

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

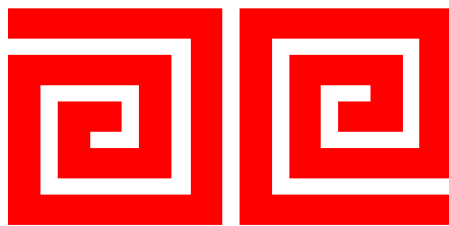
ARTESANAL COLOMBIANO

FOMIPYME –ARTESANÍAS DE COLOMBIA

# TEJEDURIA EN LANA, EN GUANGA Y CROCHET EN BOLÍVAR - CAUCA

LIZ ADRIANA FETIVA

BOGOTA D.C., ENERO DE 2004



**CUADERNO DE DISEÑO PRODUCCIÓN**

**BOLIVAR - 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

# INTRODUCCION

## 1. ANTECEDENTES

En el Municipio de Bolívar, Cauca se han realizado varias asesorías en diseño a cargo de la diseñadora Claudia Helena González con rescate de producto y técnicas artesanales y talleres de tintes naturales.

### 1.1. Mapa de Localización



### 1.2. Historia de la Asesoría.

Lamentablemente por motivos de orden público, ya que en octubre, fecha en que se realizó esta asesoría estaban programadas las elecciones de alcaldes y gobernadores, la situación en este municipio fue delicada, por tal razón se conversó con la doctora Dina Amparo Maje, de la Umata Bolívar y se pudo llegar al acuerdo de enviar a una artesana líder para recibir la asesoría en Popayán.

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

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 (Expoartesanías 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

- Fue un poco complicado y lento realizar esta asesoría por el nivel académico de la artesana, sin embargo, cuando se empezó la fase creativa, las ideas fluyeron con gran facilidad, la propuesta, se basa únicamente en el manejo de la técnica y sus posibilidades.

B. Taller creativo: Reconocimiento de las características de vivir en Bolívar Cauca:

- Se realizó una charla de tipo informal en donde todos aportaban las características pertinentes.
- Cultivos: Su principal cultivo es el maíz. Otros que complementan su dieta son: plátano, frijol, yuca.
- Colores: De acuerdo al paisaje predominan las gamas de verde, café, negro y ciertos acentos en la tierra rojizos y amarillos
- Técnicas: Excelente trabajo en guanga- parrangones.
- Taller de teoría del color, analizamos el entorno, las combinaciones de color en la naturaleza, concentración de color, combinaciones por tonos, por contrastes.

- Realizamos un paseo por Popayán en donde se destacaron algunos elementos arquitectónicos, que podrían ser usados formalmente en el desarrollo de producto, este fue solamente un ejercicio, pues la artesana vive en un medio completamente diferente, totalmente rural, en donde los elementos que se van a encontrar son en su mayoría orgánicos.

Elaboración de dibujos de acuerdo a las siguientes directrices:

- Rescate de productos tradicionales: Mochilas, chumbes y jigras.
- Criterio basado en el manejo de la técnica y sus variaciones

#### Comentarios

El grupo que existe en las diferentes veredas de Bolívar, está conformado de hecho, no tienen unas metas definidas y solo realizan este oficio de acuerdo a los encargos que tengan, el mercado es básicamente local, sin embargo no es bien remunerado debido a que la técnica es dispendiosa y a su alrededor esto no es apreciado en su real dimensión, tienen problemas en la comercialización del producto, como no están organizadas, no participan en eventos feriales.

### 3. COMERCIALIZACION

- 3.1. 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 Expoartesania, por su capacidad productiva se deben ofrecer como ediciones limitadas.

## 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.

Adicionalmente es de vital importancia que las personas tomen conciencia de la importancia de agruparse para realizar metas de manera conjunta, por ejemplo si están organizados, pueden escribir proyectos o pedir ayudas en sus comunidades para organizar una producción para participar en ferias.

Esta técnica que es tan hermosa, debería tener una producción en Artesanías de Colombia de manera exclusiva con líneas de cojines, por ejemplo de edición limitada.