del hombre y otros elementos que en virtud ofrece la artesanía.

La oferta en este campo es muy alta, pero en pocos casos encontramos en el mercado piezas artesanales en la categoría de línea de producto, la mayoría de los casos sí pertenecen a la línea de decoración encontramos piezas únicas y de un valor muy elevado, y si a cambio encontramos piezas de menor valor estas carecen de elementos que puedan hacerlas entrar en la categoría de la decoración.

En el mercado nacional encontramos piezas independientes que cumplen por aparte cada una de las funciones de los elementos presentados en la línea los hay en todos los materiales, formas y tamaños y sus precios varían de acuerdo a estas características

La demanda cada día está más marcada por el rescate de valores intrínsecos como entorno, trabajo manual, materiales naturales y otros elementos que ofrece la artesanía además existe un interés por decorar con elementos diferentes útiles de bajo costo y que participen en conjunto en el entorno para el cual fueron seleccionados por tal razón una línea de productos que además de decorar responda a una función específica es más impactante y viable su comercialización.

Las tendencias de decoración actuales muestran una búsqueda de la combinación materia inerte y viva, es por ello que encontramos formas, texturas y matices que nos reflejan sobre los objetos la calidez, el movimiento, el ritmo y la simetría, todos estos elementos encontrados en las formas básicas de la naturaleza.

En cuanto a los colores es de resaltar que la cerámica pasa de colores pasivos a colores activos que transmiten luz dinamismo colores fuertes que contrastan con espacios inmóviles y neutros

2. PROPUESTA DE DISEÑO

2.1 Sustentación

Se plantea la asesoría teniendo en cuenta la participación de la artesana y su deseo de desarrollar nuevos productos que lleguen a ser comercializados en diferentes medios, y gracias a esta oportunidad continuar con su actividad de capacitación y participación de un mayor número de artesanos en su taller.

El trabajo desarrollado en la región a través de los tiempos y que le ha dado a la región la oportunidad de trascender en el mercado es el trabajo desarrollado con el calado y la talla, elementos que nos sirven de referente para obtener en la cerámica aspectos como simetrías manejo de espacios texturas relieves contrastes negativos y positivos: elementos que ofrecen a la forma un desarrollo estético muy alto y lúdico

La asesoría desarrollada en este caso está enfocada a la definición de productos por cuanto es el punto más débil de este taller y el que le exigirá al artesano mayor capacitación y práctica en el desarrollo de la cerámica
Se propone para tal fin la línea de mesa, la cual incluye piezas como florero, frutero, bandeja bombonera, servilletero y portavasos los cuales se formalmente están definidos por formas básicas como el cilindro el cono, la esfera, y elementos laminares que cortados y curvados nos permitirán obtener las formas deseadas.
La decoración de cada una de las piezas se propone con un mismo tema y concepto en este caso se propone el espiral o volutas que lleven a la cerámica el concepto manejado en la talla de esta región, distribuidos simétricamente y rítmicamente

Los colores propuestos son colores básicos fuertes como el azul, rojo o verde los cuales pueden ser combinados mate y brillante (En este caso se utilizo el color café por dificultades en la consecucion de los materiales) pero que nos muestra otra posibilidad de presentar la linea con esmaltes naturales o artisticos
El tamaño esta definido por proporciones obtenidas entre base y altura de cada uno de los productos, y por la función específica que van a desarrollar.

Las piezas cerámicas están sujetas a una serie de pruebas por cuanto muchos de sus elementos son nuevos y no pertenecen a la técnica manejada por el artesano en este momento, pero se pretende rápidamente llegar a desarrollar rápidamente una propuesta definitiva, que ofrezca posibilidades para su adquisición en cuanto a tamaño, color, y acabados por lo tanto es importante acompañar al artesano en este proceso, para con ello lograr mutuamente un buen resultado.

Estos productos pueden llegar a ser competitivos si sobre ellos se desarrollan prototipos de gran calidad que permitan desarrollar técnicas más productivas como son el moldeo y torno de las piezas

3. PRODUCCION

3.1 Proceso de producción

Para la producción de la línea de mesa en cerámica, encontramos varias técnicas dentro de ellas tenemos el modelado, el moldeado, y el torno cada una de ellas se puede combinar entre sí para obtener el resultado deseado.

Para una producción seriada se propone el siguiente proceso productivo

Para las piezas de revolución como la bandeja el frutero. la bombonera y el florero se propone utilizar la siguiente técnica

- Elaborar matriz en el torno
- Elaborar guía para la decoración
- Decorar manualmente
- Secar la pieza.
- Elaborar molde en yeso
- Hacer vaciado.
- Hornear
- Aplicar esmalte y acabados finales
- Hornear nuevamente

Para las piezas planas como servilletero y portavasos se propone desarrollar la siguiente técnica

- Elaborar modelado con placa o plancha
- Decorar el modelo manualmente
- Secar la pieza
- Elaborar molde en yeso
- Hacer vaciado
- Hornear
- Aplicar esmaltes y acabados finales
- Hornear nuevamente.

A continuación se describe gráfica y teóricamente cada uno de los pasos desarrollados en la producción de los prototipos (ver fichas anexas)



Materia Prima

Como a materia prima o arcilla se adquiere en bloques se coloca dentro de agua, su sedimentación

Esta colada se pasa por el tamiz para garantizar su calidad y pureza

Cerámica

1

Amasado

Sobre una superficie plana se amasa la arcilla aplicandole calor si es necesario

Con la ayuda de rodillos y paletas se elabora la plancha de grosor deseado afirmandola completamente para eliminar burbujas

Cerámica

2



Modelado

Con la ayuda de elementos como bisturí, troqueles o espátulas se cortan las formas básicas sobre la plancha ya elaborada.

Cerámica

3

Estas piezas preferiblemente se deben trabajar inmediatamente o almacenar para que no pierdan humedad.



Cerámica

4

Decorado

La técnica del modelado con plancha permite trabajar las partes independientemente y luego ensamblar.

Se elaboran los elementos de decoración, y se van colocando sobre la plancha, abiendo antes picado el material y aplicado agua para lograr una total adherencia

Utilizando una matriz, como soporte se ubican las diferentes piezas para formar el diseño definitivo



Torneado

La técnica del torno nos permite obtener formas de revolución de gran calidad

Sobre las piezas ya elaboradas se aplica a la decoración igual que en la técnica de la placa. Con la ayuda de una espuma húmeda se arreglan los bordes o imperfecciones que se quedan de torneado.

Después de secas las piezas cerámicas se llevan a horno a 1.000 C a la primera quemada

Cerámica

5



Esmaltado

Se le aplica una o dos capas de esmalte a las piezas cerámicas, después de su primera quema y se envían al horno para una segunda quema a 1000 C. Algunos esmaltes se aplican sobre las piezas en biscocho y otros no necesitan ser quemados posteriormente.

Cerámica

6

Horneado

El horneado se realiza e acuerdo al material utilizado. En la mayoría de los casos se aplica el siguiente proceso:

Cerámica

7

| | |
|-------------------------------|----|
| Baja temp. Pérdida de humedad | 3 |
| Alta temp. Quemado | 3H |
| Apagado. Enfriado | 4H |

3.2 Capacidad de producción

| PRODUCTO | TIEMPO DE MANO DE OBRA POR UNIDAD | | | | PRODUCCION/ DIA | PRODUCCION/ SEMANAL | PRODUCCION/ MENSUAL |
|--------------|-----------------------------------|----------|------------|------------|-----------------|---------------------|---------------------|
| | Modelado | Moldeado | Vaciado | Acabados | | | |
| Florero | 8 horas | 4 horas | 10 minutos | 30 minutos | 15 unidades | 85 unidades | 340 unidades |
| Frutero | 10 horas | 4 horas | 15 minutos | 30 minutos | 15 unidades | 85 unidades | 340 unidades |
| Bandeja | 12 horas | 6 horas | 20 minutos | 40 minutos | 10 unidades | 55 unidades | 220 unidades |
| Bombonera | 8 horas | 4 horas | 10 minutos | 30 minutos | 15 unidades | 85 unidades | 340 unidades |
| Portavaso | 2 horas | 1 hora | 5 minutos | 15 minutos | 30 unidades | 165 unidades | 660 unidades |
| Servilletero | 3 horas | 2 horas | 5 minutos | 20 minutos | 30 unidades | 165 unidades | 660 unidades |

El total de producción diaria esta dado por las técnicas y el proceso desarrollado para la obtención de las piezas, cabe destacar que para la elaboración de los prototipos el tiempo empleado es muy alto y que para su reproducción existen otras técnicas mucho mas rapidas con las cuales se pueden obtener iguales resultados y en menor cantidad de tiempo, la capacidad también esta dada por la cantidad de produccion a realizar ya que en la ceramica existen muchos tiempos de espera como es en el secado de las piezas, tiempo durante el cual se combinan otras actividades y la capacidad total aumenta

La capacidad de producción en este caso también se encuentra limitada por el espacio fisico, la cantidad y el tamaño de los hornos aspectos que se deben considerar en el momento de calcular un volumen de producción determinado, y por aspectos como si el producto se elabora por la técnica del vaciado, el numero de moldes utilizados ampliara la capacidad de producción

3.3 Costos de Producción

Los costos de producción dependerán de la técnica utilizada y del volumen de producción, lo mismo del numero de personas y del salario asignado a cada uno de ellas, teniendo en cuenta estos elementos y los restantes como empaque, transporte y los costos fijos se obtendrá el precio de cada una de los productos de la linea

COSTOS DE PRODUCCION POR PRODUCTO

| | FLORERO | FRUTERO | BANDEJA | BOMBONERA | PORTAVASO | SERVILLETERO |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| COSTOS DIRECTOS | | | | | | |
| MANO DE OBRA y M.PRIMA | | | | | | |
| CERAMICA | \$ 10.000 | \$ 12.000 | \$ 16.000 | \$ 12.000 | \$ 1.000 | \$ 1.500 |
| ESMALTE | \$ 3.000 | \$ 3.000 | \$ 4.000 | \$ 3.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 |
| QUEMA | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.500 | \$ 800 | \$ 500 | \$ 500 |
| TOTAL | \$ 14.000 | \$ 16.000 | \$ 21.500 | \$ 15.800 | \$ 2.500 | \$ 3.000 |

3.4 Control de calidad

La cerámica es uno de los oficios en que mas cuidados se deben tener por cuanto muchos de sus problemas solo se descubren al final, y por tal razón se hace difícil encontrarles solución, es así como se deben crear sistemas de control y cuidado con las piezas durante todo el proceso, con los materiales con las herramientas, en el almacenamiento etc

A continuación se presentan una serie de aspectos a tener en cuenta para obtener un producto de excelente calidad

La materia prima debe ser de excelente calidad esto lo determina el lugar de extracción su contenido de minerales y hasta su color

- Se debe almacenar y proteger mientras se utiliza del aire y polvo.
- El tamizado debe ser fino y bien elaborado
- El proceso de modelado de una pieza preferiblemente se debe desarrollar el mismo día
- El secado de las piezas debe hacerse con sumo cuidado, además para ello se deben ubicar en lugares planos y ayudarlas con elementos para evitar grietas y deformaciones
- Únicamente se llevarán al horno aquellas piezas que estén totalmente secas.

3.5 Proveedores

El siguiente es el grupo de artesanos que desarrollan la técnica de la cerámica y que por consiguiente están en condición de desarrollar el producto.

| ARTESANO | OFICIO | DIRECCION | TELEFONO | CIUDAD |
|---------------------|----------|----------------------|----------|------------|
| Maria Ligia Zuluaga | Cerámica | Cra. 10 No. 76 -121s | 75 13 57 | Manizales |
| Maria Elena Giraldo | Cerámica | Calle 45 No. 34 - 27 | 88 16 05 | Manizales |
| Elena Vallejo | Cerámica | Cra. 5 No. 15 - 10 | 77 34 60 | Villamaria |
| | | | | |
| | | | | |

4. COMERCIALIZACION

4.1 Mercados sugeridos.

El mercado al que va dirigido este tipo de producto es al perteneciente a un estrato social medio-alto y alto, generalmente mujeres adultas, las cuales buscan un producto además de decorativo que cumpla una función específica, se plantea que su comercialización se realice en almacenes de decoración, de regalos y artesanal, ya que es un producto nuevo, lo mismo que a nivel nacional

El espacio a ocupar es la zona social de la casa conformada por el comedor y la cocina, esta puede tener un diseño clásico, antiguo o moderno los acabados de estas piezas permitirán ser elegidos de acuerdo a la situación

Es importante tener en cuenta que si se llega, después de un gran estudio y aplicación de las mejores técnicas en el proceso, a un producto de excelente calidad, se puede pensar en otros mercados como el internacional

4.2 Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad.

Este proyecto específicamente se desarrolló en un taller artesanal que cuenta con su razón social único elemento que ha sido utilizado para acompañar los productos hasta el momento desarrollados, por lo tanto se hace necesario desarrollar junto con el artesano un proyecto que contemple estos aspectos, y que a su vez ayude a dar una mejor presentación al producto lo mismo que a determinar su creador y lugar de fabricación

Al igual que en los demás oficios se plantea una propuesta a nivel de grupo que integre el núcleo artesanal de Manizales, y que permita su implementación rápida y efectiva

4.3 Propuesta de empaque.

En este momento no se cuenta con un empaque específico para este producto, lo que implica que se debe generar este proyecto a nivel de asesoría, se propuso en el desarrollo de la visita diseñar un empaque individual para cada pieza en un material reciclable de un color neutro que permita ser impresa allí su parte gráfica Lo mismo que tener en cuenta el diseño de un empaque para la línea completa puesto que esto facilitara su protección y transporte

El empaque en lo posible debe ser plegable para su almacenamiento, además debe ofrecer protección ya que contendrá piezas muy frágiles

4.4 Propuesta de embalaje.

Dependiendo del empaque diseñado, se definirá el embalaje, sin embargo es de tener en cuenta que es un producto muy frágil, y que algunas de sus piezas ocupan gran volumen además que necesitan protección porque al ser apiladas aumenta el riesgo de rompimiento

El embalaje dependerá de las piezas a transportar tanto en cantidad como en forma y volumen por lo tanto se debe contar con diferentes alternativas para que de acuerdo al caso se utilice una de ellas

4.5 Propuesta de transporte.

El transporte del producto en este caso se puede realizar por vía terrestre o aérea se propone evaluar la parte de empaque y embalaje, y de acuerdo a ello determinar que sistema utilizar para reducir costos, pero ante todo para brindar seguridad a las piezas transportadas

Este oficio puede involucrarse dentro de un plan conjunto de transporte de productos el cual favorece y colabora al traslado de los productos de Manizales al lugar de destino, garantizando su protección y buen manejo

Carpintería

1. ANTECEDENTES.

1.1 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A. en este oficio :

Artesanías de Colombia y el diseñador Manuel Ernesto Rodríguez, en su asesoría realizada en mayo de 1995 promovió visitas a artesanos en el oficio de la carpintería y ebanistería, pero a diferencia de uno que trabajaba la guadua estos ya no desarrollan esta actividad, y aun podríamos decirlo para este último ha sido muy difícil últimamente la comercialización de su producto, por lo que se ha visto obligado a dejar de trabajar en ello y pasar a capacitar a otros en programas creados en la región. Esta información se obtuvo en la visita de diagnóstico y se encuentra consignada en el informe presentado al inicio de presente asesoría.

Sin embargo es de anotar que a lo largo de estos años han surgido otros artesanos que desarrollan esta actividad, los cuales además de realizar buenos productos están interesados en la integración artesanal, para beneficios comunes tanto en formación como en comercialización,

1.2 Análisis del mercado

El mercado de este tipo de producto en este momento se encuentra muy competido, por cuanto la apertura económica permitió la entrada al país de innumerables piezas que con una apariencia artesanal, pero realizadas bajo grandes procesos industriales, presentan buena calidad y precios muy bajos, con relación a nuestros productos realmente elaborados artesanalmente y que por esta y otras razones se encuentra con la imposibilidad de competir en aspectos como el precio.

Cabe notar que dentro de la oferta, además de estos productos importados encontramos muchos nacionales que ofrecen calidad, creatividad, técnicas y elementos propios de cada una de las regiones geográficas en las cuales fue diseñado y producido, lo que les imprime un gran valor estético y cultural en el mercado tanto nacional como internacional.

La demanda en la mayoría de los casos está representada por productos utilitarios y decorativos, aunque últimamente vemos la incursión de la demanda de artículos promocionales los cuales dan una oportunidad de ampliar el número de usuarios y por tal razón de artesanos o fabricantes, lo que conlleva al diseño de elementos muy creativos que cumplan con factores como bajo costo, fácil producción y que además por tratarse de un recurso natural cumplan con todos los requisitos ecológicos necesarios.

Específicamente el producto evaluado, que en este caso se trata de la tabla para quesos, que comercialmente lo encontramos en el mercado nacional con el nombre de tabla picadora y cuenta con las siguientes características:

FORMA . Formas geométricas simples, redondo, cuadrado o rectangular

MATERIAL : Madera y Plástico

TAMAÑOS Dos tamaños mediana y grande (entre 25 y 40 cm)

ACABADOS : Natural o lacado transparente

PRESENTACION Sin empaque, o en plástico transparente

PRECIOS Oscilan entre \$ 3.000 y \$ 7.000

LUGAR Almacenes de cadena

2. PROPUESTA DE DISEÑO

2.1 Sustentación

Se plantea guiar la asesoría a la elaboración de productos con un fin específico, en este caso presentar una propuesta a clientes definidos los cuales tienen una necesidad establecida como es la de exhibir y vender su producto comestible en anchetas durante la temporada navideña

Un aspecto importante a tener en cuenta es que los volúmenes a producir significan una oportunidad para el núcleo artesanal por cuanto implica la participación de mucha mano de obra, aspecto que favorece la integración y acercamiento de los artesanos al rededor de esta actividad artesanal sin embargo se deben dar las condiciones para obtener una excelente calidad y precio aspectos de los que dependerá la viabilidad del proyecto

Las diseños desarrollados están originados por un referente realizado por uno de los artesanos visitados, esto nos ha permitido deducir la línea de tablas para quesos, la cual además puede convertirse en la línea de bandejas con técnicas aplicadas como el calado y la talla. Formalmente se define a partir de figuras sencillas como el ovalo, el círculo el cuadrado y el rectángulo que permiten un fácil despiece y buen aprovechamiento del material, pero que se enriquecen son la aplicación de la talla y el calado, los cuales en conjunto le dan a la piezas una riqueza estética que hasta el momento no se ha presentado en el mercado

El acabado propuesto es el natural dado para mostrar las virtudes de la madera y el cual no genera transferencias de color o sabor con los alimentos. Los tamaños diseñados son tres grande, mediana y pequeña (Las medidas básicas son ancho 24, 20 y 15 cm respectivamente y de acuerdo a la forma establecida). El diseño y presentación del producto lo convierten en competitivo ya que no se ha aplicado hasta el momento estas técnicas del calado y la talla en productos como la tabla para quesos los cuales decoran y dan una riqueza estética y cultural.

3. PRODUCCION

3.1 Proceso de producción

Para la producción de los tablas para queso se hace necesario implementar una infraestructura que responda a las exigencias del producto y del cliente, para tal fin los artesanos visitados cuentan con maquinas y herramientas que en conjunto colaboraran a que el proyecto se pueda desarrollar, sin embargo es importante una programacion para facilitar y no convertir a su vez esta situación en un inconveniente
Todo el proceso se describe gráfica y teóricamente en las fichas anexas



Materia Prima

Las tablas se pasan por el cepi- llo electrico, para obtener con ello una superficie tota- mente lisa y plana ademas de lograr el ca- idre deseado de la ma- dera

Carpinteria y Ebanisteria

1



Corte

Se toman sobre a tabla las med- das de las piezas a cortar. Con a ayuda de nerramientas como la sin fin o sierra electrica, se cortan as piezas de madera, primera las formas regulares o en angulo recto

Carpinteria y Ebanisteria

2



Lijado y Pulido

Para corregir imperfecciones, y retirar las aristas de la madera se utiliza herramientas como la pulidora de banda o de disco, con ellas también se puede redondear las esquinas, y obtener formas sencillas.

Carpintería y Ebanistería

3

Modelado

Para obtener formas definidas se utiliza la caladora eléctrica, ella nos permite desplazar las piezas previamente cortadas para darle la forma deseada con un acabado fino y preciso.

Carpintería y Ebanistería

4



Tallado

El tallado sobre la madera se puede realizar con diferentes técnicas una de ellas es manual utilizando formones o el ruter, y otra es mecánicamente con ruteadora eléctrica o con una copiadora. Cada una de ellas ofrece una calidad y rendimiento diferente

Carpintería y Ebanistería

5



Calado

Para aplicar la técnica del calado sobre madera, se utilizan herramientas como el taladro y cuna perfora los puntos claves por donde va a pasar luego la caladora silueteando las formas deseadas, cuenta con cuchillas que ofrecen calidad y precisión por último se aplica la lija para dar acabados

Carpintería y Ebanistería

6

3.2 Capacidad de producción

| PRODUCTO | TIEMPO DE MANO DE OBRA POR OPERACION | | | | | PROD/ DIA | PROD/ SEM | PROD/ MES |
|--------------|--------------------------------------|-----------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| | Cepillado | Corte | Tallado | Calado | Acabados | | | |
| Tres tamaños | | | | | | | | |
| Ovalada Flor | 0.5 horas | 0.5 horas | 45 minutos | 15 minutos | 30 minutos | 4 juegos | 22 juegos | 88 juegos |
| Redonda | 0.5 horas | 0.5 horas | 60 minutos | 60 minutos | 30 minutos | 3 juegos | 17 juegos | 66 juegos |
| Ovalada Hoja | 0.5 horas | 0.5 horas | 45 minutos | 15 minutos | 20 minutos | 4 juegos | 20 juegos | 88 juegos |
| Cuadrada | 0.5 horas | 0.5 horas | 30 minutos | 30 minutos | 20 minutos | 4 juegos | 22 juegos | 88 juegos |
| Rectangular | 0.5 horas | 0.5 horas | 45 minutos | 30 minutos | 20 minutos | 3 juegos | 17 juegos | 66 juegos |

El total de producción diaria esta dado por lo realizado por un artesano lo que implica que lo podemos multiplicar por el numero de artesanos que participen en la produccion

La producción debe desarrollarse por etapas, para con ello lograr rendimientos y a su vez poder disminuir los costos operativos, lo que conllevara a aumentar la capacidad de producción y disminuir el precio de venta También es importante tener en cuenta que si se desarrolla un modelo especifico se obtiene productividad reflejada en ahorro de material y destreza manual

3.3 Costos de producción

El siguiente es el cuadro de costos por modelo y tamaño, el cual se vera afectado por el numero especifico de piezas a producir, y sobre el se aplican costos de mano de obra de como prototipo, por lo tanto es necesario ajustarlo de acuerdo a las cantidades por modelo y a la técnica aplicada en cada caso para luego determinar la incidencia de costos como empaque, transporte y en algunos casos gastos fijos como servicios y otros valores

COSTOS DE PRODUCCION POR PRODUCTO

| COSTOS DIRECTOS | BANDEJA HOJA | | | BANDEJA FLOR | | | BANDEJA REDONDA | | |
|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Pequeña | Mediana | Grande | Pequeña | Mediana | Grande | Pequeña | Mediana | Grande |
| M.PRIMA Madera | \$ 270 | \$ 500 | \$ 600 | \$ 270 | \$ 500 | \$ 600 | \$270 | \$ 357 | \$ 430 |
| M. de Obra Decorado | \$ 1 800 | \$ 2 000 | \$ 2 500 | \$2.000 | \$ 2 000 | \$ 2 500 | \$2 000 | \$ 2.200 | \$ 3 000 |
| TOTAL | \$ 2.070 | \$ 2.700 | \$ 3.100 | \$ 2.270 | \$ 2.500 | \$ 3.100 | \$ 2.270 | \$ 2.557 | \$ 3.430 |
| MANO DE OBRA | | 2.5 horas | | | 2.5 horas | | | 3.5 horas | |

| COSTOS DIRECTOS | BANDEJA CUADRADA | | | BANDEJA RECTANGULAR | | |
|--------------------|------------------|-----------|----------|---------------------|----------|----------|
| | Pequeña | Mediana | Grande | Pequeña | Mediana | Grande |
| M. PRIMA Madera | \$270 | \$ 357 | \$ 430 | \$ 270 | \$ 500 | \$ 600 |
| M de Obra Decorado | \$2.000 | \$ 2.000 | \$ 2.500 | \$2.000 | \$ 2.000 | \$ 2.500 |
| TOTAL | \$ 2.270 | \$ 2.357 | \$ 2.930 | \$ 2.270 | \$ 2.500 | \$ 3.100 |
| MANO DE OBRA | 2.5 horas | 2.5 horas | | | | |

3.4. Control de calidad

En el oficio de la carpintería y ebanistería es necesario tener ciertos cuidados y controles ya que podemos correr riesgos tanto materiales como humanos, por tal razón se requiere de un ambiente de trabajo seguro, lo cual se obtiene con la limpieza, organización y conocimiento del trabajo a realizar

Los siguientes son algunos de los aspectos más importantes a tener en cuenta dentro del proceso para obtener un producto de calidad y serán tenidas en cuenta por el productor en este caso el artesano

- La materia prima debe ser de excelente calidad, 100 % seca, sin grietas ni ondulaciones.
- Su almacenamiento se debe realizar en lugares secos y planos
- El cepillado debe garantizar un calibre parejo en todas las piezas (15 mm)
- Se deben elaborar patrones y plantillas que garanticen estandarización de medidas
- La calidad de las herramientas debe revisarse periódicamente para con ello garantizar un trabajo constante
- Evitar recalentamiento de las máquinas, esto altera las características de la madera
- Las piezas se deben pulir al final, limpiarse bien y evitar que se rayen en el momento del almacenamiento para esto es importante separar las piezas por modelo y tamaño y envolverlas individualmente.

3.5 Proveedores

El siguiente es el grupo de artesanos que en esta región están en condiciones de desarrollar este tipo de producto

| ARTESANO | OFICIO | DIRECCION | TELEFONO | CIUDAD |
|-------------------|---------------------------|---------------------|----------|-----------|
| Alfredo Ocampo | Carpintería y Ebanistería | La Florida | 74 77 59 | Manizales |
| Cesar Montes | Carpintería y Ebanistería | Calle 21 No. 26 -54 | 83 32 52 | Manizales |
| Jhon Jairo Loaiza | Carpintería y Ebanistería | | 82 10 06 | Manizales |

4. COMERCIALIZACION

4.1 Mercados sugeridos.

El mercado al que va dirigido este tipo de producto es en primer lugar a las empresas productoras de comestibles y a todas aquellas que utilizan la anqueta como sistema de exhibición y comercialización. además el producto también va dirigido a todos los hogares pues su función principal es en la mesa y cocina por lo tanto es viable su comercialización masivamente por su uso diseño y precio

El producto también se propone comercializar en almacenes de cadena los cuales además de manejar grandes volúmenes, están distribuidos estratégicamente y son visitados por todas las clases de usuarios posibles

4.2 Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad.

Se propone el diseño de la marca por cuanto la producción implica una asociación para tal fin, además que esta lo identificara en donde quiera que se encuentre exhibido

El sello de identidad puede plantearse a nivel de un gráfico al calor impreso al reverso de la tabla, en el caso de comercializarse para las anquetas y la etiqueta se puede manejar a nivel de mercadeo para los juegos independientes

4.3 Propuesta de empaque.

El empaque dependerá del sistema de comercialización por cuanto si es por bastantes unidades de un mismo diseño, esto no será requisito indispensable pero si se comercializa por juego esto ayudara a mejorar su presentación y favorecerá la protección del producto

Se hace necesario incluir esta asesoría dentro del programa de apoyo al grupo, ya que requiere un estudio profundo, para que el resultado fomente su necesidad en los diferentes artesanos y puedan mejorar con ello la imagen en el mercado

4.4 Propuesta de embalaje.

Dependiendo del empaque diseñado, se definirá el embalaje, sin embargo es de tener en cuenta el numero de unidades a transportar, y el volumen que ocupan para garantizar su protección y cuidado

4.5 Propuesta de transporte.

El transporte del producto en este caso se puede realizar por via terrestre o aerea solo que implicara altos costos por su peso, por esto se propone evaluar la parte de empaque y embalaje, ello colaborara para reducir costos de envío y transporte A medida que se fortalezca y unifique el grupo artesanal esto les ayudara para el diseño unificado de una solución de transporte que favorezca y colabore al traslado de los productos de Manizales al lugar de destino, garantizando su protección y buen manejo



1. ANTECEDENTES

1.1 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A. en este oficio :

El oficio de la tejeduría también fue visitado por el diseñador Manuel Ernesto Rodríguez el cual estuvo en varios talleres y asesoró a diferentes artesanas con propuestas de diversificación de producto, observaciones que fueron aceptadas y desarrolladas por ellas, algunas temporalmente y otras hasta hoy debido a su buena acogida.

Esta información fue obtenida en la visita de diagnóstico ya que al igual que con los otros oficios fue imposible llegar a revisar información escrita o gráfica alguna. La tejeduría es uno de los oficios más destacados en Manizales por su calidad y presentación desde su inicio ha recibido apoyo de Artesanías de Colombia el cual ha sido tanto económico como en el área de diseño, esto le permite estar en contacto y participar en los diferentes eventos programados por la entidad.

1.2 Análisis del mercado.

La tejeduría aun cuando básicamente nace y se mantiene en el área de vestuario y diseño textil, en este momento se encuentra ubicada también en el área decorativa y en este caso específicamente en el área promocional.

La asesoría hace parte de una solicitud realizada por el departamento comercial el cual durante varios años ha visto una posibilidad para generar oportunidades de trabajo a un grupo considerado de artesanos realizando propuestas de elementos para la exhibición y empaque de productos comestibles.

Dentro de estas empresas tenemos a Alpina, la cual ya ha utilizado algunos productos desarrollados bajo estas condiciones, específicamente para productos como el queso, pero que en estos momentos desea aplicar estos productos a las anchetas navideñas que hasta ahora se han exhibido en cestas o canastos.

La oferta que encontramos para esta finalidad está compuesta por cestas y canastos producidos en materiales naturales como mimbre o bambú desarrollados con diferentes técnicas y en diferentes lugares del país. Los tamaños son variados (pequeño, mediano y grande) lo mismo que sus colores (naturales y artificiales) y formas (ovalados, redondos, cuadrados, etc.). Los precios de estos productos oscilan entre \$ 2 000 y \$ 15 000 de acuerdo al modelo, material y tamaño.

Debido a la gran innovación en el área de los plásticos y por el precio relativamente bajo de los productos desarrollados en este material el mercado ha presentado propuestas de envases plásticos para la exhibición y empaque de anchetas las cuales tienen acogida por el precio y por el uso adicional del producto plástico. Restando un poco de esta manera la tradición y el valor agregado que genera ver los productos comestibles acompañados de un elemento artesanal y decorativo.

2. PROPUESTA DE DISEÑO

2.1 Sustentación

Se plantea desarrollar un producto en este caso una malla que en su interior contenga como base y soporte una tabla para quesos, la cual cumpla las siguientes características:

| | |
|--------------|--|
| Presentación | Tres tamaños (grande, mediana y pequeña) |
| Forma | Se plantean dos formas básicamente una abierta y una cerrada |
| Color | Color neutro (blanco o marfil) Colores alusivos a la fecha (verde y rojo) |
| Técnica | Corché (debido a que para desarrollar los prototipos formales resulta más fácil en esta técnica, pero se plantea desarrollar las mismas formas en otras como el marchamé la cual puede resultar menos engorrosa) |
| Resistencia | Debe permitir el transporte de aproximadamente 2 y 8 kilos de productos comestibles respectivamente a su tamaño. |
| Exhibición | El tejido debe permitir la exhibición de los productos contenidos en su interior además de su ventilación, y buen estado |

3. PRODUCCION

3.1 Proceso de producción

La técnica desarrollada para la elaboración de los prototipos es el CROCHE es cual se realiza con una aguja especialmente diseñada para esto, su material es metálico y posee en el extremo una punta en forma de garfio la cual permite maniobrar y enlazar el hilo.

Las puntadas desarrolladas en los dos modelos son **LA CADENETA**, **EL LAZO** Y **EL PALOTE**.

LA CADENETA: Determina cada uno de los puntos trabajados, y por lo tanto el tamaño de la pieza, se logra haciendo que el hilo forme argollas una a continuación de la otra

EL LAZO : Comunica una puntada con otra y además permite cambiar de línea en el tejido. Simplemente se unen dos puntos ya elaborados y se hace pasar el hilo, puede convertirse luego en una puntada cualquiera.

EL PALOTE Puntada que permite formar una red rápidamente es la unión de más de un lazo, y de él depende básicamente el ancho de la pieza.

3.2 Capacidad de producción

| MODELO | | Tejido con hilo delgado | | | |
|---------|---------|-------------------------|----------------|----------------|----------------|
| DISEÑO | Tamaño | Tiempo Mano de O | Producción/día | Producción/sem | Producción/mes |
| ABIERTA | Pequeña | 2.5 horas | 4 unidades | 20 unidades | 80 unidades |
| | Mediana | 4 horas | 2.5 unidades | 12.5 unidades | 50 unidades |
| | Grande | 4.5 horas | 2 unidades | 10 unidades | 40 unidades |
| CERRADA | Pequeña | 2 horas | 5 unidades | 25 unidades | 100 unidades |
| | Mediana | 3 horas | 3 unidades | 15 unidades | 60 unidades |
| | Grande | 3.5 horas | 3 unidades | 15 unidades | 60 unidades |

| MODELO | | Tejido con hilo grueso | | | |
|---------|---------|------------------------|----------------|----------------|----------------|
| DISEÑO | Tamaño | Tiempo Mano de O | Producción/día | Producción/sem | Producción/mes |
| ABIERTA | Pequeña | 30 minutos | 20 unidades | 100 unidades | 400 unidades |
| | Mediana | 1 hora | 10 unidades | 50 unidades | 200 unidades |
| | Grande | 2 horas | 5 unidades | 25 unidades | 100 unidades |
| CERRADA | Pequeña | 1 hora | 10 unidades | 50 unidades | 200 unidades |
| | Mediana | 2 horas | 5 unidades | 25 unidades | 100 unidades |
| | Grande | 2.5 horas | 4 unidades | 20 unidades | 80 unidades |

El total de la producción está dado por lo realizado por una artesana, lo que implica que podemos multiplicar por el número de artesanos que participen en la producción.

La capacidad de producción también depende del tipo de hilo a utilizar y de el número de puntos o del tamaño del calado.

3.3 Costos de producción

| PRODUCTO - MALLA | Redonda. | Tejido hilo grueso | | Redonda | Tejido hilo delgado | |
|-------------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|-----------------|---------------------|-----------------|
| | Pequeña | Mediana | Grande | Pequeña | Mediana | Grande |
| COSTOS DIRECTOS | | | | | | |
| MANO DE OBRA y MATERIA PRIMA | | | | | | |
| Pabilo Entorchado | \$ 1.000 | \$ 1.600 | \$ 2.300 | \$ 500 | \$ 1.200 | \$ 1.600 |
| Tejido | \$ 3.000 | \$ 4.000 | \$ 4.000 | \$ 4.000 | \$ 5.500 | \$ 6.000 |
| TOTAL | \$ 4.000 | \$ 5.600 | \$ 6.300 | \$ 4.500 | \$ 6.700 | \$ 7.600 |
| MANO DE OBRA | 30 minuto | 1 hora | 2 horas | 2.5 horas | 4 horas | 4.5 horas |

| PRODUCTO - MALLA | Ovalada | | | Tejido hilo grueso | | | Ovalada | | | Tejido hilo delgado | | |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------|-----------------|-----------------|---------|---------|--------|---------------------|---------|--------|
| | Pequeña | Mediana | Grande | Pequeña | Mediana | Grande | Pequeña | Mediana | Grande | Pequeña | Mediana | Grande |
| COSTOS DIRECTOS | | | | | | | | | | | | |
| MANO DE OBRA y MATERIA PRIMA | | | | | | | | | | | | |
| Pabito Entorchado | \$ 800 | \$ 1.500 | \$ 2.000 | \$ 400 | \$ 700 | \$ 1.400 | | | | | | |
| Tejido | \$ 1.200 | \$ 2.500 | \$ 3.000 | \$ 2.000 | \$ 3.500 | \$ 4.000 | | | | | | |
| TOTAL | \$ 2.000 | \$ 4.000 | \$ 5.000 | \$ 2.400 | \$ 4.200 | \$ 5.400 | | | | | | |
| MANO DE OBRA | 1 hora | 2 horas | 2.5 horas | \$ 2 horas | 3 Horas | 3.5 horas | | | | | | |

3.4 Control de calidad

El control de calidad deberá ser evaluado en tres fases, ya que se trata de grandes volúmenes

1 El Productor :

- La materia prima a utilizar en cada pieza debe pertenecer a un mismo lote de fabricación para garantizar su homogeneidad.
- Si la materia prima utilizada se encuentra tinturada esta debe tener la misma tonalidad.
- Las agujas utilizadas deben tener todas la mismas características como forma y tamaño,
- El tejido debe llevar la misma tensión a lo largo de la pieza,
- Del cuidado y limpieza del hilo depende la presentación del producto final
- Después de terminada la pieza, debe permanecer extendida sobre una superficie plana.

2 El Supervisor o Almacén

- Todas las piezas de acuerdo a su tamaño deben tener las mismas dimensiones
- Los tonos deben ser idénticos
- Las piezas se pueden verificar por su peso
- Las piezas no deben llevar hilos suspendidos ni mal rematados.
- Deben estar clasificadas de acuerdo a modelo y tamaño

3 El Comprador

Todos los aspectos anteriores se verán reflejados en el producto final, que generalmente es revisado por el comprador y en caso de grandes unidades, estas se deben agrupar por módulos facilitadores de la función, decenas, docenas etc.

3.5 Proveedores

| ARTESANO | OFICIO | DIRECCION | TELEFONO | CIUDAD |
|---------------------|-----------|----------------------|----------|-----------|
| Josefina Giraldo | Tejeduria | Altos de chipre | 83 45 11 | Manizales |
| Clara Inés Orozco | Tejeduria | Altos de chipre | 83 45 11 | Manizales |
| Beatriz Vallejo | Tejeduria | Calle 64 No. 24 - 21 | 85 47 01 | Manizales |
| Martha Lili Vallejo | Tejeduria | Calle 64 No. 24 - 21 | 85 47 01 | Manizales |
| Julia Alzate | Tejeduria | Calle 76 No 21 - 12 | 86 63 75 | Manizales |

4. COMERCIALIZACION

4.1 Mercados sugeridos.

El mercado al que va dirigido este tipo de producto es en primer lugar a las empresas productoras de comestibles, y a todas aquellas que utilizan la anqueta como sistema de exhibición y comercialización, además el producto también va dirigido a todos los hogares pues su función principal es la de contenedor que después de su uso inicial puede emplearse para contener o almacenar otros productos.

El producto también se propone comercializar en almacenes de cadena los cuales además de manejar grandes volúmenes, están distribuidos estratégicamente y son visitados por todas las clases de usuarios posibles

4.2 Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad.

Se propone el diseño de la marca por cuanto la producción implica una asociación para tal fin, además que esta lo identificara en donde quiera que se encuentre exhibido, pero es posible que el comprador prefiera que no exista este ya que competiría con su imagen gráfica propia

4.3 Propuesta de empaque.

El empaque dependerá del sistema de comercialización, por cuanto si es por bastantes unidades de un mismo diseño, esto no será requisito indispensable, pero si se comercializa por juego esto ayudara a mejorar su presentación y favorecerá la protección del producto.

Se hace necesario incluir esta asesoría dentro del programa de apoyo al grupo, ya que requiere un estudio profundo, para que el resultado fomente su necesidad en los diferentes artesanos y puedan mejorar con ello la imagen en el mercado.

4.4 Propuesta de embalaje.

Dependiendo del empaque diseñado, se definirá el embalaje, sin embargo es de tener en cuenta el número de unidades a transportar, y el volumen que ocupan, para garantizar su protección y cuidado

4.5 Propuesta de transporte.

El transporte del producto en este caso se puede realizar por vía terrestre o aérea, se propone evaluar la parte de empaque y embalaje, ello colaborará para reducir costos de envío y transporte

A medida que se fortalezca y unifique el grupo artesanal esto les ayudará para el diseño unificado de una solución de transporte que favorezca y colabore al traslado de los productos de Manizales al lugar de destino, garantizando su protección y buen manejo.

CONCLUSIONES

De la presente asesoría se puede concluir diferentes aspectos que me permito clasificar de la siguiente manera

El Recurso Humano

Es muy importante tener tanto en Bogotá como en la ciudad o lugar de la asesoría personas que conozcan todo el proyecto y que además estén dedicadas o comprometidas con un plan específico, en este caso fue un organismo facilitador en cuanto a comunicación, información, desplazamientos y a mantener la motivación permanente ya que no se permanece el 100 % frente al núcleo artesanal, lo que puede generar demoras o pérdidas de continuidad en el proceso

Contar con la unidad de diseño fue importante para el desarrollo de la asesoría ya que en ella encontramos desde su inicio las herramientas humanas y materiales necesarias en las diferentes etapas del proceso

La Metodología

El conocimiento y aplicación de la metodología, permite desarrollar el proyecto cumpliendo con los compromisos exigidos por la entidad y a la vez nos da la oportunidad de aplicar como diseñados nuestros propios conocimientos generando unidad

La Información

La información es una herramienta valiosa tanto para nosotros como para todo aquel que por una u otra razón tenga un interés específico sobre el tema, por lo tanto considero la presente asesoría ha dejado registrado por escrito todos aquellos aspectos importantes que se presentaron, desarrollaron o se omitieron, queriendo de esta manera superar la falta que en su inicio causó el no tener organizada ni a la mano la información de asesorías prestadas anteriormente por la entidad

El tema (Asesoría en diferentes oficios)

Dentro de la profesión es muy importante el conocimiento de los diferentes oficios artesanales, pero cuando estos se presentan a su vez, generan dificultades de profundización y especialización debido al tiempo a los desplazamientos realizados y a dificultad de ejercer continuidad con el proyecto

Los Artesanos

El núcleo artesanal de Manizales cuenta con elementos muy importantes como el nivel educativo, la experiencia, la variedad y calidad de oficios pero carece a su vez de un liderazgo que les permita trascender en el mercado. Esto debido a aspectos administrativos y comerciales que le perjudican y llevan a abandonar su especialidad e intereses comunes

OBSERVACIONES

FORJA-CERAMICA

Es una combinación muy apropiada que estéticamente y formalmente presenta muchas posibilidades.

Tanto la forja como la cerámica presentan productos de excelente calidad

Existen aspectos como el empaque y embalaje que no están resueltos ya que en la mayoría de los casos el cliente recoge el producto en la fábrica, esto ha hecho perder la publicidad que en cada uno de ellos se puede obtener, además no está resuelto cuando se presente comercialización de varias unidades de candelabros en este caso

En cuanto a los artesanos de la forja en su mayoría el espacio donde trabajan es muy reducido, lo que impide elaborar productos seriadamente, y por tal razón garantizar que todas las piezas de un mismo modelo sean lo más similares posible para no tener dificultades en el momento del ensamble de la baldosa.

La forja tiene una ventaja para el artesano y es el precio relativamente bajo de los materiales, lo que le permite trabajar sin una gran inversión esto es compensado cuando la pieza adquiere valor al ser trabajada, puesto que el esfuerzo humano es muy alto porque se trabaja a altas temperaturas y en un ambiente atmosférico pesado, que requiere cuidados especiales en cuanto a seguridad industrial que el artesano generalmente rechaza.

La pintura sobre cerámica, ha permitido encaminar mucha juventud hacia la artesanía ya que no requiere sino de dedicación, gusto y conocimiento de los materiales y la técnica que es muy sencilla

CERAMICA

En el área de cerámica se necesita muchos conocimientos teóricos y prácticos que le permitan a los artesanos diversificar sin dificultad, ya que es este uno de los productos más delicados y que requieren de mayor cuidado

La combinación de técnicas en la cerámica como moldeado, torno, vaciado es una herramienta que permite garantizar y mejorar la calidad del producto, pero para ello es importante que en un mismo taller se desarrollen estas técnicas, y no manejar tiempos y distancias que perjudican el estado final de la pieza

Otro aspecto importante a considerar dentro de la capacitación es la aplicación de acabados a las piezas, pues de ellos depende la imagen general y presentación al mercado del producto.

Las piezas por su fragilidad requieren de mecanismos de protección los cuales pueden ser ofrecidos por el empaque, elemento sobre el cual hasta el momento no se ha trabajado y que ha dificultado la comercialización.

CARPINTERIA

Aun cuando los artesanos de la madera desarrollan productos de buena calidad se encuentran con muchas dificultades en el desarrollo de nuevos productos, debido a la falta de un conocimiento global de las diferentes técnicas, las herramientas y la materia prima para desarrollar diferentes trabajos

La mayoría de los artesanos cuentan con el espacio físico, y las herramientas necesarias para desarrollar nuevos productos, pero hasta el momento se encuentran bloqueados por la falta de liquidez y de un producto que abra espacios a la comercialización.

En el proceso de fabricación de las tablas para quesos hubo un interés muy grande por parte del artesano, pero debido a su falta de conocimiento y a que se trabaja en productos de forma orgánica, se generaron problemas al ajustarnos a medidas patrones o plantillas específicas, necesarias en el momento de desarrollar volúmenes

TEJEDURIA

Se observó un gran interés por el desarrollo de una propuesta que involucrara gran y diversa mano de obra, pero a la vez se presentaron limitaciones ya que las artesanas que estaban en condición de desarrollar los prototipos tienen compromisos de diferente índole que les impiden colaborar al 100%.

La mano de obra en esta región es muy alta, por cuanto han logrado gran experiencia y nombre en el oficio, y por tratarse de una ciudad capital los costos fijos son altos, y existen aspectos como transporte y desplazamientos que se necesitan considerar en el costo final del producto.

Para el desarrollo de un prototipo[0 con variables tan específicas como precio, tamaño y volúmenes se requiere de una dedicación exclusiva y de un planteamiento teórico práctico para que acompañe al prototipo y sea este el verdadero inicio de un compromiso comercial

RECOMENDACIONES

Es importante realizar un seguimiento al núcleo artesanal, para determinar y evaluar la incidencia positiva o negativa de la asesoría

El transmitir una respuesta, o informar al artesano que evaluación y futuro va a tener sus productos colaborara a que este confie, colabore y participe en un próximo proyecto además con esto se valorara y se fomenta el desarrollo de la artesanía

Existen espacios donde esta asesoría no alcanzo a participar como son los de propuesta de marca y empaque, pero para ello se recomienda dedicar dentro del plan de capacitación del convenio un espacio a este tema, además de tener en cuenta la posibilidad de crear estos elementos con un concepto de integración y unidad

La capacitación es un aspecto importante dentro del plan de apoyo al artesano, durante mucho tiempo se pensaba que el artesano unicamente nacia con esta virtud o destreza, ahora nos damos cuenta que además de formarse tiene la posibilidad de ampliar cambiar, o mejorar las técnicas dentro de su oficio ha desarrollado, pero esto solo se logra con una capacitación permanente combinando la teoría, la práctica y la experimentación. estos últimos aspectos se recomienda fortalecer en este núcleo de Manizales.

En Manizales como ciudad capital, se debería promover la creación de un punto de venta fijo para en el comercializar la artesanía producida, y continuar la idea de crear vitrinas artesanales en las fincas cafeteras de a región que en este momento son muy visitadas por el turismo nacional e internacional

AGRADECIMIENTOS

Un agradecimiento muy especial a todas las personas y entidades que permitieron con su colaboración desarrollar el presente proyecto, el cual su único fin fue congregarse en un interés común el factor humano dispuesto a hacer algo por el fortalecimiento personal y profesional de nuestros grandes artesanos

Grupo Artesanal Manizales

Gloria Naranjo
Samuel Florez
María Ligia Zuluaga
Beatriz Vallejo
Martha Lili Vallejo
Clara Inés Orozco
Josefina Giraldo
Lucia de Ocampo
Alfredo Ocampo
Cesar Montes

Dra Luz Amparo Aranzazu
Coordinadora Convenio Manizales
"Corporación para el Desarrollo de Caldas"

Dra Lida del Carmen Diaz
Coordinadora Departamento de Diseño de Artesanías de Colombia S.A

Diseñadora Carol Valencia
Asesora Proyecto