

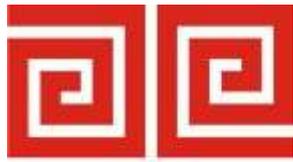


“FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER FASE II – 2017”

**Convenio No. ADC-2017-305
Suscrito entre la Cámara de Comercio de Bucaramanga Y Artesanías de Colombia S.A.**

**Segunda Fase del Proyecto Fortalecimiento y mejoramiento de la cadena Productiva del sector Artesanal en Santander 2017” con cobertura a las Provincias Comunera (Socorro, Guadalupe), Guanentá (San Gil, Curití, Barichara), Yariguíes (Zapatoca, Barrancabermeja), Soto (Bucaramanga, Floridablanca, Girón y Piedecuesta) y Vélez (Vélez y Barbosa)
Informe Final**

Bucaramanga, diciembre 2017



artesanías de colombia

Ana María Fries

Gerente General

Jimena Puyo

Subgerente de desarrollo

John Garcia

Articulador Regional Oriente

Lilian Amparo Contreras

Enlace Regional

Laboratorio de Diseño e innovación Regional Oriente.

Asesores:

Carolina Ramírez

Diseñador Industrial

Fabián Becerra

Diseñador Industrial

Lucía Viganego

Diseñador Industrial

Álvaro Hernández

Diseñador Industrial

Marcela Duarte

Diseñador Gráfico

Wilmark Jariht Castaño González

Profesional Comercialización

Yodishara Consuelo Medina

Profesional Comercialización

Alexander Rodríguez



Papel Digital
Profesional en Marketing digital

Carol Edith Valencia
Maestra Textil.



Edna Collazos Alarcón.
Coordinadora del Proyecto.
Cámara de Comercio de Bucaramanga

Natalia Cristina Camacho
Ejecutiva de Proyectos
Cámara de Comercio de Bucaramanga



Participación activa y agradecimientos

Gracias a las comunidades, personas, beneficiarios, instituciones y organizaciones que con su ayuda y participación, hicieron realidad este proyecto.

RESUMEN

El proyecto de “Fortalecimiento de la Competitividad y el desarrollo de la actividad Artesanal en el departamento de Santander Fase II – 2017”, se desarrolló desde campos como el diseño, producción y comercialización. A partir de los cuales se buscó generar impacto en 220 beneficiarios de cinco provincias: Soto, Guanentá, Comunera, Yariguies y Vélez, con 10 municipios, en donde cada uno de los profesionales realizó un trabajo de reconocimiento, capacitaciones, asesoría puntual y ejecución de la estrategia de comercialización. Se reforzaron las unidades productivas del territorio impactando la generación, mantenimiento o mejora de la calidad de vida de los artesanos, pudiendo acceder a nuevas oportunidades comerciales en mercados locales, regionales y nacionales

El proyecto permitió que la comunidad tuviera conceptos claros en diseño, comercialización y producción; y el desarrollo de la colección en la cual se fusionaron saberes y técnicas de los artesanos con el conocimiento de los profesionales. Fruto de este trabajo se presentó la colección denominada “Remembranzas 2018”, con 52 productos para “Expoartesano 2018, quedando en capacidad de producir y con conocimientos en temas de marca, propiedad intelectual, empaques, marketing y tendencias de diseño.

Se identificaron 853 artesanos en el departamento en 34 municipios en el levantamiento de línea base

Tabla de Contenido

Introducción

1. Diagnóstico

2. Diseño

- 2.1. Talleres de Creatividad y de Referentes
- 2.2. Talleres de Tendencias y Cultura material
- 2.3. Talleres de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial
- 2.4. Taller de tintes sintéticos para fique en el municipio de Curití:
- 2.5. Matriz de Diseño y Referentes.
- 2.6. Diagnóstico del territorio
- 2.7. Diseño y Desarrollo de nuevos Productos.
- 2.8. Beneficiarios y cadenas de proveeduría
- 2.9. Mejoramiento técnico
- 2.10. Rescates ancestrales
- 2.11. Colección 2017

3. Producción

- 3.1. Plan de producción guadua Barrancabermeja
 - 3.1.1. Caracterización del taller
 - 3.1.2. Identificación de procesos
 - 3.1.3. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.
 - 3.1.4. Caracterización y definición de la línea de producción
 - 3.1.5. Desarrollo de la viabilidad financiera y ambiental
 - 3.1.6. Factibilidad técnica
- 3.2. Plan de producción talla en pauche – zapatoca
 - 3.2.1. Caracterización del taller
 - 3.2.2. Identificación de procesos
 - 3.2.3. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.
 - 3.2.4. Caracterización y definición de la línea de producción
 - 3.2.5. Desarrollo de la viabilidad financiera y ambiental
 - 3.2.6. Factibilidad técnica
- 3.3. Plan de producción oficios de la madera Bucaramanga
 - 3.3.1. Caracterización del taller

3.3.2. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.

3.4. Plan de producción mota de fique Curití

3.4.1. Caracterización del taller

3.4.2. Identificación de procesos

3.4.3. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.

3.4.4. Caracterización y definición de la línea de producción

3.4.5. Desarrollo de la viabilidad financiera y ambiental

3.4.6. Factibilidad técnica

4. Levantamiento de la línea base

5. Comercialización

5.1. Muestra artesanal itinerante

5.2. Promoción.

5.3. Participación en eventos feriales del orden regional

5.3.1. Exhibición feria ganadera socorro noviembre 2017

5.3.2. Exhibición parque nacional del Chicamocha – Panachi

5.3.3. Exhibición Parque Principal Zapatoca

5.3.4. Exhibición en Navifest – Cenfer

5.3.5. Exhibición Centro Comercial El Puente San Gil

5.4. Actividades Complementarias Desarrolladas

5.4.1. Taller de Marketing Digital.

5.4.2. Difusión y Divulgación de Signos Distintivos.

5.4.3. Marcas

5.4.4. Taller de Propiedad intelectual

5.5. Participación en eventos feriales Nacionales.

5.6. Resumen Resultados Comerciales

5.7. Gestión ante entidades públicas y/o privadas

6. Conclusiones

7. Limitaciones y Dificultades

8. Recomendaciones y sugerencias

Introducción

El proyecto tuvo como propósito fortalecer la actividad artesanal de los municipios del área metropolitana de Bucaramanga (Girón, Piedecuesta y Floridablanca), Barbosa, Barichara, Barrancabermeja, Curití, El Socorro, Guadalupe, San Gil, Vélez y Zapatoca, que integran las cinco (5) provincias del departamento de Santander, mediante la ejecución de actividades de asistencia técnica integral relacionadas con el levantamiento de la línea de base, producción, diseño y comercialización, buscando fortalecer la competitividad, el patrimonio cultural y turístico y el desarrollo de la actividad artesanal en el departamento.

Con el fin de darle continuidad al trabajo realizado en el 2016 y reforzar los resultados del mismo, a través de un segundo nivel de atención, para fortalecer y dar sostenibilidad a la actividad artesanal tradicional, incluyendo a los maestros artesanos y visibilizar los valores de los oficios tradicionales de las artesanías emblemáticas del departamento, en contextos comerciales justos y responsables socialmente Artesanías de Colombia S.A. en convenio con la Cámara de Comercio de Bucaramanga adelantó el proyecto de “Fortalecimiento de la Competitividad y el desarrollo de la actividad Artesanal en el departamento de Santander Fase II – 2017”, que a su vez se enmarcó en otros proyectos de ambas instituciones como Fortalecimiento y mejoramiento de la cadena productiva del sector artesanal en Santander, Empoderarte 2017y Ampliación de la Cobertura Geográfica y Poblacional, realizando un reconocimiento del trabajo artesanal en cinco provincias de Santander, donde se desea fomentar la producción y venta de artesanías con un enfoque contemporáneo, recuperando las técnicas y oficios ancestrales.

El fin último del proyecto es mejorar la calidad de vida de las personas que se dedican al oficio artesanal por medio del desarrollo de nuevos productos, capacitando la población en la aplicación de tendencias de diseño, de costeo y comercialización de productos, mejoramiento de técnicas de producción, dotándolos de nuevas técnicas, diseños y formándolos en aspectos básicos de marketing digital, lo que sin duda redundará en el crecimiento de ellos como personas y potenciales empresarios.

Alcances

El proyecto de fortalecimiento y mejoramiento de la cadena productiva del sector artesanal en Santander, Empoderarte 2017, generó un impacto en las comunidades artesanales de Santander y una estrategia que permitió implementar por medio de los

laboratorios de diseño, una mejora tanto en los procesos productivos del sector artesanal como en los resultados que se obtienen de las técnicas y oficios de los artesanos de la región; la implementación de una estrategia de comercialización local en diferentes escenarios considerados potenciales, la introducción en conceptos de marketing digital como parte fundamental de la comercialización en el mercado actual, divulgación y difusión de los signos distintivos del departamento, apoyo para la participación de artesanos en EXPOARTESANÍAS 2017 y EXPOARTESANO 2018 y el registro y mejoramiento gráfico de once (11) marcas individuales.

1. Levantamiento de línea base: Se identificaron nuevos actores de la cadena de valor de la actividad artesanal en municipios no caracterizados anteriormente, el resultado fue de: 853 artesanos en el departamento en 34 municipios: Aratocha, Barichara, Barrancabermeja, Betulia, Bucaramanga, Cepita, Cerrito, Charalá, Confines, Coromoro, Curití, Floridablanca, Girón, Guadalupe, Málaga, Mogotes, Ocamonte, Oiba, Onzaga, Palmar, Palmas del Socorro, Páramo, Piedecuesta, Pinchote, San Gil, San Joaquín, Santa Bárbara, Simacota, Socorro, Suaita, Tona, Valle de San José, Villanueva y Zapatoca, según resultados presentados hasta el 30 de noviembre del presente año.

2. Producción y calidad: La nueva fase de atención en este módulo, se centró en la identificación de las capacidades de producción y el mejoramiento de las condiciones de los talleres artesanales, dando mayor eficiencia a los tiempos de producción, mejora del costeo de producción, garantizó la proveeduría de materias primas y fortalecimiento del componente tecnológico de las unidades productivas artesanales, esto se logró a través de las asesorías puntuales en mejoramiento de técnicas realizadas por el equipo de diseño.

3. Diseño y desarrollo de producto: A través del desarrollo de bloques de talleres en diferentes temáticas de diseño, se logró el fortalecimiento en conceptos como: tendencias 2017 -2018 aplicados a los productos artesanales de Santander, talleres de referente de producto buscando elementos identitarios que rescaten la cultura santandereana y sus tradiciones, creando una colección compuesta por 52 productos, inspirada en sus manifestaciones, aumentando el trabajo de co-diseño iniciado el año anterior.

4. Comercialización: Dentro del componente comercial se implementó una estrategia de comercialización local denominada “Muestra artesanal itinerante”, contando con la participación de al menos 25 artesanos beneficiarios del proyecto, con producto desarrollado en la fase 2016, actualizado en tendencias 2017, en escenarios considerados potenciales por su reconocimiento turístico. A demás se logró introducir a los beneficiarios en conceptos básicos de marketing digital como una herramienta para

la comercialización en el mercado actual.

En cuanto a la implementación y consolidación de los signos distintivos como marcas colectivas y denominaciones de origen de Santander, se realizaron estrategias de promoción y divulgación de estas relacionadas con su origen, involucrando las oportunidades turísticas en cada caso en el marco de EXPOARTESANÍAS 2017. Por último se logró realizar el proceso de mejoramiento gráfico y el registro de once marcas individuales ante la SIC.

Antecedentes

En cumplimiento con su misión institucional, ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A. ha liderado una estrategia nacional, dirigida al aumento de la cobertura poblacional y geográfica, a través de la descentralización de la oferta de sus servicios, la potencialización de capacidades locales y regionales, y la optimización de recursos para el fortalecimiento de la actividad artesanal en todo el país a través de proyectos que integren las iniciativas institucionales, los entes territoriales y las organizaciones de naturaleza pública y privada en las regiones, para fortalecer la actividad artesanal en cada uno de los departamentos.

Por ello, con el fin de cumplir con esta estrategia Artesanías de Colombia busca aliarse de manera estratégica con entidades que cuenten con amplia experiencia en el trabajo con la región, por lo cual se realizó un convenio entre Artesanías de Colombia y la Cámara de Comercio de Bucaramanga para la puesta en marcha del Fortalecimiento y Mejoramiento de la Cadena del Sector Artesanal en el Departamento de Santander, que en su fase I benefició a 445 artesanos de 16 municipios de Santander (Oiba, El Socorro, Concepción, Barichara, Curití, Charalá, Mogotes, Encino, San Gil, Barrancabermeja, San Vicente de Chucurí, Zapatoca, Bucaramanga, Girón, Barbosa y Vélez).

Dicha intervención generó impactos importantes para el sector artesanal, ya que los beneficiarios se pudieron fortalecer en los componentes de: diseño, producción, comercialización, desarrollo humano y desarrollo empresarial; además se diseñaron 86 productos nuevos en diferentes líneas y oficios, 101 referencias para la participación en Expoartesanías 2016, 55 productos prototipados y desarrollados, también se logró el registro de 43 marcas individuales y 1 marca región registrada ante la SIC, además de 7 marcas asociativas tramitadas.

1. Diagnóstico

Teniendo en cuenta el diagnóstico realizado en la primera Fase del proyecto ejecutada en el 2016, en donde se identificó que la división política del departamento no correspondía a la forma en que se encontraban distribuidos los diferentes oficios artesanales y el acceso a las materias primas; sumado a esto dentro de una misma provincia se encontraban municipios con diferencias sociales y geográficas muy grandes que dificultaban la homogeneización del trabajo para las propuestas de diseño; por ello el equipo desarrolla un diagnóstico basado en el estado actual con miras a determinar el plan de trabajo más adecuado para los diferentes componentes.

Este hecho es tomado como herramienta para el proceso de diseño en la fase uno y retomado en la fase dos, sin embargo, los formatos se diligencian respetando la división política y se genera la caracterización. Se encuentra una comunidad artesanal más fortalecida, abierta y dispuesta a aprender a pesar de la época del año y el poco tiempo de ejecución del proyecto en la nueva fase. Se percibe sin embargo más asociatividad, al ver casos de éxito individuales y grupales como el de Curití, de esta forma la comunidad visualiza que si es posible mejorar y tener un buen producto que genere ingresos para su economía.

Los resultados obtenidos en el proyecto en su primera fase, hicieron que varias entidades públicas y privadas de nivel local y departamental, voltearon su vista hacia la comunidad artesanal, destinando recursos y esfuerzos para apoyar al sector. La transferencia de conocimiento empieza a presentarse poco a poco, siendo estimulada por la Cámara de Comercio de Bucaramanga desde sus diferentes seccionales, mediante el apoyo a artesanos, con la voluntad de transmitir sus saberes para así aumentar la población con conocimientos artesanales en oficios tradicionales. Del mismo modo la Gobernación de Santander, genera un apoyo económico para que los artesanos puedan tener un lugar y puedan asistir a las ferias. Sin embargo aún existen muchos aspectos a mejorar como: la búsqueda del beneficio particular, la falta de formalidad empresarial, el desconocimiento del uso de herramientas digitales como parte de la herramienta de comercialización; por ello, requieren un fortalecimiento a fondo para que el sector continúe avanzando por buen camino.

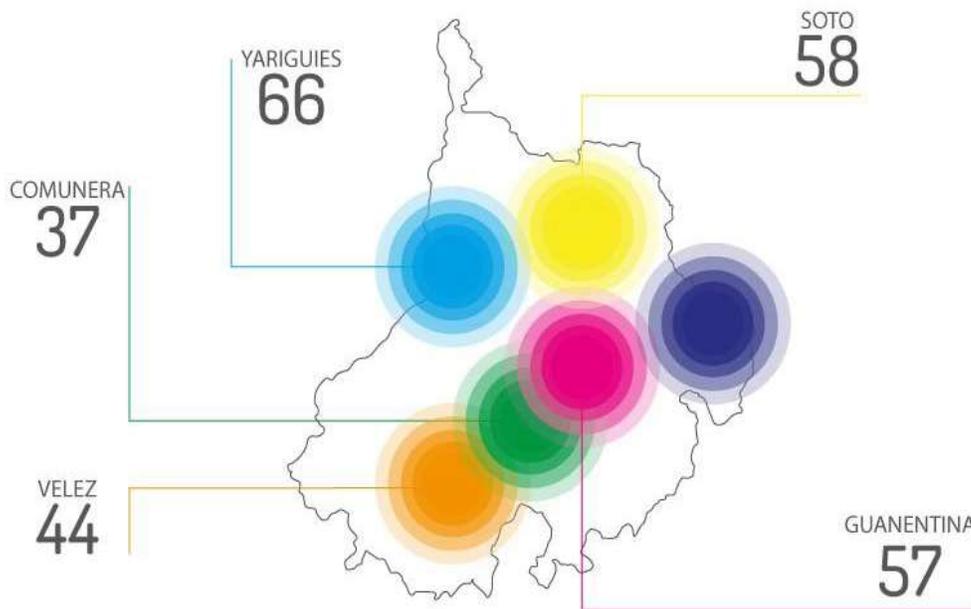
Con el fin de generar un impacto medible en el sector, se determinó la pertinencia de desarrollar el proyecto con menos componentes con respecto a la primera fase, pero con la intención clara de avanzar en el objetivo general, que es mejorar los ingresos de la comunidad, fortalecimiento y actualización de conocimientos en diseño y técnicas de

producción; para ello, se establece el componente de diseño y producción, además el de comercialización y propiedad intelectual.

Es importante destacar que al identificarse pocas comunidades artesanales del departamento que se encuentran organizadas o en proceso de asociación se validó los municipios contaban con mayor estructura asociativa e intención de producto para priorizarlos y enfocar el desarrollo: Curití, Piedecuesta, Barbosa, Vélez, Barrancabermeja, Zapatoca y Barichara.

En base a lo anterior, el equipo de diseño se dividió estratégicamente para cubrir todo el territorio priorizando los municipios nombrados anteriormente; los diseñadores tienen como base su zona establecida, para de esta manera atender mejor a la población optimizando el tiempo y el trabajo con los beneficiarios.

La población artesanal del Departamento de Santander para la segunda fase teniendo en cuenta los 10 municipios atendidos está distribuida como podemos ver en la siguiente ilustración:

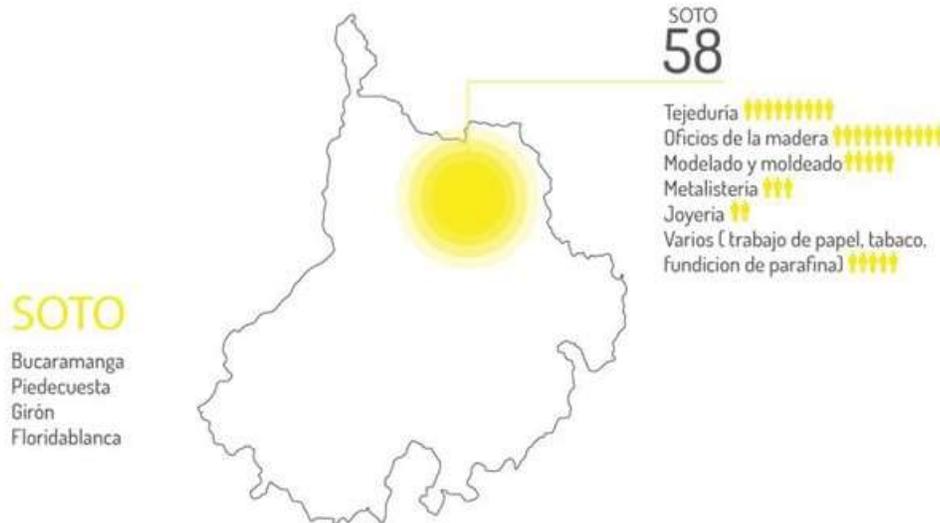


De una base de 262 beneficiarios, se esperó que fueran asistentes a los talleres y fortalecidos, de los cuales el 79% son mujeres, mientras que sólo el 21% son hombres, adicionalmente es de resaltar que el oficio predominante del departamento es la tejeduría representado por el 64% de los artesanos dedicados directa o indirectamente en este oficio y que la meta del proyecto es beneficiar a 220 artesanos, de los cuales se tienen en este momento 190 beneficiados.

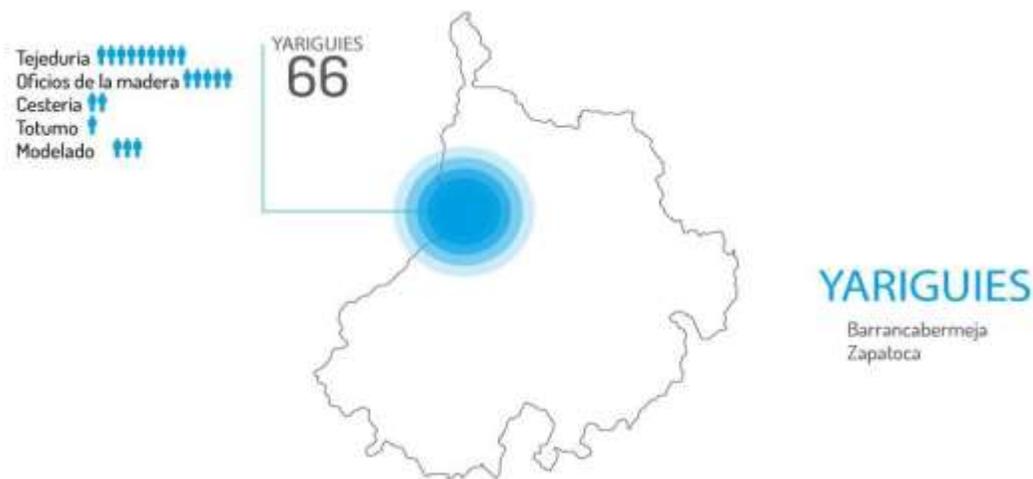
La provincia de Guanentá, es la provincia que se caracterizó por mostrar

proporcionalmente el mayor número de tejedores, representando el 80% de la totalidad de sus oficios artesanales; a continuación se encuentran los oficios de la madera con un 14% de participación en la escena artesanal y se caracteriza principalmente por el dominio de la talla, el torneado y el maquinado.

Finalmente un 22% de varios oficios, entre los cuales encontramos, trabajo en cuero, bocado artesanal, moldeado y modelado, de la cerámica, etc.



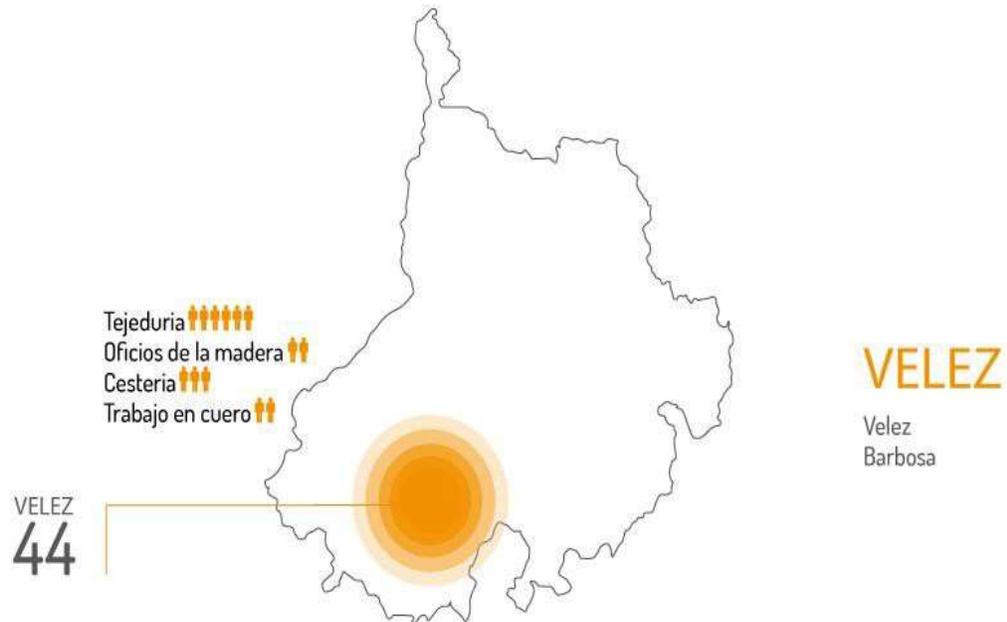
En la provincia de Soto se identifican 58 artesanos; el 37% dedicados a los oficios de la tejeduría, 18% en los oficios de la madera; 10%, desarrollan el moldeado y el modelado, el 6% correspondiente se dedican a la metalistería, y por último, con un 23% diferentes oficios artesanales.



En la provincia de Yarigües se identifican 66 artesanos; siendo los tejedores de crochet, bordadoras y tejedoras de atarraya un poco más de la mitad de la muestra, equivale al 52%, el 18% se dedica a los oficios de la madera; y por último, con un 30%,

se dedican a diferentes oficios artesanales.

En la provincia de Vélez se identificaron 44 artesanos; 71%, más de la mitad de la muestra, dedicada a los oficios de la tejeduría, y el 29% restante, dedicados a diferentes oficios artesanales, entre oficios de la madera, cestería y trabajo en cuero.

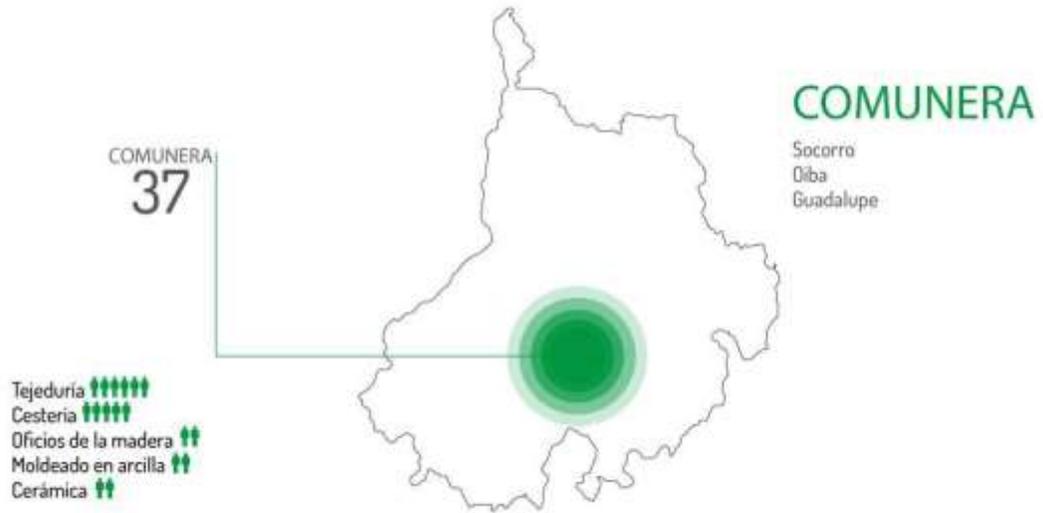


En la provincia Guanentina, se ubicaron 60 artesanos; siendo más de la mitad de la muestra, 49 de ellos se dedican a los oficios de la tejeduría, equivalen al 82%; el 8% que equivale a 5 artesanos, se dedican a los oficios de la madera; y por último, 4 o sea, el 7% a oficios de la cerámica, y con un 3% de la población de la muestra, equivalente a 2, a la metalistería.



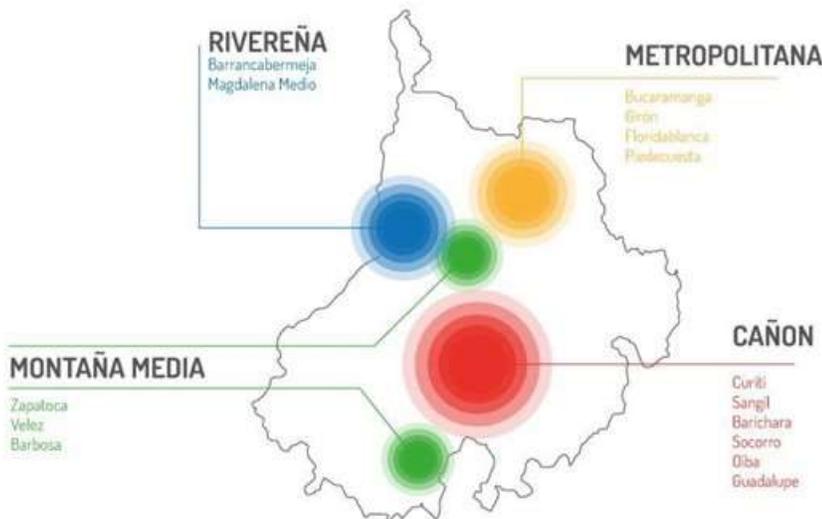
En la provincia Comunera se ubicaron 37 artesanos; los cuales el 56% se dedican a los

oficios de la tejeduría; 32% se dedican a los oficios de la madera; el 8% a la alfarería, y por último, el 4% equivalente a la ceramista.



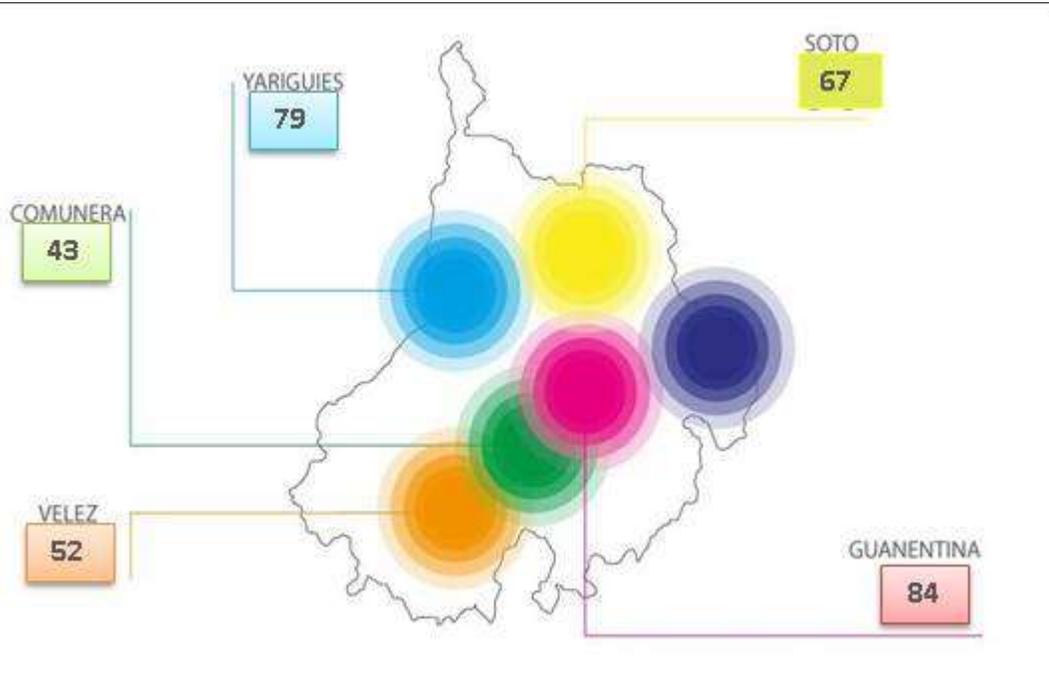
El equipo de diseño, retomando el trabajo de la Fase 1 del proyecto, toma la decisión de mantener el departamento dividido por territorios, con el objetivo de establecer una identidad más fuerte y consolidar unos acentos que permitan que los artesanos continúen construyendo su cultura material a partir de elementos claros.

De esta manera se establece la división por territorios, para facilitar la generación de la paleta de colores y la aplicación de referentes a los productos, mediante los acentos que les otorgaran una identidad más clara así:



Al finalizar el proyecto, se lograron beneficiar un total de 325 artesanos que participaron

en diferentes talleres grupales y asesorías puntuales definidas en los componentes del programa; resultado de los procesos de convocatoria a los diferentes talleres impartidos a lo largo de las 5 provincias.



2. Diseño

El proyecto se desarrolla dentro de una metodología de co-diseño, por medio de la cual se propone la exaltación de las capacidades de los artesanos orientadas bajo los atributos del producto y las nuevas tendencias de diseño y producción.

El trabajo inicial se enfoca en un corto proceso de reconocimiento del territorio por medio de observación, fotografías, recorridos y conversaciones con personas de la región. Esto con el fin de tener información objetiva para la creación de la matriz de diseño, para la propuesta de referentes y el desarrollo de patrones.

Se continúa luego con un trabajo inicial de talleres y capacitaciones en los cuales se tratan temas de:

- Taller de referentes
- Taller de creatividad
- Tendencias de diseño
- Taller de cultura material
- Taller de identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje e imagen de la presentación comercial.
- Taller de tintes sintéticos para la comunidad de Curití.
- Fortalecimiento productivo personalizado

Estos talleres se realizan con el fin de mostrar cuál es el fin de aplicar el diseño en la artesanía y de contextualizar a los artesanos en nuevas formas de ver sus productos y de aplicar los oficios que manejan.

Al tener identificados los artesanos y su oficio, se pasa a una fase de reconocimiento de los talleres o espacios de trabajo. Esto con el fin de conocer mejor la técnica y el proceso productivo que manejan, de forma que se puedan aportar mejoras que hagan el trabajo más eficiente.

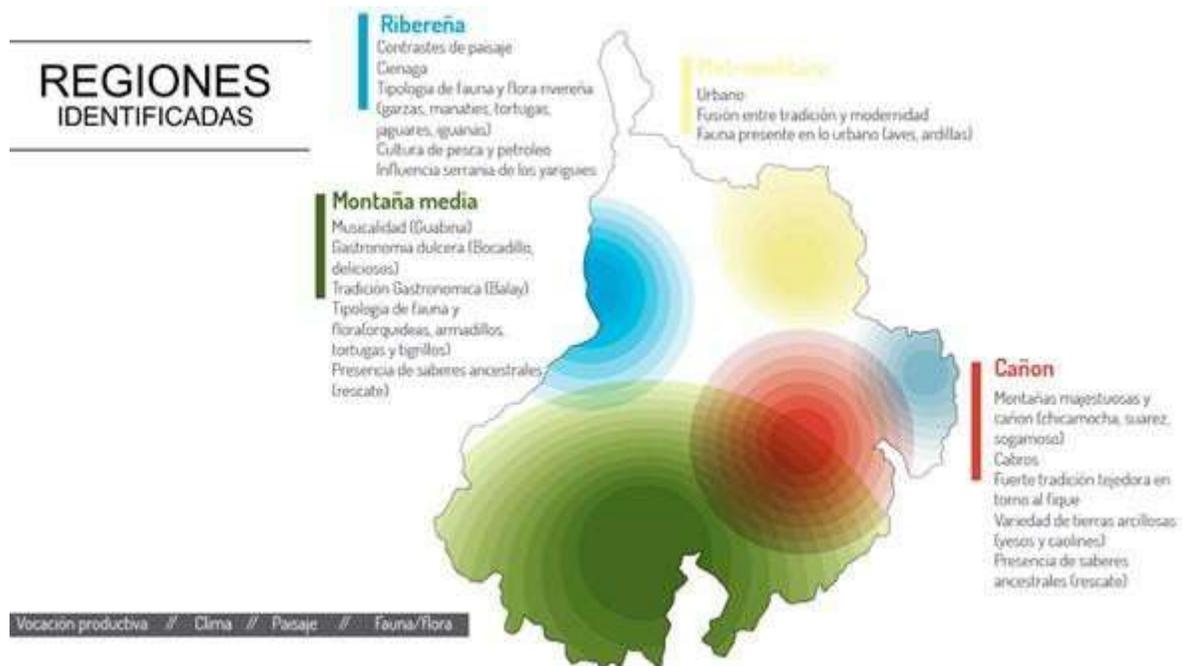
Luego de esto va a ser posible tener claridad sobre las fortalezas y debilidades de cada beneficiario, siendo factible trabajar en tareas de mejoramiento y en pruebas para el desarrollo de posibles productos. Ya en esta fase inicia el trabajo de diseño entre el artesano y el diseñador, por medio de un diálogo entre el planteamiento de productos y las posibilidades de realización.

Gracias a este diálogo y a las pruebas realizadas se trabaja a continuación en las

propuestas de diseño, las cuales se presentan al artesano y al diseñador líder por medio de bocetos, fotografías y finalmente prototipos. Es importante recordar que siempre se debe tener en cuenta la opinión y las recomendaciones de los artesanos y que el diseño se debe generar en conjunto con el, con el fin de proponer productos que sean acordes a la técnica y a la capacidad productiva de cada quién. Al ser aprobados estos productos quedan listos para iniciar su producción, que iniciará en el año 2018.

Se plantea una nueva distribución territorial. Dicha distribución tuvo en cuenta la vocación productiva, el clima, el paisaje, la fauna y la flora, dando como resultado las siguientes regiones:

El desarrollo de talleres fue el punto de partida para el inicio del proyecto, se realizaron con base en la necesidad de las comunidades y de estos surgieron los diferentes ítems para el desarrollo de este proyecto.



2.1. Talleres de Creatividad y de Referentes

Se realizaron con el fin de enseñar el proceso creativo que se debe tener en cuenta a la hora de diseñar y se puso a prueba a los asistentes con dos actividades de diseño de producto combinando técnicas y oficios, lo cual generó resultados favorables para partir en el desarrollo de varios productos novedosos.

Como resultado final se vio un interés de los artesanos por entender oficios que no manejan y complementarlos con sus oficios tradicionales siendo así un punto de partida

para la innovación y la creación de nuevas líneas de producto.



Taller Creatividad y Referentes Socorro Foto de: Álvaro Hernández. 2017

En primera medida este espacio buscaba enseñar los conceptos básicos de los diferentes referentes que se pueden encontrar y aplicar, luego de lo cual la intención era indagar sobre las costumbres y tradiciones de la región, permitiendo al equipo de diseño ubicar referentes geográficos, ancestrales, culturales, formales y técnicos. Esto se hizo gracias a una actividad de preguntas rápidas en las cuales se recolectaba información para encontrar referentes de una forma dinámica y se les mostraba a ellos como, aunque lo supieran, tenían todos una identidad que los llevaba a dar respuestas similares a una misma pregunta. Este taller fue útil tanto para los participantes como para el equipo, dado que los artesanos pudieron conocer una parte del proceso de diseño que les permite encontrar formas y texturas en los elementos de su entorno y para el proyecto fue útil como apoyo para definir los referentes que se emplearían este año.



Taller Creatividad y Referentes Barbosa Foto de: Álvaro Hernández. 2017

Debido al amplio número de referentes en Santander se realizó este taller enfocado a los artesanos en definir los referentes de sus municipios para así tener claridad de los productos que desarrollan y poder afianzar más el tema de raíces.

Con esto se pudo generar un conocimiento más amplio por parte de los artesanos de sus propios referentes y cómo sacar provecho de ellos por medio de los productos que

realizan.

El taller dio como resultado un conocimiento más profundo de los referentes que representan a la región y como aplicarlos a los productos por medio de las técnicas y oficios.



Taller Creatividad y Referentes Zapatoca. Foto de: Fabián Becerra. (Zapatoca, 2017)

2.2. Talleres de Tendencias y Cultura material

En este taller se desarrolló el tema de estructuras delicadas como base para la fundamentación de los productos a tomar referencia, debido al impacto que las tendencias generan en el mundo, con el fin de concientizar y enfocar al artesano al desarrollo de productos acordes a las tendencias sin dejar a un lado el diferenciamiento artesanal con sus técnicas y oficios.

Además se realizó una dinámica en la cual el artesano propondría diferentes elementos partiendo de su técnica y oficio y realizando diferentes bocetos que generaría dentro de la colección 2018 con las tendencias de este año.



Taller de Tendencias y Cultura material, Área Metropolitana de Bucaramanga 17 noviembre. Foto de: Carolina Ramírez. (Bucaramanga, 2017).



Taller de Tendencias y Cultura material. Barbosa

En cuanto al tema de cultura material, se referencio el territorio tanto su red de recursos como de saberes para el conocimiento y la relación entre el artesano y el territorio que lo rodea.

Esta actividad trae a colación los objetos y los oficios que se han ido perdiendo a medida que pasa el tiempo, la idea es traer todos esos elementos y hacer notar que forman parte de la historia y de la cultura de cada municipio, de esta manera y teniendo claro cuáles son, se hace un análisis para plantear posibles rescates o para buscar a esas personas que tal vez aun conocen de esos saberes.



Taller de Tendencias y Cultura material. Barrancabermeja

El resultado siempre está rodeado de recuerdos positivos y añoranzas de tiempos mejores donde las personas recuerdan sus raíces y que hubo tiempos artesanales que han desaparecido.

A parte de este tema se trató el análisis del objeto y como se puede valorar por medio de su estructura, función y estética, una herramienta fundamental para que el artesano evalúe su producto y pueda tener un mejor proceso productivo desde el inicio hasta la finalización de su producto.



Taller de Tendencias y Cultura material, San Gil. Foto de: Lucía Viganego. (San Gil, 2017).



Taller de Tendencias y Cultura material. Socorro



Taller de Tendencias y Cultura material. Vélez

2.3. Talleres de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial

Los talleres se realizaron en un promedio de 2.5 horas, explicando conceptos y procedimientos referentes a la identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial de sus productos, se resolvieron dudas y se realizó asesorías individuales a cada artesano sobre su marca y empaque con lineamientos y referencias para su desarrollo y perfeccionamiento.



Taller de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial, Barrancabermeja, 12 diciembre. Foto de: Marcela Duarte. (Barrancabermeja, 2017).



Taller de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial, Foto de: Marcela Duarte. (Zapatoca 2017).



Taller de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial, (Vélez 2017).



Asesorías personalizadas en Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial (Vélez 2017).



Taller de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial, (Socorro 2017).



Taller de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial, (San Gil 2017).



Taller de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial, (Barbosa 2017).



Taller de Identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial, (Área Metropolitana de Bucaramanga 2017).

2.4. Taller de tintes sintéticos para fique en el municipio de Curití:

El objetivo de este taller fue cualificar a los artesanos del municipio de Curití Santander en técnicas de tintorería con tintes sintéticos, de acuerdo con la siguiente metodología:

Primera parte:

Tendencias, Fibras textiles y teoría del color

Actividades:

- Charla Magistral sobre tendencias
- Charla magistral sobre fibras textiles
- Identificación físico químicas de fibras textiles naturales (taller)
- Taller de teoría del color aplicable a fibras textiles en procesos de tintorería

Actividad desescolarizada:

- Consolidación de las fichas técnicas resultado del taller para elaboración de portafolio de color

Segunda parte:

Inmersión a la tintorería

Actividades:

- Actividad colaborativa revisión de portafolio (resultado taller de color)
- Charla magistral sobre colorante sintético y su relación con las fibras naturales
- Charla magistral sobre colorantes y auxiliares textiles
- Charla manejo de curvas de temperatura
- Taller de tintorería

Actividad desescolarizada:

- Consolidación resultado del taller para conformación de portafolio de muestras de color

Tercera Parte: Inmersión a la tintorería

- #### Actividades:
- Taller de tintorería segunda parte,
 - Revisión de resultados
 - Recomendaciones y evaluación de las actividades
- #### Actividad desescolarizada:

- Elaboración de cuadernillo de tintes (responsable cada participante)





2.5. Matriz de Diseño y Referentes.

La matriz es la herramienta que sirve como punto de referencia para el equipo de diseño al momento de desarrollar productos. Esta contiene información sobre referente geográfico, cultural, gastronómico, así como colores, materiales, patrones y técnicas de la región. Allí se sintetiza la información de todo el equipo de forma que el resultado

final sea la unión de todos los municipios de Santander, dando importancia a las características más relevantes, de modo que se pueda tener clara la identidad del departamento.

Con el fin de realizar una matriz de diseño acorde con la región se hizo un trabajo de observación (fotografías, experiencias, conversaciones) de la comunidad y de los municipios por parte de cada diseñador, con el fin de plasmar la identidad individual en la matriz general. A modo de complemento se hizo un trabajo de investigación con la comunidad en el taller de referentes, en el cual se indagaron temas de costumbres, paisajes, colores y materiales. Este ejercicio nos ayudó a encontrar los referentes que se aplicarían luego en el desarrollo de la matriz:

- Referente geográfico: Páramo de Santurbán
- Referente natural: Fique
- Referente traje típico: Falda veleña
- Referente objeto emblemático: Tiple
- Referente gastronómico: Sancocho
- Referente gastronómico: Cacao
- Referente animal emblemático: Paujil de pico azul

A partir de cada uno de los referentes se hizo un trabajo de abstracción, del cual se extrajeron patrones y formas para aplicar a los productos de la colección.

Finalmente se proponen las líneas de productos para la nueva colección y los artesanos en capacidad de desarrollar cada uno de estos.

La matriz es una fuente valiosa al momento de diseñar, dado que la colección se aprecia como una familia y nos permite manejar una misma línea entre todo el equipo de diseño.



Matriz de diseño 2017

2.6. Diagnóstico del territorio



METROPOLITANA

Este territorio comprende Bucaramanga, Girón, Piedecuesta, Floridablanca y se caracteriza por lo urbano, fusión entre tradición y modernidad y fauna presente en la ciudad (aves, ardillas, etc). Predominan los colores blancos, amarillentos y grises pues está presente a través de la arquitectura y la línea del tiempo de la misma en la ciudad, las dinámicas activas y la temperatura.

Bucaramanga:

Junto con el título de capital de Santander, Bucaramanga ostenta los títulos de capital de la provincia de Soto y del núcleo de desarrollo provincial metropolitano. Está ubicada al nororiente del país sobre la Cordillera Oriental, rama de la Cordillera de los Andes, a orillas del Río de Oro. Está rodeada por los municipios de Girón, Floridablanca y Piedecuesta, con los cuales se conforma el Área Metropolitana de Bucaramanga. Los sectores de la economía ordenados de acuerdo a su participación dentro de la economía de la ciudad son comercio, servicios e industria, destacándose la industria de calzado, asimismo, la economía del Área Metropolitana de Bucaramanga representa la quinta mayor del país.

Girón:

El municipio de San Juan de Girón está ubicado a 9 km de Bucaramanga, hacia el sur. Girón hace parte de la Red de Pueblos Patrimonio de Colombia. Una de las razones por las que la llamada 'ciudad blanca' pertenece a esta lista es el buen estado en que se han conservado las 46 manzanas de su zona colonial, donde casas de los siglos XVI, XVII y XVIII y calles empedradas ayudan a que los visitantes hagan un viaje en el tiempo en la que por muchos años el cultivo del tabaco ha sido la principal actividad e

inspiración artesanal.

La tradición tabacalera es marca de este pueblo santandereano, sin embargo, por la ley antitabaco y las crecientes campañas prohibitivas, la fuerza del sembrador y la pericia del artesano se han volcado hacia otras formas y materias. En barro, madera, cuero, fique y semillas.

La mayoría de artesanos tiene sus talleres en barrios retirados del centro histórico, por eso, suelen congregarse los domingos en la plazoleta de las Nieves, mientras que en la casa de la cultura se ha creado una vitrina permanente de exhibición y venta. La sede de la Cámara de Comercio, costado oriente del parque principal, es un punto clave de información sobre los artesanos y sus productos.

Floridablanca:

Es uno de los tres municipios más importantes del Departamento de Santander, se encuentra en conurbación con la ciudad de Bucaramanga y pertenece a su área metropolitana. Floridablanca es conocida por sus obleas, su turismo, sus parques, sus centros comerciales, sus clínicas, su educación de calidad y ha sido polo del progreso de la región durante los últimos años.

Piedecuesta:

Se encuentra a 17 km de Bucaramanga, formando parte de su área metropolitana. En su extensión territorial observamos una alterada geografía que nos ofrece un sinnúmero de valles, mesetas, montañas y colinas, accidentes territoriales que nos presentan una variada climatología, pasando del radiante sol de pescadero a la neblina del páramo de Juan Rodríguez.

La agricultura es el principal pilar de la economía piedecuestana. Debido a la variedad del relieve y por consiguiente a los pisos térmicos, existe diversidad de productos. La elaboración de tabaco y panela, la industria del fique, alfarería y del cuero además de la talla en madera son algunos de los principales oficios que se destacan en este municipio.



CAÑÓN

Se incluyen en este territorio Curití, San Gil, Barichara. Se destacan sus montañas majestuosas, el cañón, los ríos (Chicamocha, Suárez, Sogamoso), los cabros. Existe una fuerte tradición de tejedores en torno al fique, variedad de tierras arcillosas para la labor de la alfarería (Yesos y caolines) y presencia de saberes ancestrales (Rescates).

Es la zona más turística del departamento gracias a su riqueza geográfica, cuenta con un clima que resulta muy atractivo para los visitantes internacionales, que lo identifican como un destino al cual pueden llegar a disfrutar desde un plan de vacaciones tranquilas hasta la aventura total.

Esta región es una de la más fuerte en cuanto al conocimiento de técnicas, identidad y capacidad productiva. La actividad principal es la fabricación de productos a partir de fique, material que se usaba en un inicio para la fabricación de costales para café, pero que se ha ido adaptando a las diferentes necesidades del mercado y hoy en día es una de las opciones principales en cuanto a artesanías en Santander.

El municipio que concentra la mayoría de artesanos que trabajan el fique es Curití, ubicado en el centro-oriente del departamento, a 90 km de Bucaramanga. El trabajo de sus habitantes se basa en el cultivo, producción y comercialización de fique y productos derivados de este, tradición que viene desde los ancestros Guane. Dentro de los artesanos que trabajan esta fibra se han venido creando diferentes asociaciones para el desarrollo de una marca colectiva llamada Fique de Curití, además del desarrollo de la denominación de origen. Por medio de estos procesos se busca generar exclusividad de los productos que se fabrican en la región y la materia prima que se usa para estos.

El oficio predominante es la tejeduría, la cual ha alcanzado niveles altos de desarrollo y ha permitido el crecimiento empresarial de varios artesanos. Los municipios trabajados fueron: Curití, San Gil y Barichara.

San Gil:

Los municipios se encuentran cerca unos de los otros, los recorridos van desde los 15 minutos hasta una hora por carretera, lo cual permite un flujo de productos de diferente naturaleza; sin embargo, todas las carreteras convergen en San Gil, razón por la cual se convierte en un puerto importante para el sector y es catalogada como la capital turística del departamento, en cuanto a los oficios artesanales presentes en este municipio se encuentran, la tejeduría en telar vertical, tejeduría en pita, trabajo con mota de fique y joyería en piedras.

Curití:

A 15 minutos vía a Bucaramanga, con un desvío en el ramal, encontramos Curití, un municipio que se formó a partir de la dotación de tierras de resguardo a una comunidad de indígenas Guane, razón por la cual el oficio de la tejeduría es tan fuerte y además está en el centro de 39 veredas donde existen cultivos de fique de los cuales se proveen durante todo el año. En cada casa de este municipio hace algunos años se podía encontrar un telar horizontal, su arquitectura está dispuesta en pro de la producción de sacos de fique, sin embargo el tipo de producto a venido cambiando con el paso de los años. Es un municipio de tradición tejedora en el que se encuentran todas las técnicas y es de resaltar la asociatividad y la capacidad de respuesta que han logrado consolidar con los años. Existen empresas que cuentan con una buena infraestructura, tales como ECOFIBRAS y AREAGUA, además crearon ASTECUR, una asociación que les ha permitido crecer y obtener la mirada de entes externos, para generar certificaciones de calidad y una marca colectiva.

Barichara:

Es un lugar donde hay una gran concentración de conocimiento, como tradición tiene el oficio de la piedra tallada, sin embargo en este momento se ha convertido en un problema de salud pública, debido al alto índice de mortalidad presentado por los talladores por aspirar las partículas provenientes de dicha labor, razón por la cual el oficio está desapareciendo. Se propone entonces una labor de mejoramiento de puestos de trabajo, con el fin de concientizar a estos trabajadores sobre la importancia de usar máscaras de protección al momento de realizar su ocupación.

Encontramos además un saber ancestral presente en una comunidad en una finca en la vereda Guanentá, su matrona se llama Ana Feliza Alquichire, su oficio es la alfarería y su técnica el modelado por rollos. La preparación de la materia prima es una selecta composición de materiales de la zona, en la cual el barro traído de la falda de la montaña se deja curar durante dos días con buen sol, y luego se le adiciona piedra

volcánica triturada, generando una pasta que soporta la quema a cielo abierto, haciendo que los productos se puedan usar para la cocción de alimentos.



RIBEREÑA

Este territorio está situado en la provincia de Yariguíes, comprende la zona del Magdalena Medio que abarca el departamento, Barranca, El Llanito y San Rafael de Chucuri. Se encuentran contrastes de paisaje, Ciénaga, tipología de fauna y flora ribereña (garzas, manatíes, tortugas, jaguares, iguanas), cultura de pesca y petróleo e influencia de la serranía de los yariguíes. El color predominante es un azul claro, presente en el cielo soleado que se refleja en los espejos de agua y ciénagas.

Barrancabermeja:

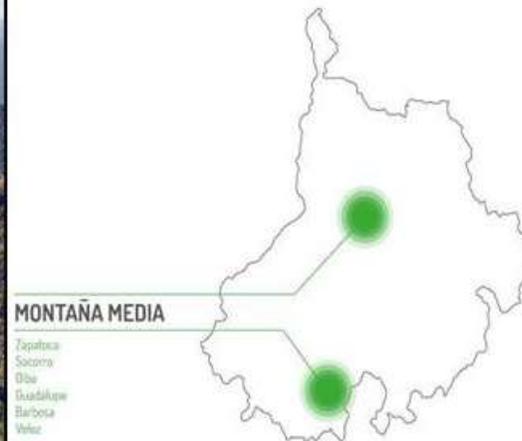
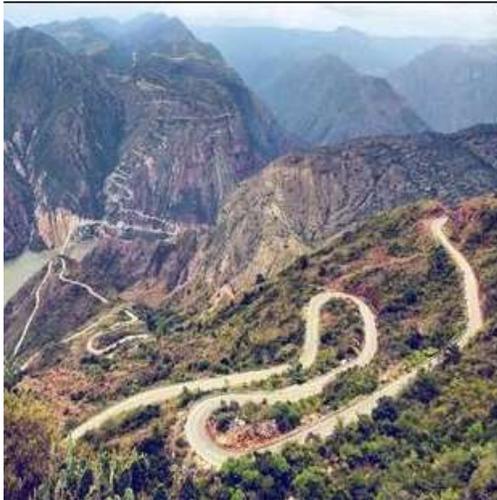
Municipio colombiano ubicado a orillas del Río Magdalena, en la parte occidental del departamento de Santander. Es sede de la refinería de petróleo más grande del país y es la capital de la Provincia de Yariguíes. Dista 114 Km de Bucaramanga hacia el este. Es la ciudad más grande en la región del Magdalena Medio.

Llanito:

Situado a orillas de la ciénaga del Llanito, cerca al río Magdalena, es un corregimiento del municipio de Barrancabermeja, su economía se mueve alrededor de la pesca en las ciénagas y el turismo, se identifica una movilización de comunidades afro víctimas del conflicto situadas en la zona, que a pesar de su situación traen consigo conocimiento valioso, el oficio identificado es la tejeduría de atarraya y la fabricación de elementos o herramientas de pesca.

San Rafael de Chucuri:

Corregimiento localizado a 40 minutos en lancha río arriba de Barrancabermeja, es un lugar olvidado donde residen familias que recolectan madera del río, o de los árboles aledaños para tallar piezas representativas del río y llevarlas a Barrancabermeja para su comercialización.



MONTAÑA MEDIA

Territorio compuesto por los municipios de Zapatoca, Socorro, Oiba, Guadalupe, Vélez y Barbosa, se caracteriza por su tradición tejedora, gastronomía en torno al dulce e industria láctea, caracterizado por bajas temperatura en las noches y la madrugada, se encuentra un gran potencial de tipo turístico, son municipios obligados en carretera en el trayecto Bogotá/Bucaramanga.

Zapatoca:

Llamada el pueblito del clima de seda, con una tradición religiosa fuerte y devota, lo que la hace ser un municipio laico, también balcón de Santander, desde sus montañas se encuentra una vista única del cañón del Chicamocha, desde donde se aprecian a lo lejos alrededor de cinco municipios, sus oficios característicos son el bordado y la talla en pauche, en la actualidad hay una familia conformada como unidad productiva, fabricando productos en iraca por medio de rollos, y otra con el oficio de telar horizontal, con unos muy buenos textiles en algodón.

Socorro:

El municipio de Socorro, por otra parte, tiene una gran carga histórica, arquitectónica y cultural que proviene de sus hechos históricos encaminados a la constitución del Estado-Nación, es pueblo patrimonio. Así como también, se destaca su gran cantidad

de ferias, eventos culturales y muestras, que se realizan en pro de incentivar el turismo en la zona. Allí predomina el arte manual perdiendo significativamente la tradición artesanal. Existe la Casa de la Cultura, un espacio para dictar clases en diferentes técnicas, la mayoría de ellas manualidades, con la posibilidad de encaminar y reforzar la tradición de la artesanía, en especial en las comunidades jóvenes a fin de que no se pierda.

Oiba:

Conocido por su potencial en el oficio de la alfarería, los caolines que allí se encuentran son de excelente calidad, y su tradición de elaboración de las fachadas de iglesias emblemáticas de cada municipio de Colombia lo han convertido en un lugar especial para la adquisición de artesanías tipo souvenir; sin embargo, los ceramistas que se encuentran en la zona son pocos, y los que quedan, se dedican aun a reproducir las iglesias que comercializan en todo el país.

De allí parte la carretera que conduce a Guadalupe, pequeño municipio que se encuentra a 1h 15 minutos, con un creciente reconocimiento turístico, con cerca de 400 turistas por semana en temporada alta, por su geografía, nacimientos y pozos de agua, ecoturismo y turismo religioso, esto último proveniente de la cultura religiosa devota a la virgen de Guadalupe, ejemplo de ello es su iglesia, que recibe de nombre, Santuario de Guadalupe. Oficios como la cestería y los oficios de la madera, son los predilectos de la zona.

Vélez:

Es la capital de la provincia santandereana del mismo nombre, situada al sur del departamento de Santander, es famosa por su iglesia atravesada, su temperatura media es de unos 19 °C y se ubica a unos 2.150 msnm, y cuenta con aproximadamente 20.000 habitantes, posee la denominación de origen del bocadillo veleño, además su cultura musical permite generar un referente muy fuerte de vestuario con la falda plisada con la que sus mujeres bailan la guabina, por esta razón su oficio característico es el plisado y el bordado de las prendas, y en menor proporción los oficios de la madera y la cestería en bejuco e iraca, su comunidad artesanal es muy sabia ya que son personas mayores que heredaron ese conocimiento de sus familias.

Barbosa:

Llamada por los nativos de la región como "*La Puerta de Oro de Santander*", siendo el segundo municipio santandereano por la entrada sur del departamento, puerto por donde pasan todos los saberes, en una vereda cercana se identificó a la última tejedora

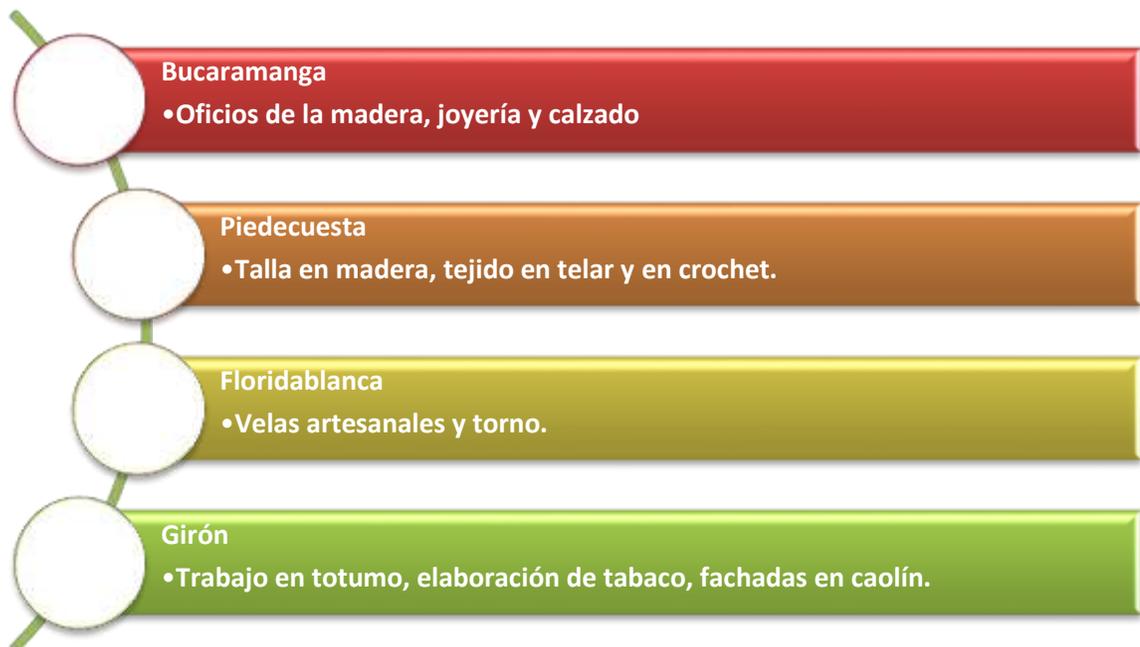
Guane, nominada a la medalla de maestría artesanal en el año en curso, el acceso a las materias primas es un poco complicado, sin embargo ya se han generado alianzas estratégicas con Curití para la proveeduría de fique.

2.7. Diseño y Desarrollo de nuevos Productos.

El proceso de codiseño inicia en el marco de los talleres impartidos en cada uno de los municipios, en la práctica, una vez terminada la cátedra, los diseñadores atendían de forma independiente a los artesanos. En un primer momento el acompañamiento consistió en escuchar y conocer a los artesanos, sus capacidades y productos artesanales, una vez se conoció las capacidades de cada artesano inició el proceso de desarrollo de muestras siguiendo los lineamientos de la matriz a nivel de forma, texturas, acabados y demás.

Es relevante recordar que este proceso tiene como objetivo la co-creación, es decir, que tanto el diseñador como el artesano tendrán directa incidencia en las decisiones de diseño y producción de los productos a desarrollar.

En Bucaramanga y el Área Metropolitana los principales oficios encontrados fueron:



El trabajo en madera (corte, ensamble, torno y talla) es uno de los más destacados en este territorio, teniendo en cuenta la tendencia y la importancia del cuidado de esta materia prima, se recalcó el aprovechamiento de los residuos de la madera en pequeños productos como souvenirs. Se trabajó en la estandarización de los productos

tradicionales

Principalmente en Piedecuesta se está apreciando gran interés por el tejido en telar, varias personas se han encargado de enseñar y aprender este oficio, transmitiéndoles unos a otros. Estando en una fase de aprendizaje, se intervino en el manejo de los colores y una combinación de patrones más sencilla buscando su propia identidad.

Para el desarrollo de velas artesanales que fabrica Viviana Bernal se incorporaron nuevos moldes que se fabrican a partir de la impresión 3d que pueden dar nuevas posibilidades de forma y diferentes texturas de manera más precisa y rápida.

Las fachadas tradicionales en caolín que se trabajan en San Juan de Girón por la artesana Claudia Pinilla se desarrollan con un solo tipo de arena que debe ser pintada para dar contraste. En este momento se está trabajando en la diversificación a otro tipo de productos utilizando esta misma técnica con la incorporación de nuevas arenas de colores diferentes que se puedan dejar al color natural y generen degradé y contrastes en productos más comerciales como jarrones y cuencos.

Pequeñas piezas de totumo que se unen mediante tejido unas con otras es una técnica diferente que ha aplicado en bolsos y accesorios la artesana Martha Cortés, Esta unión se planteó en cobre para dar un mayor valor percibido al producto y un acabado diferente para la aplicación a productos de iluminación.

Los principales oficios encontrados en los municipios del cañón fueron:



El diseño de nuevos productos fue distinto en cada región donde se trabajó, dado que el trabajo con cada artesano varía de acuerdo a diferentes factores, como la

experiencia, el deseo de innovar, la participación etc. Mientras con algunos hay mayor interacción al momento de diseñar, con otros es más complicado, dado que buscan soluciones inmediatas por parte del diseñador, dejando de lado sus aportes y conocimiento. No obstante, el desarrollo de productos está todavía en una fase inicial, dado que este año se llega solo a una fase de diseño, pero el prototipado y desarrollo productivo no ha empezado aún. Es importante tener esto en cuenta, dado que los diseños pueden variar un poco al momento de hacer pruebas o modelos de comprobación. Se hicieron sin embargo varios aportes para los artesanos en cuanto a fortalecimiento desde diferentes campos.

Se trabajó en el desarrollo de nuevos productos con el material en mota de fique, esto hizo que se encontraran nuevas oportunidades y aplicaciones distintas a las ya conocidas, abriendo un nuevo camino para el uso de los residuos del fique y aumentando el beneficio que se obtiene del material.

Por otro lado se propuso el diseño de un nuevo tipo de mobiliario diferente al que se usa normalmente para butacos de fique, dado que a pesar de ser un producto que se vende bien, no ha variado desde hace años y varios artesanos de la región usan el mismo. Gracias a los nuevos diseños se abre la posibilidad de generar tejidos variados y diferentes, los cuales pueden tener además aplicaciones en nuevos productos.

En tejeduría se trabajó el desarrollo de nuevas puntadas y mezcla de materiales para aumentar la resistencia y fortaleza de los productos en fique. Se desarrollan diferentes aplicaciones en cuanto a colores y degradados en los productos, como novedad, dado que pocas veces manejan un solo tono y prefieren los colores vivos. Es importante encontrar nuevas fórmulas en cuanto a colores que se venden mejor y que están acorde a las tendencias de diseño. En general se hizo un avance en varios temas con el fin de tener las bases sobre las cuales se trabajará el próximo año.

El territorio Ribereño tiene folclór lleno de color y alegría; sus comunidades han desarrollado sus oficios a partir de la influencia del Magdalena medio, la canoa, la atarraya, el sancocho trifásico, la pollera colora, son elementos representativos que generan identidad en sus productos, razón por la cual se propusieron ejercicios productivos con el objetivo de dar un acento marcado a los objetos.

Existe una marcada tendencia a la manualidad, sin embargo desde la fase 1 la intención fue enrutarlos hacia un ejercicio basado en los atributos del producto (forma, textura, color, acabados y textura) mejorando uno a uno, y generando la mentalidad artesanal, dando como resultado tres casos de éxito y la intención de gran parte de la comunidad por mejorar cada día más.

Con las tejedoras de crochet se desarrollan bolsas para el mercado y cojines, mejorando su técnica y saliendo de la fabricación de bolsos, y prendas para niños, productos con poca demanda y baja utilidad, todo por ahora para mercado local.

Con los tejedores de atarraya se elaboran líneas de iluminación y de mesa, cambiando el hilo de la atarraya por hilos de algodón y pita, para abordar un mercado inexistente para ellos y con miras de tener buenos resultados.

En la comunidad de San Rafael de Chucuri son talladores, eran utilizados por algunos comerciantes para fabricar canoas, ahora con el proyecto están fabricando la misma canoa tradicional en cedro, en menos tiempo, con mejores acabados y la comercializan ellos mismos, y con moncoro, utensilios de cocina basados en la cultura del río.

En cuanto a Montaña Media, en el marco y desarrollo del proyecto se visualizaron en los talleres oficios y técnicas representativas y latentes en los municipios de Vélez, Barbosa y Guadalupe los cuales sirvieron como fundamento principal para entender y proponer elementos representativos de cada región teniendo en cuenta que Santander tiene pocos referentes culturales y los que ya están (la hormiga culona, las catedrales e iglesias) entre otros son muy centralizados y no permiten extender ni visualizar la gran cantidad de cultura que ofrece la región de Santander.

Por esto se enfocó que en los talleres los artesanos pudieran notar que existen diferentes referentes culturales representativos y que a partir de ellos se puede generar elementos de identidad y desarrollar productos con marca y sello de su respectiva región.

El trabajo que se realizó en estos tres municipios fue:



- Vélez: Se encontraron latentes estos oficios los cuales son los más representativos de la región: Cestería fique e iraca, talla en Madera y bordados.

En el trabajo realizado en los talleres se pudo notar un interés particular por la escasez de materia prima en el municipio, tanto de la iraca, como la madera y telas de diferentes

tonalidades para bordado.



En los primeros ejercicios de diseño se fomentó el proceso de manejo de técnica y cómo combinar diferentes oficios por medio de las relaciones que se generaron en estos.

Se inició el proceso con dos personas que trabajan la palma de iraca y el ramo y se enfatizó en generar ejercicios de diseño diseñando por medio de la técnica una manera diferente y geométrica que permitiera tener resultados distintos en cuanto a forma y organización de color.

También se trabajó con dos personas especializadas en tejido y bordado con las cuales se generaron diferentes resultados de color cambiando la composición del bordado y generando pliegues en diferentes telas como el lino.



- Barbosa: Tejidos en crochet, macramé, tejido en 2 agujas y 5 agujas. En el municipio de Barbosa la mayoría de personas trabajan arte manual incluyendo a las personas de puente nacional que acudieron a los talleres.

Se trabajó conjuntamente con 3 personas expertas en tejidos macramé, crochet, 2 y 5

agujas proponiendo tejidos circulares para formar contenedores, también tejidos con figuras como flores y elementos repetitivos para generar tejidos radiales que permitieran formar una base sólida para cestos y contenedores básicos.

En cuanto a las personas que manejan arte manual se trabajó con 1 artista que quería elaborar productos en madera tallados pero sus tintes eran artificiales, se le aconsejó probar con tintes naturales y plantear diferentes acabados para su línea de productos.

- Guadalupe: Cestería.



En este municipio en el cual predomina la cestería se pudo notar que existe una líder en tejido en bejuco la cual tiene varias personas a cargo para aprender el oficio y la técnica, haciendo que más personas rescaten estas técnicas.

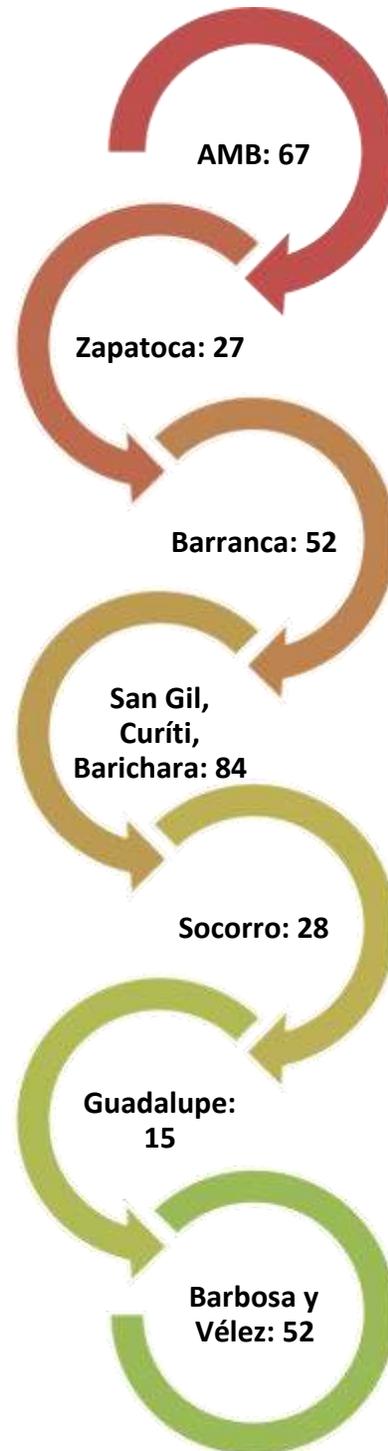
Con esta persona se desarrollaron 7 objetos a modo de prueba y de prototipado para generar una línea de iluminación y línea de contenedores los cuales se encuentran en fase de prueba y se están realizando con aprendices para mejorar su técnica y desarrollar su capacidad productiva.

De acuerdo a la visualización de estas técnicas y oficios se realizaron diferentes ejercicios de mejoramiento de técnica y producción generando resultados que permitieron desarrollar propuesta innovadora y compleja haciendo que los artesanos llevaran su técnica y oficio

2.8. Beneficiarios y cadenas de proveeduría

Luego de realizar todas las actividades de capacitación y asesoramiento técnico en el departamento, el equipo de diseño entrega un inventario de 325 artesanos actualizados

en conceptos de diseño y fortalecidos a nivel técnico y productivo, la mayoría con producto de mercado local, y 31 unidades productivas, con producto aprobado para la colección 2018.



Se identificó la necesidad de que Curití surtiera de fique a Barbosa, debido a que los costos y la calidad del insumo encontrado en este municipio es muy baja, además la

gama de tonos y la calidad del tinturado impide que los artesanos tengan una oferta suficiente para el mercado que han logrado abordar. Al llegar esta cadena de proveeduría hasta allí, se consigue aumentar la ganancia y la calidad de los objetos fabricados en la zona y se establece una alianza productiva que es símbolo de asociatividad y transferencia de conocimiento.

El centro de distribución de la madera se encuentra en Bucaramanga, siendo así el puerto por donde los torneros y talladores se abastecen, se ha logrado un ejercicio positivo con dos centros de distribución, donde se compra, cedro rojo, blanco, moncoro y guayacán de buena calidad y de procedencia legal, haciendo que esa parte de la cadena de valor quede de acuerdo a los estándares exigidos por la CAS, la CDMB y ADC.

En este momento la fabricación de cojines en pita realizados en San Gil requiere la compra de un porcentaje alto de tela en algodón, la cual se ha obtenido hasta la actualidad de la Fundación Luz y Vida ubicada en Bucaramanga. No obstante el producto sea comercialmente exitoso, el costo del transporte para armar la pieza final no es rentable, y el contacto entre la fundación y la artesana no se ha hecho aún, entorpeciendo así los tiempos de producción de los cojines. Es por eso que se propone investigar una posible alianza entre San Gil y Charalá, dado que la ubicación cercana permite la consecución más rápida de los productos y facilidad de contacto entre los dos proveedores.

2.9. Mejoramiento técnico

Es importante tener en mente que Santander es un departamento donde se encuentran gran cantidad de oficios y técnicas, además de materiales variados y un número cada vez mayor de personas interesadas en dedicarse a esta labor. Esto ha generado estancamiento y similitud en el diseño de los productos que ofrece cada artesano, incluso en regiones donde el conocimiento de la técnica y la herencia de saberes son elevados.

El proyecto de fortalecimiento del sector artesanal en Santander se encarga por medio del equipo de diseño de crear unos sistemas de apoyo que permitan a los artesanos mejorar su capacidad productiva y comercial. Este fortalecimiento se realiza desde diferentes campos y uno de esos es el mejoramiento de las técnicas. Por este motivo se proponen dentro de las actividades de diseño una serie de propuestas y ejercicios de que permitan favorecer el proceso productivo desde diferentes aspectos: tiempos de producción, mezcla de materiales, perfeccionamiento de la técnica o el desarrollo de nuevos diseños aplicando la técnica usada.

Curití:

Patrocinia Pimiento. Figue:

En estos momentos tiene un desarrollo elevado de la técnica, además de una buena capacidad de producción. Esto hizo que el trabajo con ella se enfocara más en innovar en temas de color, desarrollando un nuevo tejido en degradé que no se había visto hasta el momento en la región y que cambia respecto al uso de color que dan el resto de artesanos.



Aplicación del color antes (colores planos). Primera muestra en degradé



Segunda muestra en degradé: Fotos Lucia Viganego

Aura Guevara - Mónica Colmenares

Uno de los mayores problemas al trabajar con fique es la poca resistencia del material al momento de hacer productos de gran tamaño. Este fue un inconveniente encontrado en productos que se hacen muy altos o muy anchos, que no toman la forma deseada. Se empezó a trabajar entonces en un alma interna en varilla natural, la cual le da resistencia y forma al producto, además de poder usarse como elemento utilitario.



Elementos altos con poca estructura



Desarrollo del producto con alma en varilla natural. (Mejor forma y mayor fuerza)-Aura Guevara



Ejemplo de productos buscando aprovechar el uso de la varilla-Mónica Colmenares. Fotos Lucia Viganego

María Espinoza

En este taller el fuerte es el desarrollo de tapetes de diferentes clases, haciendo primordial un trabajo enfocado en la aplicación de nuevas técnicas que sean diferenciadoras, pero a buen costo para el taller. Es por esto que se busca el diseño de un tapete en fique peinado, el cual no necesita del proceso de hilado (reduciendo costos) y permite tener un acabado suave al tacto. Sin embargo uno de los inconvenientes es que al quedar el fique por fuera no permite unirse uno con otros para

fabricar alfombras de mayor tamaño, razón por la cual se debe empezar a trabajar en un borde que permita coser varios tapetes. Este es un proceso en el que se está trabajando todavía.



Primer tapete en fique peinado y Primer desarrollo con el borde cerrado. Fotos Lucia Viganego

Luz Marina Umaña

La mayor capacidad de Luz Marina es la elaboración de diferentes clases de puntadas para los bolsos que fabrica, por lo cual con ella se enfoca el trabajo en el desarrollo de más puntadas y de mejorar las existentes, además de poder aplicarlas para los nuevos productos que se quieren desarrollar.



Desarrollo de nuevas puntadas con texturas y aplicación de nuevas puntadas en los productos. Fotos Lucia Viganego

Se realizó un proceso de enmallado para luego sobre el mismo establecer una puntada con el fin de darle volumen al tejido, el proceso del enmallado la artesana lo aplicaba para hacer bolsos y cojines, sin embargo pensando en la rentabilidad desde el año pasado se viene trabajando con ella una línea de iluminación.

Barbosa:

Ruth Marin / Dina luz / Yamile

El proceso realizado en esta asesoría puntual se basó en coordinar el tejido de 3

mujeres que realizaban animales y figuras en fique y generales por medio de patrones tejidos que les permitieran desarrollar destrezas diferentes para realizar productos funcionales. En este caso se desarrollo una figura de base con patrones del frailejón para después desarrollar un tejido más complejo y generar cestería de diferentes tamaños.



Tejidos en círculo y formación de patrones / Cestería en fique Encargado: Álvaro Hernández

Vélez:

Pedro Cortez. Madera:

Se realizó un proceso en el taller del artesano Jorge Cortez en el que por medio de figuras repetitivas y planos seriados se diseñaron varios elementos entre estos una línea de iluminación. El ejercicio comprendía un método para poder visualizar que eficiencia tenía el artesano en desarrollar elementos repetitivos y con complejidad geométrica en menor tiempo. Los resultados fueron favorables ya que aparte de realizarlo en un tiempo bastante favorable se pudo trabajar el tema de pegues y ensambles de diferentes maderas.

El ejercicio en este prototipo se basó en el ensamble de pequeñas piezas unidas por una base cilíndrica y el ensamble de maderas para dar acabados interesantes formalmente.





Líneas de iluminación en madera. Álvaro Hernández

Luis Camacho

Con este artesano se desarrollaron piezas en torno ya que es el trabajo que el realiza constantemente. La mayoría de su tiempo desarrolla piezas en torno y su último trabajo fue un ajedrez gigante con una medida de un metro por pieza. Lo que se realizó en este ejercicio fue la implementación de vacíos en piezas cilíndricas con una complejidad importante. También se desarrolló un tema de iluminación para difuminar la luz por medio de los vacíos e implementar esta técnica en diferentes líneas de iluminación.



Iluminación Álvaro Hernández

Zapatoca.

Aracely De Niño. Algodón

La artesana tiene como oficio la tejeduría, y la técnica es telar horizontal, el fortalecimiento con ella comienza con pruebas de puntadas para evaluar el tiempo y la calidad de cada una, para luego seleccionar las mejores y aplicarlas al producto, con esta artesana se plantean dos líneas de producto, una de cojines y otra de caminos de mesa y trows, se trabajó mucho en los acabados y se hicieron muestras también de

tejido negro y con un hilo de cobre que se montó en una lanzadera se hicieron diversas puntadas.



Trabajo inicial de la artesana y propuesta de tejido. Fotos Fabián Becerra

Sofía Hernández

Esta artesana es muy diestra haciendo texturas, el trabajo que se hizo fue pirograbar ciertas partes de los pajaritos con patrones sencillos, y sin lastimar el material.



Detalles de texturas Fotos Fabian Becerra

Alix Duarte



Fotos Fabian Becerra

Con Alix se trabajó la geometría y la mezcla de tonos del material, la varilla y la trenza sencilla, doble y triple, con el fin de generar texturas nuevas.

Barrancabermeja:

Clara Corredor Guadua:

El proceso de mejoramiento técnico con esta artesana está basado en la forma y los acabados, siendo estos dos atributos el producto, la fabricación de un dispositivo para hacer cortes en ángulo le permite a la artesana establecer y diversificar la forma, de esta manera se hicieron las coronas que se visualizan en la imagen, además se hizo un trabajo en las juntas de los módulos.



Proceso y propuesta. Fotos Fabián Becerra

Guadalupe:

Myriam. Bejuco:

En este proceso de mejoramiento sobre tejido en bejuco se desarrollaron pruebas para mejorar el tejido cambiando de tonos oscuros con los claros e intentar dejar vacíos entre cada vuelta de tejido para generar cilindros irregulares. También se realizó un

ejercicio para generar un acabado con bejuco suelto y dejar la fibra expuesta sin tejlarla. El resultado fue favorable obteniendo diferentes figuras circular y pudiendo obtener cambios de posición en colores.



Foto: Álvaro Hernández

Girón.

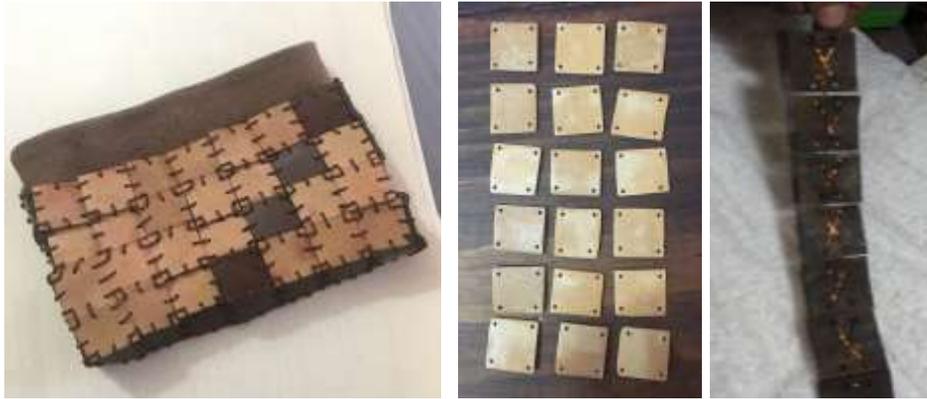
Claudia Pinilla. Moldeo de arena:

Claudia trabaja un solo tipo de arena de río la cual tiene que pintar de manera artificial para darle contraste a los apliques que utiliza en sus fachadas. Se está experimentando e incorporando otro tipo de arenas que puedan permanecer en su color natural sin ser pintadas para generar degradé, esto se puede aplicar a otro tipo de productos de mesa y decoración que puedan tener más salida en el mercado.



Arenas de colores y diversificación Fotos: Carolina Ramírez

Martha Cortés Totumo:



Fotos Carolina Ramírez

Trabaja cortando y adecuando pequeños pedazos de totumo de 4cm y los aplica en bolsos y accesorios. Aprovechando esta novedosa técnica que tiene un gran potencial se propuso unir las piezas de manera más limpia y con un material como el alambre de cobre para dar un mayor valor percibido. La técnica sigue en proceso de mejoramiento.

Piedecuesta.

Alfredo Gualdrón Madera:

Estandarización de productos. Con el fin de reducir costos y poder competir en el mercado con este tipo de productos se definieron dimensiones generales para la línea tradicional con el concepto de los viejitos de los pueblos típicos santandereanos que Alfredo está desarrollando en Piedecuesta.

Aprovechamiento de residuos. Debido a la gran cantidad de residuos que se obtienen de la talla de la madera, se ha experimentado aglomerado de desechos para aplicación en pequeñas piezas como souvenirs.



Fotos Carolina Ramírez

Monica Terlenca:



Fotos Carolina Ramírez

Diversificación y exploración de forma. Mónica se dedica principalmente a los tejidos crochet para hacer bolsos, ropa y calzado. Aprovechando su técnica se propusieron bolsas para mercado explorando con formas diferentes y haciendo que el tejido tenga texturas pasando de tupido a suelto.

2.10. Rescates ancestrales

Moyas: Ana Felisa Alquichire

Este producto es de los más tradicionales del departamento, es barro de una montaña de Guane, combinado con piedra volcánica triturada en la proporción y humedad precisa que al ser quemado a cielo abierto, genera piezas ahumadas en las que se puede cocinar, ella ya tiene una edad muy avanzada y su oficio prácticamente ha desaparecido, rescatar sus moyas y sus tejos, es un tributo a toda una vida de artesanía.

Media arroberas: Mariela Sanabria

Ella es tejedora, su técnica es el telar non, es la última de su generación, aprendió el oficio de su familia y nadie más lo sabe hacer igual, el producto empieza con el hilado muy fino del fique que ella misma hace, utiliza un tinturado de los mismos tres colores siempre, magenta, verde y azul, arma su telar, compuesto por tres varas, una cuerda de fique y sus dedos, con los cuales entrecruzan las fibras como lo hacían los Guane y fabrica piezas de 20 cm de ancho por 30 de alto.

Canoas de San Rafael de Chucuri: Rosa Elvira Piza y Familia

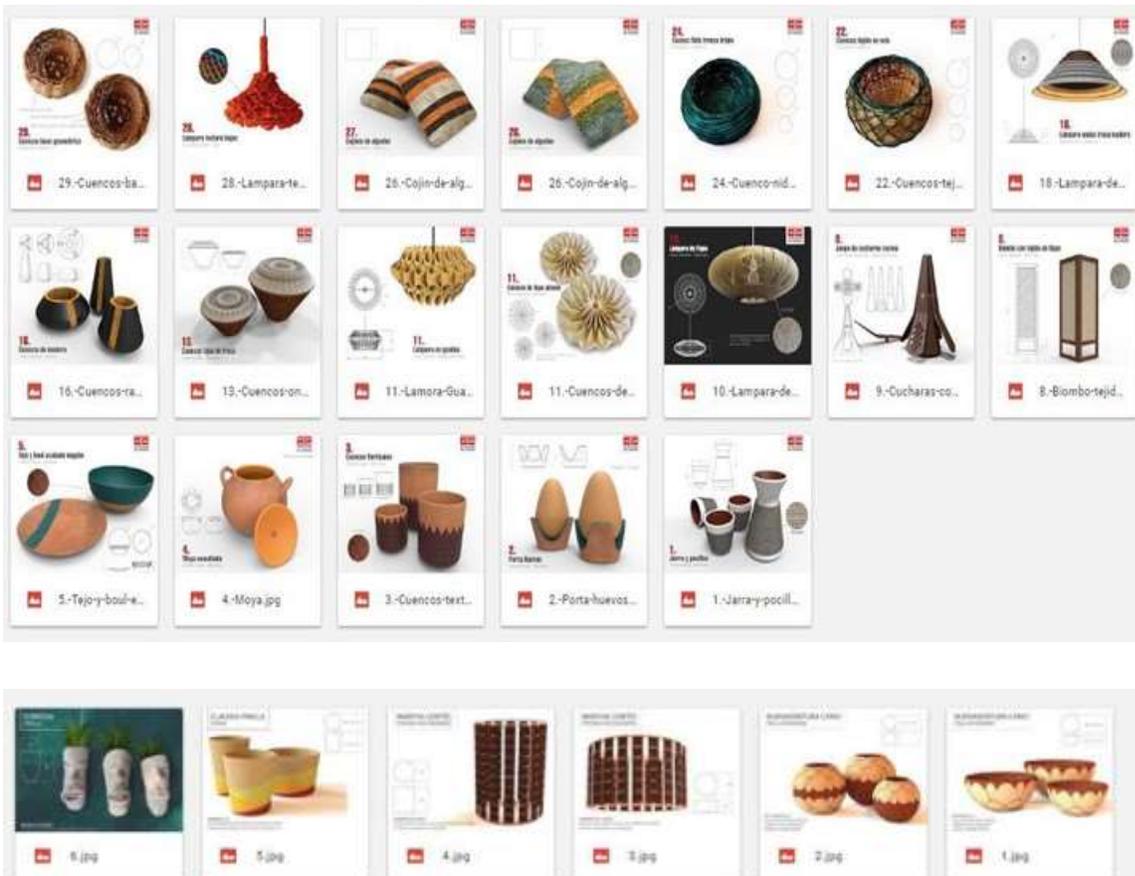
Rosa Elvira y su familia se abastecen de la madera que encuentran alrededor de San Rafael de Chucuri, con ella, luego de partir los troncos en trozos cada vez más pequeños para aprovechar hasta el último decímetro, fabrican canoas idénticas a las que transitaban antiguamente por el río Magdalena, aún existen unas similares dicen

ellos, pero no son como las de antes, su sustento está basado en llevar estas piezas a Barrancabermeja en una lancha y comercializarlas entre las 7 de la mañana y las 4 de la tarde que parte la única lancha que los devuelve a su hogar. O más allá de la tradición y combinándolo con el laboratorio de diseño y las diferentes posibilidades con las que puede trabajar el material y la combinación de técnicas.

2.11. Colección 2017

La colección REMEMBRANZAS 2018 es la materialización del proyecto de fortalecimiento en Santander 2017.

En el marco del proyecto se desarrollaron 52 nuevas referencias de producto basadas en el ejercicio de co-diseño y los lineamientos de Artesanías de Colombia, dichos productos se encuentran enmarcados en la línea “utilitarios para el hogar”, es decir que todos los productos desarrollados girarán en torno a los microambientes del hogar en particular a la cocina, la sala y el comedor.





3. Producción

3.1. Plan de producción guadua Barrancabermeja

Barrancabermeja cuenta con una población artesanal considerable, sin embargo la potencialidad y la forma de trabajar de esta artesana es notable sobre los demás, su liderazgo y su capacidad de hacer mucho con poco es de admirar, tiene oficio y ha desarrollado su técnica de tal manera que es tenida en cuenta como referencia del sector.

3.1.1. Caracterización del taller

Nombre del artesano o comunidad: **Clara Inés Corredor Pedraza**

Ubicación: **Barrancabermeja**

Estado actual

El taller tiene una infraestructura básica y humilde, sin embargo, cuenta con el espacio y las características para poder fabricar objetos de manera ordenada, hay inventario de materia prima y siempre hay producción.



Iluminación

Cuenta con una serie de conexiones eléctricas que le permite conectar una sola maquina a la vez, por lo tanto las tareas están programadas una tras de otra y una a la vez, en el día la luz natural es una gran ayuda pero entrada la tarde la visibilidad es limitada.

Ubicación de los elementos

Cuenta con dos tres bancos de trabajo, dos fijos y uno móvil ubicados según la

posición de las conexiones eléctricas, lo cual limita ciertos procesos, además el piso es de madera y se encuentra bastante dañado lo cual limita la movilidad pues hay un agujero debajo de la construcción y hay un riesgo latente, por estas razones solamente se usa una parte del área total y esto afecta la línea de producción.

Herramientas y maquinaria

CANTIDAD	HERRAMIENTA MANUAL	ESTADO	CANTIDAD	MAQUINARIA	ESTADO
2	SEGUETA	DESGASTADAS	1	SIERRA SIN FIN	OPTIMO
2	MACHETE	OPTIMO	1	SIERRA RADIAL	OPTIMO
1	MARTILLO	OPTIMO	1	COMPRESOR	OPTIMO
1	FORMÓN	OPTIMO	2	GRAPADORA	OPTIMO
1	GUBIA	OPTIMO	1	LIJADORA LINEAL	OPTIMO
1	TIJERAS	OPTIMO	1	TALADRO	OPTIMO
3	METRO	OPTIMO	1	CALADORA	OPTIMO
1	ALICATE	OPTIMO			
2	DESTORNILLADOR	OPTIMO			
3	BISTURI	OPTIMO			

3.1.2. Identificación de procesos

- **Elección de la guadua**

Se deben escoger piezas de guadua con los diámetros justos para poder lograr la configuración de la pieza.

- **Corte**

Cada anillo de rodajas está compuesto por entre 12 y 15 rodajas, eso quiere decir que para cada pieza se deben cortar, alrededor de 100 piezas, se utiliza una guía que conserva la misma medida siempre para agilizar el proceso.

- **Achaflanado de ajuste**

Antes de ensamblarlas se deben agrupar por diámetros y según el ángulo que tenga ese anillo en la posición del producto, se le hace un chaflán a cada rodaja para poder hacer la unión.

- **Acabados**

Antes de ensamblar los anillos se deben pulir las rodajas, pues después de tenerlos ensamblados va a ser muy complicado y el resultado no va a ser el mejor, de tal manera que se pasa cada rodaja por el proceso de lijado y pulido.

- **Unión**

Al tener todo pulido, se empiezan a ensamblar los anillos con un tejido de fique, disminuyendo de 100 piezas sueltas a 6 piezas compactas.

- **Ensamble final**

Los anillos se unen intercalados con el mismo tejido que se unieron las rodajas, obteniendo así la pieza final.

3.1.3. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.

Ejercicio técnico para medir la capacidad de la técnica artesanal

A pesar de identificar la calidad en los acabados y la facilidad de generar estructura con los elementos cilíndricos de la fibra, se identifica una tendencia muy tradicional y la aplicación de juntas a partir de grapas y puntillas, además la aplicación de químicos para la obtención de acabados superficiales, por esta razón se empieza una exploración para dejar de lado el tipo de juntas aprovechando la habilidad en la tejeduría de la artesana y se empieza la búsqueda de la exaltación de la materia prima, pelando y lijando las piezas para dejarlas de color natural, se hacen unos bocetos, un prototipo rápido y se encomienda la actividad al artesano.



Medición del tiempo por proceso y total de realización del ejercicio

Se hizo una lista de procesos y tiempos, primero para identificar la forma y el orden en el que la artesana hace cada proceso, y segundo para facilitar la viabilidad financiera de cara a la aplicación en nuevos productos.

Retroalimentación

Efectivamente al ser un proceso nuevo, se cometieron errores en los ensambles, la elección de las rodajas de guadua debe ser exhaustiva, y los ángulos de unión deber ser bien medidos.

Intervención técnica

Basada en los resultados del ejercicio, procesos de impacto negativo, demoras, cuellos de botella, traslados.

Se validó que estructuralmente la pieza funciona, sin embargo, es claro, que se requieren varios diámetros de guadua para lograr el objetivo, así que se hace un desarrollo en solid Works, que permite establecer con exactitud estas dimensiones.

Establecimiento de los requerimientos de producción

Diámetros de guadua entre 4 y 8 cm

El fique debe ser homogéneo para que se vean todas las uniones iguales.

Los ángulos para intercalar dependen del número de piezas que conformen el anillo, por ejemplo si son 12, deben ser 15 grados.

Los ángulos entre anillo y anillo se pueden manejar de 20 grados en adelante.

Entrega de pieza con la implementación de las mejoras sugeridas.



3.1.4. Caracterización y definición de la línea de producción

Se realizó con base en la eficiencia y la eficacia de cada proceso, y teniendo en cuenta los atributos del producto. Con este desarrollo se planteó una línea de producto para el microambiente del comedor que contiene, una lámpara colgante para comedor, un porta caliente y un contenedor para mesa.

La técnica ya se desarrolló, la artesana está cómoda trabajando y los tiempos se han disminuido desde la experimentación hasta este punto en un 50%.

3.1.5. Desarrollo de la viabilidad financiera y ambiental

Los productos planteados a partir de esta técnica, surgieron del concepto de hacer más con menos, pues la guadua normalmente es utilizada completa y en volúmenes de gran tamaño, los cortes en rodajas, le cambian totalmente la percepción al material, al ser pequeñas las rodajas son fáciles de manipular, de dar acabados, y de unir, obteniendo un producto con un valor percibido alto, utilizando un material tradicional y unas técnicas de producción tradicionales.

Siendo así, la cantidad de materia prima y el tiempo de producción periten que sea un producto con una gran aceptación y con buena rentabilidad.

3.1.6. Factibilidad técnica

El desarrollo de la geometría, al principio fue un poco al azar, pero en este momento está totalmente controlado y se conoce cada variable de la producción de las piezas.

3.2. Plan de producción talla en pauche - zapatoca

Zapatoca es un municipio con una gran riqueza artesanal en la tejeduría y específicamente en las técnicas artesanales de bordados y deshilados; adicionalmente cuenta con las únicas artesanas del departamento que desempeñan la talla en pauche. La artesana con mayor tradición en este oficio se llama Nohema Cadena de Bueno, con más de 30 años trabajando en la talla de figuras decorativas para la casa. La figura más representativa del trabajo de doña Nohema son las figuras talladas y pintadas de pájaros, cabe destacar que las figuras se han mantenido invariables con el pasar de los años.

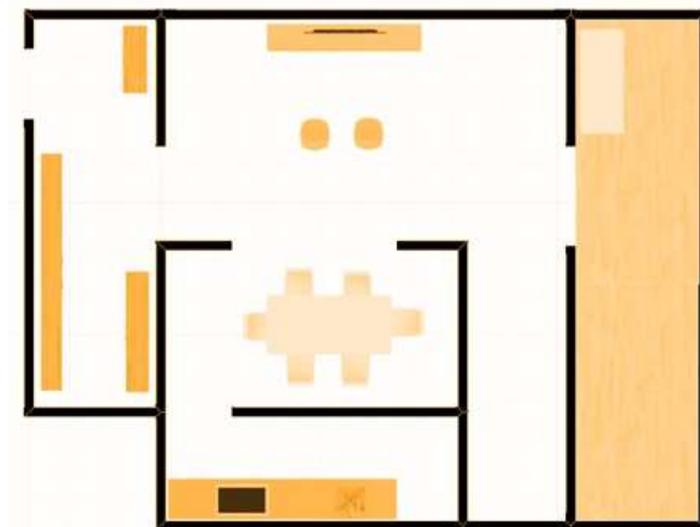


3.2.1. Caracterización del taller

Nombre del artesano o comunidad: **Nohema Cadena De Bueno**

Ubicación: **Zapatoca**

Estado actual



- | | |
|----|-----------------------------|
| 1. | Estanterías |
| 2. | Almacenamiento del material |
| 3. | Zona de trabajo manual |

El taller de la artesana se encuentra localizado en la residencia de la misma, dada las pocas necesidades de infraestructura para el trabajo del pauche, la artesana ha

acondicionado el patio de su residencia para almacenar en sacos de polipropileno el material que llega en palos de \varnothing 5 cm x 50 cm. Respecto al proceso de talla, la artesana cuenta con unos cuchillos de cocina intencionalmente afilados en punta para facilitar el proceso de talla.

El taller como se ha descrito anteriormente comparte espacio con la residencia de la artesana por lo que debe alternar los elementos propios del hogar con las herramientas y espacios de trabajo. A continuación se grafican la disposición de los espacios de trabajo.

Iluminación

La iluminación al interior de la casa-taller es deficiente para el desarrollo de la actividad de talla en pauche, durante el día, la artesana aprovecha la terraza para el desarrollo de dicha actividad pero durante la tarde y la noche la visibilidad es limitada.

Herramientas y maquinaria

Herramienta Manual	Cantidad	Estado	Maquinaria	Cantidad	Estado
Cuchillos de cocina adaptados a propósitos de talla	4	Desgastados	Horno (de cocina)	1	Desgastado
Metro	1	Optimo			
Tijeras	2	Desgastadas			
Pinceles	5	Desgastados			
Bisturi	1	Desgastado			

3.2.2. Identificación de procesos

El material primero es cortado a la medida (entre 10 y 15 cm de largo) dependiendo del tipo de pájaro a desarrollar. Posteriormente se calienta el material en el horno de la casa buscando de esta forma que el material responda de la mejor forma al proceso de tallado. Luego procede propiamente al proceso de talla, que como se había comentado anteriormente se realiza con un cuchillo casero adaptado para este fin.

Una vez terminada la talla del lote de pájaros, se procede a pintarlos con vinilos de colores de acuerdo al tipo de pájaro. Finalmente agregar algunos accesorios como las patas en alambre las piedras de los ojos y complementar las composiciones con los otros detalles (ejemplo: nido).

Hasta la fecha, la venta de los productos de la artesana solo sucede en el mercado local de zapatoaca y en algunas ferias de la provincia de mares del departamento comportando así una estandarización baja de los precios de venta.



- Elección del pauche

A pesar de la similitud en las dimensiones del pauche cultivado en Zapatoca, es necesario hacer una selección de acuerdo a la tipología de la figura a trabajar debido a que algunas de las figuras tienen unas configuraciones más largas y otras más anchas.

- Corte de las piezas iniciales

Primero es necesario recortar unos cilindros de 15 cm de largo para iniciar el proceso de tallado de los detalles de las figuras.

- Tallado de las piezas

Las piezas se tallan según los requerimientos de la figura, cabe destacar que las figuras salen de una única pieza.



- Acabados

Las piezas son lijadas levemente para borrar algunas marcas fuertes de la talla pero sin borrar completamente la marca del proceso de talla; adicionalmente, se aplica un acabado en cera para reforzar la fragilidad propia del material.

- Ensamble final

La pieza en pauche se ensambla con la base torneada de madera..

3.2.3. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.

Ejercicio técnico para medir la capacidad de la técnica artesanal

El primer ejercicio propuesto a la artesana ha sido la actualización formal de sus productos artesanales, es decir trabajar una nueva línea de pájaros tallados de forma facetada para darle una lenguaje más contemporáneo respecto a los trabajados a la fecha. Se hace búsqueda de la exaltación de la técnica y de la materia prima, es decir, se requiere reemplazar la pintura de colores plenos por técnicas alternativas de acabados, se hacen unos bocetos, un prototipo rápido y se encomienda la actividad al artesano.

Medición del tiempo por proceso y total de realización del ejercicio

Se evidenció una reducción en los tiempos de producción debido a la disminución del proceso de lijado producto y la eliminación del proceso de pintado del cambio en el lenguaje del producto buscando de igual forma la exaltación del material a través de la técnica.

Retroalimentación

Resultado de este proceso, se generan cinco nuevas tipologías de pájaros facetos inspirados en la fauna propia de la región santandereana. Adicionalmente, la artesana experimento a nivel de texturas con las muestras realizadas con resultados positivos.



Intervención técnica

Basada en los resultados del ejercicio, procesos de impacto negativo, demoras, cuellos de botella y traslados.

Una vez estudiadas las muestras, se identifica la fragilidad del material como una problemática a intervenir desde el diseño, por lo cual se plantea la eliminación de

cualquier tipo de ensamble y de formas delgadas y propensas a romperse. Adicionalmente, se plantea una capa superficial buscando la protección de las figuras y de esta forma ofrecer un producto de mejor calidad durante la venta. Por lo cual se plantea un producto tipo souvenir a propósito de las dimensiones y características propias del material.

Establecimiento de los requerimientos de producción.

Los requerimientos de producción establecidos se han desarrollado junto a la artesana y tomando como referencia los parámetros del proyecto.

- Desarrollar un producto a partir de las figuras de pájaros del territorio con fines decorativos de tipo souvenir.
- Plantear un producto de lenguaje contemporáneo pero que preserve y exalte la técnica propia de la artesana evitando las pinturas industriales.
- Implementar estrategias de producción con la intención de reducir tiempos sin afectar la calidad de los productos.

3.2.4. Caracterización y definición de la línea de producción

Basado en la eficiencia y la eficacia de cada proceso, y teniendo en cuenta los atributos del producto, la principal línea de producción planteada ha sido de tipo souvenir según los requerimientos establecidos, es decir se trabajan 5 tipologías de pájaros propios del territorio santandereano

3.2.5. Desarrollo de la viabilidad financiera y ambiental

Existe una estrategia a nivel de la institucionalidad del municipio de fomentar el cultivo y uso responsable del pauche con fines de producción de productos artesanales y de mitigación de problemáticas ambientales, por lo cual desde el punto de vista ambiental y financiero se proyecta una viabilidad a mediano y largo plazo si llegan a concretarse las estrategias municipales, adicionalmente con las nuevas consideraciones de diseño el producto se diversificará nuevos mercados como es el caso de las ferias nacionales.

3.2.6. Factibilidad técnica

Al trabajar de la mano con la artesana, se ha garantizado la factibilidad técnica de la producción, por lo cual los productos planteados podrían ser replicados sin inconvenientes de producción; por otro lado se ha desarrollado una técnica de acabado en cera para proporcionarle a los productos dureza para evitar fracturas.

3.3. Plan de producción oficios de la madera Bucaramanga

Bucaramanga es uno de los municipios con menor presencia de oficios artesanales, sin embargo, sobresale un tornero con alto dominio de la técnica llamado Andrés Pérez, a

pesar de su alta técnica, sus tipologías de productos se limitan a juegos tradicionales torneados.

3.3.1. Caracterización del taller

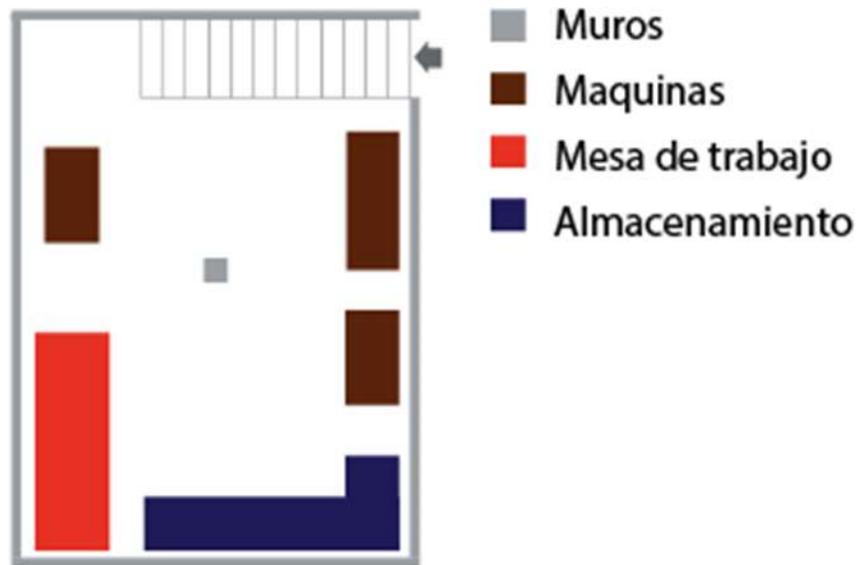
Nombre del artesano o comunidad: **Andrés Pérez**

Ubicación: **Floridablanca / Área Metropolitana**

Estado actual

Actualmente el taller del artesano Andrés Pérez cuenta con la maquinaria necesaria para la realización de sus productos artesanales, pero en este caso también se encuentran problemáticas en la calidad del aire, así como de organización y distribución de las máquinas, herramientas e insumos.

El taller del señor Andrés Pérez cuenta con instalaciones bien iluminadas dada la entrada de luz natural y de dimensiones apropiadas para pequeñas producciones; por otro lado, es evidente la falta de organización de los puestos de trabajo evidenciando la presencia de insumos y herramientas en zonas de flujo de trabajo al igual que la presencia constante de polvo y virutas de madera resultado de los procesos de torno, lijado y cepillado.



Herramientas y máquinas

El taller cuenta con las diferentes herramientas manuales necesarias para los oficios de la madera y de torno, entre ellas encontramos:

#	Herramienta	Estado	Cantidad	Maquinaria	Estado
1	Serrucho	Optimo	1	Cepilladora	Optimo

1	Segueta	Optimo	1	Sierra circular de banco	Optimo
1	Set de Gubias para talla	Optimo	1	Sierra Sin fin	Desgastado
3	Flexómetros	Optimo	1	Torno	Optimo
1	Set de formones	Optimo	5	Prensas	Optimo
1	Ruteadora	optimo	2	Cepillo de mano	Optimo
3	alicates	Optimo	1	taladro	optimo
2	Escuadras metálicas	Optimo	1	pulidora	optimo





Productos tradicionales



3.3.2. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.

Ejercicio técnico para medir la capacidad de la técnica artesanal:

El primer ejercicio propuesto al artesano ha sido el desarrollo de una pieza torneada en tres tipos de madera (ver imágenes a continuación); la pieza hace parte de un ejercicio conjunto entre varios artesanos del departamento, es decir, el componente realizado por el artesano Andrés Pérez hace parte de una lámpara propuesta como ejercicio entre diferentes técnicas artesanales.

Medición del tiempo por proceso y total de realización del ejercicio

Se evidenció una reducción en los tiempos de producción debido a la eliminación del proceso de pintado que a su vez ha sido reemplazado por la aplicación de cera de abejas para el acabado superficial.



Retroalimentación

Resultado de este proceso, se inculca en el artesano el trabajo colaborativo con otros artesanos del territorio con la idea de superar la idea de desarrollar el entero producto y de esta forma agregar valor percibido en el momento de compra.

Intervención técnica

Basada en los resultados del ejercicio, procesos de impacto negativo, demoras, cuellos de botella, traslados. Como se ha mencionado anteriormente, se plantea un cambio en los acabados finales del producto y se propone al artesano realizar diferentes pruebas técnicas con la cera de abeja, aceite de carnauba y trementina con resultados satisfactorios en la muestra desarrollada. De este proceso el artesano ha manifestado la intención de continuar trabajando con este acabado superficial en sus futuros productos.

Establecimiento de los requerimientos de producción.

Los requerimientos de producción establecidos se han desarrollado junto a la artesana y tomando como referencia los parámetros del proyecto.

- Desarrollar un producto que le permita al artesano entablar relaciones comerciales con otros artesanos del departamento.
- Plantear un producto de lenguaje contemporáneo pero que preserve y exalte la técnica propia de la artesana.
- Implementar estrategias de producción con la intención de reducir tiempos sin afectar la calidad de los productos.

Desarrollo de la viabilidad financiera y ambiental

Se socializa con el artesano la importancia de trabajar con maderas de procedencia legal para mitigar los impactos ambientales de los productos que desarrolla, resultado de este proceso el artesano ha manifestado que ha solicitado a sus proveedores que le informen sobre la procedencia de las mismas y ha indagado sobre la legalidad y estado de las maderas que adquiere.

Factibilidad técnica

Al trabajar de la mano con el artesano, se ha garantizado la factibilidad técnica de la producción, por lo cual los productos planteados podrían ser replicados sin inconvenientes.

3.4. Plan de producción mota de fique Curití

Dentro de la industria artesanal santandereana, Curití es un municipio representativo en cuanto a calidad de los productos, de la materia prima y por el reconocimiento que han obtenido. Allí se encuentra una cantidad de artesanos considerable, homogéneos en cuanto al oficio y las técnicas que usan, sin embargo, la innovación y el desarrollo de buenos productos se han estancado por la demanda y el estado actual de los productos.

A partir de ahí se busca el desarrollo de técnicas novedosas, especialmente en los telares, donde las posibilidades de diseños ha incrementado con la experiencia y el conocimiento. Este es el caso de Rolando Gómez, quien trabaja la mota de fique en telar horizontal desde hace 14 años y que ha adquirido una técnica por medio de la cual puede realizar diagonales en los tejidos, creando formas diferentes a las del resto de los artesanos.

3.4.1. Caracterización del taller

Nombre del artesano o comunidad: **Rolando Gomez**

Ubicación: Curití



Área de tinturado parte posterior del taller. Telar horizontal

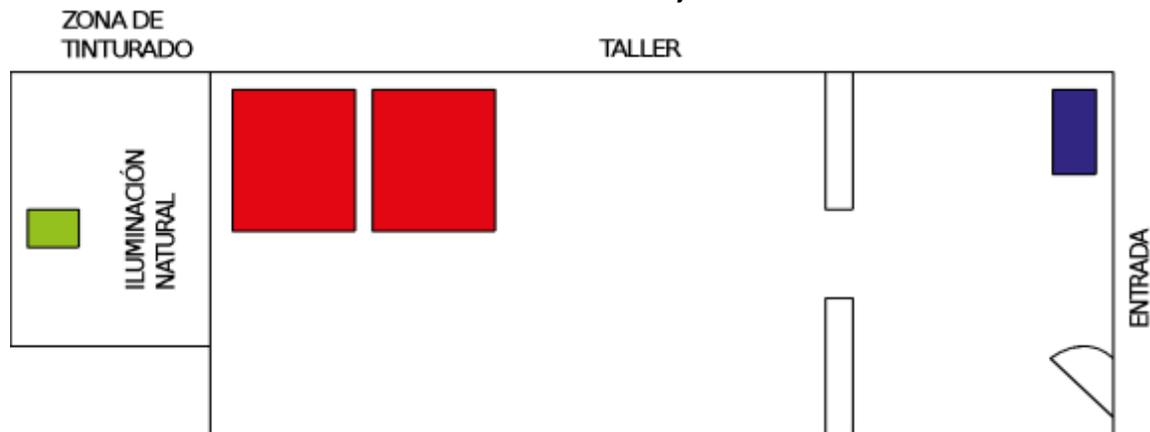
Estado actual

El taller de Rolando se encuentra entrando al pueblo, es un lugar amplio donde se hace todo el proceso del fique, a pesar de tener solo dos telares horizontales, el volumen de

producción es significativo, pues la técnica de los artesanos del taller es buena, y tienen una total disposición y capacidad para generar nuevos productos a partir del oficio. Además de esto, con su esposa Blanca realizan también el proceso de tinturado del fique.



Taller de tejido



- Ubicación de los telares
- Mesa de trabajo
- Estufa

Iluminación

Cuentan con buena iluminación natural en la entrada del taller, gracias a la puerta de entrada. En la parte posterior acondicionaron los telares con unas claraboyas que

permiten la entrada de luz de día, y aparte unos focos eléctricos que utilizan en días oscuros, dado que en esta zona la entrada de luz es mucho menor.

En la zona de tinturado la iluminación y ventilación es mucho mejor, dado que está al aire libre, sin embargo esta área no aporta luz al taller interno.

Herramientas y máquinas

Herramienta manual:

Metro

Tijeras

Agujas

Maquinaria:

Dos telares horizontales

Máquina para peluquear el fique

Estufa para hacer el tinturado

Como el taller está planteado para cubrir también una estrategia comercial, la parte frontal es para la atención al público. La siguiente zona está dividida en almacenamiento a la izquierda y producción a la derecha, aprovechando la entrada de luz día, y en la parte posterior están las estufas y las cuerdas donde se seca el fique luego del proceso de tinturado.

3.4.2. Identificación de procesos

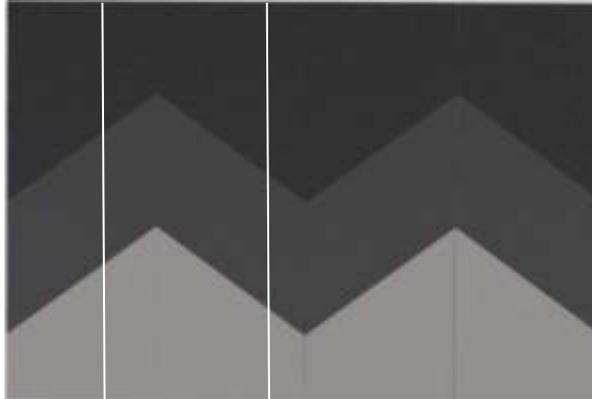
- Establecimiento de las dimensiones
- Alistamiento de la mota
- Revisión de la urdimbre
- Tejido del borde, se dejan 5cm para dar acabados.
- Uso de las lanzaderas dependiendo del diseño de la pieza
- Acabado del otro extremo de la pieza
- Peluqueado
- Costura en los bordes
- Empaque

3.4.3. Desarrollo de estrategia para la identificación de la capacidad técnica y productiva.

Ejercicio técnico para medir la capacidad de la técnica artesanal

El ejercicio que se plantea este año, en el que Rolando ya tiene más afianzada la técnica, es practicar la exactitud en las diagonales que se plantean, en la distancia que

se deja entre cada diagonal y poder replicar diseños exactos. Con este fin se plantea el ejercicio de una alfombra formada por cuatro franjas de diagonales como se muestra en la imagen abajo. Lo importante es que cada franja coincida exactamente con la siguiente y que se puedan replicar dos franjas de cada diseño.



Intervención técnica

Basada en los resultados del ejercicio, procesos de impacto negativo, demoras, cuellos de botella, traslados. Gracias al trabajo del año pasado este artesano ahora trabaja de manera mucho más rápida las diagonales en el telar, el trabajo con dos lanzaderas es eficiente y él lo ha mantenido desde el año pasado en que aprendió a hacerlo. Esto es bueno porque la actitud de él ha permitido que la técnica esté mejorando y que se puedan hacer más ejercicios en próximos años con una técnica mucho más avanzada. En este momento la intervención técnica se basa en la elección de colores de acuerdo a la tendencia y el mercado, además de la aplicación de nuevos diseños con el uso de las mismas diagonales.

Establecimiento de los requerimientos de producción.

- Se debe establecer la paleta de colores y las dimensiones antes de empezar a tejer, pues las combinaciones en mota no funcionan igual que los tejidos planos.
- Se debe tener claro además cómo van a ir las diagonales que se necesitan, pues él debe hacer pruebas antes para lograr la inclinación y la distancia que se requiere.
- Las diagonales que se pueden obtener van desde las 45 hasta los 60 grados.
- Se pueden utilizar tres lanzaderas, siempre y cuando el diseño de la pieza amerite el tiempo de tejido.

Piezas realizadas anteriormente por el artesano



3.4.4. Caracterización y definición de la línea de producción

Basado en la eficiencia y la eficacia de cada proceso, y teniendo en cuenta los atributos del producto, se desarrolla una línea con el referente de las montañas, se busca generar un reto para el artesano dado que él ya maneja las diagonales, pero debe perfeccionar la intención de la diagonal, la distancia y el ángulo de cada una. Se busca crear diseños contemporáneos con la textura de la mota y con la capacidad de trabajo que tiene Rolando.

3.4.5. Desarrollo de la viabilidad financiera y ambiental

Se plantea utilizar en una proporción mayor el color tradicional del fique, llamado moreno natural, para disminuir la tintura y la contaminación en el taller, de esta forma se cumple con la tendencia de los atributos del producto planteada en la matriz de diseño que resalta las texturas y los colores de los materiales del territorio.

Financieramente es viable, pues la materia prima (mota) es prácticamente un residuo del fique y de esta manera se está aprovechando al máximo, planteando un producto nuevo, resaltando una técnica tradicional.

3.4.6. Factibilidad técnica

En un mercado inundado por opciones de tapetes y de bolsos, es un planteamiento concurrente y económico, con un margen de utilidades mejor del el que estaban acostumbrados a tener en este taller. Además es una técnica complicada que solo saben manejar ellos, por lo tanto la exclusividad de los productos es mayor y permite crear formas únicas en este campo.

4. Levantamiento de la línea base

Bajo la estrategia de Ampliación de Cobertura Geográfica y Poblacional adelantada en el año 2017 por la Subgerencia de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal de Artesanías de Colombia, se efectuó el levantamiento de la línea base de nuevos artesanos en el departamento de Santander, en el marco del convenio celebrado entre Artesanías de Colombia S.A y la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Este trabajo arrojó los resultados del análisis de distintas variables que dan cuenta de las particularidades del artesanado en el departamento de Santander. Hasta noviembre 31 del presente año, se identificaron 853 artesanos en el departamento en 34 municipios: Aratoca, Barichara, Barrancabermeja, Betulia, Bucaramanga, Cepita, Cerrito, Charalá, Confines, Coromoro, Curití, Floridablanca, Girón, Guadalupe, Málaga, Mogotes, Ocamonte, Oiba, Onzaga, Palmar, Palmas del Socorro, Páramo, Piedecuesta, Pinchote, San Gil, San Joaquín, Santa Bárbara, Simacota, Socorro, Suaita, Tona, Valle de San José, Villanueva y Zapatoca.

La información fue levantada por medio de equipos de campo que utilizaron como instrumento de recolección el formulario de caracterización FORGCS04 y el apoyo logístico de las Seccionales de la Cámara de Comercio de Bucaramanga en los municipios de su jurisdicción y la Cámara de Comercio de Barrancabermeja. Esta información fue registrada en el Sistema de Información Estadístico del Sector Artesanal-SIEAA y posteriormente procesada y analizada. Para la elaboración de este estudio se utilizaron los datos provenientes del mencionado sistema de información, así como fuentes bibliográficas y documentales con el propósito de contextualizar mejor la información obtenida.

Los principales hallazgos productos del trabajo del levantamiento de la línea base fueron:

- Se lograron identificar nuevos artesanos en: Barrancabermeja 49 (5,7%); Cerrito 30 (3,5%); Guadalupe 16 (1,9%); Málaga 12 (1,4%); Socorro 40 (4,7%).
- En la provincia Comunera que abarca varios de los municipios identificados como El Socorro y Guadalupe se identificó una importante actividad artesanal relacionada con los tejidos, bordados y el arte manual. Sobresale el trabajo de la cestería realizado mayoritariamente por mujeres en el municipio de Guadalupe. También se destaca el trabajo realizado principalmente por hombres en: ebanistería,

carpintería, trabajos en semillas y frutos secos, talla, pintura y escultura.

- En la provincia de Yarigués se destaca la importante organización en distintas asociaciones de artesanos en la ciudad de Barrancabermeja que hacen distintos trabajos relacionados con la bisutería, tejidos y arte manual. Una de las características principales del trabajo artesanal es la diversidad de la población que ha llegado de distintas regiones y departamentos del país. Es importante destacar que un importante número de artesanos se identifican como víctimas de la violencia o desplazados forzosos, en ese sentido, el desarrollo de su actividad artesanal ha estado vinculado al desarrollo de una estrategia de economía propia que les permita obtener ingresos para la subsistencia diaria, por tal razón, muchos de ellos se dedican a las ventas ambulantes en la calle. En la misma provincia se destaca la actividad artesanal de Zapatoca donde se destaca el trabajo de las mujeres, en su mayoría adultas mayores, que realizan mayoritariamente tejidos, bordados y pintura en tela.
- En la provincia de García Rovira, en donde se encuentran los municipios de Málaga, Cerrito y Concepción, se destaca el importante trabajo de los artesanos de donde también existen organizaciones de víctimas de la violencia dedicadas a las artesanías como manera de subsistencia provenientes principalmente del nororiente del departamento de Boyacá y de Arauca, por las características muchos de los artesanos como jefas o jefes de hogar sin vivienda propia sus condiciones económicas son difíciles, se percibió una desconfianza hacia las instituciones explicada en parte, por el conflicto social que han vivido.

5. Comercialización

En este módulo se implementaron acciones relacionadas con la demanda de productos, a través de sondeos de mercado, en los que se identificaron las necesidades de los diferentes nichos y segmentos. Una vez conocidas las especificaciones de la demanda de los diferentes mercados, las unidades productivas artesanales con capacidad instalada, atendieron las necesidades de compra de la demanda. En este módulo se incluyeron actividades para promover la oferta de las nuevas líneas, destacando su valor tradicional y emblemático para el departamento de Santander y para el país. Estas actividades contemplaron el desarrollo de medios promocionales, estrategias y mercadeo en medios virtuales e impresos para ampliar la cobertura de promoción y oferta.

En la actualidad los artesanos no contaban con estrategias puntuales de comercialización de sus productos, lo que generaba poca visibilización de los mismos, viendo así afectados sus ingresos.

Los métodos de comercialización utilizados por ellos suelen ser los tradicionales, es decir exponen sus productos en las ferias municipales, pero estos suelen ser mezclados con artículos que no son considerados artesanías (cachivaches, productos chinos) los cuales por sus bajos costos, suelen contar con mayor demanda, disminuyendo aún más la capacidad competitiva de las artesanías.

5.1. Muestra artesanal itinerante

En la ejecución de las actividades del componente comercial “Propiciar y fortalecer los espacios de participación ferial y comercial de acuerdo a la multiculturalidad en los municipios que tienen como prioridad la actividad artesanal en el departamento”, la cual se llevó a cabo a través de una muestra comercial itinerante en escenarios exclusivos y considerados estratégicos con el propósito de visibilizar el trabajo desarrollado por los artesanos regionales con productos (53) identificados como potenciales.

La estrategia definida por el equipo de comercialización consistió en desarrollar una muestra comercial itinerante, por medio de la cual se contrató la construcción de un stand de 4 mts de ancho por 3 mts de fondo y 3 mts de alto, en el cual se exhibieron los 53 productos más representativos y que fueron el resultado del trabajo desarrollado por el equipo de diseño con los artesanos de Santander en el marco del proyecto en la Fase I, donde se crearon 87 referencias, las cuales contaron con ajuste de diseño de

acuerdo a las tendencias del mercado para el 2017.

El propósito era llevar el stand por diferentes municipios del departamento, en fechas claves de afluencia de público local y turistas, con el objetivo de visibilizar el que hacer artesanal de los participantes del proyecto e impulsar la comercialización de sus productos divulgando el trabajo desarrollado por Cámara de Comercio de Bucaramanga y Artesanías de Colombia ante la comunidad en general.

Para esto se plantean varios puntos a considerar.

- Diseño y construcción del Stand para muestra comercial itinerante.
- Definición de productos a exhibir
- Definición de los precios para cada producto.
- Definición de municipios, lugares, fechas a desarrollar actividades (plaza) y actividades complementarias promoción que incentiven la visita por parte del público en general a la muestra comercial itinerante.
- Diseño, elaboración de material para orden de compra de los productos comercializados, e identificación de los productos, así como de los artesanos que elaboran cada producto, con información de contacto.

Gestión ante entidades públicas y/o privadas para el desarrollo de la actividad.

Diseño Stand



Producto

La estrategia definida para la selección de productos tomo como referente el trabajo realizado por el equipo de diseño en el que se desarrollaron un conjunto de 87 productos de la Fase I actualizados a las tendencias de diseño 2017, entre rediseño, creación, rescate, mejoramiento y diversificación, bajo los principios de la viabilidad ambiental, financiera y técnica.

Desde el proceso conceptual, con el equipo de diseño se seleccionaron una muestra de 53 productos a exhibir en el Stand Itinerante. El sector estará en capacidad de desarrollar productos; abarcando conceptos como la identidad, la innovación, las tendencias, el proceso creativo, el desarrollo de producto.

Los productos deben seguir conservando la identidad cultural, la tradición y la memoria histórica, como elementos claves para definir la propuesta de valor. Que se puede encaminar hacia tres grandes temas: la cultura, la creatividad la autenticidad.

Para dar cumplimiento con el objetivo de fortalecer la cadena de valor del sector se busca mejorar las condiciones de las microempresas artesanales, optimizando los procesos productivos a través de la organización y perfeccionamiento del oficio, y adaptando los diseños tradicionales a las preferencias de los diferentes mercados objetivos, de esta manera el sector ya estaría preparado para desarrollar la comercialización de los productos.

Los 53 productos seleccionados son artículos funcionales, útiles y decorativos en microambientes tales como: cocina, sala, comedor, dormitorio.

Producto	Descripción	Artesano	Municipio
Lámpara en Fique Despelucada	Tiras de fique amarradas sobre tejido estructural	Luz Marina Umaña	Curiti
Vajilla	Torneado y pintado a mano (pocillo picado)	Claudia Bohorquez	Socorro
Contenedor grande bloque armado y torneado	Corte, ensamble y torneado por secciones	Roque Angarita	Bucaramanga
Fachada (Iglesia)	Modelado en Atena	Claudia Pinilla	Girón
Mortero y Macerador	Mortero torneado y tallado con macerador en forma de ceiba	Juan Carlos Ardila	Barranca
Exprimidor de Limones	Torneado y tallado Hexagonal	Roque Angarita	Bucaramanga
Frutero Guadua	Guadua en rodajas unida con cáñamo	Clara Corredor	Barranca

Portacazuela Guadua	Guadua en rodajas unida con cáñamo	Clara Corredor	Barranca
Molinillo	Piezas torneadas	Andrés Pérez	Bucaramanga
Pala	Piezas torneadas	Andrés Perez	Bucaramanga
Batidor	Mimbre doblado y anudado	Muriel Garderet	Barichara
Canasto Esférico Grande	Cestería en Bejuco	Miriam García	Guadalupe
Nasa Pequeña	Cestería en Bejuco	Miriam García	Guadalupe
Portacaliente iraca	Iraca tejida en ondas en forma de rollo	Argemira Ortiz	Zapatoca
Cabro crochet	Tejido medio punto con relleno	Ruth Hernández	Barbosa
Armadillo	Tejido medio punto con relleno	Ruth Hernández	Barbosa
Frutero	Flor morado laminado	Pedro Cortes	Vélez
Frutero Flora y Fauna	Flor morado laminado	Pedro Cortes	Vélez
Frutero Media Esfera	Flor morado laminado	Pedro Cortes	Vélez
Contenedor fique doble pared	Tejido recto medio punto con alma	Carmen Gómez	Curití
Contenedor esfera fique	Tejido esférico medio punto con alma	Luz Dary Pinto	Curití
Esferas tierra pisada	Esferas de tierra de colores con vela en la parte superior	José Raúl Moreno	Barichara
Contenedor Vertical con manijas	Tejido crochet medio punto con alma en fique	Aura Guevara	Curití
Talego mercado	Bolsa de 50 x 40 con manija	Patrocinia Pimiento	Curití
Puff Cilíndrico	Tejido Pilares	Elena González	Curití
Tapete de Mota Diagonales	Mota tejido diagonal Telar horizontal 3 lanzaderas	Rolando Gómez	Curití
Tapete de moños 50X70	Moño bermejo, urdimbre morena	Maria Elvia Espinosa	Curití
Tapete Chocolate	Tapete Crochet	Helena González	Curití
Tapete Moreno Natural	Tapete Crochet	Helena González	Curití
Cojines	Pita crochet	Maria Torres	San Gil
Mesa de piedra	Base metálica con superficie modular en piedra tallada	Iván Quintero	Barichara
Canasto tipo cesto en Bejuco rectangular	Cestería en Bejuco	Miriam García	Guadalupe
Canasto Esférico Pequeño	Cestería en Bejuco	Miriam García	Guadalupe
Florero en Bejuco	Cestería en Bejuco	Miriam García	Guadalupe
Móvil en pauche	Pauche y Fique	Nohema Ríos	Zapatoca
Lámpara en Zuncho	Zuncho trenzado	Muriel Garderet	Barichara
Butaco Pequeño	Madera y Fique	Sergio Ducon	Curití
Butaco Mediano	Madera y Fique	Sergio Ducon	Curití
Cuenco Grande Frutero	Cestería Bejuco	Alix Duarte	Zapatoca
Cuenco Mediano Huevera	Cestería Bejuco	Alix Duarte	Zapatoca

Entrega de dinero a artesanos por concepto de ventas



Precio.

Para la definición de precios se tomó como objetivo el mejorar sus beneficios a través de la maximización de los precios de venta, que consiste en vender pocos productos pero a precios razonables, actualmente el sector maneja precios de supervivencia, pero con la agregación de valor a los productos, pueden mejorar la determinación de precio basada en costos más utilidad razonable basada en el valor percibido.

Para la determinación de los precios se trabajó con cada artesano determinando el Costo de los Materiales + Horas de Trabajo + Gastos + Rentabilidad esperada y así determinar el Precio de venta, según la siguiente fórmula:

$$\text{PRECIO DE VENTA} = \frac{\text{Costos Totales}}{1 - \text{Utilidad Esperada}}$$

Ya que si bien existen estrategias de precio como: Precios de prestigio, precios de penetración, precios por área geográfica, precios orientados a la competencia. Para el sector artesanal y con el propósito de dar a conocer a la población en general el resultado del proyecto se ha optado por las estrategias de precio propuestas son: Precios Orientadas a la Competencia, en la cual la atención se centra en lo que hacen los competidores, y Precios de Prestigio, que se centra en compradores conscientes de la calidad y el status de los productos.

Para este sector en la variable precio se presenta la Racionalidad Instrumental (buscar mayor beneficio al menor costo). Además son pocas las personas que valoran el esfuerzo creativo y la elaboración del producto y acuden a la táctica de “regatear” el precio final.

Los siguientes artesanos debido a su reconocimiento y trayectoria, pueden aplicar a la estrategia “precios prestigio”:

- Claudia Pinilla (Girón) Artesanía contemporánea a través de técnicas mixtas y modelado en arena
- Claudia Bohórquez (Socorro) Vajillas y cerámicas hechas y pintadas a mano.
- Patrocinia Pimiento (Curití) Productos diversos en fique.
- Muriel Garderet (Barichara) Lámparas, accesorios, bancas, comedores, muebles en fique.

Acciones a realizar con el precio prestigio: mantener el producto con calidad y con características exclusivas y que proyecte una imagen de prestigio al comprador.

Plaza.

Para el sector artesanal la manera de distribución para llegar al consumidor final, es el la venta directa (mercadillos, exposiciones, tienda, talleres, ferias), debido a que el contacto directo con el consumidor aporta un valor emocional muy importante (concepto, empatía, personalización).

Por esta razón se determinó desarrollar una muestra comercial itinerante por diferentes municipios del departamento de Santander, llevando el Stand a los diferentes municipios, para crear sentido de pertenencia entre los habitantes de los municipios y entre los artesanos, posicionando el proyecto y el que hacer ancestral, evidenciando la evolución en diseño y calidad de las artesanías Santandereanas. Se definieron los siguientes sitios:

- En el marco de las Ferias Ganaderas de (Socorro), entre el 23 y 26 de noviembre en el Coliseo de Colegio Universitario se desarrolló feria empresarial y artesanal.
- En el Parque Nacional del Chicamocha (San Gil) se presentó muestra comercial artesanal entre el 30 de noviembre y el 04 de diciembre.
- En el parque central de (Zapatoca), se presentó muestra comercial artesanal, apalancada por una actividad desarrollada por la Cámara de Comercio y Artesanía de Colombia, la cual se denominó la Calle de los Faroles, por medio de la cual se ilumino el parque principal y las calles principales del pueblo en conmemoración del alumbrado del 07 y 08 de diciembre días de las velitas. El Stand estuvo presente hasta el 10 de diciembre.
- En el centro de exposiciones de Bucaramanga, se desarrolló el evento “Navifest” el cual agrupo comerciantes y visitantes de todo tipo por medio de actividades alusivas a la navidad y se participó con la muestra comercial artesanal entre los días 14 al 17 de Diciembre.
- En el centro comercial El Puente (San Gil) se desarrolló muestra comercial para lo cual se participó activamente con el Stand itinerante de EMPODERARTE durante los días 20 al 23 de diciembre.

5.2. Promoción.

La promoción se realizó a través de varias estrategias:

Diseño y envío de mailing masivo a los empresarios y clientes potenciales de cada municipio en el que se hizo presencia, con el propósito de incentivar las visitas al stand, así, como el registro fotográfico de las actividades desarrolladas en cada sitio visitado.

Muestra Comercial Artesanal EMPODER-ARTE 2017

Fortalecimiento de la competitividad
y el desarrollo de la actividad artesanal
EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER
• 2017 •

La Cámara de Comercio de Bucaramanga y Artesanías de Colombia invitan a la **MUESTRA COMERCIAL ARTESANAL EMPODERARTE 2017** en la cual se exhibirán cerca de 50 productos representativos, elaborados o diseñados por los artesanos del departamento que se dedican mediante sus oficios, a la transformación de los recursos naturales y a la conservación del saber con la tradición y la cultura de sus regiones.

Invitación
Lugar: Zapatera
Fecha: Del 7 al 10 de Diciembre
Parque Principal del Mundo 901

SI DESHA RECIBIR MAYOR INFORMACIÓN DEL PROYECTO:
CONTÁCTENOS:
Cámara de Comercio de Bucaramanga
Edificio Cultural Alarcón - Ciudad Jardín de Prospero
Teléfono: 5278000 Ext. 301
E-mail: ccbbucaramanga@camerabuc.com
www.camerabuc.com

Diseño de brochure digital con los principales productos de los artesanos participantes de la Muestra Artesanal Itinerante, herramienta que facilito su promoción.

EMPODER-ARTE
El arte de agarrar valor al trabajo del artesano

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO Y MEJORAMIENTO DE LA CADENA PRODUCTIVA

El resultado del trabajo realizado el año pasado por el laboratorio de diseño e innovación Santander fue "sueño". Crearon "Santander 2010" nuevos productos que fueron presentados en el mercado "Españolistas 2016".

Como un espacio de fortalecimiento en la comercialización se auspició una muestra itinerante que tuvo presencia en varias ocasiones del departamento, contando con los productos diseñados a continuación.

REGION RIBERENA

El territorio de desarrollo
comprende los municipios
Pamplona y Puerto Triunfo
colocados dentro y fuera del
departamento en la zona de los ríos.

EMPODER-ARTE
El arte de agarrar valor al trabajo del artesano

por Juan Carlos Arriba

Municipio: Bucaramanga
Producto: Mujeres y cooperativas
Material: Guapumón
Clase: Moderno
Técnica: Torno y tallado

Diseño de tarjetas de presentación de cada artesano participante en la muestra comercial itinerante y etiquetas de cada producto, identificando sus datos de contacto, municipio, fotografía, técnica artesanal utilizada y materiales de trabajo, con el propósito de que los potenciales clientes los identificasen y los contacten directamente en un futuro, y así incentivar el consumo de las obras artesanales, acercando a los clientes finales directamente con los artesanos.



5.3. Participación en eventos feriales del orden regional

5.3.1. Exhibición feria ganadera socorro noviembre 2017

Como primer escenario la muestra se estableció en el municipio del Socorro, Santander, durante la Feria Ganadera de 2017, en el coliseo cubierto del Colegio Universitario del Socorro – CUS- durante los días 23 a 26 de Noviembre del presente año, fechas en las cuales se recibió público de diferentes clases, los primeros fueron los expositores de las empresas agrícolas presentes en el evento, también de entidades como el Banco Agrario, la Policía Nacional, propios y turistas.

Entre el público empresarial fue notable la sorpresa de encontrar artesanías de tan alto grado de diseño y calidad, en un ambiente propicio, creado para la exhibición de las diferentes líneas de producto.

El stand contó con excelente iluminación, lo respaldó el anuncio de cada entidad dueña del proyecto como Artesanías de Colombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga, fue muy bien recibido por los visitantes que con alegría, sorpresa y anhelos exponían su deseo de reproducir los ambientes en sus hogares, hoteles y/u oficinas.

Para los turistas, en su gran mayoría de la región, fue de gran orgullo saber que se está trabajando en mantener las tradiciones y la identidad de cada municipio y que cuentan con excelentes manos artesanas;

El público local apenas si se aproximaba a la muestra, de modo que se recurrió a la estrategia de crearle confianza mediante un saludo cálido, amistoso y cordial, en el cual se le invitaba a entrar, a apreciar el trabajo artesanal seleccionado para Empoder-Arte 2017, revelando uno de ellos su quehacer artesanal en fique y otros dos un tanto más reservados, pero que quienes después de ver tan organizada exposición manifestaron su deseo de hacer parte de los programas por ambas entidades convocados. Sin embargo expresaron no querer formalizarse por temor al pago de impuestos y estos dos últimos, uno en tejidos y otro en madera no dejaron datos de contacto.

En el desarrollo de la feria se concretaron seis (6) ventas con su respectiva orden de compra, seis (6) clientes potenciales dos de ellos dueños de negocios y cuatro amas de casa, en total se registraron cuarenta (40) visitantes con nombre, producto de interés, teléfono y correo electrónico.

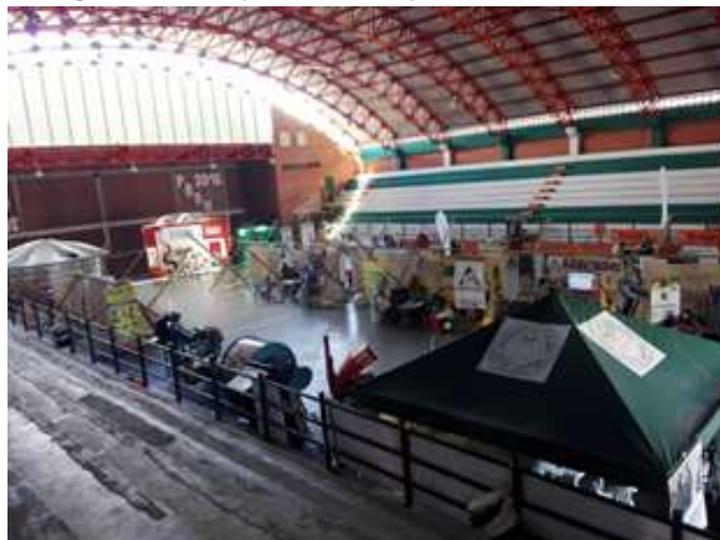


Así mismo los productos de mayor interés fueron la lámpara de fique que cautivaba a quien la observaba por su calidez y ambiente de descanso que transmitía, en seguida fue la mesa de piedra, que parecía increíble crear una pieza de tan alto valor percibido, que a pesar de ser de un material pesado, por ser modular era de fácil transporte, en tercer lugar fue el talego de mercado valorado por el no uso de bolsas plásticas en la actualidad, también su precio de \$30.000 pesos m/c fue muy accesible, en cuarto lugar la artesanía más admirada fue el contenedor grande bloque armado y torneado x 3

artículo de finos terminados y que inspiraba la imaginación de quien lo tomaba en sus manos, en quinto lugar los cojines en pita que motivaban al visitante a descansar en su sala sobre unos cojines de pita y algodón muy suaves y delicados y en sexto lugar la hormiga en bejuco ideal para los niños que les atraía por su forma y liviano material.



En clientes potenciales se denoto mayor interés en ciertos productos como las lámparas de fique, según opinión de un cliente sugirió elaborar un tamaño más grande de 70 a 100 cms de ancho, otro expresó su deseo de vender producto en su negocio bajo la figura de consignación, un tercer cliente manifestó su idea de convertir el empaque de fique en empaque y bolso; Los demás clientes expresaron su deseo que se les contacte en febrero para concretar la compra de las artesanías como lámpara de fique, hormiga en bejuco y el contenedor grande, bloque armado y torneado x 3.



Exhibición feria ganadera, municipio del Socorro, promoción, venta y registro de visitantes, 2016

5.3.2. Exhibición parque nacional del Chicamocha – Panachi

Fruto del acercamiento y las gestiones realizadas ante la empresa publico privada se

logró llevar la muestra comercial itinerante durante las fechas de diciembre 01 al 03 de 2017 en la plazoleta de las costumbres del Parque Nacional del Chicamocha – Panachi, punto estratégico elegido por ser lugar turístico que recibe público nacional e internacional y en el cual se realizó la promoción y venta del producto artesanal.

Como estrategia de publicidad y promoción dentro del parque, se invitó al stand de Empoder-Arte a los agentes de la Policía Nacional de Turismo y al personal administrativo del parque, con la finalidad de dar a conocer desde la entrada al parque y por redes sociales la presencia de la muestra artesanal.

Durante los días de exhibición se evidenció tres tipos de público siendo así que el primer día viernes el parque fue visitado por excursiones de pensionados y adultos mayores, debido a la restricción de tiempo que manejan los grupos, se contactó a los guías de turismo para que permitiesen a los turistas visitar el stand, lo que facilitó que visitaran el stand y apreciaran el trabajo de los artesanos aunque fuese rápidamente, también los Hermanos Monroy reconocido dúo musical y de humor estuvo compartiendo y alegremente exaltando la labor realizada con la artesanía santandereana. Se notó una clara diferencia de producto entre el del stand de Empoder-arte con el exhibido en las tiendas artesanales del Parque, se impulsó el cabro de croché en fique de Ruth Hernández, artesana del municipio de Barbosa, como ejemplar de “Paco” el cabro mascota de Panachi, que debido a su alto costo se sugirió al equipo de diseño realice una versión más pequeña y de menor precio que \$80.000 que permita ser comercializada.

El segundo día sábado asistió público mixto es decir visitantes de tours de edades entre los 30 a 50 años de edad, familias compuestas por padres, hijos y abuelos, también hubo extranjeros parejas en su mayoría de edades entre los 25 a 50 años de edad.

Se generaron ventas en el caso de los visitantes extranjeros, deseaban llevarse el producto de inmediato, siendo los fruteros de madera los de mayor interés para ellos, se les informó que podía enviarse el producto al lugar por ellos indicado en su ruta de viaje para mayor facilidad y para capturar la venta, sin embargo la mayoría no aceptó, en esta situación en particular, solo se contaba con un muestrario y el artesano no tenía otra unidad disponible para reemplazarlo rápidamente, en una segunda oportunidad de venta el artículo de interés, el talego de mercado, se entregó de manera inmediata dado que el flete salía más costoso que el producto en sí y la artesana tenía disponibilidad para reemplazarlo al día siguiente, también tenía a su favor que geográficamente su taller está a dos horas del sitio de exhibición;

El tercer día fue muy familiar, padres, hijos menores de edad y abuelos, con visitantes

de diferentes regiones del país, principalmente de Bogotá y Medellín, los cuales ponderaron el trabajo de los artesanos y se generaron ventas, entre ellas una orden de compra que luego fue anulada dado que el cliente tenía vuelo internacional al siguiente día y no contaba con alguien que le recibiera su artesanía en casa.

Se generaron siete (7) ventas efectivas y (1) anulada por viaje del cliente al extranjero, cada venta contó con su orden de compra respectiva; también se generaron (9) clientes potenciales, en total se registraron sesenta y nueve (69) visitantes con nombre, producto de interés, teléfono y correo electrónico 8 órdenes de Compra (1 fue anulada, cliente se retractó debido a viaje internacional).

Los productos de mayor interés por ser innovadores, útiles, cómodos y asequibles en su precio fueron la lámpara de fique, en segundo lugar el talego de mercado nuevamente percibido como un bolso grande, en tercer lugar el juego de cuencos de fique por tres, específicamente el tamaño mediano, en cuarto lugar el contenedor grande bloque armado y torneado por tres, dado su dificultad de elaboración y excelentes acabados, en quinto lugar los cuenco de fique con manijas el cual fue percibido como revistero o florero o canasto de mercado, en sexto lugar el tapete de fique en croché se ubicó el color chocolate sobre el de color moreno natural, lo cual dio una aparente combinación de color chocolate con moreno natural en una misma pieza, los visitantes o clientes lograban sentir esa sensación de calor de hogar y querer recostarse en ellos y como séptimo el tapete de fique en moños, bonito, llamativo y elegante.





Apertura y desarrollo exhibición parque nacional del chicamocha -Panachi, promoción, venta y registro de visitantes,

El stand fue visitado por el Sr. Inginio Monción representante de la Cámara de Comercio de República Dominicana, la cual se interesó en realizar intercambio de conocimientos en empresarismo o emprendimiento, labor que ya fue una vez llevada a cabo con la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Claramente se evidenció que en los grupos familiares específicamente en las amas de casa, el deseo de comprar algunos productos, sin embargo los esposos fueron quienes decidieron aplazar la compra para febrero de 2018.

5.3.3. Exhibición Parque Principal Zapatoca

Dentro del propósito de llevar el Stand itinerante a los municipios de Santander con alto potencial turístico, llevamos dicha muestra al municipio de Zapatoca, durante los días 7, 8, 9 y 10 de diciembre en el marco de la fiesta de las velitas, razón por la cual y con el propósito de atraer a los habitantes del municipio y turistas en general, la Cámara de Comercio de Bucaramanga y Artesanías de Colombia desarrollaron la actividad denominada la Calle de los Faroles, por medio de la cual se iluminó con faroles la calle principal del pueblo y todo el parque principal generando un entorno de luces y navidad que motivo el desarrollo de la actividad de la muestra itinerante.





Muestra Artesanal Itinerante, Zapatoca, Foto de: Wilmark Castaño.

Resultado de ello se realizaron dieciséis (16) ventas efectivas, además de 65 clientes potenciales, y los acercamientos con la administración municipal, quien posibilitó el uso del espacio público para la muestra comercial, el reconocimiento y agradecimiento de parte de la alcaldía de Zapatoca a Cámara de Comercio de Bucaramanga y Artesanías de Colombia, por pensar en el municipio para desarrollar este tipo de actividades que puso a Zapatoca en los medios regionales como un municipio a visitar en las festividades navideñas.

5.3.4. Exhibición en Navifest – Cenfer



Con motivo de las festividades de fin de año el centro de exposiciones y ferias de Santander “CENFER” organizó un evento denominado “Navifest” evento a través del cual todos los fines de semana de diciembre se realizaban eventos alusivos a la navidad, bailes, mapping, stand comerciales, con el objetivo de darle un impulso al

comercio en general, la participación en dicho espacio tenía un costo representativo, pero fruto de los acercamientos institucionales y de la acogida que tuvo la muestra itinerante en otros municipios, la administración de Cenfer realizó invitación a participar en Navifest, otorgando un espacio y facilidades eléctricas a cero costo.

Este espacio resultó ser clave en cuanto a la divulgación y muestra de los productos elaborados por los artesanos de Santander pues si bien no se contó con la presencia de turistas foráneos, si fue masiva la asistencia del público del área metropolitana en general, allí se realizó una venta efectiva, y 45 clientes potenciales o visitantes.



Stand Cenfer – Navifest Diciembre 15, 16 y 17 de 2017

5.3.5. Exhibición Centro Comercial El Puente San Gil

El stand de Empoder-Arte se ubicó en la plazoleta de las artesanías en el segundo piso del centro comercial El Puente en San Gil, espacio dedicado a la exhibición y venta de las mejores artesanías de la región guanentina y comunera de Santander, durante las fechas de diciembre 20 al 23; La muestra itinerante contó con gran aceptación y alegría de visitantes y otros expositores ya que fue novedad para ellos ver la calidad y el diseño de los trabajos elaborados por los artesanos de la región.

Fue de especial agrado ver como los diferentes tipos de público se acercaban al stand y quedaban sorprendidos, impresionados de ver y conocer artesanías tan diferentes, bonitas y novedosas en la región, fue como dar una cara nueva a esta zona de tradición artesanal específicamente en el fique, apreciar el trabajo de artesanos experimentados, que manejaron paleta de colores y siguieron patrones de diseño,

claramente evidenciaba la asesoría y el trabajo de los diseñadores en cada producto elaborado con cada artesano seleccionado, quedó en alto la artesanía local y regional.



El público presente fue en su gran, mayoría grupo de familias enteras, propios y de otras regiones del país, padres con sus hijos, nietos, sobrinos quienes al acercarse gozaban de un ambiente diferente iniciando por el mismo stand que atraía por su envergadura, iluminación y los microambientes creados como también la delicadeza en la exhibición de cada pieza artesanal.

El visitante quedaba muy contento al escuchar la historia detrás del proyecto y el compromiso de Artesanías de Colombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga, en promover, enseñar y mejorar el diseño de la artesanía regional, así como también saber del empeño, dedicación y ardua labor de los artesanos en lograr piezas de una única y exquisita riqueza visual, decorativa y utilitaria.

Se recibieron solicitudes de extender los días de exhibición por parte de los organizadores de la feria hasta mediados de enero de 2018 y del público en general que esperaba que la muestra durara un poco más de tiempo, también reiteradas felicitaciones con expresiones tales como “súper”, “muy bonito”, “excelente”, “muy bien elaborado”, “exhibición muy bonita”, “novedoso” y “muy ingenioso”, “buen diseño”, “muy interesante”, “una buena propuesta” entre otras.



Se realizaron cuatro (4) ventas con su debido soporte de orden de compra, cuatro (4) clientes potenciales y sesenta y ocho (68) visitantes registrados.

Los productos de mayor interés por ser atractivos, tener buen precio o asequible al público, innovadores y un buen complemento en los hogares fueron la **lámpara de**

fique, conquistadora y ganadora en la mayoría de las exposiciones, en segundo lugar los **animales en fique**, sorprendían por la expresión lograda especialmente en el cabro y muy acogido por los niños, en tercer lugar el **contenedor bloque armado por tres**, nuevamente por la elaboración de una pieza de gran calidad y la destreza del trabajo artesanal.



En cuarto lugar la **mesa de piedra**, por ser ingeniosa y fácil de transportar, en quinto lugar los **cuencos en fique con orejas**, percibidos como papeleras o floreros o canastos de mercado, en sexto lugar los **canastos en bejuco**, los visitantes se alegraban de encontrar en el mercado estos artículos y solicitaban que los sigan apoyando y no los dejen desaparecer

Por último el frutero media esfera en flor morado, por la elegancia del artículo y gran habilidad y destreza del artesano, hacia volar la imaginación del cliente hasta una finca o un espacio amplio, grande en donde ubicar esta pieza de gran valor artesanal.



Exhibición feria C.C. el Puente San Gil, promoción, venta y registro de visitantes, Dic 20-23 de 2017

5.4. Actividades Complementarias Desarrolladas

5.4.1. Taller de Marketing Digital.

Desarrollado por la firma Papel digital, el taller tuvo como objetivo identificar los medios digitales como verdaderos canales para estrategias de mercadeo segmentadas,

inteligentes y efectivas. Y encontrar en los medios online el punto de contacto permanente entre los consumidores y sus marcas. De igual forma conocer técnicas básicas de content marketing como pilar del inbound marketing.



Taller de Marketing Digital, Zapatoca 2017. Foto de: Alexander Rodríguez.

Durante los talleres, se identificó que aproximadamente el 85% de los artesanos no tienen sus marcas vinculadas a ningún medio digital (Facebook, instagram, sitio web, etc.) razón por la cual en una era digital va a ser casi que imposible que sus marcas tenga potencial de comercializarse en la web.

Por ello, se buscó que los artesanos tengan conocimientos básicos en marketing digital. Para esto se realizó una presentación con conceptos básicos con la que ellos pueden tener un acercamiento a estos temas de manera sencilla y eficaz. Adicional a esto, a cada grupo de artesanos se le presentaron herramientas gratuitas para crear páginas web, herramientas web para darle línea gráfica a sus marcas a través de software como “Canvas” para que potencialicen sus productos de una forma más estética y así tener más efectividad a través de las piezas gráficas que ellos implementen en sus diferentes canales digitales.

Con esta información presentada, los artesanos lograron tener un acercamiento a aquellos medios digitales a los que inicialmente les tenían gran temor ya que consideraban que eran tecnologías de difícil acceso. Con las técnicas presentadas los artesanos encontraron en el marketing digital la forma más fácil y efectiva para potencializar sus marcas y productos en la web.

5.4.2. Difusión y Divulgación de Signos Distintivos.

Con el fin de visibilizar los signos distintivos con los que cuenta el departamento de Santander (Denominaciones de origen para el Bocado Veleño, Café de Santander y la marca colectiva Fique Curití), se realizaron actividades de divulgación y promoción en el marco de EXPOARTESANÍAS 2017 principal feria artesanal de América Latina, que

tiene como objetivo de promover la conservación de los oficios tradicionales con altos estándares de calidad en los productos artesanales para dinamizar y fortalecer el sector artesanal.



Esto permitió que a través de una actividad de reconocimiento de productos artesanales de Santander en el mapa Artesanal en el stand de información de Artesanías de Colombia, los días 16 y 17 de diciembre, a los visitantes de dicha feria se les hiciera entrega de 500 kits que contenían los signos distintivos del departamento.



Actividad de difusión y divulgación de Signos distintivos de Santander, EXPOARTESANÍAS. Foto de: Edna Collazos. (Bogotá, 2017).



Lanzamiento de la Guía de Evaluación de las condiciones e impactos de las DO en Colombia, EXPOARTESANÍAS. Foto de: Edna Collazos. (Bogotá, 2017).

A demás, acompañamos el evento de lanzamiento de la Guía de evaluación de las condiciones e impactos de las denominaciones de origen en Colombia realizado el 18 de diciembre en Corferias; al final de la actividad se entregó un obsequio a los participantes miembros de la Superintendencia de Industria y Comercio SIC, Artesanías de Colombia, COLIPRI, Ministerio de Industria, comercio y turismo y artesanos, con los signos distintivos de Santander.

5.4.3. Marcas

De acuerdo al convenio celebrado entre artesanías de Colombia y Cámara de Comercio se otorgó a los artesanos la posibilidad de registrar hasta 10 marcas individuales; para esta labor se realizó la visita a 10 municipios del departamento de Santander, en donde se impartió un taller de identidad corporativa siendo el componente principal el desarrollo de las marcas individuales a partir del logo, símbolos o logotipos, de forma que fuera más entendible para cada uno de los artesanos que asistió y complementando los talleres se presentó un componente teórico sobre los empaques en el contexto artesanal.

Se recolectó un listado por municipio de los artesanos interesados en saber si su marca ya estaba registrada en la Superintendencia de Industria y Comercio y si ésta era libre para registro, para este proceso se contó con el apoyo del asesor de Artesanías de Colombia Alexander Parra quien entregaba un diagnóstico de cada marca. Dicho diagnóstico era notificado a cada artesano vía correo electrónico, WhatsApp y llamada telefónica.

Una vez identificada si la marca era registrable, se asesoró a cada interesado en el diseño de su marca, se presentaban propuestas de diseño y ajustes a esta hasta satisfacción, de igual manera se asesoró en el proceso de registro, diligenciamiento de formulario y recolección de la información para registro por parte de la Cámara del Comercio de Bucaramanga. Seguimiento y acompañamiento durante todo el proceso.

5.4.4. Taller de Propiedad intelectual



Con el acompañamiento de Alexander Parra, profesional de Artesanías de Colombia en los municipios de AMB, Barrancabermeja y San Gil, se explicó la importancia de los

registros en materia de propiedad intelectual y se hizo difusión del uso e implementación de la Marca Colectiva Santander Artesanal.



5.5. Participación en eventos feriales Nacionales.

Se apoyó a artesanos beneficiarios del proyecto en su participación en EXPOARTESANÍAS 2017 siendo esta una plataforma de comercialización para el sector artesanal hacia mercados nacionales e internacionales. A demás se comprometieron recursos para el apoyo de artesanos del departamento en su participación en EXPOARTESANO 2018.

Entre los artesanos de Santander asistentes podemos mencionar:

- **María Patrocinia Pimiento Ortiz**, maestra artesana quien trabaja el Fique y ya tiene marca propia registrada con el nombre Areagua, del municipio de Curiti, cuyas ventas ascendieron a \$21´000.000 aprox.
- **María del Socorro Torres**, quien trabaja productos tejidos en pita, fique, bajo la tecnica crochet dos agujas y macrame quien participo con diferentes productos con ventas de \$7´400.000 aprox, cuenta con marca propia registrada diseños Artesanales Xak de San Gil.
- **Roque Julio Angarita Romero** quien trabaja la madera tallada y participo en la feria con Cuencos segmentados y sus productos se vendieron por \$1´530.000 aprox, del municipio de Aratoca.
- **Claudia Patricia Badillo T**, quien trabaja productos en madera del municipio de Barrancabermeja se vendieron 180 uds y el valor fue de \$5´000.000 aprox.



5.6. Resumen Resultados Comerciales

Teniendo en cuenta el amplio despliegue realizado en los diversos puntos estratégicos elegidos para la exhibición de la muestra comercial itinerante y el público alcanzado durante las diferentes fechas y sitios de visita, se alcanzó en tan corto espacio de tiempo el objetivo de realizar treinta y cuatro (34) ventas y base de datos de más de cien (100) clientes potenciales, la participación en dos ferias regionales y en una feria nacional a continuación relacionamos los resultados consolidados.

CONSOLIDADO DE VENTAS				
PROYECTO:		EMPODERARTE NOV - DIC 2017		
#.	FECHA	EVENTO	Nº de Ventas	TOTAL VENTAS
1	23-26 NOV-2017	FERIA GANADERA SOCORRO, SANTANDER	6	\$ 845.000
2	01-03 DIC-2017	EXHIBICION MUESTRA ARTESANAL, PARQUE NACIONAL DEL CHICAMOCHA - PANACHI-	7	\$ 324.000
3	07- 10 DIC-2017	EXHIBICION MUESTRA ARTESANAL, PARQUE PRINCIPAL DE ZAPATOCA (CALLE DE LOS FAROLES)	16	\$ 1.470.000
4	15 -17 DIC-2017	EXHIBICION MUESTRA ARTESANAL, CENFER BUCARAMANGA EVENTO NAVIFEST	1	\$ 50.000
5	20-23 DIC-2017	CENTRO COMERCIAL EL PUENTE, SAN GIL	4	\$ 400.000
TOTAL VENTAS:			34	\$ 3.089.000

En total se realizaron treinta y cuatro (34) ventas efectivas correspondientes a cuarenta y nueve (49) unidades por un total de tres millones ochenta y nueve mil pesos (\$3´089.000), con una acogida por alta acogida por parte del público en general muestra de ellos la evidencia fotográfica y los resultados alcanzados.

5.7. Gestión ante entidades públicas y/o privadas

Como parte de la estrategia comercial se realizaron acercamientos con diferentes instituciones de carácter público y privada, para promocionar los productos y para posibilitar el uso de espacios para desarrollar la muestra comercial, la estrategia que se usó, consistió en invitar a vincularse a las instituciones a las actividad, mediante oficio que adjuntamos, con soporte de recibido, el resultado muy positivo al punto tal, que las instituciones ofrecían nuevos y diferentes espacios a los inicialmente contemplados, ya que deseaban contar con la presencia del stand itinerante, ya que lo percibían como un elemento que genera Santanderianidad y un gancho para sus visitantes, en una relación gana-gana.

6. Conclusiones

- El proyecto de Fortalecimiento y mejoramiento de la cadena productiva del Sector Artesanal de Santander arrojó varios resultados que se pudieron visualizar durante todo el proceso y que son importantes y relevantes dentro del sector artesanal y su mejora.
- El desarrollo de talleres y asesorías fueron fundamentales para el conocimiento por parte del equipo de diseño de falencias y oportunidades dentro de las diferentes zonas de la región.
- Se observó un interés por parte de los artesanos a asistir a los talleres y aumentar sus conocimientos en cuanto a los temas referenciados anteriormente. También se notó una receptividad en las asesorías puntuales para la mejora del proceso productivo de cada artesano.
- En la primera etapa de talleres que los asistentes estaban atentos e interesados en mejorar sus productos y generar un vínculo con la Cámara de Comercio y con Artesanías de Colombia así como continuar el proceso de diseño que se venía realizando desde el año pasado.
- En la segunda etapa de pruebas y ejercicio de productos se observó que los artesanos implementaron nuevas líneas de producto y se les pudo guiar hacia un proceso productivo mejor y un desarrollo de producto guiado hacia la mejor comercialización de este.
- Se percibe a pesar de los proyectos realizados anteriormente, la falta de asociatividad y los intereses personales los cuales priman sobre los del bien de la comunidad y hace que se pierdan oportunidades productivas debido a que la mayoría de los talleres no tienen la capacidad de responder a una demanda de producto. Es necesario promover la asociatividad como mecanismo de cooperación en donde cada artesano participa en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo común.
- La estandarización de precios es muy importante para los productos del sector, para que los artesanos puedan mejorar su trabajo, su calidad de vida y que se establezca el mercado ya que algunos artesanos por querer generar más venta dañan el mercado local haciendo que los productos se devalúen y no sean

vendidos en el valor real.

- Establecer jornadas de asesorías puntuales para que los artesanos aprendices tengan un espacio en donde se les pueda atender y no se pierda el foco del equipo de diseño en cuanto a la atención de cada artesano por aparte.
- Todo este proceso de mejoramiento de la productividad del sector artesanal es fundamental para que la región santandereana genere valor e identidad por medio de sus artesanos y así poder exhibir a Colombia y al mundo las riquezas culturales de una tierra rica en historia.
- Para lograr la sostenibilidad y la rentabilidad del sector, se requiere de la cooperación interinstitucional de entidades como: Artesanías de Colombia, Cámaras de Comercio, Andi, Acopi, Fenalco, Asociaciones de Artesanos, entre otras que deseen y puedan vincularse a apoyar el proyecto.
- Como resultado de los talleres realizados se realizó el proceso para el registro de once marcas individuales ante la SIC de los artesanos quienes participaron de forma activa en el desarrollo del proyecto, además se realizó intervención gráfica en las mismas y la entrega de los manuales de uso de cada una.
- Los artesanos entienden que un producto con marca permite que los consumidores lo identifiquen, lo recuerden, de forma que puedan diferenciarlo de uno igual o semejante. Para los consumidores se hace más dispuestos a adquirir un producto con marca y para los artesanos les permitirá hacer la promoción de los productos logrando que éstos sean identificados y recordados bajo una calidad, un factor, una técnica, una emoción que será lo que se transmitirá permitiendo una expansión del mercado.
- Se evidencia que aún se presentan falencias en el costeo correctamente la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación, así como desconocimiento de las oportunidades y amenazas del sector. Por ello fue fundamental el acompañamiento de los profesionales de comercialización para fortalecer más dichos temas.
- Para lograr que los artesanos puedan potencializar sus marcas en internet, es importante realizar talleres teórico prácticos no solo de marketing digital sino también talleres de desarrollo de marca y desarrollo gráfico de esta. Talleres con los que ellos no solo accedan a la teoría sino que también puedan entender y comprender como puede su marca tener una identidad diferenciadora en un mercado digital que hoy en día es bastante competitivo. Talleres en donde ellos experimenten con herramientas que les

ayuden a vender sus productos, no solo de manera local, sino llegar u otros mercados nacionales e internacionales.

- Se evidencio que como parte del holística de la comercialización, son elementos esenciales: la creación de una marca sólida y de un empaque que les permita exhibir, ofrecer y satisfacer un determinado cliente, ya sea para un mercado local, nacional o internacional.
- Se debe continuar generando estrategias de comercialización a nivel local y departamental, que permitan evidenciar el trabajo de los artesanos de Santander.
- En General la comunidad Artesanal considera importante la continuidad de los diferentes proyectos en aras de lograr sostenibilidad e impacto a largo plazo y en el fortalecimiento del gremio.
- La fuerte identidad cultural en cada provincia y el aprendizaje de oficios tradicionales transmitidos intergeneracional-mente también imprime un valor cultural importante a los trabajos realizados y muestra la necesidad de seguir afianzando los programas y proyectos dirigidos hacia el departamento.
- Los artesanos identificados en el departamento de Santander, cuentan con un saber ancestral muy interesante y con alto potencial comercial de cara al mercado regional, nacional e internacional, sin embargo existe carencia en innovación, diseño y ajuste en términos de calidad que permita que los productos desarrollados sean competitivos en un mercado cada vez más exigente.
- En un trabajo mancomunado con el equipo de producción y diseño y se tomó como referente el trabajo realizado por el equipo de diseño en el que se desarrollaron un conjunto de 87 productos de la Fase I actualizados a las tendencia de diseño 2017, entre rediseño, creación, rescate, mejoramiento y diversificación actualizados a las tendencias del 2018.
- El resultado de los productos diseñados fue muy positivo, y sin duda la gran acogida en el mercado así lo demuestra, lo que redundo en la visibilización en el mercado regional de estos productos ante comunidad en general que conoció de cerca el que hacer artesanal y ancestral de los artesanos de Santander.

7. Limitaciones y Dificultades

Diseño y Producción: El poco tiempo para hacer el trabajo de reconocimiento de la región y de los talleres, así como para realizar asesorías, dificulta el trabajo con los artesanos, dado que es más difícil generar la confianza necesaria para este trabajo. Por otro lado la cantidad de artesanos para apoyar era grande, lo cual limitaba aún más el tiempo a disposición.

Por otro lado, dadas las fechas de los talleres, fue difícil convocar una gran cantidad de artesanos para estos y aún más trabajar en el desarrollo de prototipos. La limitante del tiempo para cumplir con todas las actividades programadas durante la ejecución del proyecto.

En el desarrollo de los talleres de identidad corporativa, diseño de empaque, embalaje y presentación comercial; se presentaron algunos inconvenientes por ruidos de exterior motivaron a varias interrupciones de los talleres, además de que algunos participantes no tenían claridad de su condición de artesanos, ni cómo lograr entrar dentro del grupo, esto generó confusiones que desviaban la atención puntual al tema del taller y les resultaba frustrante que a pesar de su participación no podrían verse favorecidos con beneficios ofrecidos en el programa.

Levantamiento de la línea base: En el trabajo de campo realizado se observa que la principal dificultad para realizar el levantamiento de línea base tiene que ver con las largas distancias que hay entre los municipios de distintas provincias que se suman a una red vial con carreteras sin pavimentar.

En ciudades intermedias como Barrancabermeja y Málaga se identifican artesanos con una importante organización pero una desconfianza hacia las promesas institucionales que responde a una historia de conflicto social. Es importante recuperar la confianza y el trabajo allí con el fin de fortalecer la importante actividad artesanal que es la principal actividad económica de la población de artesanos víctimas con recursos muy limitados.

Comercialización: Desconocimiento de la importancia del marketing digital y sus herramientas como parte del mercado actual. Durante los talleres, se identificó que aproximadamente el 85% de los artesanos no tienen sus marcas vinculadas a ningún medio digital (Facebook, instagram, sitio web, etc) razón por la cual en una era digital va a ser casi que imposible que sus marcas tenga potencial de comercializarse en la web. A demás se identificó que el acceso a internet es limitado y que la mayoría no



cuenta con este servicio.

No fue posible realizar el registro de la denominación de origen de Fique Curiti, debido a que los artesanos no lograron definir aspectos importantes para dicho registro en el tiempo establecido de la ejecución del convenio para vigencia 2017.

8. Recomendaciones y sugerencias

Después de desarrollar el módulo en los 16 municipios seleccionados se puede determinar que la comunidad artesanal en términos generales está muy interesada, en recibir capacitación y formación que les contribuya con su desarrollo personal y empresarial, sin embargo, una de las sugerencias reiteradas de los artesanos, así se evidencia en las evaluaciones, es que el tiempo destinado a estas capacitaciones es muy corto, por lo que desearían que se programaran con mayor extensión.

Por otra parte solicitan que se programen preferiblemente en el primer semestre del año, ya que en el último trimestre se cruza con otras actividades importantes para ellos.

Prescindir de mejores tiempos para la ejecución del componente de identidad corporativa, debido a que deben ser consecuentes frente a las etapas mínimas a desarrollar; de forma que se propone un boceto de las fases y/o reuniones donde sea en primera instancia el impartir los contenidos teóricos (entendido como la construcción del nombre, logo, logo símbolo, paleta de colores etc.) a los artesanos, después realizar un mesa participativa (artesano-diseñador-abogado) de forma que se obtenga una gran cantidad de insumos por parte de los artesanos (posibles nombres, paleta de colores, gráficos) y de este modo asegurar que la construcción final sea más enriquecedora al momento de definir el diseño en formato digital de igual forma es importante realizar de forma conjunta o mediante asesorías puntuales de la parte jurídica, para prever reprocesos en la elección del nombre que cada artesano designe a su marca debido a que se debe consultar en una base de datos del SIC y por último la retroalimentación del arte final (artesano-diseñador) siendo este el momento donde se presenta el resultado de los talleres, la construcción conjunta y se proyectan los cambios necesarios o la aprobación final.

Por último, es fundamental darle continuidad a este tipo de proyectos profundizando en la temática ya que sin duda el resultado final de estos, será una comunidad artesanal más sólida, con nuevas oportunidades y mejoramiento en la calidad de vida de la población artesanal.

Favorecer y ampliar el acompañamiento a los artesanos que están iniciando su desarrollo en la actividad artesanal y que por su falta de experiencia requieren profundidad, continuidad y mayor acompañamiento en Diseño y emprendimiento.