



**INFORME DE LA COMISIÓN A SAN SEBASTIÁN, SAN
ANDRÉS DE SOTAVENTO, TUCHIN, SAMPUÉS, COLOSO,
SAN JACINTO Y BARRANQUILLA**

REALIZADA DEL 28 DE AGOSTO AL 1 DE SEPTIEMBRE DE 1996

PRESENTADO AL DOCTOR ERNESTO ORLANDO BENAVIDES

**PRESENTADO POR MANUEL ERNESTO RODRÍGUEZ Y JANNETH
GONZÁLEZ ARIZA**

INTRODUCCIÓN

Con este trabajo en equipo pudimos percibir la importancia que tienen estas visitas complementarias entre un diseñador y un funcionario del área comercial.

Para nuestros objetivos, las necesidades y la variedad de artesanos y artesanías en los sectores visitados el tiempo fue corto, pero alargando la jornada de trabajo y disminuyendo el tiempo de desplazamiento logramos abarcar esta vasta zona, visitando los artesanos, expresando nuestras necesidades de precios y calidad para la comercialización y corrigiendo los diseños y terminados en los productos que tienen auge comercial, pudimos controlar algunos pedidos que se iban a enviar a Bogotá, y enfocar los productos a las tendencias del mercado.

Dentro de los objetivos importantes del viaje estaba ubicar la capacidad productiva y los diferentes grupos o individuales por los cuales podríamos lograr una oferta exportable en caña flecha, este objetivo fue desarrollado estableciendo los problemas inmediatos a solucionar y la posibilidad de extender esta oferta como respuesta del mercado Mexicano.

OBJETIVOS

Establecer la oferta exportable de la línea de caña flecha.

Determinar un precio competitivo de la línea caña flecha

Ubicar y determinar productos con potencial para comercializar.

Realizar la compra de productos para el envío de la muestra a México, y otros de acuerdo a la necesidad del mercado.

VISITA A SAN SEBASTIÁN

En San Sebastián visitamos a Marcial Alegría, le hicimos un pedido por encargo del Almacén las Aguas, solicitamos la elaboración de una gallinas alcancia muy lindas, a las cuales se les hizo corrección en el terminado y en la pintura.

En San Sebastián visitamos al artesano Ronald Correa quien elabora la línea de animales en cerámica los cuales tuvieron gran acogida en la exposición de proyectos de diseño, con artesano logramos definir un precio competitivo de \$7.000 por producto dado que los prototipos los había elaborado a \$35.000 hace 3 años. Se le hicieron los ajustes del caso y se le solicito un pedido de prueba de mercado. La capacidad de producción de este artesano es de 30 animales mes.

Visitamos al carpintero Alvaro Grandona, quien elabora los tinajeros y las María Palitos en madera, se le hizo un pedido de los mismos productos haciéndole los ajustes necesario y le invito a participar en Expoartesánías.

Visitamos a la alfarera Juana Mercado, se reviso la propuesta de vasija con el tema de gallineta coca, haciendo unos ajustes en diseño para definir la línea de productos para Expoartesánías y para el Almacén Ambientes.

Visitamos una artesana que elabora la tinaja típicas de San Sebastián, se le hizo un pedido para complementar el tinajero con la tinaja original

VISITA A TUCHIN

En Tuchin visitamos el taller del artesano Marcial Montalvo, donde pudimos constatar su organización y proceso de elaboración que le permite ofrecer una alta calidad, en este taller definimos 5 productos para la oferta a México, de estos hicimos el pedido de muestras de 10 unidades de cada uno. Con relación a los precios no pudimos lograr el precio de Sampués dada la diferente calidad con la que se trabaja Tuchin y San Andrés de Sotavento que utilizan la caña flecha criolla y no la caña flecha martinera que es la utilizada en Sampués. En este taller observamos como los artesanos organizados en grupos pequeños logran un precio competitivo, una alta calidad y una ventas directas a clientes inclusive a nivel internacional.

En Tuchin visitamos a Duber Santamaria, esta artesano tiene un pequeño grupo logra una capacidad de producción baja y se encargara un 1 solo producto para la oferta a México.

VISITA A SAN ANDRÉS DE SOTAVENTO

En San Andrés de Sotavento nos reunimos con los representantes de la Asociación de Artesanos Resguardo Indígena del Zenu, dada la alta diversidad de productos sin el componente de diseño revisamos producto por producto definiendo una líneas de producción para los diferentes mercados, estableciendo la línea para el almacén ambientes, la línea para México y la tradicional que están manejando en este momento, en cada producto se estableció la medida adecuada, a cada línea se le definió la calidad de la trenza y la combinación de las pintas. Se reviso la línea diseñada en diciembre pasado en cerro vidales, de tapetes y balayes de iraca, de los cuales se les hizo un pedido para prueba de

mercado. Se establecieron nuevos productos para completar cada línea. Se insistió sobre la importancia de ofrecer precios competitivos teniendo en cuenta las diversas calidades y la necesidad de que ellos puedan ofrecer productos en las dos calidades de acuerdo a la demanda.

Visitamos la vereda del contento para conocer el proceso de producción de la caña flecha paso por paso y supervisar la capacitación de los costureros en la misma vereda.

Dada la necesidad de reforzar los ribetes de los productos en caña flecha se propuso hacerlos en cuero o en ribete de algodón, sobre lo anterior visitamos un talabartero para hacer la prueba en la caña flecha e instruir a los maestros en la forma adecuada de utilizar este acabado.

Los instructores de costura manifestaron la necesidad de adquirir maquinas de costura adecuadas no solo para el manejo del producto actual de caña flecha sino para los nuevos productos con ribete en cuero, sobre lo anterior se les planteo la posibilidad de ayudarles a adquirir maquinas industriales usadas las cuales pagarían con producción que nosotros les compraríamos. En el momento dada la capacitación saldrán 60 nuevos costureros que no tienen equipo de trabajo y que podrían ampliar los volúmenes de producción de la comunidad.

VISITA A SAMPUÉS

Visitamos la vereda Achóte que fue el primer núcleo de artesanos donde se realizo la diversificación en 1982 y se encontró que hace varios años no comercializaban los

productos. Estos artesanos tienen una alta calidad en la producción, en toda la vereda solo existe una maquina. allí se estableció un producto para la línea a México, en esta zona hay problema de comunicación ya que allí no hay teléfono ni correo. Se planteo incluirlos en un plan de capacitación de costureros para ampliar la producción, y ya se hablo con el coordinador de la Costa Aser Vega y la coordinadora de Swissair para incluirlos en dicho programa.

Se realizo una compra al pintor primitivista Edilberto Polo para el almacén las Aguas, artesano de la vereda Achote.



En Sampués visitamos al grupo artesanal Sampuit, el cual está desintegrado, se realizo un acuerdo con la antigua representante para que pueda cancelar el crédito a nombre del grupo, este acuerdo consiste en pagar en pequeñas sumas y cargarlos a los pedidos que temporalmente se le deberán hacer para recuperar la cartera de crédito.

Visitamos al grupo de carpinteros, que fue asesorado en noviembre, para la elaboración de líneas de taburetes en cuero y madera, se ajustaron los elementos de diseño para producir los primeros prototipos para prueba de mercado.

Visitamos un grupo de artesanos que realizan zapatos en dril y caña flecha, se trajeron muestras, y se enviaron a México, se realizara prueba de mercado en el almacén las aguas, este taller trabaja con calidad aceptable y precios competitivos. Se hicieron ajustes de diseño para la línea playera y de tierra fría. Tienen una capacidad de producción de 1000 pares mes.

En la visita a Cesar Martínez verificamos la capacidad de respuesta en la producción y el mejoramiento en la calidad de la trenza y la costura, conservando precios competitivos. Se definió la línea a comercializar en México en granito de arroz, calidad

quinciano medio y alta calidad. Se establecieron las medidas de cada producto y se incluyeron algunos productos de la línea ejecutiva para realizar la prueba de mercado en México.

VISITA A COLOSO

En Coloso visitamos los grupos vinculados a la Casa de la Cultura coordinados por la Madre MARÍA Hilda Monje que trabaja la iraca en cinta amarrada, se establecieron los productos a comercializar, se les solicitó la cotización de un pedido para ventas especiales y se les hizo un pedido sobre este producto.

Con el grupo de carpinteros se ajustaron las líneas de diseño para las repisas y María Palitos y se les hizo un pedido de prototipos para Expoartesanías.

VISITA A SAN JACINTO

Se visitó la coordinadora de la Asociación de Artesanas de San Jacinto a quienes se les había hecho un pedido, se les hizo correcciones de color y de textura para definir la línea de textiles grupos y tintes naturales, se definió la línea de telas para tapicería y decoración para el almacén Ambientes, así mismo la línea de divisorios en las medidas adecuadas.

Observamos el salón de exposiciones de bienestar familiar para ultimar algunos detalles de la exposición los niños recorren a Colombia.

VISITA A GALAPA

Visitamos la población de Galapa para convenir los términos para la implementación de la línea de mascararas en madera para el almacén Ambientes y las Aguas. Se definieron los temas para la línea de animales inspirados en la fauna de la región y se le realizo un primer pedido de prueba. Se visito el taller del maestro Francisco Padilla para activar la comercialización con este artesano.