



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.

ARTESANÍAS DE COLOMBIA

Proyecto de desarrollo del sector artesanal de Ansermanuevo

Valle del Cauca

2005

1. INTRODUCCION

Robledo llegó a la provincia de Anserma y con sus hombres la invadió. Una alarmante noticia llegó a sus oídos, que a unas seis lenguas de allí se hallaba una tropa española proveniente de Cartagena de Indias, liderada por Juan Graciano y Luis Bernal con cien hombres que venían tras la persecución del Oidor Juan de Baudillo. Según el cronista Pedro Sarmiento, cuenta que Robledo decidió enviar como mensajero al Alférez Ruy Vanegas, con la orden de que se presentaran ante él (Robledo) en son de paz, pues este estaba bajo las órdenes del Marqués Francisco Pizarro.

Robledo al ignorar las intenciones de aquella tropa decidió actuar antes de que Vanegas llegara y mandó a cabalgar a varios hombres ordenándoles que buscaran un sitio llano, haciendo talar toda la sabana y fue el 15 de Agosto de 1539, en aquel lugar, donde Robledo fundó la ciudad de San Juan / Anserma), señaló como alcaldes ordinarios a Suero de Nava y a Martín de Amoroto, como alguacil Mayor al Alférez Ruy y ocho regidores.

Pocos días después, por órdenes de Robledo, la ciudad fue trasladada al sitio que hoy ocupa Anserma (Caldas), y pasado un siglo, a un paraje vecino al Cauca, lugar que en la actualidad ocupa la ciudad de Ansermanuevo, Valle.

2. ANTECEDENTES

El origen del nombre de Ansermanuevo, fue dispuesto por Sebastián de Belazcazar, quien antes de emprender su regreso a España y desconociendo el nombre que se le había dado a esta ciudad, dispuso que fuese llamada "Villa de Anserma", nombre que prevaleció.

El nombre del Alcalde es Carlos Ceballo Vélez y el número de habitantes es de aproximadamente 32.428. Ansermanuevo, cuenta con 180 talleres artesanales familiares dedicados al calado y tejido.

3.DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

3. 1BORDADOS:

3.1.CESO PRODUCTIVO DE LOS BORDADOS

3.1.1 a. Adquisición de materias primas:

Las materias primas básicas para la elaboración de prendas son las telas e hilos (para costura y bordado). Las telas se adquieren los almacenes de Cartago y Pereira, cuando son para un taller mediano o pequeño, generalmente a crédito y en pequeñas cantidades, se compra exactamente lo que se necesita para producir los pedidos, no se almacena material excedente , ni se tienen reservas; cuando se trata de un taller más grande la compra se hace por intermedio de agentes viajeros que se presentan de fábricas de Bogotá, Cali, Medellín, usualmente son pedidos grandes que permiten cubrir un mayor volumen de ventas y a la vez tener una reserva en bodega.

3.1.2 Escogencia de modelos y motivos para bordar:

Cada tallerista escoge los modelos de las prendas que va a realizar de acuerdo a su gusto personal y con la

ayuda de la información recogida a través de las diferentes revistas de moda, de estas revistas se toman modelos que se adaptan y luego se les incorpora el trabajo del bordado o de la técnica correspondiente.

3.1.3 Proceso de marcación:

El tercer paso después de seleccionados los materiales, los modelos y los motivos a bordar es la marcación del molde sobre la tela para ubicar el diseño del bordado, aplicación, el cual también se marca sobre la tela con papel carbón o papel de calco (ónix). Esto se hace para que la bordadora y modistas sepan exactamente qué deben hacer. Hasta aquí es el trabajo de la tallerista, de ahora en adelante el proceso productivo corre por cuenta de las bordadoras y confeccionistas.

3.1.4 Aplicación de la técnica.

Una vez se ha marcado el tipo de motivo a realizar se le entrega a la bordadora la tela y se le especifican colores y puntadas con los cuales ha de bordar, este trabajo se realiza en un lapso de 8 a 15 días, dependiendo de lo complicado.

3.1.5 Corte y Confección:

Cuando el bordado se ha realizado la tela pasa a manos de la modista, quien traza, corta y cose, según indicaciones de la tallerista; ella también labora en su casa y como en el caso de las bordadoras no se puede asegurar que una trabaje exclusivamente para un taller determinado, las talleristas tienen varias personas con las que pueden contar en cualquier momento, las modistas al contrario de las bordadoras no se encuentran agrupadas por sectores si no dispersas por toda la ciudad.

3.1.6 Control de calidad y Acabados:

Esta parte del proceso corre por cuenta de las talleristas, ella es quien se encarga de verificar si tanto la costura como el bordado están en perfectas condiciones. Los acabados que requiere una prenda casi siempre son muy sencillos planchar, abrir costuras, coger dobladillos, quitar hilos, sobrantes, es decir dejar la prenda lista para el comprador.

Para finalizar es importante aclarar porqué esta región que maneja una técnica artesanal se ha organizado y ha establecido un proceso productivo similar al de una fábrica en la cual existen obreras, costureras, etc. Esto se debe a que al terminar su trabajo artesanal, tienen que entrar a competir una vez se vaya a comercializar con los productos de las fábricas de confecciones, ubicadas en las ciudades.

3.2 MATERIAS PRIMAS Y HERRAMIENTAS

3.2.1 Las Telas:

La variedad no es muy grande, su uso está determinado por la producción de prendas para clima cálido; generalmente se usan telas en algodón, livianas y frescas. Las más comunes son las etaminas, compuestas de una mezcla de algodón con fibras sintéticas, son muy baratas de apariencia un poco tiesa, también están las popelinas un poco más ligeras y de mejor calidad, pero que tampoco tiene una buena apariencia, el dacrón hilo tiene tacto suave, buena caída y apariencia un poco brillante y transparente.

3.2.2 Los Hilos:

Si la variedad de las telas es mínima en cuanto a hilos hay muy poco de que hablar, se usa comúnmente el hilo de madeja para bordar (cadena o DMC) en una hebra o dos. En esta parte que no existe ni variedad ni estilo de calibres, ni texturas; la gente se ha encasillado en un solo tipo de hilo y nadie se ha lanzado a bordar con diferentes calidades, calibres y textura de hilos.

3.2.3 Las Herramientas de Trabajo:

Para bordar y aplicar se necesita el bastidor, este mantiene la tela que se va a bordar tensa lo que ayuda a que las puntadas que se realicen queden uniformes, existen dos clases de bastidores: los redondos y los de lados rectos, entre estas dos clases existen muchas variedades sencillos, con patas para poner en el piso, con prenda para sujetar en la mesa, etc.

Hay diferentes tipos de agujas y pueden adquirirse en varios grosores para trabajar telas finas con agujas finas y telas burdas con agujas gruesas, casi todas van provistas de un ojo alargado para facilitar el enhebrado, las bordadoras de Cartago usan y recomiendan la aguja N° 2.

Para el calado se necesitan las mismas herramientas enumeradas anteriormente más el abre ojales que utilizan algunas coladoras para facilitar el proceso de contar hilos y para deshilar, este mismo instrumento se usa en modistería para desbaratar costuras o para cortar pequeños hilos sobrantes.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Respecto al desarrollo del oficio artesanal, se puede observar claramente que el problema fundamental por el cual está atravesando la comunidad está relacionado con la debilidad en los diseños y la ausencia de las herramientas necesarias para desarrollar su actividad.

5. JUSTIFICACION:

En la ciudad de Ansermanuevo es conveniente realizar una capacitación y asesoría en diseño en el oficio del calado y telares, ya que los artesanos aunque poseen la habilidad y la capacidad para aplicar una buena técnica en el proceso para elaborar una variedad de productos, no han logrado desarrollar productos de excelente calidad que innoven el mercado.

Es por ello que se considera necesario planear acciones inmediatas en el municipio, en las cuales se involucren los entes relacionados en el sector como ONG's, autoridades locales y nacionales y artesanos, con el fin de asegurar esta actividad como fuente de desarrollo social y municipal.

6. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la producción artesanal de Ansermanuevo, mejorando sus diseños, calidad y enriqueciéndola con identidad cultural para posicionarla en el mercado.

7. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Ampliar las técnicas utilizadas actualmente por las artesanas dedicadas al oficio de la tejeduría y el calado.
- Socializar nuevos diseños con posibilidades para el oficio de los telares y calado.
- Facilitar la inserción de la empresa artesanal en la economía formal.

Mejorar los procesos de comercialización llevados a cabo por los artesanos.

RESULTADOS, ACTIVIDADES E INSUMOS:

En la ciudad de Ansermanuevo se trabajará en tres grandes temáticas:

- Mejoría empresarial
- Mejoría Comercial de la empresa artesana.
- Capacidad Técnica

Las actividades a desarrollar se clasifican de acuerdo al objetivo y componente al que responden.

7.1 GESTION EMPRESARIAL

RESULTADO 1

Mejoramiento de la capacidad de gestión de los talleres artesanales.

ACTIVIDAD 1

Un Curso- taller de Administración de la empresa artesana, cálculo de costos, contabilidad, planeación estratégica. Se dictará durante dos semanas, para un total de 40 horas. Se prevé la asistencia de 30 personas.

INSUMOS

- Capacitador: practicante de administración de empresas, recién egresado o funcionario del municipio.
- Transportes
- Papelería
- Salón de reuniones
- Material pedagógico

7.2 GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

RESULTADO 1:

Determinación de estrategias para desarrollar procesos de comercialización que permitan incrementar la rentabilidad y una distribución equitativa de las utilidades entre los artesanos del grupo.

ACTIVIDAD 2:

Talleres participativos con los artesanos donde con el apoyo de un asesor, un Ingeniero Industrial con perfil comercial, se construyan esquemas de comercialización eficientes, donde exista una especialización en el área comercial y donde la labor de venta sea asumida por una empresa o un artesano del grupo. Esta asesoría tiene tres etapas:

- ✓ Documentación y análisis de las organizaciones existentes para determinar su función, su grado de efectividad y la posibilidad de que asuma la comercialización.
- ✓ Analizar que esperan los artesanos de un proceso de comercialización y su concepción del mismo y los factores que han impedido que se logre (Factores Críticos de Éxito)
- ✓ Determinación de estrategias de comercialización viable y eficiente.
- ✓ Puesta en funcionamiento de los canales de distribución diseñados por el asesor en conjunto con el grupo. Determinación de actividades, responsables, metodología, cronograma, etc.

RESULTADO 2

- ⑩ Artesanos o personas relacionadas con el sector en el municipio, capacitadas, con conocimientos y herramientas para realizar promoción y venta de los productos elaborados por los grupos de artesanos a los cuales representan.

ACTIVIDAD 3:

- ⑩ Capacitación de 2 de los artesanos o personas que van a asumir los procesos de comercialización en el municipio u organización de artesanos. Esta capacitación tendrá una duración de 80 horas, se realizará en la ciudad de Bogotá durante dos semanas. Se tratarán temas como Planeación estratégica de Mercados, exportaciones, Mezcla de mercadeo, clínica de ventas, etc.

INSUMOS:

- ⑩ Asesor: Ingeniero industrial, administrador de empresas o profesional en publicidad y mercadeo con postgrado o experiencia en el área de marketing.
- ⑩ Transportes
- ⑩ Gastos de permanencia
- ⑩ Papelería y fotocopias
- ⑩ Salón de reuniones
- ⑩ Material pedagógico

RESULTADO 3:

- ⑩ Grupo de artesanos con una herramienta de promoción y comercialización adecuada, que facilite el proceso de venta y divulgación.

ACTIVIDAD 4:

- ⑩ Realización de un portafolio de los productos elaborados por los grupos de artesanos.

INSUMOS:

- ⑩ Diseñador gráfico, industrial y/o fotógrafo
- ⑩ Transportes
- ⑩ Material Fotográfico
- ⑩ Papelería y fotocopias
- ⑩ Impresión de calidad
- ⑩ Folder tres argollas

RESULTADO 4:

- ⑩ Divulgación de los resultados encontrados en los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia

ACTIVIDAD 5:

- ⑩ Taller de divulgación en el municipio donde se explique a los artesanos los resultados de los estudios de mercado realizados por Artesanías de Colombia y como pueden aplicarlo.

INSUMOS:

- ⑩ Equipo de expertos en mercadeo
- ⑩ Transportes
- ⑩ Gastos de permanencia
- ⑩ Material Fotográfico
- ⑩ Papelería y fotocopias

- ⑩ Impresiones
- ⑩ refrigerios
- ⑩ Salón de conferencias o reuniones

📁 RESULTADO 5:

- ⑩ Desarrollo e innovación de productos diferenciados, adecuados a las tendencias del mercado, orientados por las investigaciones y estudios de mercados realizados.

📁 ACTIVIDAD 6:

- ⑩ Asesorías por parte de un diseñador textil para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos que complementen las existentes. Se sugiere hacer énfasis en el tema de tinturado de la fibra.

📁 INSUMOS

- ⑩ Diseñador Textil o Industrial.
- ⑩ Gastos de viaje y permanencia.
- ⑩ Muestras y prototipos.
- ⑩ Iraca.
- ⑩ Herramientas.

📁 RESULTADO 6:

- ⑩ Productos elaborados en el municipio con toda la identidad gráfica desarrollada, que venda una imagen adecuada, con desarrollo de empaques y embalaje que le den valor agregado y lo diferencien de productos sustitutos.

📁 ACTIVIDAD 7:

- ⑩ Asesorías en diseño para la elaboración de toda la identidad gráfica de los productos elaborados.

📁 INSUMOS:

- ⑩ Diseñador gráfico o industrial
- ⑩ Transportes
- ⑩ Gastos de permanencia
- ⑩ Material Fotográfico
- ⑩ Papelería y fotocopias
- ⑩ Impresiones de alta calidad
- ⑩ Cartón cartulina, madera, etc.
- ⑩ Muestras y prototipos

📁 RESULTADO 7:

- ⑩ Promoción y venta del producto en un espacio de comercialización adecuado como las ferias y eventos artesanales de carácter local, regional o nacional.

📁 ACTIVIDAD 8 :

- ⑩ Apoyo para la participación en ferias y eventos de carácter regional o nacional

📁 INSUMOS:

- ⑩ Stand
- ⑩ Material Gráfico

⑩Gastos de viaje y permanencia

7.3 CAPACIDAD TECNICA

RESULTADO 1:

⑩Artesanos con la habilidad para aplicar mejores técnicas en el oficio artesanal.

ACTIVIDAD 9:

⑩Capacitación técnica en el oficio de los bordados.

INSUMOS:

⑩Maestro en el oficio.

⑩Viáticos

⑩Materiales

8. INDICADORES Y FUENTES DE VERIFICACION:

GESTION EMPRESARIAL

Indicador de logro 5:

⑩No talleres que tienen planeación de su actividad / No talleres capacitados

⑩No productos costeados correctamente / No total de productos elaborados por los asistentes al taller

⑩No talleres que tienen organizada su contabilidad / No talleres capacitados

⑩No talleres artesanales que conocen su capacidad productiva / No talleres que asistieron a la capacitación.

Fuente de Verificación:

⑩Visitas a los talleres.

GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA ARTESANA

Indicador de logro 6:

⑩Estrategias planteadas para mejorar la comercialización de los grupos artesanales diseñadas con participación comunitaria y asesoría externa.

Fuente de Verificación:

⑩Documento que ilustre las estrategias planteadas.

Indicador de logro 7:

⑩Personas con capacidad de negociación, estrategias y conocimientos para liderar el proceso de comercialización en su municipio.

Fuente de Verificación:

⑩Listas de participantes.

Indicador de logro 8:

⑩No de campañas promocionales realizadas.

Fuente de Verificación:

⑩Registro del Número de Campañas.

Indicador de logro 9:

⑩ No artesanos que conocen los resultados de las investigaciones.

■ Fuente de Verificación:

⑩ Listado de Artesanos.

■ Indicador de logro 10:

⑩ No de líneas de productos diseñadas e implementadas por los artesanos

⑩ No líneas de productos con pruebas de mercado exitoso.

■ Fuente de Verificación:

⑩ Registro del número de líneas de productos.

■ Indicador de logro 11:

⑩ No talleres artesanales asistentes a las ferias.

⑩ Volúmenes de ventas en los eventos de carácter ferial.

■ Fuente de Verificación:

⑩ Registro del número de talleres y de los volúmenes de ventas.

■ Indicador de logro 12:

No talleres artesanales con conocimientos básicos de mercadeo y ventas / No talleres capacitados.

■ Fuente de Verificación:

⑩ Lista de artesanos que recibieron la capacitación.

 **CAPACIDAD TÉCNICA**

■ Indicador de logro 8

⑩ No. artesanos con conocimientos en el perfeccionamiento del oficio de los bordados / No talleres artesanales del municipio dedicados al oficio de los bordados

■ Fuente de Verificación:

⑩ Listas de artesanos participantes en la capacitación.

9. MARCO INSTITUCIONAL

Artesanías de Colombia, S.A., constituida por Escritura Pública Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del círculo de Bogotá, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Esta sociedad tiene por objeto la promoción y el desarrollo de todas las actividades económicas, sociales, educativas y culturales, necesarias para el progreso de los artesanos del país y de la industria artesanal.

En desarrollo de su objeto social, Artesanías de Colombia cumple las siguientes funciones:

■ Comercializar a nivel nacional y primordialmente en el exterior productos artesanales, presta asistencia integral al artesano, lo ayuda en su organización, promoviendo la creación y formación de asociaciones, cooperativas, empresas y demás unidades comunitarias, además de obtener recursos nacionales o extranjeros a través de créditos y/o donaciones de personas, instituciones o gobiernos nacionales o extranjeros, para promover las acciones propias de la Entidad; también brindan formación continua directamente o en colaboración con entidades afines para buscar el desarrollo del sector artesanal.

10. MECANISMOS DE COORDINACION

Para desarrollar con éxito este proyecto se va a contar con la colaboración de la comunidad artesana, de la Casa de la Cultura, de la Alcaldía y de Artesanías de Colombia.

Este trabajo se debe desarrollar en equipo con el fin de obtener un mayor compromiso y lograr un seguimiento y evaluación del proceso.

11. OBSERVACIONES:

▣ IMPACTOS (ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL):

- ⑩ Desarrollar productos con identidad cultural ampliará y promoverá el desarrollo de la oferta artesanal al mismo tiempo que incentivará la demanda por los productos.
- ⑩ Los artesanos desarrollarán actitudes y capacidades empresariales para el manejo planeado y rentable de sus talleres.
- ⑩ La calidad de vida de los artesanos mejorará al tiempo que sus ingresos por mayores ventas aumenten y habrá reinversión de los artesanos en su grupo productivo.