



## Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported (CC BY-NC-ND 3.0)

Este es un resumen legible por humanos (y no un sustituto) de la licencia. [Advertencia.](#)

### Usted es libre para:

**Compartir** — copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato

El licenciante no puede revocar estas libertades en tanto usted siga los términos de la licencia

### Bajo los siguientes términos:



**Atribución** — Usted debe darle crédito a esta obra de manera adecuada, proporcionando un enlace a la licencia, e indicando si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo del licenciante.



**NoComercial** — Usted no puede hacer uso del material con fines comerciales.



**Sin Derivar** — Si usted mezcla, transforma o crea nuevo material a partir de esta obra, usted no podrá distribuir el material modificado.



Convenio de cooperación CD-001-06-28-2011

suscrito entre

**ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.,**

**ALCALDÍA MUNICIPAL DE SINCÉ Y FUNDACIÓN ENRIQUE ACOSTA HUERTAS**

**INFORME FINAL**

**“ACOMPañAMIENTO Y ASESORÍA PUNTUAL A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS ARTESANALES DEL  
MUNICIPIO DE SINCÉ”**

**2012**



**Aida Furmanski**  
Gerente General

**Iván Orlando Moreno S.**  
Subgerente de Desarrollo

**Claudia Patricia Garavito Carvajal**  
Profesional Subgerencia de Desarrollo  
Coordinadora del Proyecto

**Catalina Acuña Campo**  
Asesor del Proyecto

**Álvaro Andrés Bastidas Muñoz**  
Asesor del Proyecto

Revisó y editó  
**María Gabriela Corradine Mora**  
Profesional de Gestión - CENDAR

## Tabla de contenido

### Introducción

1. Antecedentes
2. Contexto
3. Metodología
4. Actividades
  - 4.1. Seminario taller “Tendencias de diseño, desarrollo de líneas de productos y referentes”
  - 4.2. Taller de diseño Gráfico Básico
  - 4.3. Taller de color.
  - 4.4. Taller de bocetación
  - 4.5. Imagen corporativa.
  - 4.6. Trabajos en totumo y madera
    - 4.6.1. Visita, asesoría técnica y en diseños
    - 4.6.2. Taller de Tintura
    - 4.6.3. Taller de acabados
  - 4.7. Trabajos en Cacho
  - 4.8. Taller de marroquinería
  - 4.9. Proceso de bisutería
  - 4.10. Proceso de crochet
  - 4.11. Taller de costos
  - 4.12. Seminario de Promoción y Comercialización.
  - 4.13. Cierre show room “La parodia del tigre”
5. Logros e impacto
6. Recomendaciones
7. Limitaciones y Dificultades
8. Conclusiones

### Anexos

Referentes parodia del tigre

Catálogo de artesanos de Sincé

## INTRODUCCION

A través del convenio suscrito entre Artesanías de Colombia S.A., Alcaldía Municipal de Since, y la Fundación Enrique Acosta Huertas, en junio de 2011, se llevó a cabo el proyecto **“Acompañamiento y asesoría puntual a las unidades productivas artesanales del municipio de Sincé”**, con una inversión de \$44'200.000.

El proceso contó con la participación 27 beneficiarios con una primera fase de levantamiento de línea de base con trabajo de campo que diagnosticó e identificó las necesidades específicas del grupo de beneficiarios. Se realizó en dos momentos, uno en octubre de 2011 y otro en abril de 2012, etapa durante la cual se identificó el grupo de artesanos, artistas y artistas manuales:

- ✓ Grupo de artesanos por técnica, oficio, material producto; dentro de lo que se identificaron grupos así:
  - Trabajos en cuero y sintético
  - Trabajos en madera
  - Trabajos en Totumo
  - Cacho
  - Bisutería
  - Tejidos y tejeduría
  
- ✓ Análisis y evaluación de producto, lo que en conjunto con los artesanos se establecieron las acciones a seguir: Talleres, asesorías, fortalecimiento técnico y productivo.
- ✓ Identificación de canales de comercialización
- ✓ Estrategias de comercialización

En la segunda fase en abril de 2012 se entregaron materiales y herramientas a cada beneficiario y de acuerdo con su oficio se desarrolló una capacitación en diferentes herramientas para optimizar el proceso de producción y acabados, visitas a los talleres, presentación sobre tendencias, diseño gráfico básico, asesoría puntual, desarrollo de imagen corporativa, tendencias, moda, color, texturas 2012, talleres de costos, de participación en ferias, talleres de diseño y asesoría para trabajo en marroquinería,



madera, totumo cacho, bisutería y crochet, asesorías en terminado de prototipos, acompañamiento en el proceso productivo y presentación de producto en Show room.

El presente informe muestra el proceso realizado en un periodo de tiempo de 20 días, con resultados satisfactorios de acuerdo a los antecedentes.

Se tuvo como objetivo general prestar asesoría en diseño industrial y fortalecimiento técnico a los beneficiarios del proyecto en los diferentes oficios como marroquinería, madera, totumo, cacho, crochet y bisutería para el desarrollo y comercialización de nuevos productos acordes con la región y su identidad; además asesorar sobre las tendencias que demanda el mercado contemporáneo para la atención integral de los artesanos del municipio de Sincé.

Los objetivos específicos fueron:

- Lograr la comprensión y socialización de conceptos sobre tendencias, rescate cultural en la construcción de parámetros propios de diseño.
- Mejoramiento de los productos con el diseño.
- Prestar asistencia técnica a los talleres de producción de los participantes, para el mejoramiento y un mayor aprovechamiento de los mismos, si se requiere.
- Simplificación y optimización de los procesos para la realización de sus productos artesanales.
- Desarrollar asesoría técnica en acabados
- Enfatizar en la calidad de los productos elaborados para así obtener mejores resultados.
- Organización del grupo para hacer una cadena productiva.
- Crear y mantener la identidad del grupo.
- Optimización de procesos de producción de cada uno de los diferentes oficios.
- Cierre del proyecto con show room mostrando los productos elaborados por los beneficiarios a la comunidad.

## **1. Antecedentes**

El proyecto estuvo precedido desde 2011 por un proceso de investigación que llevó al desarrollo del diagnóstico de las condiciones productivas de los beneficiarios en aspectos de diseño, producción y comercialización de las cadenas productivas de los oficios de marroquinería, madera, totumo cacho, bisutería y crochet y a brindar asesoría en diseño integral para el desarrollo y comercialización de nuevos productos, acordes con las demandas del mercado contemporáneo para fortalecer a los artesanos del Municipio de Sincé.

## 2. Contexto



Municipio de San Luis de Sincé – Departamento de Sucre.

Imagen tomada de <http://www.sucrecomunicaciones.com/wp-content/uploads/2015/07/SucreMapa.gif>

San Luis de Sincé es un municipio colombiano ubicado en la sabana del departamento de Sucre, a 30 km al sureste de Sincelajo. Tiene una temperatura media de 30°C y sus principales actividades económicas son la agricultura, la ganadería y el comercio.

Fue fundado el 10 de noviembre de 1775 por Antonio de la Torre y Miranda. Con una población de 30.406 hab. (DANE).

### 3. Metodología

Se buscó desarrollar en el grupo de beneficiarios habilidades para comprender, apropiar y aplicar la metodología de diseño aplicado a la artesanía para el diseño y desarrollo de productos de muy buena calidad respetando la identidad cultural y así obtener un mejoramiento en los productos realizados, facilitando la apropiación de los conceptos de identidad cultural, innovación y diseño para el fortalecimiento de la cadena de valor artesanal, para lo cual Artesanías de Colombia ha diseñado una serie de talleres que se aplican de manera pertinente a los municipios que se intervienen con las asesorías.

El primer taller denominado “Tendencias e identidad cultural y referente”, buscó crear un espacio para los beneficiarios con el fin de interactuar de manera participativa en temas como la identidad que es un proceso social en construcción que les permite definirse y descubrir las diferencias culturales que nos distinguen de los demás.

El segundo taller de “Identidad grafica” buscó darle identidad al grupo de beneficiarios por medio de un logo y un nombre y así generar también sentido de asociatividad entre los participantes y sentirse parte de un grupo.

En el tercer taller de “Diseño básico de producto” se tomaron los referentes identificados anteriormente en este caso, una parodia típica de la región llamada “La matanza del tigre” de la cual también nace el nombre de la colección la “Parodia del tigre” con la cual se trabajó realizando diferentes propuestas de diseño con los beneficiarios del proyecto, mediante la geometrización de diferentes referentes como el tigre, las flechas y algunos elementos arquitectónicos de la región hasta llegar al resultado final, llevando un hilo conductor entre todos los diferentes oficios y proponiendo una línea de productos.

Con los talleres de acabados en madera, totumo y marroquinería se buscó que los beneficiarios mejoraran, rediseñaran y aprendieran nuevas técnicas para la realización de sus productos innovando y dándoles mayor calidad.

Los talleres de “Costos” y “Como participar en una feria” permitieron que los beneficiarios tuvieran en cuenta el costo de su trabajo, de cómo un objeto de calidad se puede comercializar más fácilmente dándole al usuario un muy buen producto que genere



recompra. Estos talleres fueron acompañados de asesorías puntuales con los beneficiarios de cada técnica.

Los resultados de los talleres permitieron a los beneficiarios y al asesor generar ideas con un sentido organizacional, económico, simbólico de un buen valor percibido y cultural que aplican claramente a su trabajo artesanal.

## 4. Actividades

### 4.1. Seminario “Tendencias de diseño, desarrollo de líneas de productos y referentes”

El objetivo de los talleres de tendencias e identidad cultural fue resaltar la importancia de desarrollar la identidad a través del oficio, definiendo valores culturales que puedan caracterizar al municipio de Sincé.

Los resultados del taller estimularon en los beneficiarios el desarrollo de productos artesanales, traduciendo los valores autóctonos en formas, símbolos y objetos que puedan ofrecer al mercado elementos de innovación y alto contenido cultural.

Se motivó en el beneficiario el uso de una visión más amplia al abordar las tendencias actuales, con el fin de apropiar elementos y proyectarlos en sus objetos, razón por la cual se recalcó la importancia de mantener una actitud investigativa.

Todo influye y genera tendencias en el mercado. A continuación se exponen algunos factores:

- Factores ambientales: Frecuentemente influyen en aspectos como el color o los materiales que se van a utilizar; determinando los colores de temporada.
- La Moda: Las tendencias demarcan pautas que influirán en futuros estilos o diseños.
- Exposiciones de Arte: Las obras de arte constituyen un buen recurso de inspiración al momento de generar un objeto de diseño.
- Lo Retro: La adaptación y posterior reinterpretación de tendencias pasadas generan propuestas de gran valor conceptual.
- La Globalización: La difusión a través de los medios de comunicación modernos, hacen más accesible la información a las personas influenciando en el proceso de diseño.
- La tecnología: La tecnología ha cambiado los hábitos de consumo, la manipulación de materiales, la introducción de nuevas materias primas. Todos estos cambios serán siempre un motivo de análisis y oportunidades de diseño para la generación de líneas de productos.
- Hecho a mano: Una tendencia es la búsqueda de los usuarios y consumidores por productos o piezas únicas, por nuevos valores percibidos, los trabajos artesanales suplen esta tendencia del mercado e involucrar procesos de diseño en oficios

hechos a mano es una estrategia muy viable para los diseñadores e ingenieros de producto.

- Uso ecológico: Las personas hoy buscan el uso adecuado y sostenible de los recursos naturales, elementos renovables y reciclables, el diseño ecológico hoy adquiere relevancia para desarrollar propuestas muy bien aceptadas por el mercado.
- La Naturaleza: La biónica como disciplina, es una fuente de inspiración ilimitada para el desarrollo de productos con tendencias por ejemplo de color, forma y función.
- La Identidad cultural: Conjunto de valores, orgullo, tradiciones, símbolos, creencias y modos de comportamiento que funcionan como elemento cohesionador dentro de un grupo social y que actúan como sustrato para que los individuos que lo forman puedan fundamentar su sentimiento de pertenencia así mismo crear objetos artesanales cargados de esta información.
- La Innovación: La innovación se puede plantear desde dos enfoques principales: Primero, como la generación de diseños novedosos y segundo, como la reinterpretación de productos existentes. En ambos casos, se persigue la satisfacción de necesidades humanas.

En el taller surgieron los puntos de partida para el proceso de diseño, que permitió al grupo de trabajo identificar o establecer su elemento diferenciador y su referente.

El proyecto giro bajo la referencia de un evento cultural de la zona llamado “Parodia, La Matanza del Tigre”, dado que este nombre no es consecuente con los principios de conservación y protección que busca Artesanías de Colombia, se llegó al consenso conjunto con los beneficiarios de llamar este evento, “La Parodia del Tigre” que en esencia es la representación graciosa de dos campesinos cazando a un tigre, ya que en tiempos pasados el tigre intimidaba a la población y atacaba al ganado, y este evento se escenifica cada año y reúne a toda la población.

En la segunda etapa se realizó una presentación de referentes de productos en madera, totumo, marroquinería, bisutería, crochet y cacho, los cuales fueron tomados como punto de inspiración para los artesanos, aspecto de gran utilidad para renovar el mercado local, logrando dar identidad al grupo. (Se adjunta presentación)

Por otra parte se sacaron y analizaron los referentes arquitectónicos de la zona como la forma de los tejados, los calados de las casas y texturas de las mismas.



Calados en las fachadas de las casas en Sincé Fotografía. D.I. Álvaro Andrés Bastidas M 2012 Sincé



Arquitectura característica de las casas en Sincé. Fotografía D.I. Alvaro Andrés Bastidas M 2012 Sincé

#### 4.2. Taller de diseño gráfico básico

Su objetivo fue lograr que la comunidad visualice y apropie los conceptos de la forma en el diseño de sus productos, también lograr que la comunidad artesanal visualice y apropie como una opción de diseño la aplicación de texturas visuales o táctiles en sus productos.

A partir de los conceptos básicos sobre forma, volumen y plano se realizó el ejercicio de simplificación geométrica de los referentes seleccionados. En este taller se resaltó la importancia del manejo de la abstracción en la asimilación y aplicación de los referentes en los productos, a partir de ejercicios de bocetación previa exposición de presentaciones sobre Conceptos para la conceptualización, diseño y desarrollo de una colección.

De este ejercicio se obtuvieron los módulos iniciales para el siguiente taller a los cuales se les realizó un trabajo con línea y con plano sobre fondo blanco y negro.

Se enfatizó sobre la importancia de que al comenzar a definir una forma, es recomendable relacionarla con el concepto y/o tema de inspiración a desarrollar:

**La forma** expresa la apariencia exterior de los productos; a través de los sentidos se pueden apreciar el volumen, color, textura y evocar su significado. Es la apariencia visual total de un diseño. Es la que transmite la mayor parte del impacto visual inicial del producto y la manera en que se maneje puede alterar el lenguaje del producto, sutil o significativamente; por lo tanto se debe hacer logrando un buen equilibrio estético y visual. Las partes que constituyen la forma, son: textura, volumen, color, tamaño. Durante el proceso de selección de la forma final, es indispensable relacionar la forma, con intenciones prácticas de función, producción y uso del producto.

**Texturas visuales y táctiles.** Con los beneficiarios se trabajó en la generación de texturas a partir de la repetición del módulo obtenido en el taller anterior generando repeticiones con cambio de escala, rotación y cambio de posición, ejercicio precedido por una presentación sobre los tipos de texturas visuales y táctiles, su importancia para el desarrollo de productos con el objetivo de generar mejoras en la técnica de los beneficiarios.

**Textura:** Es un elemento visual que se refiere a las características de superficie de un objeto, “La textura es la Repetición de la unidad donde la lectura del conjunto es más importante que la lectura de la unidad”.

- Texturas visuales. La textura visual es estrictamente bidimensional, puede ser vista por el ojo aunque puede evocar sensaciones táctiles.
- Texturas táctiles. No-solo es visible al ojo sino que pueden sentirse con el tacto, se eleva sobre una superficie de un diseño bidimensional y se acerca a un relieve tridimensional

La textura le asigna a los productos un determinado carácter perceptivo o sensorial, su apropiada elección le aporta riqueza, coherencia y comunicabilidad al objeto. Está dada por las características de la superficie de un material, aunque está relacionada con el tacto, la textura se puede convertir en un efecto visual atractivo; puede estar en forma natural sin adornos o con un tratamiento especial, puede ser lisa, rugosa, mate o brillante.



La textura de la superficie no debe ser arbitraria o caprichosa; si se aplican los procesos adecuados a través del material, se pueden imitar superficies fácilmente reconocibles que evoquen sensaciones y refuercen la intención del diseño. Al elegir una textura para el producto, hay que tener en cuenta que permanezca durante la vida útil del mismo.

En el proceso de diseño es de suma importancia, la ubicación de la superficie texturada, para protegerla del desgaste por uso; dependiendo del material, algunas veces es una ventaja usar la textura, ya que por lo general el proceso de pulimento es una de los acabados más difíciles de lograr.

Los módulos base (la abstracción primaria) los realizó cada beneficiario en papel y lápiz.

#### **4.3. Taller de color.**

Su objetivo fue el de lograr que la comunidad artesanal se apropiara del concepto de la teoría del color, para que implemente en sus productos el adecuado uso del color como herramienta que permite acceder a más canales de comercialización.

Se trabajó en torno al manejo del color en el producto a partir de los conceptos básicos de la teoría del color, sus características, significado, armonía y combinaciones.

**Color:** Es una impresión producida por la capacidad de una superficie de reflejar ciertas partes de luz blanca y de absorber otras. Se debe tener en cuenta que los colores que vemos son parte esencial de la percepción del mundo que nos rodea. Los colores que apreciamos no tienen lugar en el mundo sino en la mente, no solo en el ojo que es el receptor de las diferentes frecuencias de onda, sino en el cerebro que traduce éstas en conjuntos coloridos. El color puede lograr que los diseños resulten más interesantes y estéticos desde el punto de vista visual, además de reforzar la organización y el significado de los elementos de un diseño. El color al igual que la textura debe ser usado con una intención, para lograr un impacto visual

Hay que aprovechar que se pueden lograr distintos efectos en el producto al cambiar la intensidad, tono y luminosidad del color, así mismo, se debe considerar la superficie sobre la que se va aplicar o reflejar el color, ya sea esta brillante, mate, lisa o texturada.

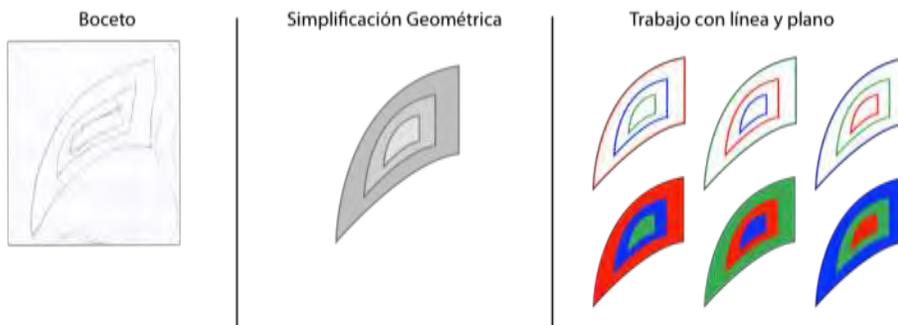
#### 4.4. Taller de bocetación

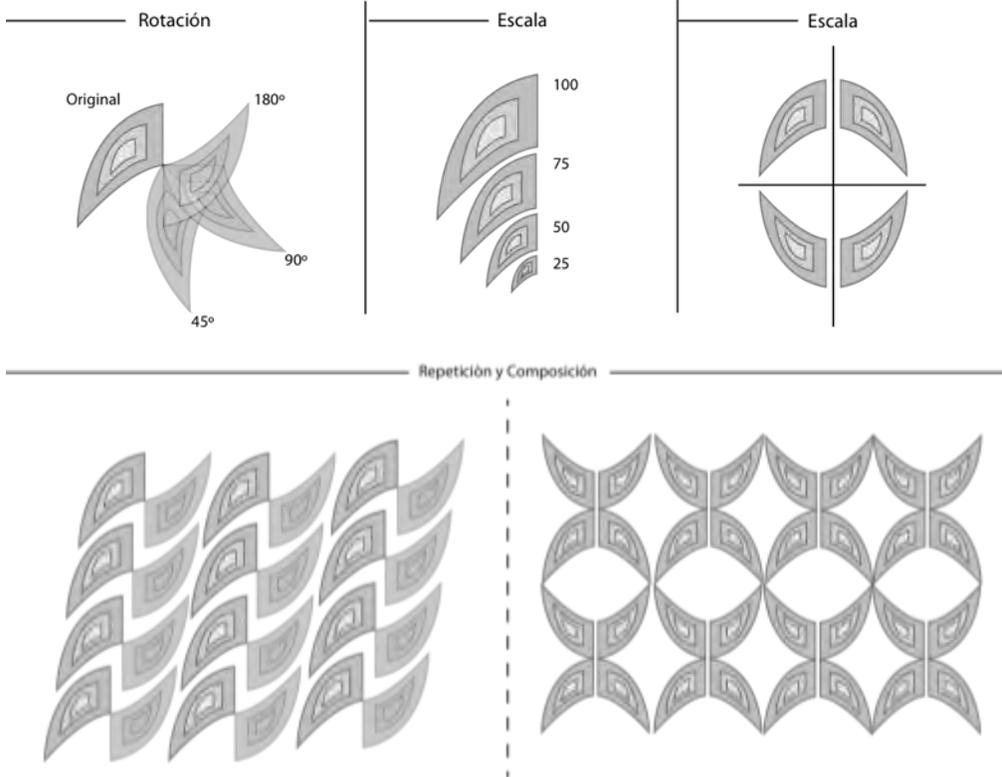
Como resultado de las presentaciones y talleres los beneficiarios bocetaron las propuestas de icono gráficos para utilizar en la colección como elemento unificador



Elección Propuestas extracción grafica referentes, para manejo grafico en aplicación de productos para colección “la parodia del Tigre”. Fotografía: D.I. Álvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

Del proceso anterior, los beneficiarios experimentaron y aplicaron las extracciones geométricas en materiales reales, donde también aplicaron nuevas técnicas y el uso de nuevas herramientas:





Por: D.I. Alvaro Andrés Bastidas M



Taller de extracción geométrica, diseño de retículas y transferencia a materiales Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Taller de extracción geométrica, diseño de retículas y transferencia a materiales Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Taller de extracción geométrica, diseño de retículas y transferencia a materiales Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

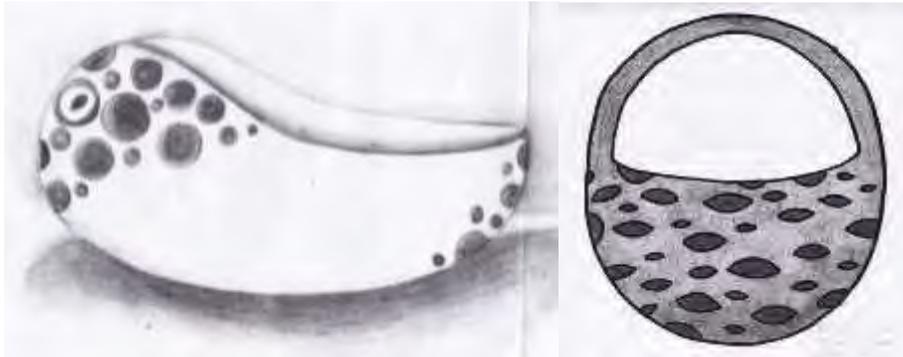
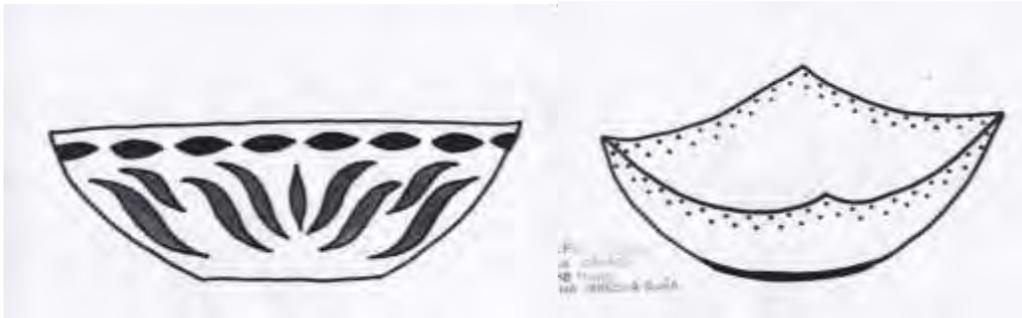


Resultado de extracción geométrica, diseño de retículas y transferencia a materiales. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

Como resultado de las presentaciones y talleres anteriores los beneficiarios bocetaron las propuestas de productos a desarrollar:



Propuestas Bolsos Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.





Por: D.I. Alvaro Andrés Bastidas M & D.I. Catalina Acuña



Transferencia y desarrollo de la extracción geométrica a productos Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

#### 4.5. Imagen corporativa:

Con la asesoría, acompañamiento, los talleres y el conocimiento previo de los artesanos se realizó la imagen corporativa.

Imagen del grupo:



Por: D.I. Alvaro Andrés Bastidas M

Imagen de la colección la “Parodia del Tigre”



Tirillas Colección:



Por: D.I. Alvaro Andrés Bastidas M

#### 4.6. Trabajos en totumo y madera

La atención a los beneficiarios se realizó en tres etapas, así: a. Visita, asesoría técnica y en diseños, b. Taller de tinte y c. Taller de acabados.

#### 4.6.1. Visita, asesoría técnica y en diseños

Se visitaron los talleres para conocer los productos y verificar conocimientos, herramienta, insumos y capacidades productivas, verificar el estado y requerimiento de cada producto en aras de mejorarlo.

Se mostraron las diferentes clases de herramientas, a fin de que conocieran sus cualidades y comportamiento. Se realizó un conversatorio sobre seguridad industrial, y puestos de trabajos, el buen uso de las herramientas y como evitar accidentes y/o daños de las herramientas.



Herramientas dotadas por el proyecto, Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Herramientas dotadas por el proyecto, Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

Antes de iniciar la producción para la colección se hicieron pruebas de técnicas y afianzamiento de las herramientas.

Técnicas desarrolladas:

- Tallado
- Calado
- Perforado

- Vaciado



Técnica Perforado con taladro & Técnica Perforado con Mototool, en Totumo. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Técnica Calado & Técnica Perforado con Taladro, en Madera. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Técnica tallado con Buriles, Gubias y Mototool. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Técnica calado en Totumo, Fotografía: D.I. Álvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

Técnica de calado que consiste en elaborar cortes sobre el totumo que se hacen siguiendo un diseño. Se logró la apropiación de las técnicas de calado por corte y perforaciones que se realizan tanto manualmente como con ayuda de herramientas eléctricas para aumentar la velocidad y precisión del proceso. Se enseñó a identificar y seleccionar los diámetros y espesores adecuados para realizar las tallas.



Técnica vaciado en Madera, Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

Se realizó una salida de campo para ir a recolectar totumos, la zona es rica en este recurso aunque la forma y tamaño de los frutos de totumo es limitada puesto que estas características se ven limitadas por la humedad y la temperatura de la temporada, estos frutos también se ven afectados por los uso alimentarios que le dan las aves e insectos nativos.



Recolección de Totumos en campo. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Recolección de Totumos en campo. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Recolección y Transporte de Totumos. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

- Proceso de diseños en Totumo



Limpeza y Alistamiento del Totumo. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Raspado y Alistamiento del Totumo. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Cocción de las piezas en Totumo. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.



Diseño guía en Totumo Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

#### 4.6.2. Taller de Tintura



Pigmentos en Polvo <http://trazoycolor.wikispaces.com/>

Se capacito a los beneficiarios para tinturar la madera y los totumos, y realzar sus vetas y matices de la materia prima, utilizando pigmentos en polvo, ya que son de fácil acceso en la región pues se venden en las ferreterías.



Tintura en Totumo. Fotografía: D.I. Alvaro Andrés Bastidas Muñoz. Sincé Abril 2012.

#### 4.6.3. Taller de acabados

Para acabados en madera y en totumo se utilizaron las mismas ceras y resinas vegetales.

Acabado con Gomalaca:



Gomalaca	Alcohol etílico	Brillo
75 gramos	1 litro	Bajo
170 gramos	1 litro	Medio
300 gramos	1 litro	Alto

Acabado con Cera de abejas:



Cera de abejas	Trementina	Brillo
14 gramos	100 gramos	Bajo

Acabado con Cera de abejas y carnauba:



Cera de abejas	Carnauba	Trementina	Brillo
14 gramos	10 gramos	100 gramos	Medio

#### 4.7. Trabajos en Cacho

Se innovo el diseño de productos, puesto que el beneficiario hacia esculturas en cacho que presentaban deficiencia en acabados y no tenían comercio efectivo.



Productos en Cacho Fotografía: D.I. Catalina Acuña. Sincé Abril 2012.

Se innovo en el proceso de acabado haciéndolo con cera de abeja y carnauba lo cual ayudo a brillar con facilidad y elegancia el cacho, también le dio un aroma amigable puesto que el proceso de cacho le da un olor no muy agradable.

#### 4.8. Taller de marroquinería

Se realizaron visitas los talleres para conocer los productos y verificar los conocimientos de los artesanos sobre el oficio, las herramientas disponibles, los insumos utilizados y sus capacidades productivas, así como indagar sobre el tipo de productos que se elaboran para establecer las necesidades de mejoramiento.

- Se hizo una presentación de las diferentes clases de cueros e insumos, con el reconocimiento de sus cualidades y comportamiento, así como los insumos requeridos por la técnica.
- Se presentaron las herramientas, implementos y materiales aptos para la aplicación de las técnicas y se realizó la preparación de la herramienta.



Herramientas y costuras Marroquinería, Since Abril 2012. Fotografía D.I. Calina Acuña

- Se hizo la identificar las características de los insumos que están en el mercado tanto el cuero animal como el sintético, que en este caso, fue el utilizado por las beneficiarias para la elaboración de sus productos ya que en la región a pesar de ser ganadera no cuenta con curtiembres y el poco cuero que se encuentra en traído de Bogotá, con muy mala calidad en sus acabados; en almacenes donde lo proveen, el almacenaje no es óptimo para las pieles encontrando pieles con moho, con costo muy alto proporcionalmente con la baja calidad.
- Se realizó la identificación de las partes básicas que componen una pieza de marroquinería.
- Se efectuó la revisión de los prototipos elaborados por las beneficiarias con correcciones puntuales y se escogieron los modelos para la elaboración de los bolsos finales.
- Se realizó la selección de tipología de retículas y moldes, para que se ajustaran los diseños a la línea de bolsos.
- Se hizo la revisión de prototipos (el primero elaborado en otro material para que tuvieran idea para corte y correcciones).
- Realización de acabados en cortes y calados.



Materias primas y prototipo elaborado en cambrel "Tela no tejida" Fotos tomadas por Catalina Acuña C.



Talleres en la casa de la cultura de Sincé. Línea de Producción de bolsos Fotos Catalina Acuña Campo y Andrés Bastidas. Sincé Abril 2012

- Costura a mano diferentes tipos de puntadas manuales realizando un pequeño dechado de puntadas.
- Acabados finales (rectificar, bordes, cortes en el sintético).
- Revisión y corrección de moldes elaborados por los beneficiarios de los diseños ya determinados. (elaboración del bolso a mano o a máquina).
- Elaboración de prototipo en cambrel o material alternativo.
- Corte de material, cuero y forros para la realización del siguiente prototipo, alistamiento de materiales, herramientas e insumos.

- Colocación de herrajes, cremalleras, bolsillos
- Visita a talleres observando avance de los beneficiarios, puesto de trabajo, aseo, orden, uso de las herramientas etc.
- Tips para el mejoramiento de cada uno de los productos como limpieza del objeto terminado etc.

#### 4.9. Proceso de bisutería

El proceso de bisutería realizado por una beneficiaria, utilizó diferentes materiales como el hilo, cuero, tela estampada, cola de ratón y accesorios elaborados por beneficiarios de totumo tomando la misma línea de producto.



Proceso de bisutería. Abril 2012 Sincé, Fotografía, D.I. Catalina Acuña.

#### 4.10. Proceso crochet

Este grupo conformado por 4 beneficiarias, realizaron diferentes diseños de vestuario en crochet, combinando colores y texturas, con puntadas similares a la colección del grupo.



#### **4.11. Taller de Costos.**

Se contribuyó a determinar paso a paso, el proceso de realización del producto antes de la salida a la venta del producto (costo), como se determina el precio de venta al público. Para ello se tuvieron en cuenta cada uno de los pasos para la elaboración de cada producto.

- Selección del producto a costear.
- Descripción detallada del proceso de fabricación
- Determinar el valor de la mano de obra por hora de trabajo
- Qué tiempo gastamos en cada paso del proceso de producción
- Cuáles son los costos fijos
- Determinar el valor por hora de los costos fijos
- Cuál es el precio por unidad de compra de las materias primas e insumos
- Determinar el costo real de nuestro producto.
- Fijar una ganancia por la venta de nuestro producto
- Determinar los gastos por empaque y embalaje de los productos
- Fijar el precio de nuestros productos cuando debemos enviarlos a otra ciudad o país.
- Comparar nuestros precios con productos similares o de la competencia.
- Que alternativas debemos adoptar para reducir nuestros costos y aumentar los precios de nuestros productos.

#### **4.12. Seminario de Promoción y Comercialización.**

En este seminario se trataron diversos temas para que los beneficiarios obtuvieran una idea de cómo su producto puede ser exitoso en el mercado, como darlo a conocer en diferentes ámbitos y lograr una buena promoción.

Sobre la participación en ferias y exposiciones, se expusieron los objetivos. Las ferias son un destacado medio de comunicación porque en primer lugar se puede alcanzar un contacto estrecho entre expositores y visitantes, una buena relación con los clientes. El dialogo entre expositores y visitantes tiene un gran valor, ayuda a desarrollar relaciones de negocios duraderas. Se puede transmitir información mucho más activa e intensa acerca de un producto o servicio, no sólo puede ser descrito sino que además puede ser visto. Se tiene además una oportunidad inmejorable de ofrecer a los clientes y visitantes



una experiencia única, como puede lograrse con un “Show room” de productos (el producto y/o la marca en acción). Alrededor de la comunicación podemos lograr los demás objetivos que son la venta directa de nuestros productos, conocer los precios, valores percibidos y condiciones de pago, como distribuir nuestro producto en la ciudad y que opinión tienen los visitantes de mi producto y servicios. Del análisis de esta información se puede extraer estrategias para el diseño y desarrollo de producto ligado estrechamente con las condiciones de precio, cantidades y expectativas de los visitantes.

Los beneficios más relevantes de las ferias

- Ofrecen una concentración de mercados seleccionados al sector.
- Abren nuevos mercados (nos conocen y conocemos a nuevos clientes).
- Hacen posible una comparación directa entre precio y servicio o prestaciones.
- Promueven el intercambio intensivo de información.
- Generar contactos y cierre de negocios.
- Me permiten indagar y ofrecer mis productos en un mercado regional.
- Conocer directamente las novedades de productos, materias primas e insumos y herramientas.
- Actualizar mis productos a las tendencias y necesidades del mercado.
- Registrar en nuestra base de datos posibles clientes nacionales y extranjeros.
- Determinar áreas geográficas prioritarias para la apertura de mis mercados.
- Concertar citas con posibles clientes en y fuera de la feria e invitarlos a nuestro stand para que aprecien nuestros productos y servicios.
- Generar una base de datos con los visitantes y posibles clientes para generar posteriormente una estrategia de promoción para atraerlos a nuestro stand.

Actividades y estrategias en una feria:

Los expositores deben preparar la participación con anticipación, conocer la ciudad, investigarla por internet es una alternativa, cual es el perfil de los visitantes, tener un directorio con los principales almacenes y en lo posible concertar citas previamente, tener objetivos claros y una estrategia completamente diseñada y orientada a ganarle a la feria. Si bien los gastos de participación en ferias son altos, no hay otro lugar en el que se puedan contactar tantos especialistas y clientes, en un tiempo tan corto y con tan altos beneficios. Siempre la relación costo beneficio de una feria es altamente satisfactoria, si en esta se participa bien. Un conocimiento deficiente sobre los factores relevantes, puede producir desde escepticismo hasta rechazo.

- Designación de los responsables de una feria

- No es aconsejable participar solo en una feria, esto puede ocasionar retrasos y errores en el plan de trabajo que tenemos para nuestra participación.
- Si no es posible viajar con alguien ya sea por imposibilidad o costos podemos contratar a un asistente dentro de la feria que nos colabore y así nosotros poder cumplir con nuestro plan de trabajo.
- El perfil de las personas que estén a cargo del stand está determinado por la activa motivación, la atención y la información adecuada y completa frente a los clientes y visitantes.
- En lo posible invitar a nuestros colaboradores a un lanzamiento de nuestro stand como una actividad de estímulo integrador.
- Presupuesto para una feria
- Costos de participación en la feria
- Costos de la producción y prototipos de productos; recordemos que siempre el visitante acude sobre todo a descubrir novedades.
- Diseño del stand la disposición de nuestros productos es muy importante recordemos que uno de nuestro objetivos es de crear un evento o acontecimiento que impacte en la mente del visitante.
- Diseño e impresión de papelería: Volantes, tarjetas de presentación y catálogos en lo posible.
- Publicaciones por Internet
- Invitaciones a los visitantes que nos interesen, para visitar nuestro stand.
- Gastos de transporte, alojamiento y alimentación.
- Material publicitario Como bolsas y muestras de regalo.
- Contratación de personal auxiliar.

### Presentación de promoción y comercialización





#### 4.13. Cierre Show room “La parodia del tigre”

En el cierre del proyecto se llevó a cabo un Show room con el nombre de la colección “La parodia del tigre”, evento que contó con la asistencia y participación de los habitantes del municipio, de la alcaldía municipal de Sincé, de la secretaria de educación del municipio del representante de la fundación Enrique Acosta Huertas y de Artesanías de Colombia S.A representada por la Diseñadora. En la organización del evento se tuvo la ayuda de los 20 beneficiarios que participaron durante todo el proyecto.

Se contó con invitaciones, carteles y divulgación en todo el municipio con la colaboración de personalidades del municipio, quienes participaron como animador de eventos, música, el actor que representa el tigre en la danza “La matanza del tigre” y modelos de la región para el desfile de las piezas en crochet y los bolsos.

El evento se llevó a cabo para todo el público del municipio en las instalaciones de la Casa de la Cultura, con palabras de la Alcaldía sobre el proyecto, de la Fundación y de Artesanías de Colombia. Culminando con desfile y exposición de la muestra de los productos elaborados por los artesanos, contactos y ventas.

## 5. Logros e impacto.

- Se ejecutó asesoría e implementación de técnicas durante 18 días, 8 horas diarias con 20 beneficiarios del Municipio de Sincé, divididos en tres subgrupos de marroquinería, crochet, y madera, cacho y totumo.
- A los participante en este proyecto se les entrego materiales para realizar las diferentes propuestas además se levantó un acta de entrega firmada por cada uno, para cada uno de los oficios.
- Los beneficiarios recibieron asesoría técnica en producción utilización de nuevas herramientas e insumos, acabados en los diferentes oficios.
- A pesar de que algunos beneficiarios de la falta de materiales para marroquinera se logró dar una taller de marroquinería manual el cual dejo a las beneficiaras muy entusiasmadas por trabajar en cuero y realizar contactos con distribuidores de cueros e insumos en otras regiones del país.
- El show room al finalizar las asesorías dio un gran impacto ante el grupo de beneficiarios por que se dieron cuenta que así llegaron a mostrar su producto a realizar contactos para ventas y el apoyo para futuros proyectos.
- Los artesanos en el oficio del totumo y la madera lograron conocer nuevos acabados naturales para sus productos lo cual aumento el valor agregado de los mismos y ayudo a que el producto tuviera una mejor calidad y acogida entre las personas de la población y diferenciación entre los productos existentes.
- Se aplicaron nuevas técnicas en la elaboración de productos de totumo y madera; ya que aplicaron conocimiento grafico en la composición de los diseños calados o tallados en los diferentes materiales.
- Se conformó una cadena productiva en el grupo de marroquinería lo cual facilito la elaboración de diversos bolsos con variedad de propuestas.

- Entre todos los oficios se logró establecer un hilo conductor entre todos los objetos realizados por los beneficiarios montando así la colección la “Parodia del tigre”.
- Se logró hacer fusiones entre diferentes materiales utilizados para la elaboración de la colección, entre beneficiarios conjuntamente se elaboraron diferentes piezas y accesorios que complementaron los algunos productos. Ejemplo: Bisutería llevaba piezas en totumo y o cacho.
- En el oficio del cacho se logró un avance significativo en la propuesta de diseño ya que se pasó de hacer esculturas en cacho a accesorios de fácil comercialización; en el campo de la bisutería se facilita el desarrollo de nuevas propuestas.
- Los beneficiarios llegaron a proyectarse y ser un grupo reconocido en la zona puesto que esta región no existía una diferenciación en diseño.
- Los beneficiarios se dieron cuenta que tomando referentes de su misma región pueden diseñar objetos innovadores portando identidad de la región donde se realizan.
- Se elaboraron los primeros prototipos para posterior aprobación de los diseñadores y posterior producción de una colección.
- Finalmente los beneficiarios respondieron satisfactoriamente al proceso y quedaron muy contentos con la utilización de nuevas herramientas para la elaboración de sus productos.
- La realización del Show room beneficio a todos los integrantes del proyecto ya que efectuaron contactos se dieron a conocer además lograron ventas y apoyo de la zona.

## 6. Recomendaciones y sugerencias

- Es importante brindar una capacitación más profunda enfocada a la motivación y al trabajo en equipo para tener un verdadero crecimiento como grupo.
- Se requiere seguimiento a las acciones que cada grupo artesanal realiza para mejorar su actividad comercial y si es posible, hacer mediciones relacionadas a este aspecto.
- Necesitan tener capacitaciones constantes, profundizando en el tema comercial, con actividades más puntuales enfocadas a los objetivos de cada grupo para el año.
- Es necesario que tengan una capacitación sobre obtención y manejo de recursos económicos para la sostenibilidad de su actividad artesanal; es importante que logren independencia en este aspecto y no estén sujetos única y exclusivamente a aportes de distintas entidades ya sean públicas o privadas.
- Es importante definir el portafolio de productos, precios, dimensiones, archivo fotográfico de cada uno de ellos para utilizarlo como herramienta promocional.
- Es necesario crear vínculos comerciales más amplios y permanentes, no solo con Artesanías de Colombia, sino con otros comercializadores e intermediarios que faciliten que sus productos puedan ser vendidos en los almacenes de Bogotá y en otras ciudades.
- Cada grupo debe conformar y hacer operativo un comité de calidad, donde analicen y planteen sugerencias para la mejora de sus productos y de sus procesos.
- Se debe tener un filtro establecido para los artesanos que participen en las asesorías, a fin de evitar malos entendidos, dado que hay personas que las toman en serio y van solo por el material o lo que se les entregue.
- Los beneficiarios deben tener claro la finalidad de este tipo de proyectos, a través de los cuales se pretende que conozcan otros mercados y realicen negocios, bajo la comprensión de que no siempre es importante realizar la venta del momento, sino



que también existen oportunidades para establecer contactos para negocios a futuro y aprender a aprovechar las oportunidades que se presentan.

- Los beneficiarios generaron un buen ambiente de trabajo, con disposición hacia el aprendizaje y a las nuevas propuestas; el 98% de los participantes respondió a la asesoría con muy buenos resultados.
- Se recomienda para una próxima asesoría en diseño, tener en cuenta los aspectos técnicos específicos de cada oficios, a fin de que los productos que se propongan y se desarrollen sean más coherentes, apropiados y factibles.

## 7. Limitaciones y dificultades

- Debido a la agenda apretada de la capacitación, los talleres fueron básicos y hubo limitaciones para la producción.
- Los sitios destinados para el desarrollo de los talleres no siempre fueron los más adecuados, puesto que no se contaba con los recursos óptimos para la capacitación.
- El Totumo como materia prima está limitado en cantidad, forma y tamaño, dependiendo de las temporadas de lluvia, sequía y plagas.
- El grupo de marroquinería se limita a trabajar con dos máquinas alquiladas, generando inestabilidad productiva y la mayoría tenía escasos conocimientos del oficio.
- La materia prima para marroquinería, como el cuero, es demasiada escasa en la región. Si bien es una zona ganadera, no cuenta con curtiembres ni peleterías que proporcionen a los beneficiarios materiales de buena calidad; a ello se suma que los precios son muy elevados para las pieles que son de muy baja calidad y muy poco aprovechables.
- Con respecto a las Tendencias, los insumos necesarios para la elaboración de los productos se limitaron a la oferta que existe a nivel local (Sincelejo) donde se encuentra exclusivamente lo necesario como ejemplo forros y herrajes para marroquinería, bisutería y limitados los colores, etc., que no respondía a lo que se requería.
- Se presentaron algunas dificultades con varios de los beneficiarios inscritos que no asistieron a las asesorías y al final llegaron con algún objeto terminado sin evaluación previa, ni diseño, que no aplicaban a la colección la “Parodia del tigre”, queriendo obtener el certificado de Artesanías de Colombia S.A sin cumplir con los requisitos.

## 8. Conclusiones

- Los beneficiarios no han tenido suficiente capacitación en comercialización dado que siempre se ha enfocado en el desarrollo de productos sin tener en cuenta las actividades necesarias para efectuar su venta efectiva.
- La falta de recursos y la disciplina hace que los beneficiarios se limiten productivamente y utilicen la artesanía como hobby, mas no como medio de vida.
- En la zona no hay una caracterización específica de artesanía, punto importante ya que tienen un nicho de mercado por explotar.
- Se observó gran capacidad de aprendizaje y voluntad de trabajo a pesar de sus limitaciones.
- Se debe relacionar la disponibilidad de materia prima con la organización y programar la producción enfocada a la atención de pedidos y participación de distintos eventos a lo largo del año.
- Se debe procurar reforzar el desarrollo de productos propios y auténticos, dado que son los que siempre despertaran interés entre consumidores y usuarios, lo que puede considerarse será una tendencia a largo plazo.
- El evento del cierre del Proyecto Show room de la colección la “La Parodia del Tigre” fue muy gratificante para los artesanos por que se dieron cuenta del apoyo y de la importancia que tienen estos proyectos para la comunidad, ya que traen muchos beneficios tanto personales como a nivel comercial para la región; con este evento también se dieron cuenta de cuán importante es el trabajo como grupo y como se logra sacar una idea y transformarla en realidad.
- La búsqueda de productos innovadores o de piezas únicas por parte de los usuarios y consumidores, así como los nuevos valores percibidos en los trabajos artesanales, suplen esta tendencia del mercado e involucran procesos de diseño en



oficios hechos a mano, todo lo cual se constituye en una estrategia viable para los beneficiarios del proyecto.

- Hay que tener en cuenta que para las asesorías sean más productivas para todos los interesados, se necesita establecer un filtro para la participación de los artesanos de manera que se pueda trabajar con aquellas personas que realmente tengan interés en la realización de un proceso de diseño.