



MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO  
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A  
CENTRO DE DISEÑO

ASESORIA EN DISEÑO EN QUIZGO, CAUCA A CERAMISTAS Y  
TEJEDORAS, SAN SEBASTIAN

D.T. LIZ ADRIANA FETIVA SANTAMARIA

Bogotá, junio 10 de 2003

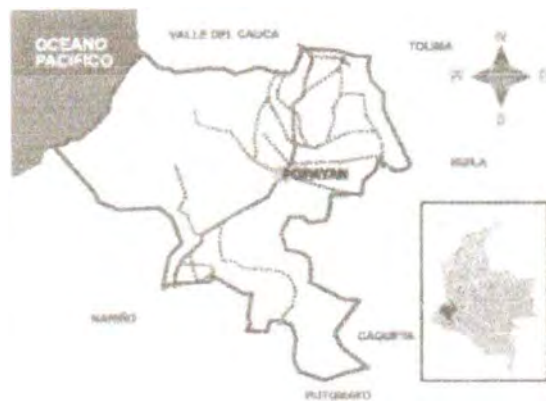
# QUIZGO

## INTRODUCCION

### 4 ANTECEDENTES

Cerámica, los ceramistas del Salao son personas que han ido aprendiendo el oficio desde hace mas o menos un año, debido a la quiebra que les ha proporcionado el negocio de la ladrillera, la cerámica ha sido una alternativa de trabajo Poseen un magnifico taller de trabajo, el cual ha sido donado por el convenio Artesanías de Colombia, SEC AB y Fondo Mixto de Cultura del Cauca, un horno y los asisten programas de administración, técnicos y de diseño, como esta asesoría que se realizó para desarrollo de productos.

### 2.4 Mapa de Localización



## **Departamento de Cauca**

**Superficie: 29.308 km<sup>2</sup>**  
**(914.789 Hab )**

**Capital: Popayán**

### **Límites**

(N) Valle del Cauca y Tolima;  
(E) Huila y Caquetá;  
(O) Océano Pacífico;  
(S) Putumayo y Narino.

### **Municipios Principales**

Caloto, Gúapi, Puerto Tejada, Santander de Quilichao.

### 2.5 Historia de la Asesoría

La asesoría en diseño en este caso tiene como objetivo realizar rescate de productos, mejoramiento de productos y técnicas artesanales, desarrollo de imagen gráfica y empaque. Para la realización de estos objetivos se realizó la siguiente metodología:

A Taller de tendencias y mercados. Se presentó la información sobre tendencias hogar que elaboró el diseñador filipino P J Arañador y el Centro de Diseño, se realizó análisis de la misma y se verificó que el grupo lo entendiera. El taller de mercado se realizó con apoyo de revistas, fotografías y análisis de novelas de la t.v. en donde se analizó la forma de vida de los clientes objetivo (Expoartesanas y Manofacto- Clase media alta y alta), mostrando los espacios de las casas y apartamentos y revisando los productos que los llenan. Se recreó la actividad de este tipo de clientes, sus gustos y sus posibles



requerimientos de objetos realizados por esta comunidad.

Se discutió acerca del boom del trabajo elaborado a mano, objetos indígenas que poseen valor agregado y de qué maneras se puede incursionar en este tipo de mercado.

Análisis DOFA de la actividad artesanal en Rioblanco

Conclusiones

Conceptuales: Las mujeres están concientes de que su tradición se ha ido acabando, pocas son las cosas que recuerdan de sus antepasados y en la comunidad no queda ni la forma de vestir, por tal razón, la comunidad está implementando en la educación de sus escuelas una materia para hablar de su tradición.

Formales: De acuerdo a las tendencias les llamó la atención trabajar con "Soft protection- Suave protección" y "White on white"

Mercado: El cliente objetivo es una persona de clase media alta o alta, que vive en grandes urbes, de tipo ejecutivo, que valora mucho su tiempo, expuesto al stress, con alto poder adquisitivo, busca rodearse de comodidad y ciertos lujos, busca en los objetos un valor agregado, objetos con historia, hechos a mano que signifiquen algo, pero que a la vez pueda ser utilitario.

Posibles objetos: De tipo culturales como las mochilas, jigras y chumbes; para diversificación de productos, tapetes, cojines, bufandas, guantes, gorros.

#### F. Taller creativo: Reconocimiento de las características de ser yanacona en la Rioblanco:

Se realizó una charla de tipo informal en donde todos aportaban las características pertinentes Cultivos. Su principal cultivo es maíz. Otros que complementan su dieta son: papa, repollo, ullucos, arracacha, trigo, calabaza, frijol y zanahoria.

Comida: Sango (cuchuco de maíz), patiquema, pingapata (maíz tostado), aco de maíz (maíz tostado fundido), mote, chicha.

Colores De acuerdo al paisaje predominan las gamas de verde, café.

Vestido típico: el cual no lo utilizan en su cotidianidad, para las mujeres manta y pañolón negro, chumbe blanco con rayas negras, sombrero de copa, dos trenzas, jigra para cargar; para el hombre pantalón negro y gris, ruana negra o gris, blanca a rayas y sombrero de copa.

Técnicas: Crochet y guango.

Música: Chirimía, flauta, tambor, maracas y churrasco

Danza: Bambuco Rioblanqueño

Paisajes Volcán Sotará, Cerro de la Quinquina, Cerro de la Patena, La Chorrera, Cerro Punta Burgo, Peña de la Virgen, Laguna Magdalena

Taller de teoría del color, analizamos el entorno, las combinaciones de color en la naturaleza, concentración de color, combinaciones por tonos, por contrastes Aprendieron a utilizar el círculo cromático, el cual fue donado en esta asesoría.

#### Análisis DOFA

Debilidades: Disociación de artesanas, falta de capacitación técnica, poca comercialización, falta de materia prima que es muy poca en la región, desorganización, desinterés en la juventud, problemas de acabados, falta diversificación de producto. (tienen la oportunidad de cambiar cultivos ilícitos)

Oportunidades: Tener una granja de ovejas, participación en ferias, pueden recibir capacitaciones y apoyo del cabildo, comunicar la diferencia, mejorar calidad de vida.

Fortalezas: Conocimientos en guango, dos agujas, crochet, enmallado, diseños propios, manejo de tintes naturales

Amenazas: Pérdida de la identidad como yanacona, adquisición de la materia prima, que las ovejas se mueran por las fumigaciones, conflictos del país, falta tierra para las ovejas.

#### G. Diseños preparados desde Bogotá

Rescate de productos tradicionales: Chumbes

Basada en éxito que han tenido los chumbes del



Putumayo que dan vuelta a los cojines de diferentes tamaños (diseñadora Clara Inés Segura) y en las observaciones de nuestro Asesor internacional, P.J. Arañador quien manifestó que la idea era muy comercial pero que se debía ampliar las posibilidades de tipos de chumbes para los clientes. Decidimos explorar este tema con el grupo Yanacona, Guambiano de la María de Piendamó y Silvia- Guambiana.

Elaboración de dibujos de acuerdo a las siguientes directrices (grupo)

Rescate de productos tradicionales. Mochilas, chumbes, gorros, bufandas, guantes, tapetes.

Criterio de "Suave protección" y "blanco sobre blanco"

Comunicar una historia a través del objeto. La idea para todos los productos partió del taller creativo Maíz.. en donde descubrieron las rayas como elemento de diseño

Las rayas, están presentes en la arquitectura del pueblo, por ejemplo las ventanas son como líneas, las puertas son de rayas, las ventanas y los techos, igual

## 5 PRODUCCION

## 6 COMERCIALIZACION

- a Mercados sugeridos El tipo de mercado para el cual se pensó en estos diseños es Medio- alto y alto durante las feria de Manofacto y Expoartesanas, por su capacidad productiva se deben ofrecer como ediciones limitadas.
- b. Comportamiento comercial de los productos En este momento el producto chumbe- chaquiras no está listo para salir al mercado, debe tener ajustes de diseño (chaquiras por secciones) para reducir sus costos Las mochilas están en proceso de ejecución
- c Propuesta de imagen (sello de identidad) marca y/o etiqueta. Conjuntamente se tomó la decisión de utilizar la imagen del sombrero de yo-yo como imagen de la comunidad pues es un accesorio destacado en el vestido Guambiano
- f Propuesta de empaque para el empaque se recomendó utilizar papel craft, el cual por su color y apariencia es ideal para empaquetar estos productos, se propuso sujetar los objetos comprados con fiqué el cual es abundante en el sector, de la misma manera que envuelven los bebes