



ALCALDIA DE PEREIRA

**A.P.P.P**  
Asociación Pereira Progreso y Paz

**artesanías  
de colombia**



## PROYECTO ADC 489

### OBJETO

AUNAR ESFUERZOS PARA EJECUTAR UN PROGRAMA DE INTERÉS PÚBLICO ENTRE EL MUNICIPIO DE PEREIRA, ARTESANÍAS DE COLOMBIA Y LA ASOCIACIÓN PEREIRA PROGRESO Y PAZ, PARA FORTALECER LAS COMPETENCIAS Y CAPACIDADES LABORALES, TÉCNICAS Y DE EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR INDÍGENA

### **Informe final de ejecución de actividades 2014**

Fortalecimiento de unidades productivas artesanales indígenas Embera-Chami del municipio de Pereira

**Ejecutor:  
Asociación Pereira Progreso y Paz**

**Juan Carlos Velásquez Cifuentes  
Representante legal**

**Pereira, 2015**

## CONTENIDO

<b>TITULO</b> .....	<b>4</b>
<b>RESUMEN</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>PROPÓSITO</b> .....	<b>4</b>
<b>1. DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS</b> .....	<b>5</b>
<b>2. DESARROLLO EMPRESARIAL</b> .....	<b>5</b>
Acompañar a los artesanos beneficiarios en temas de emprendimiento, asociatividad y plan de negocios para acceder a capital semilla que ofrece el banco de las oportunidades y otras fuentes.....	
	5
<b>3. DINAMICAS ORGANIZACIONES Y DE GESTION</b> .....	<b>7</b>
<b>4. PLAN DE NEGOCIOS</b> .....	<b>7</b>
Sensibilizar, capacitar y promover a los Beneficiarios en la creación y acompañamiento de plan de negocios para acceder a capital semilla del banco de las oportunidades.....	
	7
Crear planes de negocio para unidades productivas individuales o colectivas para que accedan a capital semilla del Banco de las Oportunidades. ....	
	7
<b>5. DISEÑO Y DESARROLLO</b> .....	<b>10</b>
<b>6. DESARROLLO DE TEMAS DE LA CAPACITACIÓN.</b> .....	<b>11</b>
<b>7. TENDENCIAS APLICADAS AL PROCESO DE DISEÑO DE PRODUCTOS; ENFOCADA HACIA LAS PARTICULARIDADES DE TÉCNICAS Y OFICIOS ARTESANALES.</b> .....	<b>13</b>
CONCEPTO Y ORIGEN DE LAS TENDENCIAS .....	
	14
TIPOS DE CONSUMIDORES.....	
	14
TENDENCIAS DE MODA. ....	
	15
CONCEPTO Y TENDENCIAS DE DECORACIÓN .....	
	15
COLOR .....	
	15
DISEÑO .....	
	15
PRODUCTO .....	
	15
MERCADO.....	
	16
<b>8. DESARROLLO DE LÍNEAS DE PRODUCTO</b> .....	<b>16</b>

<b>9. EVALUACIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL</b> .....	<b>17</b>
APLICACIÓN DE REFERENTES .....	18
MODOS DE INTERVENCIÓN SEGÚN ARTESANÍAS DE COLOMBIA. ....	18
CREACIÓN.....	18
RE DISEÑO .....	19
PROCESO CREATIVO.....	20
PROCESO PRODUCTIVO ACORDE CON EL OFICIO Y TÉCNICA. ....	21
<b>10. AJUSTES AL PROCESO PRODUCTIVO</b> .....	<b>23</b>
TEORÍA DEL COLOR.....	23
ACABADOS Y TERMINADOS SEGÚN OFICIO Y TÉCNICA A MANEJAR: ...	23
DISEÑO GRÁFICO.....	24
EL DISEÑO GRÁFICO: FUNCIONES, APLICACIONES EN EL CONTEXTO ARTESANAL:.....	24
ELABORANDO UNA COMPOSICIÓN GRÁFICA.....	24
COMPOSICIÓN GRÁFICA APLICADA AL PRODUCTO ARTESANAL .....	27
<b>11. DISEÑO DE MARCA</b> .....	<b>28</b>
LOGOS:.....	28
TARJETAS DE PRESENTACIÓN .....	32
CUADRO COMPARATIVO (TARJETAS) .....	36
ETIQUETAS.....	37
PENDONES.....	40
CUADRO COMPARATIVO (PENDONES).....	47
<b>12.COMERCIALIZACIÓN</b> .....	<b>48</b>
Acompañar a los artesanos beneficiados en los procesos de Registro de Marca, crear la red de emprendimiento artesanal y apoyar en la inclusión de productos terminados en el mercado para ser comercializados local y nacionalmente...48	
Comercialización de al menos un producto terminado nuevo/re-diseñado de las unidades productivas individuales/colectivas en la tienda de Artesanías de Risaralda.....	49
Proceso de Registro de marca ante la SIC con sus respectivos símbolos distintivos para beneficiarios del proyecto. ....	50
<b>13. CONCLUSIONES</b> .....	<b>51</b>
<b>14. LIMITACIONES Y DIFICULTADES</b> .....	<b>52</b>

## TITULO: CONVENIO ADC-2014-489:

“AUNAR ESFUERZOS PARA EJECUTAR UN PROGRAMA DE INTERÉS PÚBLICO ENTRE EL MUNICIPIO DE PEREIRA, ARTESANÍAS DE COLOMBIA Y LA ASOCIACIÓN PEREIRA PROGRESO Y PAZ, PARA FORTALECER LAS COMPETENCIAS Y CAPACIDADES LABORALES, TÉCNICAS Y DE EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR INDÍGENA”

### **INTRODUCCIÓN**

El Banco de las Oportunidades en su programa de población diferenciada, abrió convocatorias para indígenas, jóvenes, afros y discapacitados, para acceso a capital semilla; en el caso de la población indígena, se debía formular un plan de negocio para unidades productivas individuales o colectivas, el cual tenía definido un 60% del recurso equivalente a \$1.200.000 el cual sería aportado por el banco de las oportunidades y el 40% restante equivalente a \$800.000 era cofinanciado por Artesanías de Colombia a través del presente convenio, para garantizar la sostenibilidad de la intervención. Es de aclarar que el capital semilla equivalente a \$2.000.000 fue entregado en especie y es condonable en su totalidad siempre y cuando el beneficiario cumpla con lo estipulado en el plan de negocio propuesto. Adicionalmente los artesanos recibieron el acompañamiento y direccionamiento del equipo de diseño para lograr mejor eficiencia en los procesos y de esta manera darle mayor sentido de pertenencia al oficio artesanal y a sus propias empresas.

### **PROPÓSITO**

La comunidad artesanal embera chami del municipio de Pereira se caracterizan por realizar su actividad artesanal desde la informalidad puesto que no cuentan con los medios ni los conocimientos suficientes para formalizar su emprendimiento, lo cual lleva a los artesanos indígenas a depreciar sus productos y su profesión como artesanos, lo cual tiene unas serias repercusiones puesto que disminuye el valor percibido de las artesanías.

Ahora es importante destacar que las unidades productivas luego de finalizar el proyecto se vieron fortalecidas puesto que les permitió generar una identidad como emprendedor que les ha permitido mejorar la propuesta de valor de sus productos artesanales.

## **1. DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS**

En las siguientes actividades desarrolladas se demuestra el trabajo realizado para el beneficio de los artesanos indígenas, llevando a cabo los diferentes actividades que dieron cumplimiento con el propósito de este convenio.

## **2. DESARROLLO EMPRESARIAL**

Acompañar a los artesanos beneficiarios en temas de emprendimiento, asociatividad y plan de negocios para acceder a capital semilla que ofrece el banco de las oportunidades y otras fuentes.

En el mes de noviembre se realizó reunión en la Secretaria de Planeación Municipal para el análisis y estudio de los formatos empleados por el banco de las oportunidades para la realización de los planes de negocio y el procedimiento a seguir para dar una correcta asesoría a los beneficiarios.

La Alcaldía de Pereira mediante certificación de la Secretaria de Desarrollo Social en su programa de Asuntos Indígenas definía el perfil del beneficiarios y requisitos para realizar la correspondiente sensibilización dejando claro que solo veinticinco planes de negocio serian aprobados para lo cual deberían allegar la documentación necesaria para poder acceder al proyecto de Capital Semilla.

Se desarrollo Sensibilización con los artesanos de la población Embera Chami del municipio de Pereira dándoles a conocer los por menores del convenio y la posibilidad de acceder a capital semilla del banco de las oportunidades.

Se realizo una charla de socialización con la máxima autoridad del cabildo indígena Kurmadó y la asociación artesanal Naberajua donde se explico los detalles del convenio lo que se pretendía y los beneficios que podría traerle a su comunidad y se solicitó permiso para terminar de ampliar la sensibilización en la Asamblea del Cabildo, la máxima autoridad quedo muy complacida en participar de este proceso por los beneficios positivos que trae para ellos en el desarrollo de emprendimiento y mejoramiento de su calidad de vida, autorizando la participación en la Asamblea del Cabildo. Así como el abastecimiento constantemente de los productos artesanales propios de la región y fortaleciendo el área comercial dentro de la cadena de valor.



**ACTIVIDAD Sensibilización  
PARTICIPANTES Ricardo Rojas, APPP,  
Cabildo Indígena Kurmado  
FECHA Noviembre de 2014  
MUNICIPIO Pereira**



**ACTIVIDAD Sensibilización  
PARTICIPANTES Ricardo Rojas, APPP,  
Cabildo Indígena Kurmado  
FECHA Noviembre de 2014  
MUNICIPIO Pereira**

En la Asamblea del Cabildo Indígena donde se autorizo por parte de Francisco Nacavera máxima autoridad del cabildo, socializar y sensibilizar a la comunidad Embera Chami en el convenio establecido con la Alcaldía Municipal de Pereira, Artesanías de Colombia y la Asociación Pereira Progreso y Paz.

La comunidad se mostro receptiva frente al convenio, del encentro también surgieron varias inquietudes en lo que respecta al proceso y el apoyo que se les brindaría en el presente convenio, para lo cual se generaron las respuestas oportunas solucionando las interrogantes planteadas.



**ACTIVIDAD Sensibilización  
PARTICIPANTES Ricardo Rojas,  
APPP, Cabildo Indígena Kurmado  
FECHA Noviembre de 2014  
MUNICIPIO Pereira**



**ACTIVIDAD Sensibilización  
PARTICIPANTES Ricardo Rojas,  
APPP, Cabildo Indígena Kurmado  
FECHA Noviembre de 2014  
MUNICIPIO Pereira**



**ACTIVIDAD Sensibilización  
PARTICIPANTES Ricardo Rojas,  
APPP, Cabildo Indígena Kurmado  
FECHA Noviembre de 2014  
MUNICIPIO Pereira**

### **3. DINAMICAS ORGANIZACIONES Y DE GESTION**

Se realizaron diferentes intervenciones con los artesanos de la población indígena brindándoles la información necesaria sobre temas como conceptos y formas de asociatividad, asociación y formalización, sus implicaciones y beneficios y responsabilidades, resultado de estas charlas se constituyeron dos nuevas asociaciones artesanales indígenas Atumarajai y Jaipono a las cuales se les ha acompañado en la realización de estatutos y seguimiento en el proceso de formalización.

### **4. PLAN DE NEGOCIOS**

En los siguientes cuadros se muestran las ventas semanales que tuvo la tienda artesanías de Risaralda, con su correspondiente corte de actividades al 10 de Diciembre del presente año.

#### **Sensibilizar, capacitar y promover a los Beneficiarios en la creación y acompañamiento de plan de negocios para acceder a capital semilla del banco de las oportunidades.**

Se realizó el acompañando, capacitación y para la creación de los planes de negocio con cada uno de los artesanos interesados en el proceso, dichos planes de negocios se socializaron con Marcelo Gutiérrez y Alexandra Londoño funcionarios del Banco de las Oportunidades para perfeccionar diferentes inquietudes que se tenían en el proceso, las cuales fueron solucionadas oportunamente.

#### **Crear planes de negocio para unidades productivas individuales o colectivas para que accedan a capital semilla del Banco de las Oportunidades.**

Se formularon 25 planes de negocio para unidades productivas individuales o colectivas para que accedieran a capital semilla del Banco de las Oportunidades.

Dentro de este componente se formulo cada plan de negocio dentro de los parámetros establecidos por el Banco de las Oportunidades, brindándole la asesoría y acompañamiento necesario a cada uno de los indígenas beneficiarios.

Se especifico con cada uno de ellos los aspectos generales del plan de negocio donde se diligenciaba los datos básicos de la unidad productiva.

Se definió brevemente la idea de negocio de cada uno de los artesanos, su actividad económica y los productos a comercializar. La idea de negocio de cada unidad productiva esta basada en la producción de bisutería indígena, donde tenían diferentes productos para su comercialización.

Posteriormente se abordó el Plan de la inversión donde se tenían en cuenta los aportes del Banco de las Oportunidades y Artesanías de Colombia y de igual manera que destino tendría la Inversión, que materia prima e insumos se requería por cada uno de ellos para lo cual se encontró que sus mayores necesidades estaban en el tema de promoción por lo cual se requería de exhibidores, maniqués, material promocional, para de esta manera mejorar sus ventas y posicionar sus propias marcas en el mercado artesanal.

De igual forma se tuvo en cuenta sus antecedentes como experiencia en la actividad relacionada con la artesanía y los estudios que han realizado.

Una vez analizado los puntos anteriores se realiza la Justificación que consistió en sustentar el porque el proyecto debe ser financiado por el banco de las oportunidades, encontrando que la mayoría generan varios empleos y le permite generar ingresos para su sustento diario.

Dando respuesta a la Justificación se abordó el tema de Mercadeo y Ventas donde se define por cada uno de ellos el mercado potencial y las características de sus clientes encontrando deficiencias en lo que respecta al Mercadeo ya que no cuentan con una marca registrada y una imagen corporativa que los pueda identificar fácilmente en el mercado y que les permita generar recordación entre sus clientes.

Adicionalmente se analiza la competencia y la estrategia de posicionamiento encontrando que la estrategia de posicionamiento esta basada en el mejoramiento de los diseños y la innovación de nuevos productos.

Frente a su Organización Actual se indaga a cada uno de ellos con que cuentan para poner en marcha el proyecto productivo; a lo cual muchos de ellos identificaron que contaban con herramientas básicas para realizar sus productos artesanales como son las agujas, telares y pinzas.

Posteriormente se realizó el costeo de producción para los diferentes productos que elaboran terminando con el presupuesto proyectado mensual y balance general; se encontró que la gran mayoría no carecen de conocimientos básicos que les permita costear los productos puesto que por su arraigos sociocultural se les dificulta comprender algunos ejercicios planteados, para lo cual nos basamos en lo que ellos nos trasmitían aplicando el conocimiento técnico para desarrollar dicha tarea.



A pesar de la homogeneidad de la población se realizaron planes de negocio de forma personalizada de acuerdo a las necesidades encontradas.

### BENEFICIARIOS DE LOS 25 PLANES DE NEGOCIO:

1	AIVEIRO NASEQUIA GUIPA	AtumaraꞤai
2	CLAUDIA PATRICIA GONZALEZ GUASAKABE	Bidika
3	ANA DELIA NACAVERA	Iumawera
4	NELSON CANDIDO TANIGAMA	Eadora
5	MARIO TANIGAMA	WeraꞤkauꞤkiadarꞤBuka
6	JESUS DUARTE NACAVERA YUPA	JuabaꞤkada
7	MATILDE QUERAGAMA NAYAZA	Jaidokuma
8	GLADYS NACAVERA GIUPA	Jaipono
9	CESAR NACEQUIA NACAVERA	Jatucu
10	FRANCISCO NACAVERA	Jaiwera
11	LUCELLY GUATIQUI TANIGAMA	ꞤedekoꞤweraꞤ
12	JHOANY NACAVERA AISAMA	Kakuita
13	HUGO NACAVERA	Dosiu
14	EMILIA ONOGAMA	NaberaꞤꞤua
15	ELIBERTO TANIGAMA CANDIDO	NeponoꞤꞤatapono
16	CONRADO NACAVERA NACAVERA	Bakuandé
17	LUZ ADRIANA DOVIGAMA QUERAGAMA	Jebara
18	JORGE IVAN NACEQUIA JIUPA	Inchur
19	CLAUDIA MILENA NACEQUIA JIUPA	Barimosawera
20	VICTOR JOSE GUSIRUMA NACAVERA	Surrawera
21	LUCINDA ISABEL NACEQUIA JIUPA	FURSIRU
22	WILLIAN NACEQUIA JIUPA	ꞤKarabiꞤ
23	ROSA JIUPA NACEQUIA	MojauꞤꞤwera
24	JEERQNIMO NACAVERA CANDIDO	JeroꞤꞤNacavera
25	RAMIRO NACAVERA	kerakarpono

A cada uno, en forma individual se les apoyo con la asesoría necesaria en temas de Asociatividad y los beneficios de formalizar su proyecto productivo, en la medida que se realizaban los planes de negocio se brindaba la información y capacitación, necesaria sobre temas de mercado y sus estrategias de ventas, operación del proyecto en temas de costeo del producto, organización del proyecto productivo con que contaban inicialmente para este emprendimiento,

los aspectos legales (estatutos cuando aplicara, cámara de comercio, Rut), Fuentes de financiación, (Banco de las Oportunidades), tiempos de entrega de los productos y mano de obra.



**ACTIVIDAD:** Resolución de Dudas, Asociatividad y Emprendimiento, Planes de Negocio, Registro de Marca  
**PARTICIPANTES:** Ricardo Rojas, APPP, Beneficiarios de planes de negocio  
**FECHA:** Diciembre de 2014  
**MUNICIPIO:** Pereira



**ACTIVIDAD:** Resolución de Dudas, Asociatividad y Emprendimiento,  
**PARTICIPANTES:** Ricardo Alvarez, Beneficiarios de planes de negocio  
**FECHA:** Diciembre de 2014  
**MUNICIPIO:** Pereira



**ACTIVIDAD:** Asociatividad y Emprendimiento,  
**PARTICIPANTES:** Ricardo Alvarez, Beneficiarios de planes de negocio  
**FECHA:** Diciembre de 2014  
**MUNICIPIO:** Pereira

## 5. DISEÑO Y DESARROLLO

En este componente, a través de diferentes metodologías, los beneficiarios recibieron acompañamiento en el proceso creativo y desarrollo de propuestas de diseño e innovación, con bocetos/modelados aplicando referentes, tendencias, paleta de color bajo las siguientes Actividades y Temas de Intervención y Acompañamiento:

### TRANSFERENCIA Y SENSIBILIZACIÓN:

#### Características del Producto Artesanal según Artesanías de Colombia

La comunidad Emberá chamí del cabildo Kurmado del municipio de Pereira Risaralda, se caracteriza por desarrollar productos realizados en chaquira checa con fines estéticos y utilitarios en donde se representa la cultura material de la comunidad a través de composiciones geométricas que evocan referentes de la naturaleza que la etnia reinterpreta.

Esta Artesanía Indígena a su vez es lograda a partir de un oficio artesanal (Bisutería Indígena) en el cual se ensartan chaquiras a través de étnicas y conocimientos que

son pasados de generación en generación por la comunidad.

Los productos artesanales realizados por la comunidad Embera chami son de gran importancia dentro de la comunidad puesto que ellos tienen un alto valor simbólico dentro de la misma.



**Imagen 1.** Productos de la comunidad Embera chami

## **DIFERENCIACIÓN ENTRE PRODUCTO ARTESANAL, ARTE MANUAL Y PRODUCTO INDUSTRIAL.**

A través de los preceptos de Artesanías de Colombia se realizó una sensibilización personalizada a la comunidad en donde se explicó la diferenciación entre Producto Artesanal, Arte manual y Producto Industrial con el propósito de aclarar conceptualmente que es una artesanía y que no lo es. (Se anexa listado de asistencia a la sensibilización en medio magnético, realizadas los días 11 12 de Diciembre de 2014)

### **6. DESARROLLO DE TEMAS DE LA CAPACITACIÓN.**

- El producto artesanal puntualmente permite generar una conexión entre el usuario y estados más primitivos del usuario, en donde el hombre con sus manos plasma toda su cosmogonía, a través de técnicas y oficios que permiten contar la historia de su pueblo.
- El producto industrial carece de historia y esencia puesto que es a patrio, ya que es el resultado de una manufactura masiva en donde no se puede visibilizar al productor como un individuo.
- El arte manual es un producto que no deriva de la tradición de un pueblo, por

lo tanto posee valores estéticos universales en donde los insumos son manufacturados industrialmente y su elaboración no alude al manejo de un oficio en específico.

## **INNOVACIÓN DESDE EL PRODUCTO.**

La innovación desde el producto es el resultado de la unión de diferentes elementos conceptuales que permiten llegar a nuevas configuraciones en donde la materia se transforma, a través de requerimientos y determinantes nacidos de una intención de diseño en donde el (contexto, usuario y uso) dan las pautas para llegar a un producto que tenga éxito en el mercado. Correa, S. (2009) Apuntes de ingeniería de diseño. Medellín

**¿QUÉ ES INNOVACIÓN?** La innovación para la artesanía no debe ser tomado a la ligera, puesto que esta es una amalgama entre varios aspectos y elementos: un oficio artesanal, la destreza del artesano, la materia prima y la intención del diseño, de tal manera que el producto responda a la demanda de un nicho de mercado específico, para que asegure la Tasa Interna de Retorno (TIR) del taller artesanal.

**TIPOS DE INNOVACIÓN DESDE EL PRODUCTO:** El trabajo realizado en la comunidad artesanal posibilita fortalecer la cadena de valor del producto artesanal, lo que posibilita llegar a diferentes tipos de innovación incremental

**INNOVACIÓN EN PRODUCTO:** Se desarrollaron nuevos productos en donde se potencializó el oficio y la técnica artesanal de los artesanos en la consecución de nueva artesanía para el hogar de carácter utilitario, lo cual es novedoso en la comunidad puesto que actualmente se desarrolla artesanía como collares, manillas, aretes entre otros.



**Imagen 2.** Producto tradicional



**Imagen 3.** Nuevo producto (Portavasos)

**INNOVACIÓN EN PROCESOS:** Luego de realizar un reconocimiento a las

capacidades técnicas y productivas de los artesanos se decidió potenciar el uso del telar Embera como nuevo método de producción, puesto que este facilita el desarrollo de cuadrantes en chaquira que posteriormente van a ser usados en nuevos productos.

**INNOVACIÓN EN ORGANIZACIÓN:** Se realizó un acompañamiento en donde se formalizó 25 planes de negocio, lo cual permitió realizar cambios importantes dentro de los modelos de negocios de los artesanos, ya que se fortalecieron sus identidades visuales.

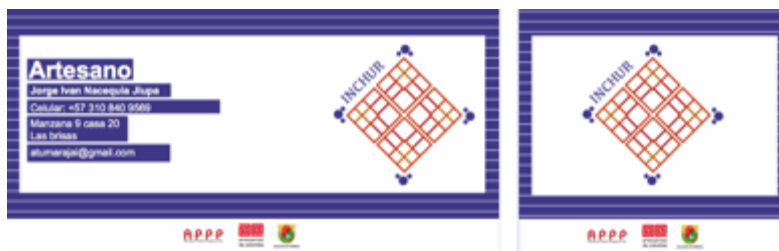


**Imagen 4.** Nueva identidad visual



**Imagen 5.** Nueva identidad visual

**INNOVACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN:** Con el propósito de fortalecer la manera en el que el artesano expone y exhibe sus productos en ferias y eventos se desarrollaron diferentes elementos (empaques, etiquetas, pendón, stickers) que acompañan el producto.



**Imagen 6.** Etiqueta, Empaque

## 7. TENDENCIAS APLICADAS AL PROCESO DE DISEÑO DE PRODUCTOS;

## ENFOCADA HACIA LAS PARTICULARIDADES DE TÉCNICAS Y OFICIOS ARTESANALES.

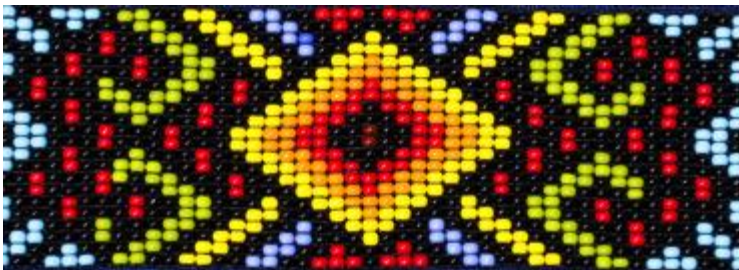
Luego de reconocer las capacidades técnicas y productivas de la comunidad artesanal de desarrollaron ciertos parámetros que guiarían el proceso de diseño:



**Imagen 7.** Oficio artesanal  
Telar indígena  
Composición geométrica  
Ensartado  
Tejido  
Chaquira Checa

## CONCEPTO Y ORIGEN DE LAS TENDENCIAS

Los productos artesanales realizados estarán basados en referentes formales abstraídos de la artesanía tradicional de los artesanos.



**Imagen 8.** Ejemplo  
Referente formal

## TIPOS DE CONSUMIDORES.

Los productos artesanales desarrollados están enfocados a usuarios con una alta sensibilidad al producto artesanal, puesto que representan la cultura del pueblo Embera Chami.

## TENDENCIAS DE MODA.

**Neo artesanal:** Productos enfocados a las necesidades globales del mercado en donde se utiliza la riqueza de lo tradicional a través del diseño.

## CONCEPTO Y TENDENCIAS DE DECORACIÓN

### COLOR

Se alentó a la comunidad artesanal a seguir utilizando la paleta de colores que utilizan tradicionalmente, puesto que la manera en la que la comunidad combina colores en sus patrones es única.

### DISEÑO

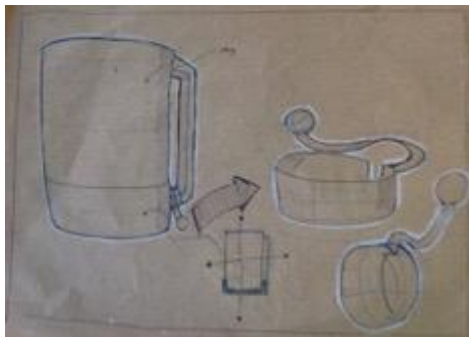
Para la elaboración de los productos se utilizaron diseños tradicionales de la comunidad, teniendo en cuenta que estas poseen composiciones geométricas propias de la etnia Emberá chamí.

### PRODUCTO

Para la elaboración de nuevos productos se desarrollaron diferentes alternativas de diseño que permitieron explorar distintas posibilidades estéticas y funcionales.



**Imagen 9.** Alternativas de diseño (Collar)



**Imagen 10.** Alternativas de diseño (Porta mug)

## MERCADO

Con el propósito de desarrollar productos enfocados a un mercado específico se escogieron las siguientes parámetros para acotar las cualidades del usuario:

- Productos para el hogar: Son productos que se utilizan normalmente para el diseño interior.
- Productos para el uso personal: Son productos que tienen relación directa con el uso corporal.

## 8. DESARROLLO DE LÍNEAS DE PRODUCTO

Para llegar al diseño de diferentes neo artesanías para la comunidad Embera Chami del municipio de Pereira, se desarrolló una metodología en la que el producto final estuviese alimentado de insumos que permitieran llegar a nuevas propuestas enfocados al mercado:

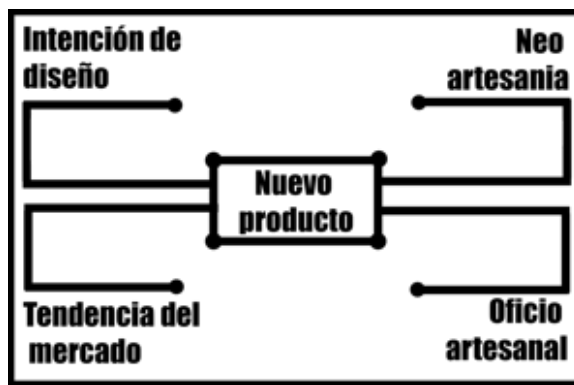


Imagen 11. Metodología



## 9. EVALUACIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Luego de desarrollar varias asesorías de diseño entre los líderes del proyecto y el equipo de diseño se de llegaron a diferentes propuestas de diseño. Estas a su vez fueron decantadas y mejoradas en compañía de los artesanos, que a su vez realizaban recomendaciones productivas puntuales.

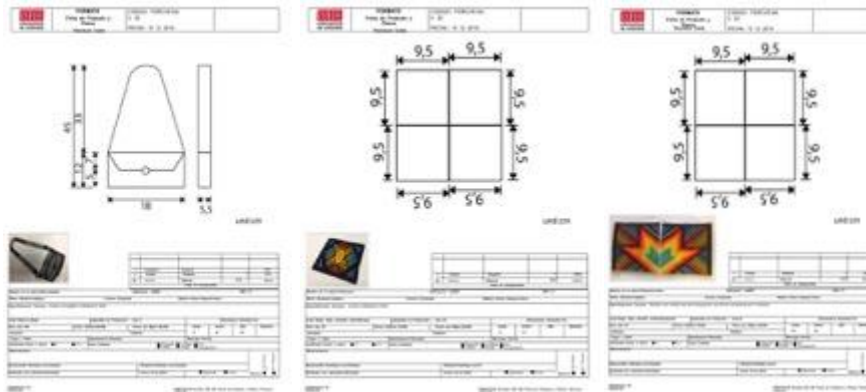


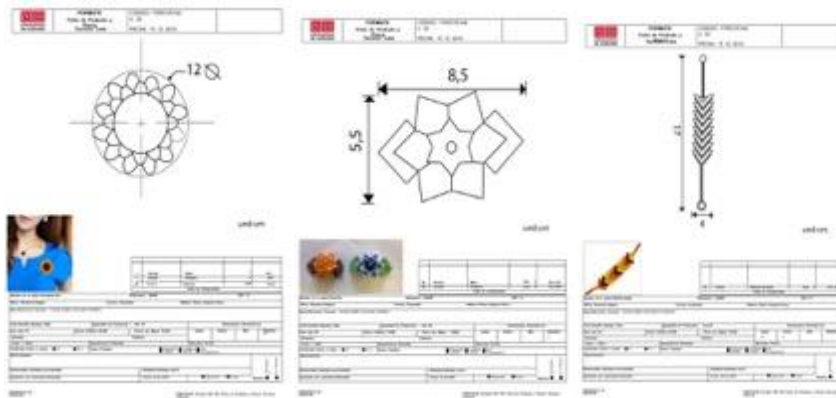
**ACTIVIDAD:** Asesoría en Diseño, Plan de Negocios  
**PARTICIPANTES:** Ricardo Rojas, APPP, Alveiro Nacequia  
**FECHA:** Diciembre de 2014  
**MUNICIPIO:** Pereira



**ACTIVIDAD:** Asesoría en Diseño, Plan de Negocios  
**PARTICIPANTES:** Ricardo Rojas, APPP, Beneficiarios Planes de Negocio  
**FECHA:** Diciembre de 2014

A su vez las alternativas decantadas fueron consignadas en el formato FORCVS14A con el propósito de realizar un proceso técnico de diseño de producto. (Se anexan fichas de producto)





**Imagen 12. Formatos**

## APLICACIÓN DE REFERENTES

Con el fin de llegar a nuevos productos que potenciaran toda la riqueza estética de la artesanía tradicional Embera Chami, se emplearon las composiciones geométricas de collares, manillas y tobilleras como referente.

## MODOS DE INTERVENCIÓN SEGÚN ARTESANÍAS DE COLOMBIA.

El trabajo con la comunidad Embera chami, fue un proceso de diseño en donde diseñadores y artesanos realizaron un trabajo en conjunto que dio como resultado el desarrollo de nuevos productos artesanales. Este trabajo se realizó bajo dos modelos de intervención : Creación y Re diseño.

## CREACIÓN

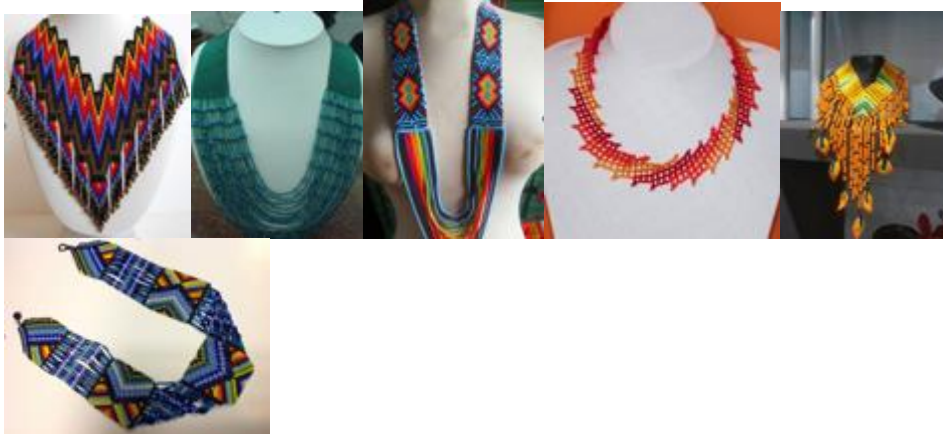




**IMAGEN 13.** Productos creación

## RE DISEÑO

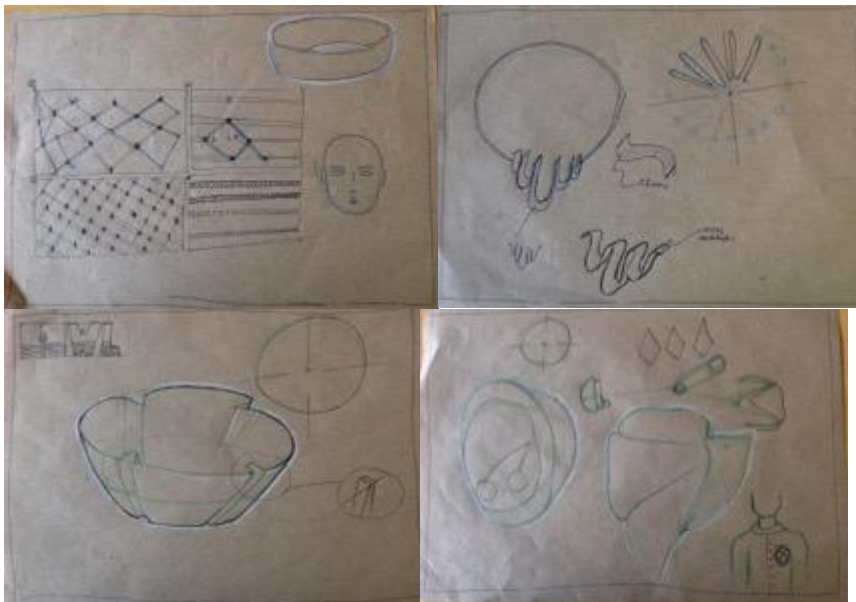


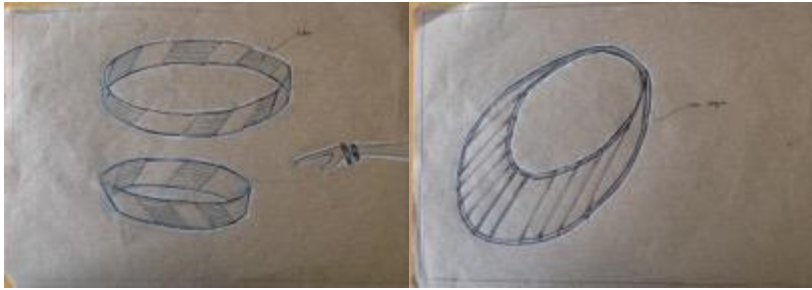


**Imagen 14.** Productos Re diseño.

## **PROCESO CREATIVO**

En esta fase del proyecto de diseño se desarrollaron diferentes ideas y bocetos que posibilitaron el desarrollo de nuevos productos.





**Imagen 15.** Alternativas

**PROCESO PRODUCTIVO ACORDE CON EL OFICIO Y TÉCNICA.**



**Imagen 16.** Diseño



**Imagen 17.** Tejido en telar





**Imagen 18.** Tejido



**Imagen 19.** Remate de la pieza



**Imagen 20.** Producto terminado

## 10. AJUSTES AL PROCESO PRODUCTIVO.

Con el fin de realizar mejoras técnicas en la elaboración de bisutería indígena para la comunidad, se realizó el desarrollo de un telar que facilitara la elaboración de productos en chaquira.

### MEJORAS COMPARATIVAS:

- Una superficie de trabajo mas amplia
- Telar elaborado en un mejor material
- Mayor resistencia a las compresiones dinámicas al momento de realizar el producto.



**ACTIVIDAD:** Asesoría en Diseño y Proceso productivo  
**PARTICIPANTES:** Santiago Luna, APPP, Artesana Luz Adriana Davigama  
**FECHA:** Diciembre de 2014

## TEORÍA DEL COLOR

### **ACABADOS Y TERMINADOS SEGÚN OFICIO Y TÉCNICA A MANEJAR:**

Estos son los siguiente cuidados que el artesano debe tener al momento de desarrollar productos en chaquira checa:

- Tención
- Uniformidad
- Presión al momento de tejer la chaquira.
- Calidad de la materia prima y los insumos.

## DISEÑO GRÁFICO

### EL DISEÑO GRÁFICO: FUNCIONES, APLICACIONES EN EL CONTEXTO ARTESANAL:

Con el firme propósito de fortalecer las unidades productivas artesanales se desarrollaron identidades visuales para los artesanos beneficiados en el proyecto, que permitieran identificar a cada uno de los artesanos como una unidad productiva única.

El reconocer a cada productor como individuo permite fortalecer la propuesta comercial del artesano en el mercado.

### ELABORANDO UNA COMPOSICIÓN GRÁFICA

La elaboración de las propuestas graficas fue un trabajo en conjunto entre el diseñador y el artesano en donde el productor artesanal sugería los elementos conceptuales y estéticos que quería ver en su marca.



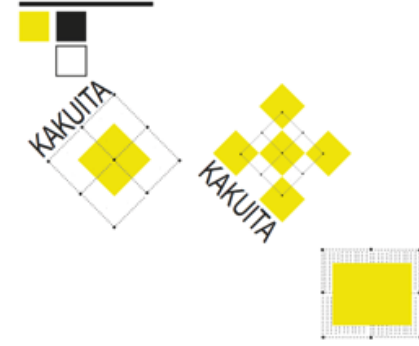


# Jaipono

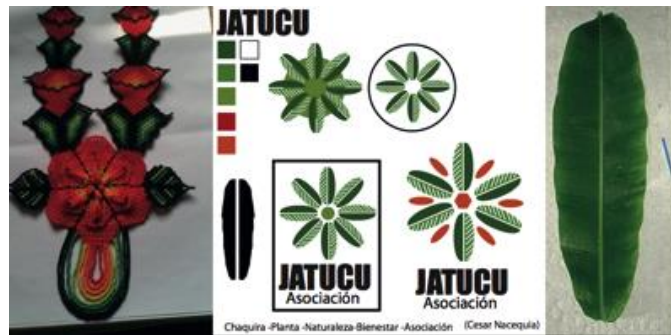


Asociación -espiritual -Fractal- Concentrico

# Kakuita



Chaquirá - Embera Chamí -Asociación -Productor (Jhoany Nacavera)



Chaquirá -Planta -Naturaleza-Bienestar -Asociación (Cesar Necequia)

# Jedeko wera



Chaquirá -Luna -espíritu -Natural-Fertil-Ornamento (Lucelly guatiqui)

**BAKUANDÉ 16**



Chaquira - Colores - Naturaleza - Bienestar

---



**BARIMOSAWERA**

Geometría - Artesanía - Espíritu - Fuerza



Chaquira - Luna - espíritu - Natural - Fertil - Ornamento

---

# BIDIKA

Bidika hace relación a una planta similar a un helecho usada por los emberas para acompañar los alimentos



BIDIKA



BIDIKA

Chaquira -Planta Acuatica-Femenia



BIDIKA

Bidika(Claudia patricia gonzales)

Imagen 21. Composición grafica

## COMPOSICIÓN GRÁFICA APLICADA AL PRODUCTO ARTESANAL

### Referente



Patrones extraídos de la artesanía tradicional Embera chami.

Imagen 22. Referente

### Patrones

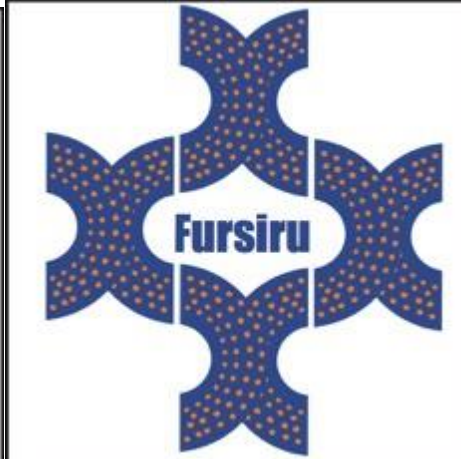


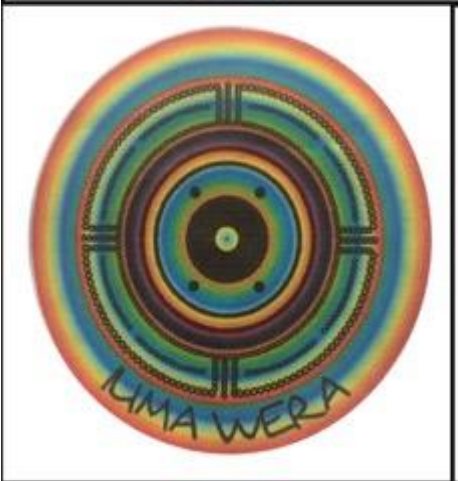
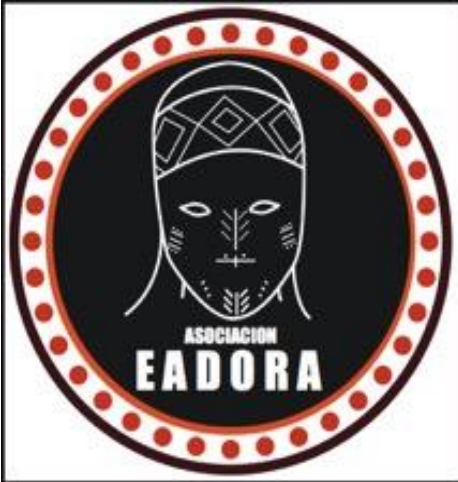
BAKUANDÉ



## 11. DISEÑO DE MARCA

LOGOS:







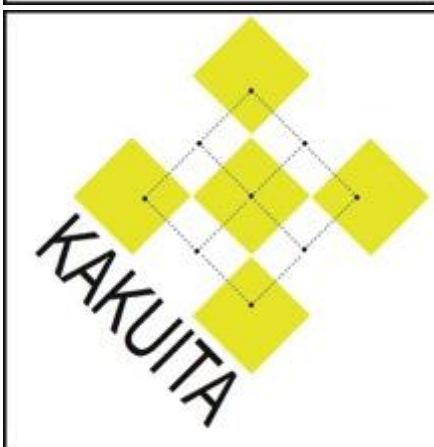




Imagen 23. Logo

# TARJETAS DE PRESENTACIÓN

Dimensión 5 x 7 cm





**Dosiu**

Hugo Antonio Nacavera Jiupa  
 Celular: +57 314 397 0219  
 Torre B 6 Apartamento 404  
 Ciudadela Salamanca  
 antonionacavera@gmail.com

A.P.P.P.

**Fursiru**

**ARTESANO**  
 Lucinda Isabel Nacequia Jiupa  
 Celular: +57 312 881 1669  
 Manzana 14 Casa 17  
 Las brisas  
 atumarajai@gmail.com

A.P.P.P.

**EADORA**

**HECHO A MANO**  
 Pereira-Colombia

Nelson Tanigama Candido  
 Celular: +57 310 857 8401  
 Torre C 8 Apto 103  
 Ciudadela Salamanca  
 nelsontanigama@gmail.com

A.P.P.P.

**LUMAWERA**

**ARTESANO**  
 Ana Della Nacavera Nacavera  
 Celular: +57 315 809 8832  
 Manzana 10 casa 6  
 El danubio  
 lumawera@yahoo.com

A.P.P.P.

**INCHUR**

**Artesano**  
 Jorge Ivan Nacequia Jiupa  
 Celular: +57 310 840 9509  
 Manzana 9 casa 20  
 Las brisas  
 atumarajai@gmail.com

A.P.P.P.

**JAIPONO**

**HECHO A MANO**  
 Pereira-Colombia

Gladis Nacavera giupa  
 Teléfono: +57 320 625 1359  
 Manzana 29 Casa 22  
 Las brisas  
 marioguasiruma@hotmail.com

A.P.P.P.

**JATUCU**

**ARTESANO**  
 Cesar Nacequia Nacavera  
 Celular: +57 311 771 9848  
 Manzana 10 Casa 6- El danubio  
 cesar.jatucu@gmail.com

**JAIDOKUMA**

Matilde Queragama  
 Teléfono: +57 320 791 9894  
 Manzana 10 Casa 4  
 El Danubio  
 queragama321@gmail.com

**JEBARA**

**ARTESANA**  
 Luz Adriana Dovicama  
 Celular: +57 313 705 5208

**JEDEKOWERA**

**ARTESANA**  
 LUCELLY GUATIQUI TANIGAMA  
 Teléfono: +57 310 518 4525  
 Manzana 10 Casa 5  
 El danubio bajo  
 sonreir.321@gmail.com

**KAKUITA**

**Artisano**  
 Jhoany Nacavera Aisama  
 Celular: +57 314 715 2422  
 Manzana 25 Casa 21  
 Las brisas  
 nacavera1284@gmail.com



**Juaba kada**  
HECHO A MANO  
Pereira-Colombia  
Sudamérica

**Jesus Duarte Nacavera Yupa**  
Celular: +57 313 736 7733-304 242 2346  
Manzana 1 Casa 46  
Las Brisas  
jesusnacavera@yahoo.com




**WABERA JUA**

Emilia Onogama Baniama  
Celular: +57 320 742 4415  
Manzana 1 Casa 47  
Las Brisas  
asociacionnaberajua@gmail.com

**HECHO A MANO**  
Pereira-Colombia




**Kerakar Pono**

**Artesano**  
Ramiro Nacavera Jiupa

Celular: +57 318 255 2470  
Manzana 1 Casa 48  
Las brisas  
nacaveraliupa@gmail.com




**NEPONO PATAPONO**

**Artesano**  
Eliberto Tanigama Candido  
Celular: +57 321 507 9859  
Manzana 3 Casa 17  
Las brisas  
etc2014@hotmail.com




**SURRAWERA**

**ARTESANO**  
Victor Jose Guasiruma Nacavera  
Celular: +57 310 534 3648  
Manzana 14 Casa 17  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com




**KARABI**

**ARTESANO**  
William Nacequia Jiupa  
Celular: +57 311 710 5284  
Manzana 11 Casa 16 - 1º piso  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com





Imagen 24. Tarjetas de Presentación

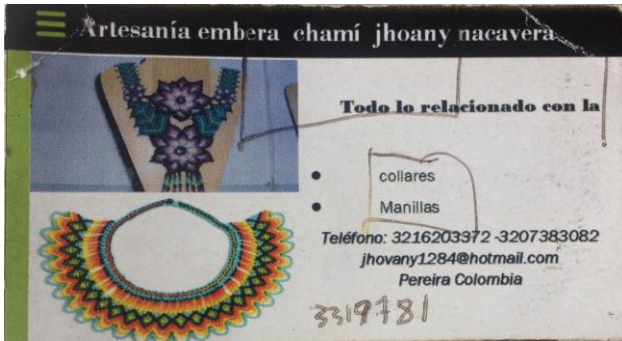
### CUADRO COMPARATIVO (TARJETAS)

A la izquierda se muestra la tarjeta que el artesano usaba anteriormente y a la derecha se muestra la nueva tarjeta realizaba bajo el acompañamiento en diseño.

**Antes.**

**Después.  
Proceso de Diseño**





**Imagen 25.** Comparativo Tarjetas de Presentación Antes y Después Artesano Jhoany Nacavera

**ETIQUETAS**

Dimensión 5,5 x 3 cm



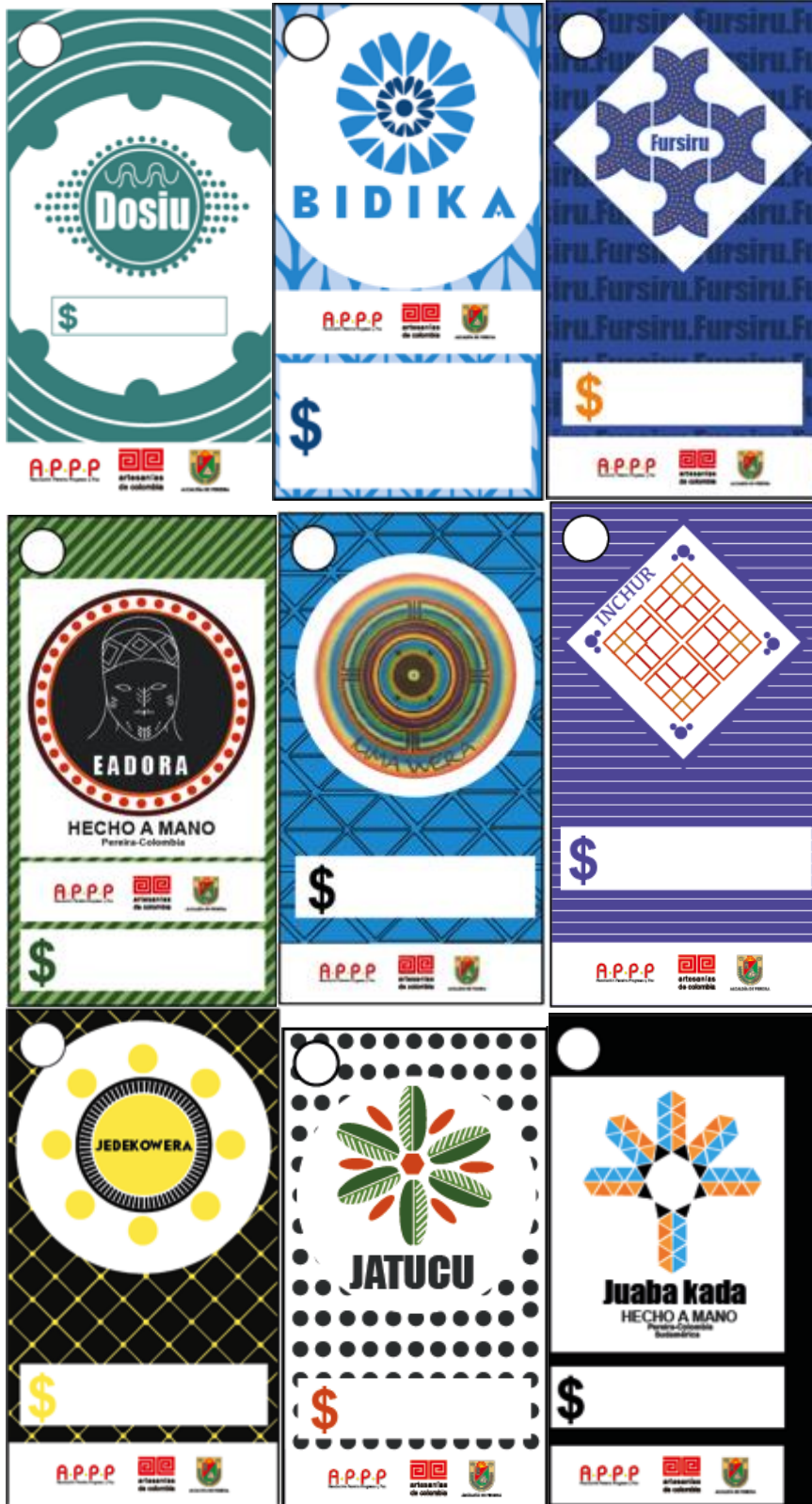








Imagen 26. Etiquetas

## PENDONES

Dimensión 1 x 1,2 mts






CON EL APOYO DE:   



**BAKUANDÉ**

**ARTESANO**  
Conrrado Nacavera Nacavera  
Celular: +57 312 872 6613  
Manzana 13 casa 9  
Las brisas  
artesianiajahichar@yahoo.com

CON EL APOYO DE:   



**BARIMOSAWERA**

**ARTESANO**  
Claudia Milena Nacequia Jiupa  
Celular: +57 310 620 3690  
Manzana 11 Casa 16  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com

CON EL APOYO DE:   



**ATUMARA JAI**  
**ESPIRITU DEL ARCO IRIS**

**ARTESANO**  
Alveiro Nasequia Jiupa  
Celular: +57 321 654 8823  
Manzana E Torre 1 Apartameto 302  
Ciudadela Salamanca  
atumarajai@gmail.com

CON EL APOYO DE:   



**Dosiu**

Hugo Antonio Nacavera Jiupa  
Celular: +57 314 397 0219  
Torre B 6 Apartamento 404  
Ciudadela Salamanca  
antonionacavera@gmail.com

CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**Nelson Tanigama Candido**  
Celular: +57 310 857 8401  
Torre C 8 Apto 103  
Ciudadela Salamanca  
nelsontanigama@gmail.com

CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**ARTESANO**  
**Lucinda Isabel Nacequia Jlupe**  
Celular: +57 312 881 1669  
Manzana 14 Casa 17  
Las Brisas  
atumaraje@gmail.com

CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**Francisco Nacavera Nacavera**  
Celular: +57 313 741 6441  
Manzana 1 Casa 24- Las Brisas  
francisonacavera@gmail.com

CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**JATUCU**

**ARTESANO**  
**Cesar Nacequia Nacavera**  
Celular: +57 311 771 9848  
Manzana 10 Casa 6- El danubio  
cesar.jatucu@gmail.com



CON EL APOYO DE:   



**JEDEKOWERA**

**ARTESANA**  
LUCELLY GUATIQUI TANIGAMA  
Teléfono: +57 310 518 4525  
Manzana 10 Casa 5  
El danubio bajo  
sonreir.321@gmail.com


CON EL APOYO DE:   



**JERO NACAVERA**




**Artesano**  
Jeronimo Nacavera Candido  
Celular: +57 310 620 3690  
Manzana 15 casa 14  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com

CON EL APOYO DE:   



**KAKUITA**

**Artesano**  
Jhoany Nacavera Aisama  
Celular: +57 314 715 2422  
Manzana 25 Casa 21  
Las brisas  
nacavera1284@gmail.com

CON EL APOYO DE:   



**KARABI**




**ARTESANO**  
William Nacequia Jiupa  
Celular: +57 311 710 5284  
Manzana 11 Casa 16 - 1º piso  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com


CON EL APOYO DE:   



**SURRAWERA**

**ARTESANO**  
Victor Jose Guasiruma Nacavera  
Celular: +57 310 534 3648  
Manzana 14 Casa 17  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com


CON EL APOYO DE:   



**WERA KAU KIADAR BUKA**

**Artesano**  
Mario Tanigama Guasiruma  
Teléfono: +57 320 625 1359  
Manzana 29 Casa 22  
Las brisas  
marioguasiruma@hotmail.com


CON EL APOYO DE:   



**NEPONO PATAPONO**

**Artesano**  
Elilberto Tanigama Candido  
Celular: +57 321 507 9859  
Manzana 3 Casa 17  
Las brisas  
etc2014@hotmail.com

CON EL APOYO DE:   



**NABERA JUA**

Emilia Onogama Baniama  
Celular: +57 320 742 4415  
Manzana 1 Casa 47  
Las Brisas  
asociacionnaberajua@gmail.com



CON EL APOYO DE:   



**Artesano**  
Rosa Jiupa Nacequia  
Celular: +57 311 710 5284  
Manzana 11 casa 16 - 2º piso  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com

CON EL APOYO DE:   



**Artesano**  
Ramiro Nacavera Jupa  
Celular: +57 318 255 2470  
Manzana 1 Casa 48  
Las brisas  
nacaverajupa@gmail.com

CON EL APOYO DE:   



**Juaba kada**  
HECHO A MANO  
Pereira-Colombia  
Sudamérica

Jesus Duarte Nacavera Yupa  
Celular: +57 313 736 7733- 304 242 2346  
Manzana 1 Casa 46  
Las Brisas  
jesusnacavera@yahoo.com

CON EL APOYO DE:   



**JEBARA**

**ARTESANA**  
Luz Adriana Dovigama  
Celular: +57 313 705 5206  
Manzana 9 Casa 20 - Las Brisas

CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**JAIPONO**

**Gladis Nacavera Jiupa**  
Teléfono: +57 320 625 1359  
Manzana 29 Casa 22  
Las brisas  
marioguasiruma@hotmail.com


CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**JAIDOKUMA**

**Matilde Queragama**  
Teléfono: +57 320 791 9694  
Manzana 10 Casa 4  
El Danubio  
queragama321@gmail.com

CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**UMA WERA**

**ARTESANO**  
**Ana Delia Nacavera Nacavera**  
Celular: +57 315 809 8832  
Manzana 10 casa 6  
El danubio  
iumawera@yahoo.com

CON EL APOYO DE: **A.P.P.P.**  



**INCHUR**

**Artesano**  
**Jorge Ivan Nacequia Jiupa**  
Celular: +57 310 840 9569  
Manzana 9 casa 20  
Las brisas  
atumarajai@gmail.com





**Imagen 27.** Pendones

### **CUADRO COMPARATIVO (PENDONES)**

A la izquierda se muestra el Pendón que el artesano usaba anteriormente y a la derecha se muestra el nuevo realizado bajo el acompañamiento en diseño.

**Antes**

**Después.  
Proceso de Diseño.**



Imagen  
Pendones  
Artesano

28.

**ACTIVIDAD:** Entrega de Material POP e Insumos  
**PARTICIPANTES:** Luz Estella Castaño Artesanías de Colombia, APPP, Artesano Conrado Nacavera  
**FECHA:** Diciembre de 2014  
**MUNICIPIO:** Pereira

Comparativo  
Antes y después  
Conrado Nacavera

## 12.COMERCIALIZACIÓN

**Acompañar a los artesanos beneficiados en los procesos de Registro de Marca, crear la red de emprendimiento artesanal y apoyar en la inclusión de productos terminados en el mercado para ser comercializados local y nacionalmente.**

Se acompañó a los artesanos beneficiarios del convenio en procesos de registro de marca, para lo cual se aprovechó el convenio vigente entre Artesanías de Colombia y la Superintendencia de Industria y Comercio.

(Se anexan consignaciones y formatos de registros de marca de cada un de los beneficiarios en medio magnético).

Queda pendiente continuar con las acciones tendientes a la implementación de la Red de Emprendimiento Artesanal Indígena.

En el proceso de comercialización local en la tienda Artesanías de Risaralda, nuestra identidad cultural demuestra grandes arraigos que ayuda a la buena comercialización de los productos EMBERA CHAMI propios de nuestra región, encontramos un margen de venta amplia, ya que estos productos puestos en el mercado con las variaciones de diseño e innovación desarrollados dentro del marco del convenio 489 han sido de gran beneficio para los artesanos favorecidos.

Estos artesanos bajo la modalidad de consignación de productos manejan una

figura de Asociación llamada NAVERA-JUA. Esta cultura trabajan en grupos, así tengan marcas individuales es un reglamento interno nativo de su cultura.

**VENTAS PARA EL MES DE NOVIEMBRE:**

Total: \$ 591.000 con 22 productos vendidos.

**VENTAS PARA EL MES DE DICIEMBRE:**

Total: \$ 276.000 con 9 productos vendidos.

**VENTAS PARA EL MES DE ENERO:**

Total: \$ 95.000 con 3 productos vendidos.

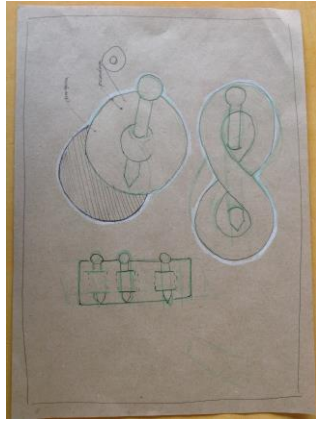
**VENTAS PARA EL MES DE FEBRERO:**

Total. \$ 178.000 con 15 productos vendidos.

**Adjunto pdf con pagos a la Asociación NAVERA-JUA**

**Comercialización de al menos un producto terminado nuevo/re-diseñado de las unidades productivas individuales/colectivas en la tienda de Artesanías de Risaralda.**

Se logró intervenir a cada uno de los artesanos en temas de Diseño de nuevos productos, logrando con ello favorecer la comercialización de estos en la tienda de Artesanías de Risaralda.



**Proceso de Registro de marca ante la SIC con sus respectivos símbolos distintivos para beneficiarios del proyecto.**

Se realizaron los correspondientes registros de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio, gracias a los beneficios del convenio que tiene Artesanías de Colombia con la SIC brindándoles esta posibilidad a los artesanos de tener su marca vigente por 10 años.

Se anexan formatos de Registro de Marca diligenciado y enviado a la Superintendencia de Industria y Comercio

### 13. CONCLUSIONES

- En conclusión el desarrollo del proyecto ADC 489, visiblemente reflejo los cambios de transformación de imagen y comercialización de los productos indígenas que ayudan al fortalecimiento del sector artesanal, enfocados en el mejoramiento continuo del artesano.
- El proyecto con los artesanos, a través de los diferentes talleres y capacitaciones a lo largo del programa ha sido productivo, dado que se ha encontrado que la generación de múltiples empleos e ingresos para el sustento diario de los mismos.
- A través del desarrollo del proyecto se ha encontrando deficiencias en lo que respecta al Mercadeo ya que no cuentan con una marca registrada y una imagen corporativa que los pueda identificar fácilmente en el mercado y que les permita generar recordación entre sus clientes.
- Analizada la competencia y la estrategia de posicionamiento, se evidenció que la estrategia de posicionamiento está basada en el mejoramiento de los diseños y la innovación de nuevos productos, dando como resultado una mejor comercialización de los productos artesanales y por ende mayor demanda, beneficiando económicamente a los artesanos.
- Mediante el desarrollo de la actividad y desarrollo, a través de la metodología de la innovación, se permitió el despliegue de nuevos productos; dando como resultado, la potencialización del oficio y la técnica artesanal creándose así artesanías para el hogar de carácter utilitario, lo cual es novedoso en la comunidad.
- Para dar continuidad al programa y a través del desarrollo del mismo se puede concluir que queda pendiente continuar con las acciones tendientes a la implementación de la Red de Emprendimiento Artesanal Indígena.

## **14. LIMITACIONES Y DIFICULTADES**

- Los contratiempos u otros inconvenientes han sido normales dentro de un proceso de acompañamiento y asesorías al sector artesanal indígena, teniendo en cuenta el bajo nivel de cultura de la comunidad indígena y el difícil manejo de esta cultura.
- Al concluir el programa, se evidencio que las mayores necesidades en cuanto a la comercialización del producto artesanal estaban manifestadas en la promoción del mismo; por lo cual se requería de exhibidores, maniqués, material promocional, para de esta manera mejorar sus ventas y posicionar sus propias marcas en el mercado artesanal.
- El producido artesanal debe pasar por un control de calidad, con el fin de que el producto además de ser visualmente bonito, también tenga una duración y funcionalidad
- Se requiere que la producción artesanal sea más rápida, con la finalidad de hacer más eficientes el costo beneficio e tiempo y comercialización de los productos.

**JUAN CARLOS VELÁSQUEZ CIFUENTES  
REPRESENTANTE LEGAL  
ASOCIACIÓN PEREIRA PROGRESO Y PAZ**