

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia s.a.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

PROYECTO DE MEJORAMIENTO DE LA COMPETIVIDAD DEL SECTOR

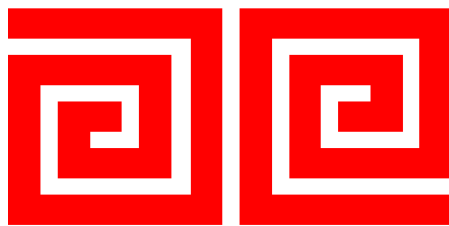
ARTESANAL COLOMBIANO

FOMIPYME –ARTESANÍAS DE COLOMBIA

TEJEDURIA EN LANA EN GUANGA LA MARÍA PIENDAMÓ - CAUCA

LIZ ADRIANA FETIVA

BOGOTA D.C., ENERO DE 2004



CUADERNO DE DISEÑO PRODUCCIÓN
LA MARIA-CAUCA

Cecilia Duque Duque

Gerente General

Carmen Ines Cruz

Subgerente de Desarrollo

Lyda del Carmen Diaz

Coordinadora de Unidad de Diseño

Asesora en Diseño

Liz Adriana Fetiva

BOGOTA D.C., ENERO DE 2004

1.2. Historia de la Asesoría.

La asesoría en diseño en este caso tiene como objetivo realizar rescate de productos, mejoramiento de productos y técnicas artesanales, desarrollo de imagen gráfica y empaque.

Para la realización de estos objetivos se realizó la siguiente metodología

A. Taller de tendencias y mercados: Se presentó la información sobre tendencias hogar que elaboró el diseñador filipino P.J. Arañador y el Centro de Diseño, se realizó análisis de la misma y se verificó que el grupo lo entendiera.

El taller de mercado se realizó con apoyo de revistas, fotografías y análisis de novelas de la t.v. en donde se analizó la forma de vida de los clientes objetivo (Expoartesanas y Manofacto- Clase media alta y alta), mostrando los espacios de las casas y apartamento y revisando los productos que los llenan. Se recreó la actividad de este tipo de clientes sus gustos y sus posibles requerimientos de objetos realizados por esta comunidad.

Se discutió acerca del boom del trabajo elaborado a mano, objetos indígenas que poseen valor agregado y de qué maneras se puede incursionar en este tipo de mercado.

Conclusiones

- Conceptuales: Es de gran valor el hecho de ser Guambianos, grupo *Namisk*, el grupo destacó que es importante contarle al mundo quienes son a través de los objetos que elaboran y si se realiza diversificación de producto, se realice bajo las directrices que ellos acueden, basándose en su cultura, para averiguar estas directrices se realizó un taller creativo.
- Formales: De acuerdo a las tendencias les llamó la atención trabajar con “Soft protection- Suave protección ” y “White on white” porque se realacionan con algunas características de la comunidad como se relacionará a continuación en la descripción del taller creativo.
- Mercado: El cliente objetivo es una persona de clase media alta o alta, que vive en grandes urbes, de tipo ejecutivo , que valora mucho su tiempo, expuesto al stress, con alto poder adquisitivo, busca rodearse de comodidad y ciertos lujos,

busca en los objetos un valor agregado, objetos con historia, hechos a mano que signifiquen algo, pero que a la vez pueda ser utilitario.

- Posibles objetos: De tipo culturales como las mochilas, jigras y chumbes; para diversificación de productos, tapetes, cojines, bufandas, guantes, gorros.

B. Taller creativo: Reconocimiento de las características de ser Guambiano en la María de Piendamó:

- Se realizó una charla de tipo informal en donde todos aportaban las características pertinentes.
- Cultivos: Su principal cultivo es el café y el maíz. Otros que complementan su dieta son: plátano, frijol, yuca.
- Comida: Mote, la cual es una sopa de maíz, el mote se pela con ceniza, cuando se desholleja se lava y se cocina con pezuña de res, papa, haba, arveja, (mezcla de tuberculos y verduras)
- Colores: De acuerdo al paisaje predominan las gamas de verde, café, negro y ciertos acentos en la tierra rojizos y amarillos; pero ellos manifestaron su inclinación por los colores chillones y vivos.
- Vestido: para las mujeres anaco negro con franjas blancas y reboso azul violaceo con acabados fucsia, estas dos prendas son de tipo rectangular las cuales son dobladas y sostenidas por un chumbe para el primer caso y con ganchos para el segundo, sombrero negro de paño y cuentas alrededor del cuello blancas, (una sola gargantilla puede tener hasta 6 mts); en el matrimonio la mujer se viste de anaco blanco con reboso rojo y sombrero de yo-yo; el hombre viste cotidianamente de anaco negro, ruana negra, blanco y gris, bufanda roja con puntas amarilla y blanca y sombrero de paño negro; durante las nupcias visten ruana blanca, reboso azul; para la mortaja utilizan un anaco azul con rayas blancas, ruana, una cruz en el pecho y en la espalda, un cordón de algodón blanco con puntas en los tobillos. Dentro del vestido se destaca de manera especial el chumbe, el cual es un elemento cotidiano utilizado en diferentes circunstancias, además de sostener el anaco, sirve para cargar al bebe durante sus caminatas o quehaceres, cuando el bebe duerme este es envuelto con un anaco y asegurado con un chumbe a lo largo del cuerpo, también realizan hamacas, sostenidas por dos chumbes y la cuna la forma el anaco.

Técnicas: trenzado (para realizar el sombrero de yo-yo) amarres a mano para redes, crochet y guanga.

Música: tambor – cachimbo ó balsa, el cual se hace con cuero de res; flauta se elabora con bambú

Eventos importantes: Cambio de varas que es el cambio de gobernante ó el cabildo; domingo de ramos, día para el cual tejían los ramos, tradición que han ido perdiendo.; Mingas. Reuniones de toda la comunidad para llevar a cabo un objetivo determinado que a su vez los beneficiará a todos.

Taller de teoría del color, analizamos el entorno, las combinaciones de color en la naturaleza, concentración de color, combinaciones por tonos, por contrastes.

Aprendieron a utilizar el círculo cromático, el cual fue donado en esta asesoría.

C. Diseños preparados desde Bogotá:

Rescate de productos tradicionales: Chumbes. Basada en éxito que han tenido los chumbes del Putumayo que dan vuelta a los cojines de diferentes tamaños (diseñadora Clara Inés Segura) y en las observaciones de nuestro Asesor internacional, P.J. Arañador quien manifestó que la idea era muy comercial pero que se debía ampliar las posibilidades de tipos de chumbes para los clientes, decidí explorar este tema con el grupo Guambiano de la María de Piendamó y Silvia- Guambia.

Elaboración de dibujos de acuerdo a las siguientes directrices (grupo):

Rescate de productos tradicionales: Mochilas, chumbes y jigras.

Criterio de “Suave protección” y “blanco sobre blanco”

Comunicar una historia a través del objeto. La idea para los chumbes fue “envolver” basarse en las cuentas blancas que envuelven los cuellos de las mujeres Guambianas y los pequeños sacos de lana que colocan a los bebés introduciendo en los sacos diferentes granos para que a este nuevo miembro nunca le falte comida.

Se tomó en cuenta un trabajo realizado con esta comunidad por el Laboratorio de Diseño en Pasto en donde se recopilaban diferentes iconos del grupo, para el caso de las mochilas

Experimentar mezcla de lana y fique 50%/50%, lana y cuentas o chaquiras.

2. ANALISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO

2.1. Aspectos formales Chumbes

2.1.1. Chumbes, se realizó la muestra de un chumbe basado en la tendencia blanco sobre blanco en donde se mezcla lana y chaquiras, la urdimbre es de lana y la trama la conforma un hilo continuo de lana en donde se insertaron las chaquiras

2.1.1.1 Dimensión prototipo. Largo 116 Cm: le sobran 11.5 cm. Para cojines de 50x50
Ancho: 5.5 (para realizar línea de producto se pueden realizar varios anchos)

2.1.1.2. Ajustes: El prototipo costó \$17000 (\$15000 de mano de obra) pesos en la comunidad, es decir que no tiene por ahora costeo de fletes; este costo es muy alto en Bogotá como mínimo su precio final oscilaría entre \$30000 y 40000 pesos, por este precio se consiguen los cojines completos y este es solo un accesorio que se ofrecería con un cojín blanco en lona o en lana.

Problema 1. El ensartado en hilo de lana es muy complicado dado que el calibre mínimo logrado sigue siendo grueso para tal efecto, se debe probar ensartando en nylon para preparar la trama, de esta forma recortamos tiempo= mano de obra

Problema 2. Se debe solucionar la forma de ajuste en el chumbe, una idea es que la banda salga circular de la guanga y la otra es utilizar un anillo con cuentas como seguro.

Para hacerlo menos costoso se puede colocar la textura lograda con las chaquiras por secciones y no en todo el tejido como se realizó en esta primera prueba.

2.2. Aspectos formales Mochilas

2.2.1. clasificación de los iconos a utilizar para las mochilas, las tulpas que representan los fogones (cocina) sitio en donde se pasa la tradición oral de generación en generación y las terrazas de cultivo que se representan a través de rombos. Se utilizó para los dibujos como forma de acentuarlos la mezcla entre el fique y la lana 50/50%

2.1.1. Dimensiones: Para los prototipos se escogió la mochila mediana 24X31.

4. COMERCIALIZACION

- 4.1. Mercados sugeridos: El tipo de mercado para el cual se pensó en estos diseños es Medio- alto y alto durante las ferias de Manofacto y Expoartesañas, por su capacidad productiva se deben ofrecer como ediciones limitadas.
- 4.2. Comportamiento comercial de los productos . En este momento el producto chumbe- chaquira no está listo para salir al mercado, debe tener ajustes de diseño (chaquiras por secciones) para reducir sus costos. Las mochilas están en proceso de ejecución
- 4.3. Propuesta de imagen (sello de identidad) marca y/o etiqueta. Conjuntamente se tomó la decisión de utilizar la imagen del sombrero de yo-yo como imagen de la comunidad pues es un accesorio destacado en el vestido Guambiano.
- 4.3.1. Propuesta de empaque: para el empaque se recomendó utilizar papel craft, el cual por su color y apariencia es ideal para empacar estos productos, se propuso sujetar los objetos comprados con fique, el cual es abundante en el sector, de la misma manera que envuelven los bebes.

CONCLUSIONES

Es muy importante la utilización de la metodología de talleres creativos en los diferentes grupos puesto que las personas deben explorar su interior y realizar reflexiones acerca de ellos mismos, los ejercicios de diseño que se realizan a partir de ello son muy ricos porque realmente las personas se esfuerzan por lograr transmitir lo que están pensando, sintiéndose importante y muy creativos.

CREDITOS

Grupo Nuestra gente de la María de Piendamó, quienes demostraron gran interés en esta asesoría.

CREDITOS

A Artesanías de Colombia por permitirme trabajar al lado de los artesanos de nuestro país, mejorando sus posibilidades.

Grupo Nuestra gente de la María de Piendamó, quienes demostraron gran interés en esta asesoría.