



Unidad de Diseño

Cuaderno de Diseño

CESTERIA EN JUA JUA

Grupo Artesanal Indígena de Panure y El Refugio

D.I Elsa Victoria Duarte Saavedra

Bogotá, Diciembre 1998

1. ANTECEDENTES

Estos grupos han participado en diferentes versiones de Expoartesánias, por su capacidad productiva y por el manejo y dominio del oficio se buscó desde un comienzo mejorar la oferta para este mercado y para el mercado local que les ofrece la tienda artesanal en San José del Guaviare.

La asesoría de diseño ha estado orientada al rescate y mejoramiento de los productos tradicionales indígenas. El desarrollo de nuevos productos y acabados se ha logrado con la combinación de materiales y la inclusión de nuevos colores y formas.

Según las observaciones generadas en la unidad y en las diferentes muestras de mercado dentro de los productos aprobados tenemos:

2. ANÁLISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y PROTOTIPOS DE PRODUCCIÓN:

Líneas aprobadas para la etapa de producción

1. Línea de Contenedores. Combinación Jua Jua y Cumare:
2. Línea de Contenedores en Jua Jua
3. Rescate de tejidos planos en Jua Jua

Los ajustes realizados a las líneas anteriormente mencionadas son los siguientes:

Tamaño: Rescate de las dimensiones originales de los productos tradicionales indígenas, para evitar la producción en miniatura de los mismos.

Color : Rescate del tinte natural para fibras blandas (Cumare) y aplicación de tintes minerales en fibras duras (Jua Jua), propuestas para la aplicación de nuevos colores ya que el tradicional rojo y negro en este momento y de acuerdo a la época es de difícil obtención, y hasta ahora ha sido reemplazado por vinilos que dan una mala calidad y presentación al producto final. Con la aplicación de tintes minerales y de resinas naturales se ha obtenido una materia prima más natural tanto en su tonalidad como en su brillo.

3. PRODUCCIÓN

3.1 Esquema productivo

Como el grupo en este momento es tan pequeño y su desarrollo productivo no es constante se ha desarrollado un proceso de formación de líderes los cuales en el momento de generarse un proceso comercial tengan la capacidad de difundir y socializar los logros alcanzados en las asesorías de diseño. En el momento cada artesano de forma individual obtiene el recurso natural, lo procesa y lo transforma en producto.

Para casos como la participación en una feria o en el momento de responder a un pedido comercial, los líderes y el grupo en general deben prepararse para el desarrollo de la producción teniendo en cuenta lo siguiente:

3.1.1 Obtención y procesamiento de la materia prima:

La materia prima debe ser recolectada en su totalidad de acuerdo al volumen de productos a elaborar, para luego ser procesada (aplicando los acabados de color y brillo), y almacenada en un lugar seco y ventilado.

3.1.2 Desarrollo de los productos:

Para la producción de un pedido es muy importante tener en cuenta:

- Definir con anticipación tamaños, colores, acabados y formas, y establecer esto para todo el grupo.
- Elaborar cada artesano la primera pieza y someterla a evaluación, para unificar conceptos.
- Recolectar la producción con inventario de productos y elaboración de planillas por artesano, donde se registren cantidades entregadas, calidad y precio de venta.

3.1.3 Empaque, embalaje y transporte de los productos:

Se debe definir un lugar para realizar el acopio de los productos, su empaque y embalaje. Los gastos que genere lo anterior deben ser sufragados por todo el grupo teniendo en cuenta la cantidad de producto elaborada por cada artesano.

3. PRODUCCIÓN

3.2 Proceso de producción

3.2.1 *Obtención del recurso natural*

- **La guaruma o Jua Jua:** se encuentra en forma de varas generalmente en zonas de densa vegetación, estas varas pueden llegar en su mayor desarrollo a una altura de tres metros y un diámetro de 3 a 4 centímetros. Es en este momento cuando debe ser cortada.

- **La fibra de cumare:** se obtiene de la vena de las hojas del cogollo de la palma de cumare. Al retirar la fibra blanda de la hoja, queda una vena rígida a la que con la ayuda de un cuchillo se le quitan los residuos de la hoja y se deja secar.

3.2.2 *Preparación de la materia prima Jua Jua:*

Primera Etapa:

- Con la ayuda de un cuchillo se raspa la vara hasta retirar totalmente una capa color verde oscuro que la cubre.

- Las varas se cortan longitudinalmente de acuerdo al tamaño del producto que se desea obtener al igual que se les aplica el tinte requerido.

Segunda Etapa:

- Después de tinturada la fibra se parte en secciones transversales de acuerdo al ancho que se desee obtener para la cinta.

- Se retira la médula o parte central (blanca y blanda), en este proceso se puede obtener dos calidades de cinta o fibra, la primera capa que ofrece una cinta de mayor resistencia, impermeabilidad y un color semimate, puede ser tinturada por aplicación; la segunda capa más delgada, permeable y de acabado mate, permite ser tinturada por inmersión.

3.2.3 *Tinturado de la fibra*

De acuerdo a la capa extraída se pueden aplicar dos sistemas de tinturado:

Primera Capa: como esta capa es muy impermeable, su tinturado se realiza por aplicación y este puede ser de diferentes tipos:

- **Vinilos:** aunque es muy utilizado por la mayoría de artesanos por su fácil aplicación, no es el más recomendado pues no da una apariencia natural ni brillo.

- **Resina de Guamo y ceniza (hollín) o carbón:** esta es la técnica más antigua y más utilizada para obtener el color negro, se realiza obteniendo la corteza del Guamo y retirando de ella una resina transparente de textura pegajosa que junto con el hollín se aplica directamente sobre la fibra.

- **Tintes minerales:** En la última asesoría se desarrollaron propuestas para la aplicación de nuevos colores y acabados para la fibra jua jua, con en el uso de tintes minerales (El Indio), teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- Se disuelve el tinte en alcohol
- Con un algodón o pedazo de tela se aplica directamente sobre la vara una o dos capas dependiendo de la intensidad deseada y se deja secar..
- Se aplica la resina de Guamo o de los árboles encontrados en la zona y que sirven para dar un acabado impermeable y brillante a la fibra.

Después de seca la aplicación, se astilla la vara para obtener la fibra o cinta. El color queda aplicado solo por una cara.

Segunda capa: por ser esta más permeable, se puede aplicar un tinturado por inmersión, natural o industrial, en el caso del natural, es muy importante realizar premordentado, y cocción a alta temperatura para lograr buena fijación del color.

3.2.4 Elaboración del tejido

- **Tejido plano o base:**

De acuerdo al producto y a su diseño se desarrolla un tipo de tejido específico, él mas utilizado es el tejido cruzado, que consiste en entrelazar laminitas partiendo del centro hacia afuera, y en donde las figuras dependen de los espacios o sistema de entrelazar las fibras.

- **Definición de la forma del producto:**

En la elaboración de canastos y contenedores de base plana los tejidos se van moldeando, a partir del final de dichas superficies. Se aseguran las fibras con un hilo y de allí se parte a tejer las paredes laterales del mismo.

- **Acabados o remate del producto:**

Dependiendo del producto, de la calidad y ancho de la fibra, se desarrollan los diferentes remates o rebordes.

- Sobre un aro en bejuco se toman grupos de fibras, se tuercen y amarran unas sobre otras formando pequeños aros.
- Cuando la fibra es flexible o joven se realiza un dobladillo con el mismo tejido, el cual es asegurado sobre un aro o simplemente cosido con un hilo o fibra de cumare.

3. PRODUCCIÓN

3.3 Capacidad de producción

La capacidad de producción esta calculada de acuerdo al número de artesanos existente en cada comunidad:

Número de artesanos por comunidad

LOCALIDAD	No. ARTESANOS CESTERIA
PANURE	3
EL REFUGIO	5

Capacidad de producción por producto y localidad

PRODUCTO	TIEMPO DE PRODUCCION POR UNIDAD	PRODUCCION SEMANAL		PRODUCCION MENSUAL	
		PANURE	EL REFUGIO	PANURE	EL REFUGIO
Canasto con tapa en jua jua	1 día	15 unidades	25 unidades	60 u	100 u
Canasta cuadrada en cumare y jua jua	1/2 día	10 unidades		40 u	
Canasto alto en cumare y jua jua	1/2 día	10 unidades		40 u	
Canasto bajo en cumare y jua jua	1/2 día	10 unidades		40 u	
Juego de cuatro tamaños de canasta en cumare y jua jua	2 días	7 unidades		28 u	
Canasto rectangular en cumare y jua jua	1/2 día	10 unidades		40 u	
Individuales	1/2 día	10 unidades		40 u	

3.4 Costos de producción

Costos de producción por producto

DESCRIPCION	MATERIA PRIMA		MANO DE OBRA	EMPAQUE	TRANSPORTE	TOTAL COSTOS
	CUMARE	GUARUMA O JUA JUA				
Canasto con tapa en jua jua		\$ 5000	\$ 13000	\$ 500	\$ 1000	\$ 15000
Canasta cuadrada en cumare y jua jua	\$ 1500	\$ 2000	\$ 10000	\$ 500	\$ 1000	\$ 15000
Canasto alto en cumare y jua jua	\$ 2500	\$ 3000	\$ 13000	\$ 500	\$ 1000	\$ 20000
Canasto bajo en cumare y jua jua	\$ 1500	\$ 2000	\$ 10000	\$ 500	\$ 1000	\$ 15000
Juego de cuatro tamaños de canastas en cumare y jua jua	\$ 8500	\$ 15000	\$ 35000	\$ 2000	\$ 4000	\$ 65000
Canasto rectangular en cumare y jua jua	\$ 1500	\$ 2000	\$ 10000	\$ 500	\$ 1000	\$ 15000
Individuales		\$ 1500	\$ 7500	\$ 200	\$ 800	\$ 10000

3. PRODUCCIÓN

3.5 Proveedores

3.5.1 Proveedores del producto

Los artesanos se pueden contactar por intermedio del Fondo Mixto de Cultura en el teléfono 0986841157 de San José del Guaviare.

ARTESANO	UBICACION
GRACILIANO LIMA	Comunidad Panuré
FILOMENA FORERO	Comunidad Panuré
RAFAEL RODRIGUEZ	Comunidad de El Refugio
ALFREDO RODRIGUEZ	Comunidad de El Refugio
MARCO RODRIGUEZ	Comunidad de El Refugio
GUILLERMO SANCHEZ	Comunidad de El Refugio
FRANCISCO RODRIGUEZ	Comunidad de El Refugio
PEDRO HERNANDEZ	Comunidad de El Refugio

3.5.2 Proveedores de materiales e insumos

En este momento los únicos insumos necesarios para la elaboración de los anteriores productos son los tintes minerales y el alcohol, los cuales representan un costo mínimo para cada producto, y los artesanos los consiguen en las ferreterías de San José del Guaviare.

3.6 Control de Calidad

3.6.1 Para el Artesano

Los aspectos a tener en cuenta son:

- Se debe hacer una adecuada selección de la materia prima, buscando emplear las varas de mayor diámetro
- Es importante tener en cuenta que se deben utilizar las dos primeras capas de la vara, ya que en ocasiones se emplea sólo la primera, generando desperdicio de la materia prima
- Las cintas empleadas para un producto deben mantener el mismo ancho y grosor
- Los amarres deben ser resistentes y de buena calidad, evitando que queden fibras sueltas.
- Todos los elementos del producto, tanto tejido como amarres, se deben hacer en fibra natural.

3.6.2 Para el Comprador

- El producto debe ser completamente simétrico y estable.
- La fibra no debe presentar manchas ni señales de moho o humedad, ya que esto indica deficiencias en la selección de la materia prima
- La tensión en el tejido debe uniforme.
- La estructura debe ser firme (con buenos amarres).
- En los productos tinturados, el color debe ser uniforme y firme.

4. COMERCIALIZACION

4.1 Comportamiento comercial de los productos asesorados

Según lo observado en Expoartesánias y en los diferentes almacenes dedicados a la venta de productos artesanales todo lo elaborado por comunidades indígenas tiene un valor agregado muy alto. El mercado nacional e internacional guarda una gran admiración y demanda, siempre y cuando estos conserven el contexto natural y preserven los contenidos culturales por los cuales fueron diseñados en cada una de las comunidades.

4.2 Mercados sugeridos.

Debido a la situación actual del indígena en el departamento y por su desplazamiento a la ciudad, se presentan nuevas propuestas buscando entrar en mercados con comportamientos diferentes al de su misma naturaleza; por tal razón y por iniciativa de estos grupos étnicos se desarrollaron productos funcionales y decorativos para un mercado tanto nacional como internacional.

4.3 Presentación Comercial.

4.3.1 Propuesta de marca, etiqueta y sello de identidad.

Como el grupo ha presentado dificultades en su organización y la producción no es constante se plantea el diseño de la presentación comercial de los productos a nivel departamental específicamente como apoyo a la tienda artesanal del Fondo Mixto de Cultura a donde llegan y se comercializan los productos artesanales de la región.

4.3.2 Propuesta de empaque.

Como propuesta de empaque se plantea el diseño y elaboración de una bolsa en tres tamaños, la cual presente imágenes de los productos elaborados en el departamento y la información necesaria para realizar contactos comerciales con cada uno de los grupos productores de artesanías.

4.3.3 Propuesta de embalaje.

El embalaje de los productos debe realizarse teniendo en cuenta una envoltura individual, y que estos no se deformen ni arruguen, en lo posible debe realizarse por grupo de productos, en cajas de cartón corrugado, selladas con cinta o zuncho.

4.3.4 Propuesta de transporte.

Gracias a la cercanía de las comunidades a San José del Guaviare se cuenta con diferentes opciones de transporte de carga, dentro de estas tenemos:

Transporte aéreo

1. Líneas arreas de pasajero y carga (Satena y Aerotaca)
2. Línea aérea de carga (Aerocarga)

Aunque estas empresas prestan un servicio rápido y seguro las tarifas manejadas son muy altas e incrementan el costo del producto.

Transporte Terrestre

1. Empresas de carga: Empresas como Transporte Guaviare, transportan por vía terrestre a un precio más económico pero su programación no es constante.

2. Transportes de carga y mensajería: Existen empresas como Inter-Rapidísimo, Servientrega, aeromensajería que prestan un servicio rápido y a domicilio pero que aun cuando sus tarifas son altas son un porcentaje menor que las aéreas.

CONCLUSIONES Y OBSERVACIONES:

Con relación al desarrollo de la asesoría:

1. Ha sido muy importante hasta ahora la continuidad con relación al proceso y al asesor ya que esto genera confianza y respuesta por parte de las entidades y grupos artesanales.
2. Es muy importante el respaldo que ofrece un convenio o la vinculación de las entidades locales en el proyecto, con ello se obtiene una comunicación continua, seguimiento e intercambio de información con los artesanos, entidades y Artesanías de Colombia.
3. Han faltado programas de capacitación que permitan ampliar la cobertura de artesanos y el número de oficios trabajados por cada uno de estos.
4. Ha sido muy difícil la continuidad del proceso debido a que los artesanos si no tienen el asesor permanentemente, cambian de actividad y siguen trabajando solo para el mercado local, que no es exigente y compra a bajos precios.
5. Con relación a las actividades programadas en el primer trimestre del año 2000 es importante manifestar que los tiempos programados para tal fin no fueron ajustados teniendo en cuenta que el tiempo de permanencia en la zona era muy largo y en esta misma por dificultades de energía eléctrica y largas jornadas de trabajo (Miraflores y El Caracol), es imposible iniciar el desarrollo del informe o cuaderno de diseño, además para su elaboración se requiere de aproximadamente un mes ya que el cuaderno de diseño no es un diario (informe día a día) sino un informe de resultados y un planteamiento no solo de lo que se desarrolló sino también de los ajustes, las propuestas, documentación e información requerida no solo para Artesanías de Colombia, sino también para los artesanos y las entidades adscritas a los diferentes proyectos.
6. Como resultado al trabajo realizado en la zona se generan vínculos y se requiere de un seguimiento, que no termina al finalizar la comisión sino que por lo contrario es en este momento donde la participación del asesor es indispensable para culminar, formalizar y resolver lo que a partir de allí se genera.
7. Existen lugares como Miraflores en los cuales no es conveniente permanecer tantos días en la zona, debido a la situación socio-política actual.

Con relación a la localidad

1. Para la localidad de Miraflores se debe tener en cuenta que para cumplir una programación específica, el desplazamiento debe ser por Villavicencio, ya que en San José del Guaviare no existen rutas programadas para el lugar, y pueden pasar días tratando de salir de allí. Para la Inspección El Caracol, se debe programar de acuerdo a la línea que va a la localidad, esta sale únicamente los días lunes, miércoles y viernes en horas de la tarde.
2. Las comunidades de Panuré y El Refugio presentan mayores posibilidades de acceso, pero se requiere pagar un expreso al lugar, esto es muy importante tenerlo en cuenta en el momento de presupuestar los gastos.

Con relación al grupo artesanal:

1. En la comunidad de Panure y El Refugio existe carencia de líderes permanentes que promuevan el fortalecimiento y mantenimiento continuo del grupo, hasta la fecha en cada uno de los oficios han surgido algunos artesanos que motivados por el proceso han participado activamente y que posiblemente con una mayor formación y seguimiento pueden llegar a permanecer por mucho tiempo con esta actitud, de lo contrario difícilmente se mantendrá el interés y la necesidad de permanecer unidos.
2. Los grupos artesanales además de requerir un apoyo en el área de diseño, desarrollo de producto y producción, también necesitan un acompañamiento para desarrollar el proceso comercial, este acompañamiento implica fortalecer conocimientos acerca de como cotizar y determinar la capacidad productiva, como comercializar, realizar la negociación y las transacciones financieras, como distribuir utilidades, y como invertir para proyectos futuros, aspectos que el diseñador ha desarrollado en algunos casos tímidamente, pero que sin ellos los grupos se ven sometidos a grandes esfuerzos y en la mayoría de los casos al fracaso en la comercialización.

4. A lo largo de los dos años ha sido muy variable el número de artesanos que participan en cada actividad esto ha limitado el alcance de los objetivos, se espera que aquellos artesanos que han participado en el proceso se encarguen de compartir y difundir los logros obtenidos.

Con relación a los oficios:

1. **Cestería en Jua Jua:** Se ha logrado un gran avance en cuanto al aprovechamiento de los recursos naturales, rescate y mejoramiento de los procesos y acabados de los productos, y a la importancia de rescatar los productos tradicionales en su escala real y con acabados sus naturales. La calidad del producto ha sido mejorada y con la colaboración y participación de los artesanos se ha logrado la diversificación de productos con la combinación de materiales como el cumare y el Jua Jua.

RECOMENDACIONES

- Es muy importante realizar a lo largo del año el programa de asesorías y darlo a conocer al grupo, con ello se obtiene un mejor seguimiento y el alcance de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- Debido a la situación de la zona se recomienda programar el tiempo de acuerdo a la localidad.
- Dentro de la programación debe incluirse el acompañamiento al grupo durante los eventos comerciales programados por la empresa.

**COMUNIDAD
PANURE Y EL REFUGIO
OFICIOS:
CESTERIA EN JUA JUA**

1. Realizar seguimiento a los grupos, ya que se han venido desintegrando, debido a que solo producen para Expoartesanías; en torno a esta situación es muy importante realizar un control de calidad y selección de productos antes de su desplazamiento a la feria. Implementar los criterios para el control de calidad de los productos.
2. Implementación a nivel local de la imagen, el empaque y embalaje de los productos desarrollados.
3. Ampliar la cobertura a otras comunidades y localidades del departamento para el rescate de la labor artesanal y el aumento de su capacidad productiva.