



Convenio de cooperación y asistencia técnica y financiera No. CNV2008-018 entre la Cámara de Comercio de Bucaramanga- Alcaldía Municipal de Floridablanca y Artesanías de Colombia S.A.

Proyecto

**“Mejoramiento técnico y fortalecimiento del proceso productivo alfarero de la comunidad artesana de Palomitas en Floridablanca – Santander”**

**Diseño de producto y fomento a la comercialización**

Informe Final

María Gabriela Corradine Mora  
Profesional Especializada Subgerencia de Desarrollo  
Artesanías de Colombia S.A.

Junio de 2009

**Créditos Institucionales**  
**Artesanías de Colombia S.A.**

**Paola Muñoz Jurado**  
Gerente General

**Manuel José Moreno**  
Subgerente de Desarrollo

**Ángela Quevedo**  
Subgerente Comercial

**María Gabriela Corradine Mora**  
Profesional Especializada Subgerencia de Desarrollo

**Pedro Perini**  
Coordinador Centro de Desarrollo Artesanal

**Diego Antonio Añez Yepes**  
Asesor Diseño CDA  
Fotografías

**Milena Rodriguez**  
Asesora Diseño Gráfico CDA

Equipo Subgerencia Comercial  
**Oficina de Compras**  
**Almacén Las Aguas**

**Cámara de Comercio de Bucaramanga**

**Juan Camilo Montoya Bozzi**  
Presidente Ejecutivo

**Olga René Ayala Guarín**  
Coordinadora Seccionales Floridablanca-Piedecuesta

**Alcaldía Floridablanca**

**Eulises Balcazar Navarro**  
Alcalde Municipal

**Julio Cesar Villamizar**  
Coordinador Convenio

## Tabla de Contenido

## Páginas No.

<b>1. Introducción</b>	<b>4</b>
<b>2. Antecedentes</b>	<b>5</b>
<b>3. Contexto.</b>	
<b>3.1 Localización específica puntual</b>	<b>6</b>
<b>3.2 Lista de talleres beneficiarios asesoría en Diseño</b>	<b>8</b>
<b>4. Objetivo General</b>	<b>10</b>
<b>5. Objetivos Específicos</b>	<b>10</b>
<b>6. Metodología</b>	<b>10</b>
<b>7. Ejecución</b>	<b>11</b>
<b>7.1 Desarrollo de cinco (5) líneas de productos y elaboración de prototipos.</b>	<b>11</b>
<b>7.2. Asesoría en diseño de marca comercial para Palomitas</b>	<b>17</b>
<b>7.3. Gestiones con un comercializador nacional</b>	<b>20</b>
<b>7.4. Exhibición y promoción en Almacén de las Aguas</b>	<b>20</b>
<b>7.5 Inclusión de la comunidad de alfareros de Palomitas en la Galería de Artesanos</b>	<b>23</b>
<b>8. Logros y conclusiones</b>	<b>25</b>
<b>9. Anexos</b>	<b>27</b>
<b>Propuestas de Diseño</b>	
<b>Fichas técnicas del producto</b>	
<b>Listados de Asistencia</b>	
<b>Fichas de evaluación de satisfacción</b>	
<b>CD con informe digital y material fotográfico del proyecto</b>	
<b>Certificaciones Financieras</b>	

## **1. Introducción**

El presente informe compila la ejecución realizada en el marco del Convenio de Cooperación Interinstitucional suscrito entre Artesanías de Colombia S.A., el Municipio de Floridablanca y la Cámara de Comercio de Bucaramanga, CNV2008-018, llevada a cabo entre los meses de noviembre y marzo de 2009, prolongándose algunas de éstas, especialmente las de tipo comercial, hasta la fecha de elaboración y presentación del presente documento.

La Subgerencia de Desarrollo realizó la coordinación general; el CDA – Centro de Desarrollo Artesanal, tuvo a cargo la ejecución de las actividades de diseño de producto, la selección y aprobación de diseños definitivos, la asesoría para la elaboración de prototipos por parte de la comunidad y el desarrollo de imagen gráfica; el SIART se hizo cargo de la estrategia promocional y para ello publicó una vitrina virtual de artesanos para el grupo “Artesanos de Palomitas”, finalmente la Subgerencia Comercial, específicamente la Oficina de Compras y el Almacén de Las Aguas se hicieron cargo de las actividades de promoción comercial.

Se elaboraron 19 fichas técnicas de artesanos y productos existentes y con base en sus características particulares se tomaron referentes para realizar la propuesta de 5 líneas, de 5 productos cada una, para un total de 15 productos de alfarería tradicional, para ser promocionados comercialmente en Bogotá. A estas propuestas, una vez evaluadas y corregidas, se les hicieron los planos técnicos y los prototipos, con la respectiva imagen gráfica, propuesta por la comunidad, a partir de la información levantada por los mismos artesanos.

Estas propuestas gráficas se presentaron a los delegados de la Cámara de Comercio y de la Alcaldía de Floridablanca, quienes en consenso con la comunidad dieron el aval con algunas modificaciones.

La producción de prototipos contó con la asesoría presencial de un diseñador ceramista. Una muestra se envió a Bogotá y otras se dejaron en la comunidad para la promoción en el mercado local de Bucaramanga y su área metropolitana, con el apoyo del Municipio de Floridablanca y de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

## **2. Antecedentes**

Como parte del proyecto “Mejoramiento técnico y fortalecimiento del proceso productivo alfarero de la comunidad artesanal de palomitas en Floridablanca –Santander”, formulado y presentado por Artesanías de Colombia S.A. a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, seccional Floridablanca, se realizó, en el mes de abril del año 2007, un diagnóstico de la comunidad de alfareros de Palomitas. Con base en esta información se estructuró la propuesta “Aplicación de planes de innovación y desarrollo tecnológico en las unidades productivas indígenas, rurales y urbanas del país” PGN 2007.

La propuesta se llevó a cabo, gracias al acuerdo suscrito entre Artesanías de Colombia S.A. y la Cámara de Comercio de Bucaramanga, en cuyo marco se ejecutaron varias actividades orientadas a lograr el mejoramiento y adecuación tecnológica de algunos procesos claves de la producción de alfarería, con el fin de hacerla más eficiente, limpia, rentable, de mejor calidad y más amigable con el ambiente, evitando la deforestación y la generación de problemas de salud en la comunidad de Palomitas.

Algunas de estas actividades consistieron en asistencias técnicas realizadas para la preparación de materias primas mejoradas, como pastas y engobes; para el mejoramiento y/o adecuación del torno de patada y de herramientas ligadas al manejo de esta técnica, y para el mejoramiento del horno tradicional y/o adecuación al sistema de quema por gas combustible natural o propano.

Otras actividades se centraron en la asesoría para el rediseño, la diversificación de productos y el desarrollo de nuevas líneas de producción, así como la asesoría en mercados para el mejoramiento de los canales de comercialización de productos tradicionales y artesanales en cerámica.

### 3. Contexto.



Mapa 1. República de Colombia



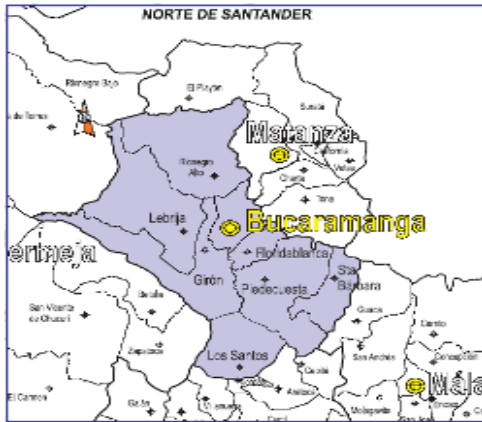
Mapa 2. Departamento Santander

Bucaramanga, capital del departamento de Santander, limita por el Norte con el municipio de Ríonegro; por el Oriente con los municipios de Matanza, Charalá y Tona; por el Sur con el municipio de Floridablanca y por el Occidente con el municipio de Girón. Bucaramanga se encuentra en una terraza inclinada de la Cordillera Oriental a los 7 08' de latitud norte con respecto al Meridiano de Bogotá y 73° 08' de longitud al Oeste de Greenwich.

El área municipal es de 165 kilómetros cuadrados, su altura sobre el nivel del mar es de 959 m y sus pisos térmicos se distribuyen en cálido, 55 kilómetros cuadrados; medio, 100 kilómetros cuadrados y frío, 10 kilómetros cuadrados. Su temperatura media es 23°C y su precipitación media anual es de 1.041 mm.

Según el censo de 1993, la zona metropolitana de Bucaramanga tiene 804.618 habitantes, distribuidos de la siguiente forma: Bucaramanga 464.583, Floridablanca 200.862 y Girón 75.155

### 3.1. Localización específica puntual



Mapa No 3



Mapa No 4

Localización de Bucaramanga

Municipio de Floridablanca.- Bucaramanga

La ejecución se realizó en el municipio de Floridablanca, Sector de Palomitas, municipio del extremo sur de la ciudad de Bucaramanga, departamento de Santander.



Foto 1, Fotografía Aérea de sector de Palomitas en Floridablanca.

En la parte alta, entre los barrios el Progreso y Cañaverales, se encuentran ubicados la mayoría de los 37 artesanos alfareros, distribuidos en 19 talleres. Durante muchos años, en este sector se ha producido la más hermosa muestra de trabajo alfarero, representado en gran variedad de artículos como, materas, areperas, moyos, alcancías, figuras de pequeño, mediano y gran formato, retablos decorativos y piezas elaboradas a mano y en torno de patada. La utilización de materias primas naturales, hornos a leña y tornos rudimentarios ha representado para los artesanos su forma de sustento, pero también ha significado una lucha por la supervivencia, puesto que la proliferación de construcciones para comercio y

vivienda en la zona, ha hecho que estos artesanos se hayan replegado, a la espera de su desplazamiento definitivo o su integración total al sector.

Todos los artesanos son mayores de edad, trabajan directamente en sus propios talleres de cerámica tradicional, de los cuales derivan su sustento. Estos se encuentran ubicados en el sector comprendido entre el conjunto residencial San Agustín y la Avenida 21, sector conocido como antiguo Palomitas.

### 3.2 Lista de talleres beneficiarios asesoría en Diseño:

No	Nombres por taller	Cedula	Teléfono	Dirección
1	Marco Aníbal Flores	91201021	6797563	Cra 21 No 52-89
	Hilda Leonor Caballero	28131406	6797563	Cra 21 No 52-89
2	Oscar Vega	91259758	6849520	Cra 21 No 153ª -87
3	Heriberto Badillo	91205933	6848539	Calle 153 20ª -par
4	Evelio Flores	13838172	6848758	Calle 153ª No 21-03
5	Marcos Vega	91213395	-----	Cra 21 No 21 153ª -77
6	Ángel Vega Isidro	91221605	6797919	Cra. 21 153ª -71
	Gladis Ramírez	39423708	6797919	Cra. 21 153ª -71
7	Marina Vega Isidro	63448479		Cra.21 No. 153ª-163
8	Rubén Salazar	13846123	6392839	Cra. 21 No 123-137
	Graciela Flores	63308209	6392839	Cra. 21 No 123-137
	Miriam Salazar	37823394	6392839	Cra. 21 No 123-137
	Liliana Salazar	63449033	6392839	Cra. 21 No 123-137
9	Héctor Salazar	5637294	6390396	Cra 21 No 153ª -53
	Yorli Ailen Salazar	63531322	6390396	Cra 21 No 153ª -53
10	Miguel Vega	91394421	-----	
	Antonia Hernández	28128753	-----	



<b>11</b>	Evangelina Hernández	63348846	6799051	Cra.22 No 152-108
	Rodolfo Hernández	91265456	6799051	Cra.22 No 152-108
	Orlando Caballero	91152384	6799051	Cra.22 No 152-108
<b>12</b>	Nelson Badillo	91273482	6849860	Calle 153b 20ª -08
	Rosa Badillo	37387382	6849860	Calle 153b 20ª -08
<b>13</b>	Abigail Adarme	28256644	6383867	Cra. 22 No. 152-84
	Luz Yolanda Caballero	28132321	6383867	Cra. 22 No. 152-84
	Yadira Gutiérrez	63534082	6383867	Cra. 22 No. 152-84
<b>14</b>	Alicia Hernández	37884086	6391986	Cra. 21 No. 152-105
	Leonor Vega H.	63447456	6391986	Cra. 21 No. 152-105
	Esther Vega . H.	63445648	6391986	Cra. 21 No. 152-105
<b>15</b>	Víctor Manuel Salazar	5637294	6797563	Cra 21 No 153b-16
	Hilda Vega	21955	6797563	Cra 21 No 153b-16
<b>16</b>	Luis Darío Caballero	91151668	6393201	Cra. 21 No. 152-97
	Ma. Socorro Barajas	28131431	6393201	Cra. 21 No. 152-97
<b>17</b>	Héctor Fabio Jiménez	91658943		Cra 21 No 153ª -18
	Luis Antonio Pimiento	91261717		Cra 21 No 153ª -18
	Nelson Pérez Suárez	91273482		Cra 21 No 153ª -18
<b>18</b>	Jorge Enrique Salazar	91267498	6797560	Cra 21 153b-16
	Blanca Nieves Caballero	63447592	6797560	Cra 21 153b-16
	Alba Roció Salazar	63452707	6797560	Cra 21 153b-16

Nota: Los datos anteriores se encuentran en la información sobre los beneficiarios, el registro de la Asociación de Artesanos y la listas de asistencia a los talleres de capacitación de la asesoría en diseño.

#### **4. Objetivo General**

Atender a la comunidad de alfareros de Palomitas (Floridablanca – Santander) en aspectos de diseño de producto y fomento a la comercialización..

#### **5. Objetivos Específicos.**

- Desarrollar nuevas líneas de productos para la comunidad de alfareros
- Desarrollar una imagen gráfica para la comunidad
- Implementar estrategias de impulso comercial a los productos desarrollados

#### **6. Metodología**

- Revisión de los resultados alcanzados con la asesoría anterior
- Revisión de ficha de cada artesano y de los productos que elaboran
- Desarrollo de propuestas de productos de acuerdo con el mercado actual, a partir de la información proporcionada por la Subgerencia Comercial
- Revisión de las propuestas y aprobación de diseños para aplicar en comunidad
- Elaboración de fichas técnicas de diseño
- Trabajo presencial con los beneficiarios para la elaboración de los prototipos
- Distribución de prototipos para el impulso comercial e implementación de estrategias de promoción de la artesanía de Palomitas.

Para la realización de todas las actividades se contó con recurso humano altamente calificado, tanto a nivel de diseño como a nivel gráfico.

Las actividades se llevaron a cabo en forma presencial y no presencial.

El área Comercial fue soporte para el tema de la promoción comercial a través de la exhibición de los productos que cumplieron los requisitos, especialmente referidos a la calidad. En el portal de Artesanías de Colombia se incluyó la vitrina virtual de los artesanos de Palomitas.

#### **7. Ejecución**

##### **7.1. Desarrollo de cinco (5) líneas de productos y elaboración de prototipos.**

La primera actividad estuvo a cargo del Diseñador Industrial y Ceramista Diego Antonio Añez, quien ya había realizado un trabajo previo con esta comunidad. Aplicó unos criterios de evaluación para desarrollo de nuevos productos, entre los cuales se tuvieron en cuenta:

7.1.1 Identidad: Los objetos deben presentar valores estéticos, culturales, costumbres y tradiciones propias de la región o poseer características formales distintivas, particulares de los talleres, en donde sea palpable la búsqueda de una expresión a través de los materiales, la técnica y el diseño.

7.1.2 Diseño: Los productos deben formar parte de una línea o una colección, es decir que manifiesten homogeneidad y proyecten novedad en su diseño. Se valoran las piezas fundamentadas en usos, resultado de procesos de investigación y desarrollo, que garanticen la funcionalidad, resistencia al uso y larga duración, sin deterioro y que estén elaborados a escala humana para permitir su uso.

7.1.3 Técnica: Los productos cerámicos deben transformar una materia prima de manera que involucre técnicas tradicionales artesanales. Se evalúa el grado de maestría en el manejo de una o varias técnicas y la habilidad para conjugarlos. Se valora la investigación y experimentación. Los acabados deben ser idóneos. Se considera la calidad, como la relación entre material, técnica y acabados.

7.1.4 Imagen: Se evalúa la unidad gráfica para todas las presentaciones del taller, como el empaque, el catálogo, las etiquetas, tarjetas y la información de cuidado y mantenimiento del producto.

7.1.5 Mercadeo: Se evalúa el equilibrio entre precio y valor percibido; capacidad de producción y el precio, así como la relación entre precio e imagen corporativa. Para tal fin se utilizará el listado de precios que deben suministrar los artesanos, así como los datos de comercialización actual de sus productos, con el fin de orientar la nueva producción hacia mercados seleccionados y posibles compradores de la colección.

7.1.6 Exhibición: Debe definirse el mobiliario que se usará para exhibir los nuevos productos, el lugar y la distribución de espacio que ocupará la colección, igualmente el manejo de iluminación y color.

Estas consideraciones son importantes en la medida en que se pretendió desarrollar una colección fuera coherente con las tendencias del mercado artesanal, que han sido probadas por más de 20 años en eventos como Expoartesánías. Los productos se plantearon con un alto contenido de identidad de manera que al artesano se le facilitara apropiarse de estas nuevas propuestas



Las líneas se desarrollaron de acuerdo con los siguientes grupos de productos:

a. Línea Jardín :	2 Talleres	9 Productos
b. Línea Decoración :	2 Talleres	9 Productos
c. Línea Mesa y Cocina	2 Talleres	4 Productos
d. Línea Baño	1 Taller	3 Productos
e. Línea Oficina	1 Talleres	3 Productos

Las líneas se distribuyeron de acuerdo con el número de talleres interesados en elaborar los prototipos, así como sus capacidades y manejo técnico. Las propuestas de productos fueron desarrolladas a partir de los referentes de productos artesanales que producen actualmente los artesanos, con el fin de potencializar sus habilidades y presentar una nueva colección, con posibilidades de una futura comercialización.



Para la elaboración de las líneas de productos aprobadas por el Centro de Desarrollo Artesanal – CDA, se trabajó en forma presencial con los artesanos alfareros, en sus propios talleres, brindando mayor asistencia a los artesanos interesados en el proyecto, con interés en mejorar su producto y decididos a destinar tiempo para la elaboración de los prototipos.

Los talleres participantes aportaron, como contraprestación, el tiempo para elaborarlos, parte de los materiales requeridos, las herramientas necesarias para el desarrollo de las piezas y el horno para la quema. Los costos de empaque y transporte fueron asumidos por

el proyecto, ante la falta de recursos de los beneficiarios para hacer el aporte correspondiente. Se anexan listados de asistencia y de satisfacción

La ejecución de la asesoría presencial demandó 3 días más de los inicialmente programados. Se realizó con anterioridad la convocatoria a los artesanos beneficiarios y en consenso se programó la fecha de inicio. Se hizo una reunión general con los artesanos beneficiarios durante la cual se les informó la programación a seguir, los contenidos de la asesoría, las actividades a realizar y la entrega de planos técnicos para el desarrollo de los productos. Se establecieron acuerdos con los artesanos para fijar las fechas de trabajo en su respectivo taller y acordar los resultados esperados.

La asesoría se inició con la preparación de las materias primas (arcilla), para el desarrollo de los prototipos, aplicando el conocimiento sobre los procesos correctos de preparación con óptima calidad para la elaboración de cada uno de los prototipos, preparación de herramientas y equipos, todos ellos utilizados durante el proceso de producción de la colección Palomitas. Se realizó la producción de tres prototipos por cada una de las piezas diseñadas y aprobadas y se envió un ejemplar de cada producto a Artesanías de Colombia. Los prototipos restantes fueron destinados a cada taller productor y a la Cámara de Comercio de Bucaramanga para contribuir con la promoción de esta nueva producción e imagen de la alfarería de la ciudad. Para cada pieza se elaboraron los correspondientes planos técnicos, que se anexan al presente informe.

Se realizaron las actividades de pulido y secado de las piezas para su posterior quema en los hornos a leña, se distribuyeron las quemadas de acuerdo a los hornos disponibles. Se dieron orientaciones para obtener buenos acabados y pulidos en crudo, sin embargo, no fue posible que todos los beneficiarios aplicaran un estricto control de calidad sobre los prototipos en crudo, lo que ocasionó que algunas de las piezas presentaran serias deficiencias de calidad. Una vez las piezas estuvieron secas, se realizó la cocción de los prototipos.

En forma paralela se realizó un análisis de costos para establecer los precios finales de los productos. Cabe anotar que los artesanos no lograron entender que el tiempo invertido para la elaboración de los prototipos, para una producción más grande y semi seriada, no fuera el mismo y por lo tanto que el costo fuera inferior. No obstante, los artesanos obtuvieron conocimientos acerca de cómo sacar costos directos e indirectos y la forma como éstos podían incidir en el precio final, cómo establecer porcentajes de utilidad por producto y cómo fijar precios finales al detal y al por mayor.

Se empaquetaron y embalaron los prototipos con destino a Artesanías de Colombia S.A. y a la Cámara de Comercio de Floridablanca. Esta actividad sirvió como orientación para varios de los beneficiarios acerca del proceso de embalaje y transporte de productos de cerámica, con empaques de cartón y guacales de madera.

La asesoría culminó con una reunión general con los artesanos, a manera de clausura, en la cual se recibieron comentarios positivos sobre la actividad desarrollada.

Se encontraron dificultades que consistieron fundamentalmente en:

- Escepticismo de los beneficiarios sobre la proyección comercial de los nuevos productos. Miedo a salirse de la cotidianidad de su producción actual.
- Deficiencias en el manejo de la técnica artesanal, que impidieron lograr piezas pulidas y más finas, puesto que se trabaja la placa de arcilla demasiado gruesa y pesada.
- Cálculo del costo de la pieza muy difícil de establecer, por no lograr que los beneficiarios entendieran que se trataba de piezas piloto y que la producción implica un aprendizaje y práctica, con los cuales se disminuye los tiempos de producción e incide en costos más razonables. Para los artesanos resulta muy costoso producir estas piezas y no están dispuestos a bajar el precio que colocaron, que hace que este salga del mercado más aún cuando se une a la deficiente calidad en el acabado que se obtuvo.
- Carencia de sistemas de cocción para la cerámica (gas o eléctrico) que permitan alcanzar temperaturas mayores a los 900°, lo cual limita la aplicación de engobes y por ende limita las posibilidades de aprovechar las temáticas precolombinas en la alfarería, y limita así mismo las posibilidades comerciales de los productos, dando como resultado piezas gruesas y pesadas. El uso de leña como combustible puede ocasionar en las piezas manchas oscuras y negras, que muchas veces son tomadas por los consumidores como defectos de fabricación y limitar así el mercado.

A continuación se incluyen algunas fotografías de los prototipos en proceso:





**1. Línea Jardín**

**1.1 Verano y Paloma**

**1. Línea Jardín**

**1.2 Primavera y Líneas**

**1. Línea Jardín**

**1.3 Otoño**

**2. Línea Decoración**

**2.1 Jarrones**

**2. Línea Decoración**

**2.2 Lámparas Eclipse**

**3. Línea Mesa y Cocina**

**3.1 Centros de Mesa**

**3. Línea Mesa y Cocina**

**3.2 Tarros Cocina**

**3. Línea Mesa y Cocina**

**3.3 Platos Para Servir**

**3. Línea Mesa y Cocina**

**3.4 Porta Condimentos**

**4. Línea Baño**

**4.1. Espejos**

**4. Línea Baño**

**4.2 Porta Cepillos**

**4. Línea Baño**

**4.3 Jabonera**

**5. Línea Oficina**

**4.3 Florero Solitario**

**5. Línea Oficina**

**5.2 Porta Lápices**

**5. Línea Oficina**

**5.3 Genicero**



## 7.2. Asesoría en diseño de marca comercial para Palomitas

Esta asesoría se orientó al desarrollo de una imagen gráfica para identificar a la comunidad de artesanos de Palomitas y contribuir con el posicionamiento de los productos en el mercado; fue desarrollada bajo la dirección del CDA y se presentaron 3 alternativas, vía correo electrónico, para selección y evaluación de la Cámara de Comercio, la Alcaldía de Floridablanca y la comunidad de artesanos.

Propuesta 1.



Propuesta 2



### Propuesta 3



Con base en las observaciones recibidas, se presentó la propuesta final, compuesta de tres alternativas, aplicando el emblema “artesanos alfareros de palomitas”, en vista de que se pretendía representar a la comunidad y no a una organización. Fue avalada la tercera alternativa, previa consulta con los beneficiarios, efectuada con la cooperación de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

**Propuesta final:** Alternativa 1



Alternativa 2



Alternativa 3



Esta imagen se complementó con la información de contacto proporcionada por la Cámara de Comercio, previo acuerdo realizado entre los beneficiarios y el asesor en diseño. A continuación se presenta el material gráfico en policromía:

### Etiqueta:



### Tarjeta personal:



**Logo de la comunidad para aplicar en la papelería como membrete:**



El material gráfico se entregó en archivo digital para que los beneficiarios asumieran la impresión.

### **7.3. Gestiones con un comercializador nacional**

Las gestiones las adelantó la Subgerente Comercial junto con un funcionario de Promotora Social, aprovechando su condición de miembro de Junta Directiva de Artesanías de Colombia S.A., ente que impulsa la comercialización de productos artesanales.

La evaluación que hicieron a los productos no resultó satisfactoria por no reunir aún condiciones de calidad, acabados, peso del producto y precio competitivo para la comercialización. Los precios resultaron ser muy elevados comparativamente con productos similares que actualmente se encuentran en el mercado. Adicionalmente, los beneficiarios manifestaron al asesor en diseño, no tener certeza alguna sobre la capacidad real de producción y compromiso de los productores con un precio adecuado. En razón a lo expuesto, los productos no fueron aceptados por la Promotora Social.

### **7.4. Exhibición y promoción en el almacén Las Aguas de Artesanías de Colombia**

En Comité realizado con la participación de la Subgerente Comercial, el Subgerente de Desarrollo, el Coordinador del CDA, el Asesor de Diseño y la Coordinadora del Convenio, se revisaron y evaluaron cada uno de los prototipos y se concluyó que únicamente reunían las condiciones para ser exhibidos y vendidos en el Almacén los siguientes productos:

- **Recipiente Paloma Grande: 22 cm de Largo, 10 cm Ancho, 15 cm de Alto**
- **Recipiente Paloma Mediana: 20 cm Largo, 9 cm Ancho, 12 cm de alto**
- **Recipiente Paloma Pequeña: 19 cm Largo, 9 cm Ancho, 10 cm de alto**

- **Florero Grande Calado: 12 cm Diámetro, 30 cm de Alto**
- **Florero Pequeño Calado: 6 cm Diámetro, 17 cm de Alto**
- **Tarro Hormiga Mediano (2): 14 cm de Diámetro, 26 cm de Alto**
- **Tarro Hormiga Pequeño: 12 cm de Diámetro, 22 cm. de Alto**



Los productos se colocaron en las vitrinas del almacén Las Aguas, tras la evaluación y el lleno de requisitos. Aproximadamente 20 días después de estar en exhibición, fueron vendidos los tres ejemplares de las palomas, por lo que se ha sugerido a la Subgerencia Comercial la posibilidad de realizar un pedido pequeño para continuar con la promoción.


Cabe anotar que los precios que se manejaron en el almacén fueron los propuestos por los artesanos y únicamente se incrementó el valor correspondiente al IVA. Se presentaron demoras para exhibir los productos en el almacén, ocasionadas por el artesano responsable o delegado por la comunidad, al inscribirse como proveedor de la Empresa, presentar el RUT y la cuenta bancaria para consignación de los recursos provenientes de las ventas que se realizaran.

A continuación se incluyen las fotografías de algunos de los productos que se exhibieron en el almacén Las Aguas de Artesanías de Colombia.





A los productos exhibidos en el almacén se les colocaron las etiquetas correspondientes con la imagen diseñada y con información sobre el proyecto.



**alfareros Artesanos**  
de **Palomitas**  
Floridablanca – Santander

**La alfarería tradicional de Floridablanca, Departamento de Santander, se ve enriquecida con el mejoramiento técnico en el proceso productivo y la asesoría en diseño adelantado con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, la Alcaldía de Floridablanca y Artesanías de Colombia S.A.**

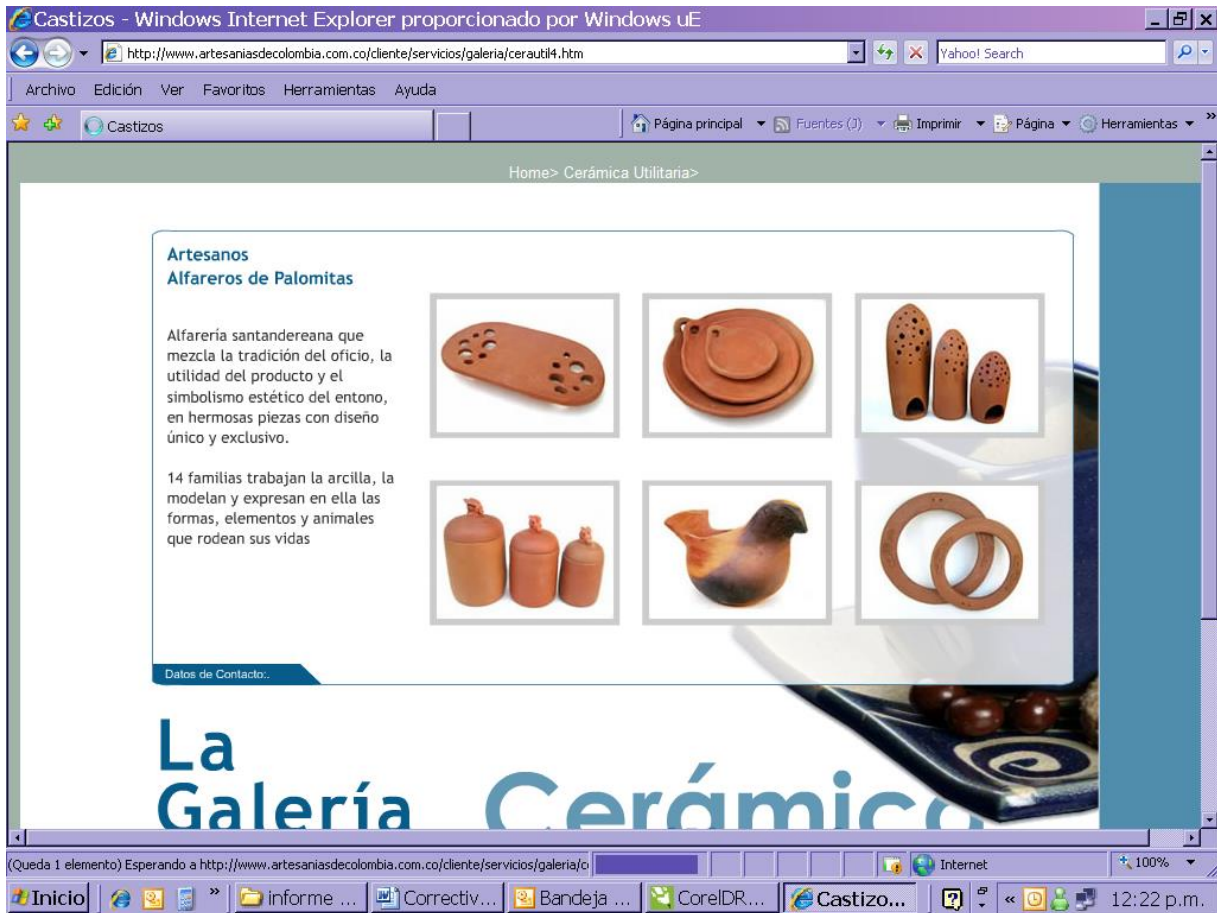
**Cerca de 14 talleres de familias artesanas trabajan la arcilla, la modelan y la transforman para expresar con ella el simbolismo estético de su entorno, en una conjugación hábilmente lograda entre la tradición del oficio, la utilidad del producto, y la innovación del diseño, único y exclusivo.**

**Información de contacto**

Dirección: Cra. 21 Número 153-89  
Barrio Palomitas  
Teléfono: ( 097 ) 6797563  
Cel: 3142917411  
Floridablanca - Santander  
Anibal\_florez50c@hotmail.com

### **7.5. Presentación de los productos de la comunidad de alfareros de Palomitas en la Galería de Artesanos**

El material fotográfico de los productos, tomado por el asesor en diseño, se publicó en el portal de Artesanías de Colombia, en cumplimiento de un compromiso previamente adquirido. Se incluye un pantallazo de la página, que se encuentra disponible para consulta.



Con el fin de que esta vitrina preste un verdadero servicio a los beneficiarios del proyecto, se proporcionó orientación a su delegado para consultar su cuenta de correo, por lo menos una vez a la semana, para efectos de responder oportunamente las solicitudes que se presenten.

Se tomaron múltiples fotografías de los productos desarrollados durante la asesoría, las cuales serán utilizadas para su renovación en la vitrina de la Galería, en aras de mantener vigente la publicación de esta comunidad.



## **8. Logros y Conclusiones**

El proyecto concluyó de manera satisfactoria, con una nueva colección de productos cerámicos, conformada por 5 líneas, con potencial comercial, un alto componente de diseño que involucró aspectos de la identidad local y con posibilidad de ser elaborados utilizando las condiciones técnicas que actualmente se tienen en la comunidad. En total se lograron 32 productos, algunos de los cuales fueron desarrollos nuevos y otros productos del rediseño, a partir de los que actualmente se producen.

A partir de los resultados de la asesoría en diseño y de la innovación que se realizó, los artesanos comprendieron que pueden aplicar sus técnicas tradicionales para elaborar rediseños de sus productos actuales o hacer diversificación, aplicando funcionalidad, estéticas y simbología. Así mismo, comprendieron la importancia de estandarizar el producto en tamaños y acabados, manejar el concepto de juego de producto por tamaños pequeño, mediano y grande, optimizar el tiempo de producción mediante el uso de plantillas y homogenizar el producto mediante el uso de instrumentos para medición como el metro y la regla.

Con base en esta experiencia, las ideas que los artesanos de Palomitas generen y el acompañamiento para el mejoramiento de la calidad de los productos, los artesanos podrán presentar al público una nueva imagen que les permita posicionar la producción en el mercado del departamento, como representantes del patrimonio cultural material de la ciudad y de la región, utilizando la imagen gráfica para promover los productos y la comunidad artesana.

La comunidad obtuvo, en forma gratuita, una vitrina virtual en Internet, a la cual se puede acceder desde cualquier parte del mundo. Esta cuenta con el apoyo de una entidad de reconocimiento nacional e internacional como es Artesanías de Colombia S.A.; en La Galería, se puede acceder a “Artesanos alfareros de Palomitas” tanto por oficio como por producto. Este mecanismo podrá contribuir a promover la comercialización de la producción y a forjar reconocimiento de la comunidad en el ámbito de la artesanía.

La división de trabajo que se les propuso, por grupos, para la producción de las líneas de producto, le permitirá al colectivo productor fortalecer una conciencia de trabajo en equipo que facilite la resolución de conflictos, en el caso de que se presenten y la construcción colectiva, que permita el incremento de la autoestima y el compromiso con objetivos particulares y comunes.

El acompañamiento de las entidades públicas y privadas le permite a los artesanos ganar seguridad y conciencia en relación con la importancia de dedicarse a este tipo de actividad económica y cultural.

En la exhibición de productos que tuvo lugar en el almacén Las Aguas, se logró la venta de tres palomas, en menos de 20 días, por lo cual se sugirió la adquisición de este producto para seguir apoyando la comercialización.

Existen limitantes de tipo tecnológico como la carencia de hornos a gas o eléctricos que les permita subir temperaturas a más de 900° para aplicar engobes y esmaltes. El manejo de engobes proporcionaría un amplio abanico de posibilidades para la oferta de productos, aprovechando la simbología Guane y de esta manera marcar la diferencia con la cerámica de otras localidades colombianas, como por ejemplo la de Ráquira.

Es importante continuar impulsando la comercialización de la producción, inicialmente en el ámbito del mercado local.

Es necesario seguir apoyando a la comunidad en relación con varios aspectos:

- \* Empresarial, para lograr despertar conciencia sobre la importancia de conformar una organización productiva, con un manejo apropiado de costos, una planeación oportuna y adecuada, el manejo de inventarios y una administración seria y preactiva.

- \* Técnico y tecnológico, con la implementación de hornos a gas o eléctricos y el mejoramiento de la calidad del producto, así como un refuerzo en acabados. En la medida en que la comunidad no mejore la calidad del producto y haga un mejor manejo del precio, optimizando el proceso productivo, difícilmente podrá llegar a ser competitiva y a mejorar el nivel de vida con mejores ingresos.

- \* Promocional, de manera que se logre consolidar una imagen de la comunidad en el ámbito local, departamental y nacional, que le facilite el establecimiento de mercados más amplios. Sería importante que participaran en eventos feriales.

- \* Profundización en el tema de diseño, una vez se mejore la tecnología para aprovechar la simbología Guane de manera que contribuya a generar identidad y diferencia con respecto al producto artesanal de otras comunidades.

## **9. Anexos**

### **Propuestas de Diseño**

#### **Fichas técnicas del producto**

#### **Listados de Asistencia**

#### **Fichas de evaluación de satisfacción**

#### **CD con informe digital y material fotográfico del proyecto**