



ARTESANIAS DE COLOMBIA

PROYECTO : ANTIOQUIA
SUBPROYECTO MEDELLIN, VALLE DE ABURRA

DIAGNOSTICO NUCLEO DE TALLERES
URBANOS DE ARTESANOS DE BAZARTE

PRESENTADO POR

MARTA CECILIA VELASQUEZ
Socióloga

MEDELLIN, OCTUBRE 30/88

1. OBJETIVO

Informe Final : Diagnóstico del núcleo de artesanos contemporáneos, participantes en el evento cultural anual de BAZARTE en Medellín.

2. ACCIONES REALIZADAS

Continuación de visitas a los talleres.

Recolección de información oral, visual y bibliográfica de las diferentes técnicas.

3. De 40 artesanos contemporáneos que aparecen en la lista de Bazarte, se visitaron 20 o sea el 50% lo cual le da un carácter de muestra representativa.

TECNICAS

VIDRIO PINTADO Y HORNEADO

Materias Primas Vidrio, esmaltes, oxidos, laminilla de cobre, pegantes, vinilos, argollas, maderas.

Plantean problemas de consecución de esmaltes y oxidos, los cuales deben ser importados porque los nacionales son de pésima calidad, esto eleva muchísimo sus precios; generalmente los encargan a amigos o conocidos que viajan al exterior (Europa y E.U.) o los compran carísimos en Bogotá. Enfatizan la mala calidad de anilinas y esmaltes nacionales en una frase recurrente: "lo nacional es de pésima calidad" se quejan por no tener la posibilidad de proveedores dentro del país.

Las personas entrevistadas coinciden en plantear la utilización de vidrio nacional para la técnica del esmalte sobre vidrio. Peldar, Terrígena y otros suministran dicha materia prima (vidrio transparente, verde o azul y plano).

Herramientas : Cáutil para soldar, pinceles, agujas hipodérmicas, cortavidrios, bisturi, tenazas y horno.

Mercadeo : Venden a particulares por encargos especiales y algunas veces a almacenes quienes imponen precios y tiempos de pago. Generalmente el acuerdo de pago a 30 días se convierte en 60. "Los intermediarios son terribles" plantean los artesanos dedicados a esta actividad.

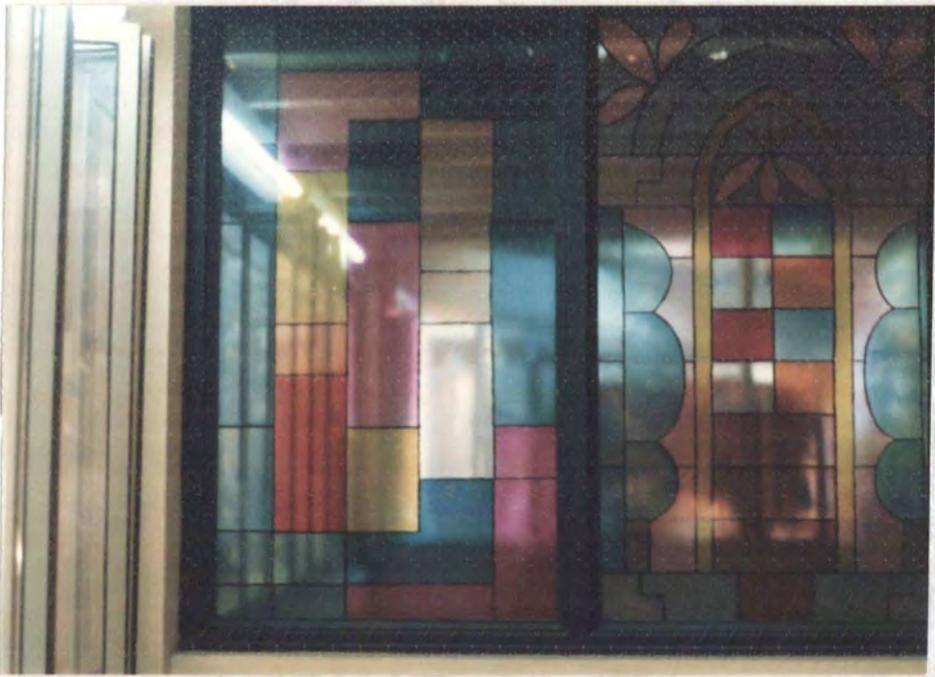
Sobre el evento anual de Bazarte, afirman su gran riqueza y belleza como fiesta cultural urbana, sin embargo aclaran

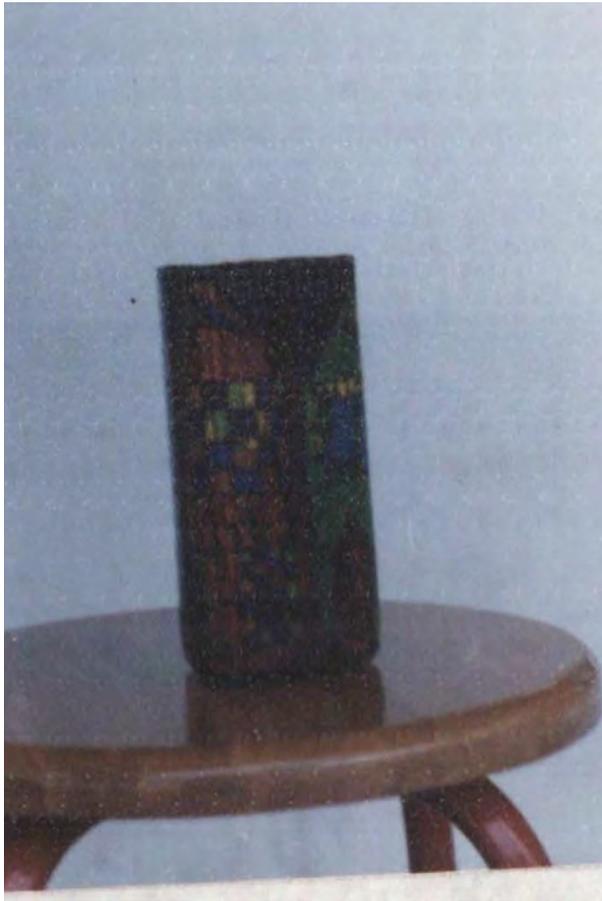
que la promoción es mínima, pues solo se dedica un día para ventas.

Se pronuncian frente a la ausencia de valoración y difusión de estos trabajos y a la falta de apoyo institucional.

Esta técnica se realiza sobre vidrio plano, transparente o de color, sobre espejos y objetos útiles (jarras, vasos frascos, etc.) los colores son separados por el metal. Se encuentra asociada a una gran diversidad de diseños y usos, entre los cuales sobresalen: paisajes y formas tropicales sobre espejos, licoreras y frascos decorativos. Y de otro, paisajes urbanos sobre vidrio conjunto de techos, ventanas y casas semejando barrios; espejos cargados de alusiones a la vida urbana: café, licor, taberna, bohemia. Rostros sobre espejos decorativos; recipientes útiles de uso cotidiano en la ciudad como jarras de cristal, botellones para agua, frascos de perfume, etc, transformados en artesanía contemporánea de gran belleza. La cual si bien nos remite a un proceso anterior de tipo industrial: (vidrio, vaso, jarra, botella, etc.); trata de abrirse paso en contra de lo estandarizado humanizando en algo, tanto el objeto producido en fábrica, como el espacio urbano en general,

Muchas de estas piezas, las encontramos en lugares públicos de Medellín como restaurantes, tabernas y bares; vinculados a usos, hábitos y consumos de tipo urbano. Aún así no están exentos de cierta influencia rural tanto en el color como en algunos diseños.











TEJIDOS

Sillas y hamacas tejidas en telar.

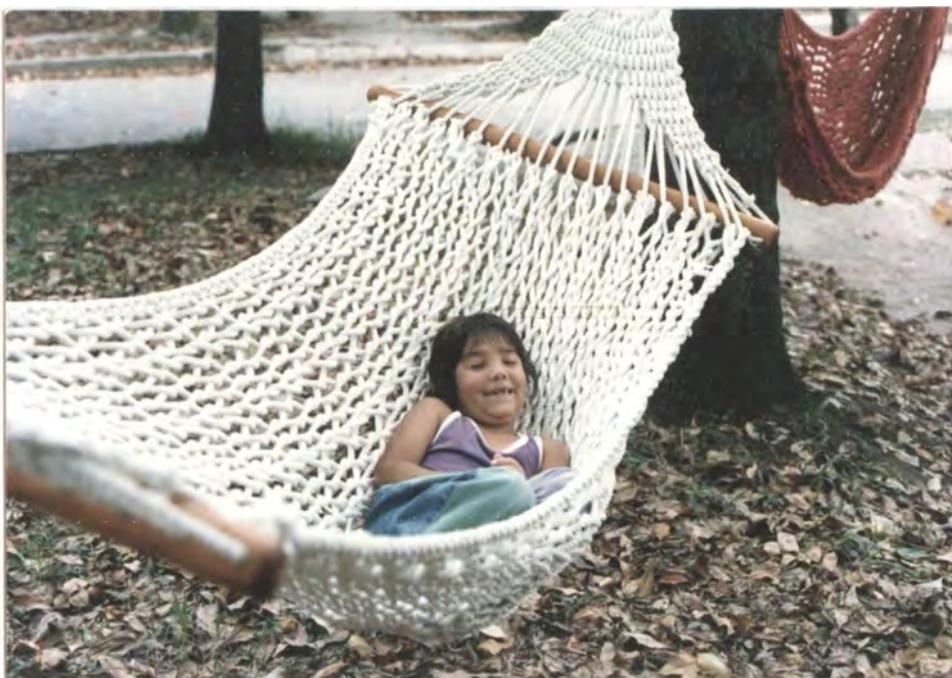
Anterior al proceso de tejido se realiza el trenzado del algodón en lazos. Este es llevado a cabo por una familia cuyo oficio, tradicionalmente, ha sido este. Luego la artesana toma los lazos y los teje en telar manual utilizando para cada hamaca más de 200 metros de lazo.

MATERIAS PRIMAS

Algodón, madera, argollas. Compra el algodón en las textileras y no tiene problemas con los otros elementos.

Plantea como problema fundamental el mercadeo, pues aunque todo lo que hace lo vende, debe gastar mucho tiempo de su producción a comercialización. Lo cual según ella es un gran desgaste para el artesano. Cree necesario que las entidades trabajen por la difusión y valoración del producto y de la cultura artesanal.

Reafirma la constante encontrada en la totalidad de entrevistados : "Bazarte es una hermosa fiesta cultural y urbana pero se queda corta en la promoción y venta de nuestros productos, pues solo se vende al público 1 día." Pide una estrategia de mercadeo mas estable.



OTROS TEJIDOS

Chales, telas para cortinas muebles y tapetes en telar manual.

MATERIAS PRIMAS

Hilo acrílico, algodón, lanas, cuero, maderas, bejucos, cobre.

PROBLEMAS CON LAS MATERIAS PRIMAS

Difícil consecución por la cantidad mínima que se requiere para sus trabajos. Escaséz de colores y fibras aunque en estos casos sustituye unos elementos por otros por ejemplo: hilo de algodón por hilo acrílico. El precio más alto es el del algodón \$ 1.800 kilogramo de crudo y \$ 4.000 mercerizado y acrílico con algodón similar a la lana virgen cuesta 4 o 5 mil pesos el kilo.

MERCADEO

El chal de 1 mt. por 1 mt. y de 1.70 con el fleco es el más demandado en el mercado. Chales realizados en telar de mano en acrílico y algodón valen \$ 5.000.

Telas para muebles y Cortinas : Decorativas se venden en almacenes exclusivos, son muy caras. Sus precios oscilan entre 4 y 10 mil pesos mt.

Plantean grandes problemas en el mercado sobre todo a nivel de intermediarios, afirma que esta situación la agudiza la falta de valoración y difusión del oficio y del producto artesanal. Propone establecer convenios con los industriales textileros y otros para abaratar costos de la producción artesanal.

MUÑECOS EN PIEDRA

Realizados por dos hermanas, quienes buscan, clasifican y pulen las piedras; luego las unen con pegante de manera que formen los muñecos. Posteriormente las pintan con vinilos y temperas. Además usan elementos naturales como madera, estropajo y otros para elaborar los accesorios (sombrosos, corbatines, cabello, etc.).

"Tratamos de manejar la forma a través de la piedra en su estado natural".

MATERIAS PRIMAS

Piedras, pegantes, pinturas, accesorios.

Plantean dificultad en el pegado ya que las piedras contienen mucha arena y arcilla, también el mercadeo es esporádico e inestable venden a almacenes y a particulares sobre pedidos. Participan anualmente en Bazarte y como todos los artesanos entrevistados, afirman que es una linda fiesta cultural pero sin mayor trascendencia en el mercadeo. Proponen una campaña de difusión y valoración y una alternativa de comercialización estable para los artesanos y sus productos.

Los precios de estos muñecos oscilan entre 1.000 y 1.500.



VITRALES

Técnica tradicional que consiste en unir vidrios transparentes y/o de colores, grabados y/o planos a través de metales (plomo, cobre o resinas poliéster).

El vitralista entrevistado es un virtuoso artista de esta técnica, lo cual elabora sobre una gran diversidad de diseños: figurativos, geométricos y abstractos.

MATERIAS PRIMAS

Vidrio colorado en la masa, importados generalmente. "Uso poco los nacionales pues son de escasa variedad; en cambio el importado es bellísimo en formas, transparencia, grabados, texturas y colores" esporádicamente usa los vidrios azul y verde de Peldar.

PROBLEMAS CON LAS MATERIAS PRIMAS

El vidrio es muy costoso por ser importado, oscila entre \$ 30.000 y \$ 100.000 pesos por metro². Viene de Europa a través de Estados Unidos. Los nacionales valen \$ 5.000m². Acerca de esta problemática expresa :

"El vidrio no debería estar grabado con tan altos impues-

tos si aquí no se producen vidrios de color, deben abrir una importación pues de lo contrario se impide el desarrollo de la pequeña industria nacional y se desestimula las nuevas e interesantes técnicas propuestas con dicho material. Además, Peldar podría producir mayor diversidad de vidrios".

MERCADEO

Comercializa sobre pedido. Elabora vitrales grandes y pequeños cuyos precios oscilan desde 10.000 a 150.000.

HERRAMIENTAS

Cortavidrios, tenazas, esmeriles, etc.

Participó en Bazarte con vitrales móviles pequeños.

BALDOSAS Y LADRILLO ESMALTADO Y HORNEADOS

A partir de la investigación individual la artesanía de esta técnica, ha logrado bellísimas propuestas tanto en pequeñas baldosas particulares como en mosaicos y murales cuyas composiciones en forma y color sustentan un excelente trabajo investigativo y novedoso, que trata de rescatar esta milenaria técnica perdida en el actual proceso de industrialización, en el cual por ej: Empresas de la magnitud de Corona han estandarizado y uniformizado tanto la producción como el consumo de azulejos, pisos, guardas, etc.

A pesar de la mencionada uniformización urbana en la construcción y los hábitos, parece que este tipo de propuesta se abre campo en la construcción por ejemplo para socalos baños, guardas, murales, etc.

Plantea la inestabilidad del mercadeo como su mayor problema, y cree necesaria una campaña de difusión, valoración y políticas económicas para este tipo de oficios y productos.

Las materias primas requeridas para este trabajo son :
Baldosas, ladrillos, esmaltes, barro, asbesto, cemento.
HERRAMIENTAS : Horno y herramienta manual.

VELAS ARTESANALES

Elaboradas por dos artesanos a partir de su propia investigación y búsqueda. Las velas que son talladas y en relieve requieren un gran trabajo, pues en cada cara de la vela el relieve debe diseñarse inicialmente en barro húmedo del cual se va extrayendo cada una de las partes de acuerdo con la forma y el color, para luego vertir la parafina caliente y coloreada ya en la masa en los lugares que corresponda; por tanto cada color debe esperar hasta enfriar para no mezclarse con el otro, de ahí la lentitud del proceso. Además debe tenerse en cuenta que el molde húmedo de barro solamente se puede utilizar una vez (casas, motivos precolombinos, etc.). El tallado se hace con finas herramientas y luego se vierte la parafina coloreada formando los soles, lunas, estrellas, nubes, etc. Es de anotar que los moldes para hacer las velas son realizados por ellos mismos con tubos de P.V.C. o vidrios.

Las velas hechas con hojitas, caracoles, musgos, corcho y otros elementos requieren de un proceso diferente. Podría decirse que un poco más simple; se trata de elegir los elementos y pegarlos y diseñar sobre el corcho los motivos para luego entresacarlo quedando la forma de corazones, manzanas, etc, dado por el corcho y la parafina.

MATERIAS PRIMAS

Parafina, crayolas, esencias grasas, pavilos, moldes elaborados por ellos mismos, anilinas.

HERRAMIENTAS

Barro húmedo, bisturí, buril para grabar, herramientas de odontología, recipientes para derretir parafina y fogón.

MERCADEO

Esporádico Bazarte, almacenes y pedidos esporádicos particulares, han tenido problemas por los precios del producto

Velas de corcho : \$ 350 a \$ 600

Velas de caracoles y hojas \$ 1.000

Velas talladas y en relieve : \$ 1.500

Quisieran tener un mercado estable y creen que el problema por los precios significa la ausencia de valoración del trabajo y de la producción artesanal.

Se expresan acerca de Bazarte

"Nos gusta muchísimo, la gente que participa de este evento cultural y festivo es muy sensible y se interesa por este tipo de trabajos. A nosotros nos ha ido muy bien allí pe-

ro no es suficiente un día para la venta y para conocer-
nos entre los artesanos. Además el invierno de esa época
afecta negativamente el evento".

Sobre su oficio y las velas plantean :

"Si bien es cierto que el descubrimiento de la bombilla
eléctrica llevó al olvido el uso cotidiano de las velas,
no por ello, estas últimas han perdido la magia y el en-
canto de su tenue y vacilante luz. Su valor simbólico
aún sigue vigente, bien sea en los cultos religiosos, en
los rituales navideños, en las fiestas de cumpleaños y
por qué no en las veladas nocturnas de amigos que cenar
o se aman. Más aún, en su uso, la vela es símbolo claro
del sacrificio del hombre y de la vida, en tanto ella se
consume así misma.

La nobleza y la plasticidad de la cera, permite la multi-
plicidad de las formas expresivas que sin perder la utili-
dad de su uso son portadoras de gran belleza y creativi-
dad".



JOYERIA

Cofres, aretes y prendedores de cerámica, madera, chaquiras, cobre y bronce, realizados por Gema Márquez. Prendedores en vidrio y relojería realizados por Liliana Mejía.

Estos trabajos muestran innovaciones en diseños y utilización de materiales, también una correspondencia entre el producto artesanal y los usos modernos del consumidor urbano, lo cual les crea una alternativa interesante de renovación permanente, creatividad y comercialización.

MATERIAS PRIMAS

Barro, chaquiras, piedras, accesorios, ganchos, cobre, relojes, vidrio, madera, bronce, broches. Se quejan de la mala calidad de los materiales nacionales.

MERCADEO :

Venden en San Alejo, Bazarte, almacenes y particulares, pero hay gran inestabilidad en la comercialización. Quisieran alternativas para solucionar este problema. Afirman que Bazarte es el mercado ideal para sus ventas pero que solo posee un día para estas.

Se destaca también en joyería, el trabajo de Gloria Tamara Ospina, quien transforma las cucharas en lindas pulseras incorporando un proceso de corte, elaboración de caja para piedra, dibujo, grabado y acabado en lo cual, logra una verdadera joya artesanal. Además hace aretes anillos y collares.

Los artesanos dedicados a la joyería con base en metales son quienes demandan mayor necesidad de capacitación en el área metropolitana; las innovaciones en esta técnica son producto de la influencia de artesanos Chilenos, peruanos y brasileros que en su paso por la ciudad enseñan a los artesanos colombianos, parte de su saber tradicional en joyería.

Particularmente la artesana mencionada Gloria Támara, utiliza como materias primas : Cobre, bronce, latón, plata, alpaca, piedras semipreciosas y otras como el coral. Plantea difícil consecución y altos costos en las materias primas ya que casi todas son importadas.

Requiere capacitación en diseño, inscrustaciones de piedras, alquimia y aleaciones. Manifiesta la necesidad de una comercialización estable pues solo vende en eventos como Bazarte y en el mercado de San Alejo que para ella es el que mayor continuidad garantiza.



MADERA

Juegos clásicos y cajas de música en madera, juegos infantiles y otras obras en madera calada.

Precioso trabajo realizado por la artesana Maria Cecilia Trujillo, quien a partir de la investigación histórica sobre juegos clásicos del mundo, elabora sus propios diseños del senet Egipcio, dominó chino, juego real de valor AWITHAKNANAI mejicano, el pachesi Indó y otros. Es de anotar que cada juego incluye su historia y sus reglas escritas sobre un papel especial con una bellísima caligrafía realizadas también por ella misma.

Sus trabajos de calado en madera son igualmente bellos sol y montañas, sol y casas, sol y pajaros, sol y mar además de los juegos infantiles, sobre diseños de animales y granjas, etc. Demuestran su creatividad y maestría en el manejo de esta técnica. En su oficio ella debe tratar la madera, diseñar, calar, cortar, pulir, tinturar, pintar y darle acabado.

Las Materias primas que utiliza son

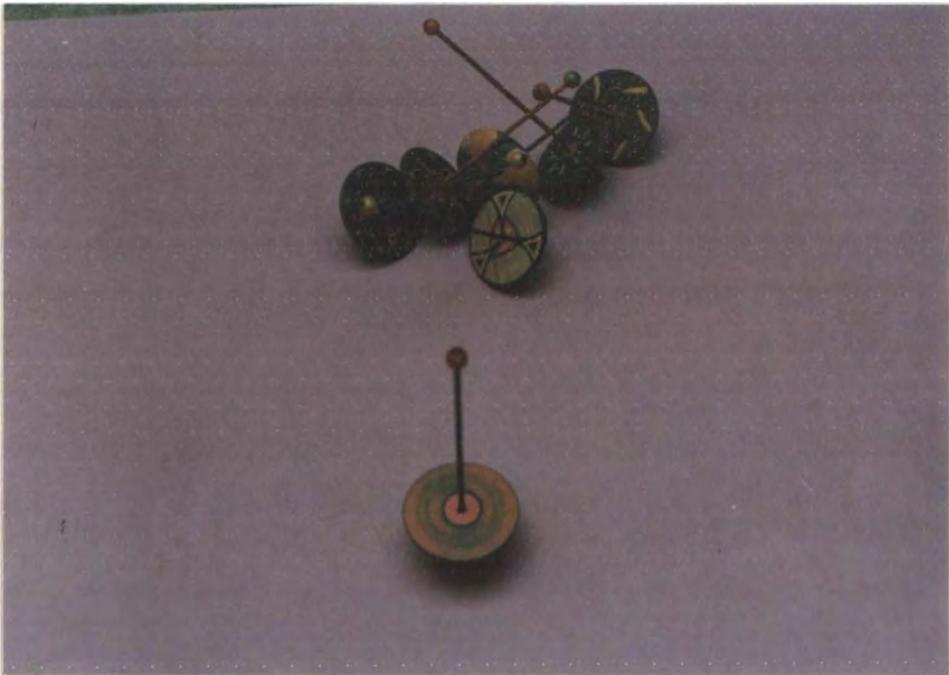
Diversos tipos de madera, vinilos, tapaporos, ceras, barniz, pegas, anilinas, corchos.

HERRAMIENTAS

Lija, sierras, herramienta manual, cuchillas y seguetas para caladora manual. Plantea difícil consecución de las cuchillas para la caladora. Altos costos de la madera y escasez y altos precios de las anilinas.

En cuanto a la comercialización, afirma que el mayor problema es la falta de conocimiento y valoración del trabajo artesanal. Vende en algunos almacenes, a particulares sobre pedido y en eventos como Bazarte; el cual -según su opinión- no promociona suficientemente al artesano ya que solamente dispone de un día para las ventas de sus productos.

Plantea además el grave problema de los intermediarios por la modalidad de dejar en consignación los productos a precios impuestos por estos. Se queja de la falta de cuidado de los almacenes, en el manejo de estos objetos. Coincide con la totalidad de los artesanos de plantear la necesidad de apoyo institucional en la organización de un mercadeo estable. Deben destacarse otras realizaciones de la artesana mencionada quien trabaja también maletas en tela, bolsos, porta retratos en cobre.



OTROS TRABAJOS EN MADERA

Juegos Infantiles y Adornos de Navidad Realizados por Clara Arango quien desde hace dos (2) años labora en su taller, diseñando, conrtando, lijando, pintando, pegando y haciendo el acabado de los juegos.

MATERIAS PRIMAS

Madera, (tablas y molduras), pinturas, vinilos, barniz de uñas, tela, colbón, chaquiras, cintas, etc. Expresa que la escasez de molduras es su principal problema.

HERRAMIENTAS

Caladora, lija y brochas.

MERCADEO

Almacenes y encargos esporádicamente. Costos \$ 110 a 200. Adornos Navideños. Y Juegos Infantiles \$ 1.000.

"Estoy desilusionada de este trabajo, no tanto

por los problemas de mercadeo y por lo económico sino por la falta de valoración de lo hecho a mano. Ningún dependiente de almacenes de artesanos informa correctamente al cliente sobre los objetos que venden. Debe hacerse capacitación a los vendedores y crear un centro de intercambio de información. Ni siquiera artesanías de Colombia muchas veces sabe elegir lo que son artesanías. Tuve problemas con algunas muestras que lleve a la exposición de Cámara de Comercio; Allí no se valoró la producción de los Artesanos modernos".

ANTIFACES

Elaborados por Maria Alicia Escobar, quien diseña y realiza todo el proceso de cortes de moldes, selección y preparación de telas, papeles y accesorios de acuerdo con colores, texturas y formas específicas. Luego en el proceso de acabado pega, cose, pinta y tiñe.

MATERIAS PRIMAS

Cartulinas finas, papeles estampados y de fondo-entero, mates o brillantes, telas teñidas por ella, retagos de batik, cartones pintados, telas finas como satín y tul. En cuanto a accesorios Plumas de diferentes animales (Pavos Reales y otros pájaros), lentejuelas, cintillas doradas, letines, espigas y adornos brillantes. Plantea escasez y altos costos de las plumas finas.

COMERCIALIZACION

Es un producto que se vende sólo en el segundo semestre (de Agosto a Diciembre) para fiestas privadas de la farándula Medellinense, para fechas como el Haloween, para desfiles de modas de casa exclusivas y algunas veces para representación teatral como Carmiña Beirona. Las ventas son muy esporádicas.

"Sin embargo yo quisiera que el antifaz se usara con mayor

frecuencia en eventos, fiestas y lugares más cotidianos pues es muy bello... un antifaz es la posibilidad de un desdoblamiento, un reflejo del ser, un encubrir y descubrir a la vez. Es una manera de desarmar a la gente y sentir el goce de su desconcierto a través de una relación festiva".

A] ser interrogada sobre Bazarte dice

"Bazarte significa para mí, el encuentro de amantes del arte, una diversión, un reencuentro con amigos y conocidos que hemos dejado de ver por tiempos, el despilfarro de ideas, de fantasías, sueños y expectativas que se manifiestan a través del juego, el color, las formas, la música, las danzas, el teatro, el cine. Para quienes participamos es un reto de comunicación con el público que nos rodea".





BATIK

Telas, cuadros, biombos, billeteras, carteras, lámparas y móviles.

Martha Ines Arango, desde hace 6 años realiza trabajos en batik a través del proceso de lavado y secado de tela cruda, elaboración del croquis del dibujo, utilización de la cera de abejas, y pintura en frío, luego planchar en papel periódico sin imprimir, y posteriormente acabados.

Otra modalidad del batik es la utilizada por Mariette Ramirez y Doris Ortega quienes no pintan sino que tinturan la tela. Por su parte ellas elaboran pareos, pañoletas, y especialmente telas para confección de prendas femeninas y masculinas (Camisas, blusas, vestidos, faldas, etc).

Los diseños sobre los cuales se basan los productos de ambas artesanas se diferencian tanto en lo referente a las formas, textura y color, como en el uso específico hacia el cual van dirigidos. De un lado tenemos: Juego del Batik con la luz a través de biombos y lámparas, también la diversidad de carteras y billeteras. Y de otro, las telas para confección

y pareos con diseños de moda. En los dibujos se encuentra la influencia tradicional Indú, pero también la Tropical paisajes, colores, etc. Y algunos diseños precolombinos que actualmente se están realizando para las telas de confección.

Es de anotar que el batik es una de las técnicas de mayor auge en los últimos años en la Ciudad de Medellín, lo cual se asocia a un cierto grado de saturación sobre todo en la sobreproducción de cuadros decorativos. Así, las propuestas mencionadas en el presente informe son innovaciones interesantes que encajan dentro de los nuevos tipos de consumo urbano en moda y accesorios.

MATERIAS PRIMAS

Tela de algodón, cera de abejas, parafina, carbonato de sodio, sal, pinturas, fosfato trisódico.

HERRAMIENTAS

Brochas, pinceles, pinzas, pipetas. Con respecto a la materia prima, se quejan del alto costo de la cera y de las pinturas. Un kilo de cera \$ 1.500.00 cada sobre de color \$ 500.00 o un kilogramo \$ 18.000.00

20.000.00; pues son importados de Alemania e Inglaterra. "Los colorantes Nacionales son pesimos, y feisimos, muy opacos y de mala calidad".

MERCADEO

En cuanto a las telas para la confección, pañoleta y pareos, es dificil la venta por el costo de estos. \$ 11.600.00 Camisa hecha en tela de batik, pañoleta \$ 1.700.00 y pareos \$ 6.800.00. Las dificultades principales en el mercadeo, aparecen por la falta de valoración y conocimiento de estos productos, como por la falta de apoyo, institucional en políticas claras de comercialización, el mercadeo es esporadico, o por encargos. "No tenemos un punto de mercadeo especifico, solo bazarte con un día que no nos significa casi nada, aunque es ese el mejor mercado para nuestros productos, pues el tipo de gente que participa en bazarte, valora el trabajo hecho a mano. A Bazarte va gente muy especial y muy sensible".



COBRE

Porta-retratos y espejos en cobre y bolsos en cobre y cuero. Trabajados por Maria Teresa Hoyos, quien posee su taller desde hace 6 años. Ella se encarga de diseñar, de cortar la lámina de cobre, forrarla ensamblarla y gravarla. En lo referente a los bolsos de cuero también se encarga de diseñarlos, cortarlos, coserlos y darles el acabado.

Las materias primas para estos productos son Láminas de laton, cobre, vidrio, espejo, carton, cueros (gamuza, telas (terciopelo y satin)), y los accesorios.

En esta técnica la materia prima es escasa y costosa fundamentalmente el cobre y el cuero. Además " Es absurda la manera como oscilan los precios de acuerdo con los distribuidores. Es necesario que se estabilicen y que exista un control de precios.. El material Colombiano es de pésima calidad y el importado es carísimo, además como una compra poco, sale más costoso".

HERRAMIENTAS

Máquina de coser, limas, tijeras, cortadoras de metal, pinzas, tenazas.

MERCADEO

Vende almacenes de decoración y boutiques. "Este es muy mal negocio porque ellos pagan lo que quieren cuando quieren, el intermediario es el que más gana. Es necesario que una entidad recoja todo lo que hacemos y nos ayude a vender, necesitamos ser estimulados, necesitamos urgentemente un mecanismo de comercialización que nos posibilite estabilidad".

PRECIOS

Porta-retratos de \$ 1.200.00 a \$ 2.500.00

Bolsos de \$ 6.000.00 a \$ 8.000.00



MADERA, TELA Y CUEROS JOYERIA, COBRE Y PLATA

OBJETOS

Bolsos en madera, tela y cueros Zapatos en cuero.
Prendedores pulseras y anillos en cobre y plata.

Realizados por Gloria Lucia Velasquez, diseñadora de las cajas y de las formas, forrandolas en telas antiguas y modernas, en cueros y terciopelos. Como accesorios utiliza piedreria, cintas, encajes, cadenas, broches, taches, etc. También trabaja joyeria.

MATERIAS PRIMAS

Madera, telas, cueros, cobre, plata, cadenas, taches, broches, piedras, etc.

Afirma que los accesorios de metal y los taches nacionales son de pesima calidad y escasos. Además la escasez de cueros en Medellín le exige sustituir este por champa. Resalta los altos precios del cuero, la tela y los accesorios como los botones.

Para esta artesanía el problema fundamental del

mercadeo, esta basado en que no se da una correspondencia entre la valoración existente de lo hecho a mano y su precio. Es decir, no existe una educación o campaña que valore el trabajo artesanal de una manera total. Actualmente vende para almacenes, casa de moda y por encargos particulares.

"Bazarte me encanta por la diversidad y la gran creatividad, me gusta evolucionar con el tiempo, no quiero hacer chaquiras, ni ponchos, ni carrieles... Bazarte es muy limitante por el corto tiempo de ventas y el invierno no ayuda. Necesitamos un mercado más permanente. Deberia haber tres bazartes anuales".



PAPEL

Origami-papel artesanal, frutas, accesorios, empaques escenografías-cuadros-sobres y esquelas; flores.

MATERIAS PRIMAS

Todo tipo de papel, incluyendo cartón corrugado, madera, cuero, barro, bambu. No plantean problemas con las materias primas.

Venden en mercados como San' alejo y en eventos como Bazarte, también por encargos, es un mercado inestable quisieran tener un punto de ventas en el que pudieran darse a conocer, "Debe haber un centro artesanal donde pudieramos exponer permanentemente".



ASPECTOS RELIEVANTES DEL NUCLO ESTUDIADO

- * Este núcleo está constituido por personas de estratos sociales medios y altos, de origen urbano.
- * Puede afirmarse que en su totalidad, posee formación Universitaria en muy diversas áreas (Diseño, publicidad, artes, psicología, sociología, educación, enfermería, etc.)
- * Su aprendizaje no está ligado a contextos artesanales tradicionales. En algunos casos se ha realizado en otros países especialmente Europeos.
- * Es un núcleo artesanal dinámico, con gran imaginación y creatividad.
- * Su mentalidad y modo de vida se caracterizan por un fuerte rasgo de independencia frente a lo convencional y lo establecido.
- * Parecen situarse en una búsqueda constante de lo popular y lo natural a través de permanentes creaciones ela-

boradas sobre bases míticas y/o primitivas pero sin repetir lo puramente tradicional.

* Se distancian de lo tradicional generando nuevas artesanías : "Nuevos textiles", "Nuevos esmaltes", "Nuevos tejidos", "Nuevas joyas"¹ etc.

* Sus trabajos expresan influencias en diseños y tecnologías de todo el mundo.

* Muestran innovaciones en diseños y utilización de materiales; también una correspondencia entre el producto artesanal y los usos modernos del consumidor urbano, lo cual les crea una alternativa interesante de renovación permanente, creatividad y comercialización.

* Manifiestan vocación y mística en su oficio y su obra lo cual parece influir en su gran dinámica creativa.

* Se perfila como núcleo urbano perteneciente a las llamadas minorías que se oponen al modo de vida definido por el proceso de industrialización en las sociedades

1. La orden C. MONTALVO M Op. Cit.

urbanas contemporáneas, cuyos rasgos fundamentales son la uniformización, la fragmentación despersonalizadora y alienante del trabajo fabril, la monotonía de la estandarización en hábitos, costumbres, modas y tipos de consumo.

* En síntesis, este núcleo presenta una alternativa y fundamentalmente, una forma de resistencia de un sector de la pequeña burguesía urbana, que manifiesta su desencanto frente a las propuestas de la producción en serie y de los signos que rigen el consumo del habitante de nuestras ciudades contemporáneas; Medellín Ciudad Industrial de Colombia carece de contexto cultural vinculado a una producción artesanal importante y significativa en términos de una identidad local. Situación que parece estar determinando la fuerza y la manera cómo este núcleo trata de abrirse paso a través de la producción de objetos que aunque no tengan, una sustentación en lo tradicional y autóctono, en su diversidad y heterogeneidad no están exentos de sentido y belleza : Producción urbana por excelencia que irrumpe como búsqueda con el deseo de encontrar y defender un espacio propio en un medio adverso, donde la práctica y la mentalidad mercantilista y utilitarista tienen profundas raíces.

A mi modo de ver, las características del grupo y de su producción expresan el conflicto entre lo rural y lo urbano, lo tradicional y lo nuevo, lo propio y lo extraño, lo natural y lo industrial, lo artesanal y lo profesional, lo individual y lo colectivo. Todo esto, se plantea como una especie de transición y nos remite a la necesidad de asumir el reto de elaborar una interpretación que posibilite acompañar este proceso, en el marco de las particularidades socioeconómicas y culturales del Medellín de hoy.

ASPECTOS ECONOMICOS

- * En general plantean problemas de escasez y altos costos en materias primas como Metales, esmaltes, vidrios, colorantes y cueros.
- * La gran mayoría de los entrevistados se pronuncian frente a la mala calidad y poca diversidad de los materiales nacionales ; especialmente, vidrio, esmaltes, colorantes y accesorios.
- * Expresan la falta de control de precios entre los distribuidores de dichos materiales.
- * Coinciden con otros núcleos artesanales estudiados, en la necesidad de crear convenios con las distintas industrias para favorecer la producción artesanal.
- * Se quejan del manejo que hacen los intermediarios quienes imponen precios y formas de pago.
- * Afirman su inestabilidad económica debido a falta de

alternativas y políticas de mercadeo.

* Señalan la ausencia de campañas educativas, de valoración y difusión del producto hecho a mano.

* Se sienten desprotegidos por falta de apoyo institucional.

NECESIDAD FUNDAMENTAL DE ESTE GRUPO

Una alternativa de mercadeo y comercialización permanente.

PROPUESTA DE COMERCIALIZACION PARA EL NUCLEO DE ARTESANOS CONTEMPORANEOS

De acuerdo con el diagnostico realizado, y con las reuniones sostenidas entre el grupo de artesanos y la investigadora, me permito presentar a Artesanias de Colombia la siguiente propuesta integral de comercialización y difusión para el núcleo estudiado.

Existe la necesidad de organización legal por parte de todos los entrevistados. Estan dispuestos y realmente interesados en la consecución de una sede para exponer y comercializar permanentemente sus productos.

En este contexto se propone la creación de una tienda artesanal orientada y administrada por ellos mismos, con apoyo y participación institucional que puede ser ARTECOL y Municipio de Medellín.

Teniendo en cuenta la calidad y creatividad de los profesionales que integran el grupo, y optimizando

su aporte se propone ir más allá de la comercialización, para realizar campañas permanentes de difusión y valoración de la producción artesanal contemporánea.

Se realizarán muestras didácticas de las diferentes técnicas. Tendrá un centro de información sobre técnicas artesanales, se realizará intercambio de muestras contemporáneas con otras ciudades.

En síntesis, se trata de crear un espacio que estimule y oriente la producción de la artesanía contemporánea en Medellín.

Para lograr estos objetivos solicitamos el apoyo y orientación de Artesanías de Colombia a través de sus proyectos de comercialización y de los convenios con entidades Municipales.