



**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 la comunidad  
indígena Embera Chami del municipio de Belalcazar, Caldas

**MARIA TERESA REYNA L6PEZ**

**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>
ASESORÍAS PRESTADAS POR ARTESANÍAS DE COLOMBIA	2
ANÁLISIS DE MERCADO	3
<b>PROPUESTA DE DISEÑO</b>	<b>4</b>
SUSTENTACIÓN	4
ARTESANOS PARTICIPANTES	4
DESARROLLO DE LA CAPACITACIÓN	5
<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
PRODUCTOS	7
PROCESO DE PRODUCCIÓN	7
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	9
COSTO DE PRODUCCIÓN	9
CONTROL DE CALIDAD	9
PROVEEDORES	10
<b>COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>11</b>
MERCADO SUGERIDO	11
PROPUESTA DE MARCA, ETIQUETA Y SELLO DE IDENTIDAD	11
PROPUESTA DE EMPAQUE	12
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>13</b>
<b>OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>14</b>

## **Antecedentes**

### ***Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia***

Artesanías de Colombia ha prestado asesorías en diseño de producto en esta comunidad en el oficio de cerámica con el fin de desarrollar diferentes productos. Entre los diseñadores que han realizado asesorías está Nora Lucía Montaña Arenas, quien realizó un análisis de la comunidad en aspectos globales y una asesoría puntual en aspectos de recolección de la materia prima y comercialización del producto; la realización del trabajo de diagnóstico se le dificultó un poco por la complicación en la localización y acceso de la comunidad e inconvenientes para reunir a los artesanos.

Heidi Pohl realizó un diagnóstico de los productos el cual no pudo completarse ya que tuvo dificultad en el transporte a la comunidad por esta razón tuvo que realizar un análisis basado en algunas piezas elaboradas en la comunidad facilitadas por los encargados de asuntos indígenas en donde detectó algunos defectos en acabados en las piezas.

### ***Análisis de mercado***

La técnica manejada por la comunidad es muy antigua viene de nuestros ancestros, de ahí el interés por los productos que ellos elaboran además el empleo de materiales netamente naturales, el manejo de formas zoomorfas y texturas hacen de cada pieza única característica que busca el consumidor. En la actualidad la comunidad no tiene una comercialización fija únicamente elabora piezas por pedido o para venderlas en los pueblos cercanos Belalcazar y la Virginia para suplir sus necesidades básicas.

## **Propuesta de diseño**

### ***Sustentación***

Comunidad indígena Embera Chami constituida por 80 familias y aproximadamente 600 personas de las cuales 50 aún conservan la tradición en actividades artesanales cerámica y cestería los demás dedicados a la siembra y recolección de café, yuca, entre otros.

La comunidad se ha visto en la necesidad de abandonar las actividades tradicionales pues no tienen posibilidad de comercialización fija y no ven en la artesanía una actividad rentable, siendo necesaria la innovación de producto conservando su tradición el manejo de formas y texturas y mejoramiento de acabados haciendo de la pieza única de donde depende el éxito del producto y la aceptación del consumidor.

### ***Artesanos participantes***

- Luis Sucre
- Maria Elvira Sucre
- Amanda Morales
- Luis Enrique Morales
- Alicia Sucre
- Mariela Arcila
- Maria Otilia Sucre
- Carlota Arcila

- Leticia Sucre
- Maria Chitalia Sucre
- Gabriel Mejía
- Floro Mejía
- Rubiela Ogarín
- Margarita Sucre

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

La capacitación se inició del 28 de febrero al 16 de Marzo iniciando con una visita a la comunidad contando con la colaboración del gobernador Gabriel Mejía y Floro Mejía encargado de las artesanías en la comunidad y la compañía de Luz Amparo Aranzazu ( Corporación para el Desarrollo de Caldas) quien se encargó de concretar las visita, la llegada a la comunidad se complicó un poco pues el bus nos dejó muy retirados de la comunidad y no tuvimos que emprender una caminata mas o menos una hora, al llegar se hizo una reunión con aproximadamente 30 personas en la cual se les comunicó lo que se quería realizar y el plan de trabajo a seguir, conté con la colaboración de un traductor quien me ayudó a comunicarme ya que no todos hablan español (Chami: dialecto característico de la región), a la vez pude conocer algunos productos elaborados en barro.

El 31 de marzo se iniciaron las capacitaciones con la recolección y preparación de la materia prima, cada una de las actividades me permitió conocer un poco de las costumbres y forma de vida de la comunidad además de las necesidades que tienen como lo son la vivienda, salud, alimentación y servicios ya que aunque los tienen funcionan pésimamente, durante los siguientes días se realizaron asesorías en desarrollo de producto y comercialización, parte importante y manifestada por los mismos artesanos.



## **Producción**

### ***Productos***

Basados en los ya existentes los productos que en la comunidad se realizan conservan formas zoomorfas y las representaciones de formas y actividades de lo cotidiano. En cuanto a la calidad es un poco deficiente sobretodo en los acabados de las piezas y en la parte del quemado. Aunque algunos conservan aun la tradición artística y elaboran bellas representaciones haciendo de cada una de sus piezas representaciones únicas y especiales.

### ***Proceso de producción***

- El proceso de producción inicia con la recolección de la materia prima la cual se obtuvo un poco retirado de la comunidad a donde fuimos a sacar la tierra (barro) como lo llaman esta se introduce en una canasta para llevarla e iniciar la preparación.



- Para prepararla con una piedra se empieza a limpiar sacando las impurezas.
- Luego se amasa hasta ablandarla y se pueda trabajar sobre ella.

- Se inicia el proceso de moldeado de la pieza. La actividad que aquí se realizó fue la elaboración de objetos útiles y decorativos recordando un poco la tradición y a nuestros antepasados quienes se dedicaban a la cerámica.



- Se elabora la pieza moldeándola con agua.
- Se dejan secar las piezas durante unos 2 días para luego pulirla y aplicarle la tinteja.
- Para trabajar éste tinte natural se saca de la tierra y se disuelve en agua para luego esparcirlo sobre la pieza.

- Se deja secar durante 2 semanas y se brilla con una piedra.



- Para la quema de las piezas:  
En ésta etapa se pretendió realizar un trabajo en conjunto en el que todos participáramos; iniciando éste proceso recogimos la madera y la ubicamos primero haciendo una especie de piso, luego se ubicaron las piezas sobre esta

madera, se empieza a colocar más madera sobre las piezas y después de que se tiene todo bien cubierto de madera se prende el fuego al



conseguir que todo se prenda se deja quemar hasta que la leña quede totalmente en ceniza se deja enfriar y se sacan las piezas.

Algunas piezas aunque muy pocas se quebraron, por mal secado, mala ubicación en la quema o mal amasado de la tierra (barro).

### ***Capacidad de producción***

Ya que la producción no es continua por la poca comercialización se trabaja únicamente por pedidos existe una capacidad de producción alta ya que varios de los artesanos pueden elaborar los mismos productos.

### ***Costo de producción***

En la actualidad no se tienen en cuenta estos costos, no se contemplan a la hora de concretar precios de venta éstos los sacan al azar.

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

En la actualidad no se realiza un control de calidad pues no se tienen parámetros bajo los cuales basarse se realizó una asesoría sobre éste aspecto en donde se definieron varios puntos básicos:

- Limpiar bien el barro de impurezas y burbujas para evitar que al quemar la pieza se raje o explote.
- Al secar la pieza observar que no se raje.
- Cuando se pinte con la tineja debe ser una capa uniforme para evitar la variación de colores que no sea provocada.
- Al iniciar la quema ubicar la leña en una superficie plana para que las piezas no se resbalen y puedan caerse y romperse, no poner las piezas muy juntas para que no queden crudas.
- Al finalizar la quema revisar que las piezas no hayan sufrido daños como rajarse o quebrarse.

Estos parámetros se sacaron con ayuda de la misma comunidad con el fin de que fueran fáciles de entender a la hora de llevarlos acabo.

### ***Proveedores***

No existen proveedores en este caso pues las materias primas las sacan de la misma tierra.

## Comercialización

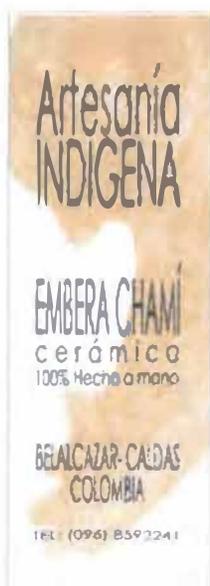
### ***Mercado sugerido***

Estos productos pueden ser comercializados en diferentes almacenes de artesanías y decoración. Van dirigidos principalmente a clases media alta-alta para espacios amplios como sala y comedor.

Gracias las capacitaciones se planteó la posibilidad de crear un centro de acopio en el cual se exhiban y vendan los productos elaborados, esto con el fin de aprovechar la zona pues se están construyendo varios condominios campestres y fincas haciendo de esta una buena posibilidad de comercialización por temporadas.

### ***Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad***

Aunque en la actualidad la comunidad no tiene la capacidad económica de producirla se desarrolló esta propuesta para crear una identidad.



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

Debido al poco tiempo disponible para la realización de la capacitación no fue posible el desarrollo del empaque.

## **Conclusiones**

- La comunidad demostró interés constante en la capacitación manifestado en la participación de las actividades.
- Gracias a la capacitación se quiere crear un centro de recopilación de las artesanías en el cual se comercialicen sus productos.
- Se nombró un encargado de artesanías en la comunidad el cual se encarga de todo lo relacionado con la actividad.

## **Observaciones y recomendaciones**

- Se sugiere la continuidad de las capacitaciones con el fin de incentivar a los artesanos al desarrollo de productos con buena calidad que puedan satisfacer las necesidades del consumidor y de esta forma hacerlos más comerciales.
- El trabajo en la parte de la quema de los productos es indispensable para garantizar su calidad.