



**artesanías de colombia**

**MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO**

**ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

**ASESORÍA Y CAPACITACION TÉCNICA EN EL EJE CAFETERO  
PROYECTO SENA Y CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE  
LAS MICROEMPRESAS - DEPARTAMENTO DE CALDAS**

**Asesoría en diseño en el oficio de cerámica en el  
municipio de Manizales, Caldas**

**MARIA TERESA REYNA LÓPEZ**

**Diseñadora Industrial**

**SANTAFÉ DE BOGOTÁ D.C., ABRIL 17 DE 2000**



artesanías de colombia

## CRÉDITOS:

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.  
Gerente General, Dra. Cecilia Duque Duque.  
Subgerencia de Desarrollo, Dr. Jairo Carrillo.  
Coordinadora región occidente, Dra. Milena Torres.

LABORATORIO COLOMBIANO DE DISEÑO – ARMENIA  
Coordinador General, MA. Manuel José Moreno Brociner.  
Asistente General, Luz Helena Arias López.

### Diseñadores:

Alejandro Gómez Martínez.  
Alejandro Ramírez García.  
Angela María Posada Parra.  
Carlos Eduardo Villegas Arcila.  
Carol Tatiana Cuellar Dussan.  
Enrico Roncancio Plazas.  
Francia Arcila Bonilla.  
Luz Karime Forero Herrán.  
Luz María Carmona Correa.  
Manuel José Moreno Brociner.  
María Teresa Reyna López.  
Silvia Arango Álvarez.

Capacitación para el fortalecimiento de los oficios y el mejoramiento de la  
producción en el sector artesanal. Proyecto SENA.

Y

Estrategia comercial para la producción artesanal del Eje Cafetero y zonas  
indígenas, rurales y urbanas de Colombia. Proyecto CORPORACIÓN PARA EL  
DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS.

<b>ANTECEDENTES</b>	<b>2</b>
<hr/>	
ASESORÍAS PRESTADAS POR ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.	2
ANÁLISIS DE MERCADO	3
<b>PROPUESTA DE DISEÑO</b>	<b>4</b>
<hr/>	
SUSTENTACIÓN	4
ARTESANOS CAPACITADOS	4
DESARROLLO DE LA CAPACITACIÓN	5
<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>6</b>
<hr/>	
PROCESO DE PRODUCCIÓN TALLER 1	6
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	7
COSTOS DE PRODUCCIÓN	7
CONTROL DE CALIDAD	7
PROVEEDORES	8
PROCESO DE PRODUCCIÓN TALLER 2	8
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	10
COSTOS DE PRODUCCIÓN	10
CONTROL DE CALIDAD	10
PROVEEDORES	11
PROCESO DE PRODUCCIÓN TALLER 3	11
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	11
COSTOS DE PRODUCCIÓN	12
CONTROL DE CALIDAD	12
PROVEEDORES	12
<b>COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>13</b>
<hr/>	
MERCADOS SUGERIDOS	13
PROPUESTA DE ETIQUETA	13
PROPUESTA DE EMPAQUE	13
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>14</b>
<hr/>	
<b>OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>15</b>
<hr/>	

## **Antecedentes**

### ***Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A.***

Artesanías de Colombia ha prestado asesorías en Manizales en el oficio de cerámica en diferentes talleres en los cuales los diseñadores han planteado el desarrollo de nuevas líneas de productos con el fin de que los artesanos participen en diferentes ferias con productos innovadores que puedan suplir las necesidades del consumidor.

Entre los diseñadores que han asesorado se encuentran Heidi Pohl quien realizó asesorías puntuales en diseño y comercialización de producto, Manuel Ernesto Rodríguez quien capacitó en 1995 desarrollando productos decorativos en las técnicas de tallado y calados llegando únicamente a la etapa de producción sin lograr un acercamiento al mercado, dejando al artesano la alternativa de experimentación en éste aspecto.

En 1997 Elsa María Duarte Saavedra realizó la capacitación en el oficio de cerámica en el taller Inducerámica, dedicado al desarrolla de piezas vaciadas y placas acabadas en esmalte; específicamente se desarrolló una línea de mesa basada en figuras básicas como el cilindro, el cono y la esfera combinados con espirales y volutas realizadas tallando la pieza llegando únicamente a la etapa de prototipos. En la actualidad estos productos no han sido desarrollados en serie, el proceso se suspendió debido a la complejidad de la producción ya que las técnicas no son las empleadas por el artesano por consiguiente no se le realizó una prueba de mercado.

## ***Análisis de mercado***

En los mercados actuales encontramos gran variedad de piezas en cerámica elaboradas bajo el concepto decoración más que funcionalidad fabricadas industrialmente careciendo de características artesanales y de muy baja calidad eliminando de esta forma la exclusividad.

Manizales ofrece productos en cerámica basados en representaciones culturales y regionales producidos con técnicas de vaciado y esmaltado, de gran variedad de colores y formas complementados con piezas en forja y madera entre ellos candelabros, percheros, portavasos, servilleteros, pebeteros, portalápices, mobiliario, entre otros, elaborados totalmente a mano lo que hace de cada pieza única. Estos productos son distribuidos en diferentes ciudades de país en almacenes de artesanías y de cadena además algunos de los talleres están exportando gracias a su calidad.

## **Propuesta de diseño**

### ***Sustentación***

El desarrollo de las asesorías se llevó a cabo teniendo en cuenta los productos actuales de cada uno de los talleres artesanales las técnicas y procesos productivos empleados iniciando un proceso basado en el desarrollo de producto parte importante y esencial para la comercialización.

En algunos de los talleres de cerámica se desarrollaron productos diferentes empleado técnicas de vaciado, esmaltado, calado y tallado, permitiendo la elaboración de figuras representativas culturales y regionales; en otros en cambio se pretendió el mejoramiento de los ya existentes.

Las líneas desarrolladas se basan en la mezcla de materiales como la madera, el mimbre y el hierro combinándolos siempre con la cerámica, ofreciéndole al consumidor varias posibilidades en el momento de adquirir el producto garantizando su elaboración artesanal y la exclusividad de producto haciéndolo cada pieza única.

### ***Artesanos capacitados***

- Maria Ligia Zuluaga
- Gloria Naranjo
- Yenny Rios
- Maria Elena Giraldo
- Marino Giraldo
- Maria Teresa Jaramillo
- Francia López
- Maria Romelia Ramírez
- Germán Meza
- Oscar Ramírez

## ***Desarrollo de la capacitación***

La capacitación se inició del 21 de Enero al 10 de Marzo con la reunión de diferentes artesanos de cerámica, estropajo, madera y papel en la que se pretendió el conocimiento de las actividades y disposición para realizarlas; desde un principio se manifestó por parte de los artesanos insatisfacción por las actividades grupales y la falta de tiempo haciendo que las asesorías se realizaran individualmente. En las asesorías se contemplaron varios aspectos:

- Acabados de los productos actuales: Utilización de materias primas, empleo de esmaltes y óxidos.
- Desarrollo de procesos productivos: Líneas de producción.
- Imagen gráfica: diagramación de catálogos ya que en la actualidad se están haciendo ventas fuera de la ciudad.
- Desarrollo de producto: diseño nuevas líneas de productos, elaborados en conjunto con el artesano. Bajo el concepto de la combinación de materiales como lo son la madera, el hierro, el mimbre con la cerámica.
- Comercialización: a algunos productos se les realizó pruebas de mercado exhibiéndolos en un de la ciudad. Además se les dio información acerca de procesos y tramites de exportación.

## **Producción**

### ***Proceso de producción taller 1***

El desarrollo de producto se llevó acabo en los siguientes talleres:

Taller: ALFAR

Artesano: Gloria Naranjo

En éste taller trabajan 3 mujeres en el acabado de las piezas.

Línea de productos: Mesa- Sala

Productos: Servilletero- Bandeja- Perchero- Mesa auxiliar

Producción:

- Como materia prima se tiene la baldosa la que se corta a la medida que requerida.
- Se marca la figura que se desea dibujar.
- Se pinta con esmaltes y delinea todo el dibujo o las partes que se prefiera.
- La baldosa pasa al horno.
- Se deja enfriar el horno para sacar la pieza.
- Elaboración de la pieza en madera (Secado de la madera- Corte- Rutiado- Pulido- Lacado).
- Tejido en mimbre: este proceso es desarrollado en el servilletero y la bandeja
- Para la mesa: elaboración de la base en hierro forjado y acabado en envejecido.



### ***Capacidad de producción***

PRODUCTO	PRODUCCIÓN MENSUAL
SERVILLETERO	30 Unidades
BANDEJA	25 Unidades
PERCHERO	25 Unidades
MESA AUXILIAR	5 Unidades

### ***Costos de producción***

El artesano no suministró la información necesaria para calcular los costos bajo los parámetros establecidos por el manual de la unidad de diseño.

### ***Control de calidad***

El control de calidad de las piezas en cerámica debe ser muy estricto durante todo el proceso:

- La baldosa debe ser de buena calidad
- Al cortar la medida requerida el corte debe ser perfecto para evitar que se despique.
- Al pintar y delinear no debe pasarse le la línea ya que esto ocasiona la deformidad del dibujo.
- Al introducir al horno las baldosas deben ubicarse separadas para evitar que queden partes crudas lo que ocasiona la variación de los colores.
- Al salir del horno la baldosa debe ser revisada por si se ha rajado, además si la pintura pegó completamente para que no se levante.

- En la parte de la madera la baldosa debe entrar perfectamente ya que si entra forzada ésta puede despicarse.
- En las piezas que se complementan con mimbre sus remates no deben notarse.
- En las piezas con hierro forjado no debe notarse la soldadura ni los ensambles.

Los parámetros establecidos le sirvieron al artesano tanto para garantizar la calidad de la nueva línea de productos como de las anteriores.

### ***Proveedores***

- Baldosa: Almacén Diego Vallejo- Manizales  
Almacén París- Manizales
- Madera: Jaime Marín- Manizales
- Hierro: Fredy Orozco- Manizales
- Mimbre: Javier Castro- Manizales
- Esmaltes y delineadores: Luis Fernando Londoño- Medellín  
Amparo Trujillo- Medellín

### ***Proceso de producción taller 2***

Taller: INDUCERÁMICA

Artesano: María Ligia Zuluaga

En este taller trabajan 3 mujeres en el proceso de vaciado y acabados y un hombre en la elaboración de moldes.

Línea de productos: Sala- Comedor- Casas campestres

Productos: Materos de pie y pared

Materia prima: Arcilla- Hierro

Producción:

- Se elaboran los moldes en yeso
- Secado del molde aproximadamente una semana.
- Pulido del molde esto con el fin de que la pieza salga lo más exacto posible a la pieza original.
- Se elabora la colada: barbotina
- Vaciado: En el molde de yeso se vierte la barbotina , después de un corto tiempo , cierta cantidad de la humedad de la arcilla ha sido absorbida, cuando el nivel de barbotina descienda se puede echar más hasta lograr el espesor necesario, el exceso de arcilla se elimina invirtiendo el molde para que drene. Luego se verifica la adherencia de arcilla al molde para extraer la pieza.
- Se pule la pieza con esponja y agua.
- Grabado de la pieza (elaborado con paisajes característicos de la región con moldes, espátulas y delineadores como herramientas).
- Se realiza la primera quema aproximadamente de 1.000 C grados.
- Al sacar la pieza del horno se aplican los esmaltes y en algunos casos los óxidos o engobes para luego nuevamente hornear.
- Dejar enfriar el horno para sacar la pieza.
- Se elabora la pieza en hierro con acabado con pintura electroestática en este caso sirve de sostén para la cerámica.

### **Capacidad de producción**

PRODUCTO	PRODUCCIÓN MENSUAL
MATERO DE PARED	25 Unidades
MATERO DE PIÉ	25 Unidades

### **Costos de producción**

PRODUCTO	MATERO DE PARED	MATERO DE PIÉ
MATERIAL		
CERÁMICA	\$ 14.000	\$ 14.000
HIERRO	\$ 5.500	\$ 7.500
TOTAL	\$ 19.500	\$ 21.500

### **Control de calidad**

- El molde debe quedar muy pulido para minimizar el acabado de la pieza.
- La Colada debe tomar la forma de la pieza rápido y uniformemente.
- Al grabar la pieza no debe ser muy fuerte para que no pase de lado a lado.
- Al terminar ambas quemas la pieza no debe mostrarse rajada ni quebrada esto depende de la colada y la ubicación de la pieza en el horno.
- Al pintar la pieza los esmaltes no deben salirse de los grabadas.
- El esmalte después de ser quemado debe pegar bien para evitar que se levante.
- En las bases elaboradas en hierro no debe notarse la soldadura.

### ***Proveedores***

- Forja: Jesús María Giraldo- Manizales
- Barbotina: Cerámicas MAC- Cali
- Esmaltes: Distribuidora Glanaf- Santa fe de Bogotá

### ***Proceso de producción taller 3***

Taller: EL TREBOL

Artesano: Yenny Ríos Henao

Línea de productos: Comedor- Cocina

Productos: Porta refractaria- Cubiertos para servir

Materiales: Baldosa- Pino

Producción:

El proceso realizado en este taller es el mismo que en el taller 1, las piezas en cerámica en éste caso se complementan con pino mediante la técnica de rutiado y calado de la madera.

### ***Capacidad de producción***

PRODUCTO	PRODUCCIÓN MENSUAL
PORTA REFRACTARIAS	20 Unidades
CUBIERTOS PARA SERVIR	5 Juegos
PORTA CUBIERTOS	25 Unidades

### **Costos de producción**

PRODUCTO	PORTA	PORTA	CUBIERTOS
MATERIAL	REFRACTARAS	CUBIERTOS	PARA SERVIR
CERÁMICA	\$ 7.000	\$ 5.000	\$ 12.000
MADERA	\$ 6.000	\$ 5.000	\$12.000
TOTAL	\$ 13.000	\$ 10.000	\$ 24.000

### **Proveedores**

- Almacén Diego Vallejo: Baldosa- Manizales
- Javier Villamil: Madera- Manizales
- Luis Gonzaga: Madera- Manizales

Los productos elaborados en éste taller no fue posible terminarlos debido a que la quema quedó cruda por causa de la temperatura del horno por esta razón se dañó todo el trabajo, se volvió a realizar esta parte pero no alcanzó a entregarse únicamente se terminó la parte de madera; el artesano realizará prototipos para la feria en donde les realizará la prueba de mercado.

## **Comercialización**

### ***Mercados sugeridos***

El nicho de mercado para el que van dirigidos este tipo de productos es el perteneciente a la clase media alta y alta, específicamente personas adultas dispuestas a adquirir productos innovadores para ubicar específicamente en el comedor, sala y habitaciones .

La comercialización puede desarrollarse en almacenes de artesanías, de decoración, de cadena y ferias artesanales.

A algunos de los productos desarrollados y terminados se les analizó durante 3 días en un almacén de decoración en Manizales contando la aceptación del consumidor.

### ***Propuesta de etiqueta***

Actualmente los talleres cuentan con su etiqueta la cual va adherida a cada uno de sus productos.

También fue realizada una asesoría sobre imagen gráfica en cuanto a papelería, sobres, catálogo, entre otros.

### ***Propuesta de empaque***

En un principio se pretendía realizar empaques para cada uno de los productos pero el tiempo de asesorías no alcanzó para cumplir éste objetivo, pero se le planteó a cada taller algunas alternativas de empaques y materiales para desarrollarlos.

## **Conclusiones**

- Gracias a la eficiencia de las asesorías se ha logrado que el artesano tenga más aceptación para la realización de nuevas capacitaciones que le permitan innovar en producto, proceso, técnicas y materiales dándoles de esta forma capacidad de explorar nuevas formas de comercialización para entrar a mayor cantidad de mercados tanto nacionales como internacionales.



## **Observaciones y recomendaciones**

- Los artesanos manifestaron su deseo de continuar con asesorías constantes ya que hace algún tiempo no se desarrollaban, además notaron las ventajas que esto les trae como el desarrollo de nuevos productos que les permite entrar a nuevos mercados.
- Se planteó por parte de los artesanos la posibilidad de tener capacitación en el trabajo del torno ya que ofrece variedad de posibilidades de trabajo.
- Se hace necesario para el desarrollo de las capacitaciones disponer de más tiempo para así poder realizar un análisis más detallado sobre las necesidades que tiene el artesano y los resultados del producto desarrollado.