



## **Centro de Diseño**

"MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR ARTESANAL  
COLOMBIANO DEL MUNICIPIO DE AGUADAS (CALDAS)"  
2003

D.I. CAROL TATIANA CUELLAR DUSSAN  
FOMIPYME

ARMENIA, DICIEMBRE 2003



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

## CENTRO DE DISEÑO

CECILIA DUQUE DUQUE  
GERENTE GENERAL

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES  
SUBGERENTE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

CARMEN INÉS CRUZ  
SUBGERENTE DESARROLLO

LYDA DEL CARMEN DÍAZ LÓPEZ  
DIRECTORA CENTRO DE DISEÑO

CAROL TATIANA CUELLAR DUSSAN  
DISEÑADORA INDUSTRIAL

# AGRADECIMIENTOS

CECILIA DUQUE DUQUE  
GERENTE GENERAL

LYDA DEL CARMEN DÍAZ LÓPEZ  
DIRECTORA CENTRO DE DISEÑO

MANUEL JOSÉ MORENO BROCIER  
DIRECTOR UNIDAD DE DISEÑO ARMENIA

PERSONAL DEL CENTRO DE DISEÑO  
ENCARGADO DEL PROYECTO FOMIPYME

COOPERATIVA ARTESANAL DE AGUADAS

**DEPARTAMENTO: CALDAS**

**MUNICIPIO: AGUADAS**

**OFICIO: CESTERÍA**

**MATERIA PRIMA: IRACA**

## **INTRODUCCION**

### **1. ANTECEDENTES**

**1.1. Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia**

**1.2. Análisis de Mercado**

### **2. PROPUESTA DE DISEÑO**

**2.1. Sustentación**

### **3. PRODUCCIÓN**

**3.1. Materia Prima**

**3.2. Herramientas**

**3.3. Proceso de producción**

**3.4. Capacidad de producción**

**3.5. Costos de producción**

**3.6. Control de Calidad**

**3.7. Proveedores**

### **4. COMERCIALIZACIÓN**

**4.1. Mercados sugeridos**

**4.2. Propuesta de marca, etiqueta**

### **5. DESARROLLO DE LA ASESORÍA**

**5.1. Propuesta Para El Aprovechamiento De Materias Primas Y Repoblamiento De La Iraca**

## **OSERVACIONES Y RECOMENDACIONES**

## **INTRODUCCION**

El municipio de Aguadas se caracteriza por tener artesanas que se dedican a tejer el famoso sombrero Aguadeño. Es en el Alto de la Virgen, donde se aglutina la mayoría de las tejedoras de sombreros. En este lugar hay niñas, jóvenes y ancianas, quienes solo hacen un sombrero semanal, que puede llegar a costar 50 ó 60 mil pesos en el mercado; existe alrededor de unas 300 personas dedicadas a este oficio.

De igual manera, Artesanías de Colombia ha brindado su apoyo a esta comunidad, a través de proyectos que han permitido fomentar y conservar la cultura de la iraca en este municipio. Es por ello, que este proyecto se ha enfocado en el aprovechamiento de esta materia prima para incorporar nuevas técnicas, como es el tejido en rollo, con el fin de diversificar la producción hacia una nueva línea de productos que se puedan incorporar en un mercado diferente al del sombrero.

# 1. Antecedentes

## 1.1. Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia

- En el año 2000, las diseñadoras textiles del Laboratorio Colombiano de Diseño, Luz Karime Forero y Silvia Arango dictaron una capacitación en telar de marco a la comunidad artesanal, a partir del cual exploraron nuevos tejidos y la aplicación de tintes naturales para desarrollar una línea de individuales, en los cuales habían variaciones de trama y urdimbre y combinación de hilos de color con fibra tinturada naturalmente.



Otro resultado de esta capacitación fue el desarrollo de la imagen corporativa de la Cooperativa Artesanal de Aguadas:.

Fibra de Iraca tinturada con plantas naturales

- En el año de 2001, el diseñador textil, Daniel Vargas, dió continuidad a el trabajo anteriormente realizado y desarrolla una línea por ligamentos de individuales y contenedores.



- En el año 2001, la diseñadora industrial Carol Tatiana Cuellar , realiza una capacitación básica en tejido en rollo, de la cual posteriormente un grupo de artesanas realizan propuestas en cuanto a contenedores.

## **1.2. Análisis de Mercado**

La comunidad artesanal de Aguadas está compuesta por mujeres, en su mayoría madres cabeza de hogar, dedicadas al oficio de tejeduría del tradicional sombrero, el cual es comercializado principalmente por la Cooperativa Artesanal, entidad dedicada al fomento de la cultura de la iraca en este municipio. Actualmente, tiene asociadas a más de 250 mujeres a las cuales se les compra el sombrero de acuerdo a su calidad a un precio favorable entre \$10.000 y \$20.000 pesos. Las mujeres que no están asociadas se resignan a vender en la calle a compradores de otras sombrererías a un precio extremadamente bajo con relación al trabajo manual, este precio oscila entre los \$2.000 y \$5.000 sin importar la calidad.

El sombrero va dirigido a un estrato medio-alto, principalmente al mercado de los caballistas, el cual está compuesto por personas que les gusta lucir esta pieza por el estatus de este producto ya que es reconocido a nivel nacional como un producto de tradición y de excelente calidad. El precio puede variar entre los \$25.000 hasta los \$80.000 pesos.

## **2. Propuesta de Diseño**

### **2.1. Sustentación**

La propuesta para este municipio gira en torno hacia la aplicación de nuevas técnicas para el desarrollo de nuevos productos, que para este caso es el tejido en rollo. Con el desarrollo de esta línea se busca diversificar la producción actual.

El propósito de diseño es incorporar la madera y combinarla con la fibra de iraca, para desarrollar una línea de contenedores basados en formas geométricas (círculo, cuadrado y triángulo) y orgánicas (óvalos), entre los cuales se destacan principalmente fruteros y floreros. De esta manera se incluyen nuevos materiales que van a aportar un nuevo concepto a esta clase de artesanía y a su vez van a permitir explorar nuevos mercados diferentes al del sombrero.

### **3. Producción**

#### **3.1. Materia Prima**

La materia prima empleada para la realización de los nuevos productos es iraca y madera.

#### **3.2. Herramientas**

Como la madera es subcontratada por las artesanas, el único instrumento que se requiere para la elaboración de los contenedores es una aguja capotera.

#### **3.3. Proceso de producción**

1. Se realiza la selección de la materia prima; para el tejido en rollo se puede utilizar la iraca gruesa (Cuerpo del contenedor) y se teje con iraca delgada (puntadas). Esta se debe remojar media hora antes de iniciar el tejido.
2. Se realiza el tejido que amarra va amarrando la madera (Base) con la fibra.
3. Posteriormente se teje el cuerpo del cesto. Se debe tener mucho cuidado con los remates y con las puntadas, ya que éstas deben quedar parejas.
4. Se cortan las fibras sobrantes.
5. Con un chorro de vapor se doblan los extremos hasta lograr el tamaño requerido.

#### **3.4. Capacidad de producción**

<b>PRODUCTO</b>	<b>Unidades mensuales*</b>
Florero	6
Frutero canoa	6
Frutero cuadrado	6
Frutero triangular	4
Frutero redondo	6

\* Trabajando una sola persona, solo ese producto durante el mes.

### **3.5. Costos de producción**

<b>PRODUCTO</b>	<b>Costo producción*</b>
Florero	20.000
Frutero canoa	14.000
Frutero cuadrado	14.000
Frutero triangular	21.000
Frutero redondo	11.000

\* Incluida la madera

### **3.6. Control de Calidad**

En el control de calidad el artesano debe tener en cuenta:

- El acabado de la madera debe ser laca mate con tinte color miel.
- Seleccionar muy bien la fibra con la cual se va a tejer, la cual debe ser gruesa pero no muy tostada ya que esto hace que el tejido no quede parejo.
- Tener mucho cuidado con los remates y puntadas, las cuales deben ser parejas y no se deben quedar viendo los añadidos de las fibras. En tal caso se debe despuntar con tijeras.
- En el momento de aplicar vapor sobre la fibra se debe cuidar de que el tamaño quede uniforme.

### **3.7. Proveedores**

Madera: Talleres de carpintería del municipio.

Iraca: Rapiadores que salen a la plaza los sábados a vender los manojos de paja.

## **4. Comercialización**

### ***4.1. Mercados sugeridos***

El mercado sugerido para los nuevos productos está orientado hacia personas de estrato medio-alto, de gusto por la artesanía y el trabajo manual; además se recomienda que sean exhibidos en ferias nacionales (Manizales, Feria del Eje Cafetero, Expoartesanías), con el fin de analizar su comportamiento en el mercado e incorporar las observaciones que son dadas por los compradores.

### ***4.2. Propuesta de marca, etiqueta***

Como es un nuevo producto que será incorporado dentro de la línea de productos de la Cooperativa artesanal de Aguadas, la marca y etiqueta debe tener en cuenta:

- Nombre del artesano y/o entidad a donde pueden contactar los pedidos.
- Dirección, teléfono y lugar de contacto.
- Recomendaciones de uso y conservación del producto.
- La frase: "Hecho a mano".

## 5. Desarrollo de la asesoría

La asesoría se desarrolló en dos etapas:

Primera etapa: Capacitación en la técnica de tejido en rollo y desarrollo de producto. En una primera fase asistieron varias artesanas de diferentes edades, a las cuales se les explicó el inicio de la base del tejido, las puntadas y las diversas formas de elaborar volúmenes. A las que dominaban mejor la técnica se les dieron los diseños para elaborar los prototipos. A las artesanas se les dejó la tarea de seguir practicando en la casa, ya que la técnica es relativamente sencilla, el secreto está en practicar el tejido, por ello en la segunda fase se hizo refuerzo de la primera capacitación con el fin de detectar y corregir los errores en los que habían incurrido.



Segunda etapa: Capacitación en Creatividad y mercadeo (el mercadeo, el producto, el cliente, la venta y exhibición).



### ***5.1. Propuesta Para El Aprovechamiento De Materias Primas Y Repoblamiento De La Iraca***

Hace aproximadamente cinco años, Artesanías de Colombia, el CDS (Corpocaldas) y la Cooperativa Artesanal de Aguadas ejecutaron un proyecto en torno hacia el repoblamiento de la iraca, en el cual se desarrollaron parcelas demostrativas donde los mismos artesanos cultivaban la iraca; además se realizaron talleres de rpiado y estufado de la fibra.

De este proyecto existen todavía artesanas que cultivan y extraen la fibra para consumo propio, entre ellas, Lindelia Medina (Vereda Los charcos) Nélida Salazar (Vereda El Edén), Graciela Gómez y Ana Joaquina Gómez (Vereda Alto Bonito), Olivia Salazar (Vereda La Clara).

Indagando con el Técnico agropecuario de la Umata, Rubiel Marín, dice que el mayor problema que tienen los agricultores para hacer cultivos de iraca, es que esta materia prima erosiona la tierra, por lo tanto recomienda sembrarla con Guineo o con Quiebrabarríos o con una maleza llamada “Beso”.

Debido a los pocos datos existentes registrados sobre el tema, se realizó una pequeña investigación con los Rapiadores de la paja que son actores importantes en este tema y estos fueron los resultados:

Nombre	Oficio	Cultivo	Corte de iraca semanal.*	Repobla el cultivo	Problemas con el cultivo
Albeiro Franco	Rapiador	No tiene. Compra la fibra de la finca de propiedad de Albeiro Franco.	Compra 5 pesos (aprox. 1600 cogollos). <sup>1</sup>	NO	La temporada de verano
Asdrúbal Arroyabe	Rapiador	1 hectárea cultivada	Corta 4 pesos (aprox. 1280 cogollos)	NO	La temporada de verano
Alcides Gonzáles	Rapiador	1 hectárea cultivada	Corta 3 pesos	Cada año	La temporada de verano
José Manuel López	Rapiador	No tiene	Compra 240 cogollos (Arma).	NO	La temporada de verano e invierno
Gilberto López	Rapiador	No tiene	Compra 1 peso (320 cogollos) en la vereda Peñazules	NO	Pagar la iraca

\* 1Peso=320 cogollos.

Como conclusión el mayor problema que tienen los Rapiadores es la temporada de verano donde se disminuye la cosecha de iraca. Si algunos tienen cultivos propios, son pocos los que vuelven a cultivar esta materia prima.

Muchos de ellos han dejado este oficio debido a que consideran que no es rentable extraer la fibra para venderla.

acuerdo con todo lo anterior, se hace el planteamiento de la siguiente propuesta:

- Involucrar tanto a artesanas como a los Ripiadores en el proyecto de repoblamiento. Además se pueden hacer programas de reforestación a partir de cultivos demostrativos en escuelas de formación agrícola, donde los niños y jóvenes participen activamente.
- Hacer el planteamiento de estrategias de participación comunitaria.
- Hacer paquetes educativos en cuanto a la sensibilización, educación, información y divulgación ambiental a través de diferentes medios de comunicación.
- Fortalecer el servicio social en educación ambiental.
- Apoyar programas universitarios, en donde los practicantes puedan formular y ejecutar programas en torno a este tema.

realizar un seguimiento que verifique cada uno de los pasos del proyecto y pueda garantizar la sostenibilidad del mismo.

## **LOGROS**

- Número de beneficiarios: 36 mujeres cabeza de familia.
- Elaboración de 5 muestras, en las cuales se experimentó con vapor para generar la “Doble pared” del tejido.
- Realización de 2 Talleres teórico prácticos: “Creatividad”, en el cual se explicó los conceptos y temas relacionados con el proceso creativo, y “Mercadeo”, en el cual se explicaron los siguientes temas: el mercado, el mercadeo, el producto, el cliente, la venta y exhibición.
- Tres jornadas de capacitación en una nueva técnica de tejido en rollo.
- Asesoría general en cuanto a calidad: acabados del producto, selección de la materia prima, puntadas uniformes, y remates.

## **CONCLUSIONES**

- La mayor aceptación de la práctica de esta técnica fue recibida principalmente por las artesanas más jóvenes de la comunidad. Las mujeres mayores asisten a las clases pero a la hora de aplicar lo aprendido no lo hacen debido a la necesidad que tienen de elaborar semanalmente el sombrero que de una u otra manera les aporta estabilidad económica, además que están acostumbradas a realizar una sola clase de producto y no se atreven a explorar nuevos conceptos.
- La técnica de tejido en rollo es relativamente nueva para las artesanas, por lo tanto la calidad de las piezas debe ser mejorada en la medida en que sigan practicando y desarrollando esta clase de productos.

## **OSERVACIONES Y RECOMENDACIONES**

- Se recomienda generar nuevos proyectos orientados hacia el rescate de las técnicas artesanales y capacitación en nuevas técnicas, pero dirigido hacia una población joven (niños y jóvenes).
- El doblado al calor fue un experimento que surgió aplicando la técnica del sombrero aguadeño a las nuevas piezas. Vale la pena seguir incorporando esta técnica ya que se pueden desarrollar nuevas propuestas en las cuales se juegue con la “Doble pared”.