



**Artesanías de Colombia S.A.**

**CDA**

**Formación y cualificación del sector artesano de Medellín - Fase II**

**Claudia Paola Ramirez  
Diseñadora Industrial**

**Convenio Artesanías de Colombia S.A  
Institución Universitaria Esumer**

Bogotá D.C. diciembre de 2011



**Aida Furmansky**  
Gerente General

**Mariana Gómez Soto**  
Subgerente de Desarrollo

**Juan Alberto Duque García**  
Sugerente Administrativo y Financiero

**Catalina Sandoval Oviedo**  
Subgerente Comercial

**Pedro Perini Guzmán**  
Coordinador Centro Desarrollo Artesanal

## Tabla de contenido

Introducción.....	6
Antecedentes.....	6
Tabla de Contenido.....	7
1. Objetivo General.....	8
2. Objetivos Específicos.....	8
3. Caracterización del Oficio Artesanal.....	8
4. Metodología.....	8
4.1.Actividades Desarrolladas.....	9
4.2.Resultados de la actividad.....	11
5. Logros e Impacto.....	13
6. Limitaciones y Dificultades.....	14
7. Conclusiones y recomendaciones.....	14
8. Lista de Participantes.....	15
9. Procesos de trabajo.....	17
10. Anexos.....	17

## Introducción

A través del convenio suscrito entre Artesanías de Colombia S.A., la Institución Universitaria ESUMER y la Cámara de Comercio de Medellín, se dio continuidad al proceso de asesoría y acompañamiento en el proyecto Formación y cualificación del sector artesano de Medellín – fase II, para la aplicación de herramientas de diseño como medio para enriquecer los productos, así como herramientas de mercadeo y comercialización para la buena promoción de estos.

El proceso contó con la participación de joyeros, bisutereros, tejedores en diferentes técnicas y marroquinos entre jóvenes y adultos, y tuvo una fase de capacitación en procesos de Diseño y Producción, así como en Desarrollo Humano, Mercadeo y Comercialización, Empaques e Imagen gráfica.

La fase II se caracterizó por haber recibido un grupo Intermedio de 40 artesanos consolidados en su oficio, con un particular interés en la formación de alianzas estratégicas entre unidades productivas para lograr avances de impacto a nivel comercial. En la Fase I los artesanos lograron entender su importancia como patrimonio histórico del país y como gestores de la primera profesionalización del artesano colombiano en Medellín, lograron afianzarse en el gremio artesanal con productos innovadores, cargados de identidad de ciudad y diseñados bajo criterios universales de tendencias modernas. La segunda Fase logra enriquecer estas fortalezas y plantea el reto de conformar redes de trabajo para el diseño de una nueva colección con identidad Medellín, de esta manera los artesanos individualizados de la Fase I logran en su mayoría trabajar en grupo con artesanos de otros oficios desarrollando una nueva colección de productos con combinación de materiales y técnicas artesanales; llegando así a la realización de una artesanía contemporánea de calidad, nuevamente con identidad y referentes de ciudad y un componente estético importante. El trabajo en equipo y el desarrollo de un plan de negocios coherente y bien estructurado fueron los principales retos de la segunda fase para el grupo Intermedio.

Por otro lado iniciamos nuevamente el proceso de la Fase I con 50 artesanos a los que denominamos grupo Básico bajo la misma metodología de Artesanías de Colombia para el desarrollo de productos con identidad. El grupo básico trabajó intensamente en la búsqueda de referentes culturales, naturales, arquitectónicos y geográficos y rompiendo paradigmas lograron plasmar sus referentes y sus conceptos de marca en productos cargados de historias y diseño, lograron identificar y diferenciar sus perfiles de usuarios,

sus clientes potenciales y entendieron que la artesanía debe llegar a un cliente específico el cual hay que conocer y caracterizar antes de empezar a diseñar.

Los resultados hablan por sí solos: 77 artesanos certificados, ratificando nuevamente el compromiso adquirido por cada uno de ellos, 62 nuevas líneas de productos con identidad, una pasarela aclamada y exitosa en el marco de Expoartesano 2011, 28 millones en ventas en la feria y

un grupo de artesanos fortalecidos, dignificados y dispuestos a seguir formándose para consolidar un gremio estructurado comprometido con su ciudad y su país.

El presente informe describe y detalla las actividades realizadas por la cordinadora técnica del proyecto **Claudia Paola Ramirez Puerta** en cumplimiento del contrato **GER2011-044** del presente año realizado con el fin de coordinar y controlar la ejecución de las actividades programadas previstas en el Contrato con la Institución Universitaria ESUMER y prestar asesoría en diseño en los proyectos asignados por el Coordinador Nacional de los CDA, bajo las directrices dadas por la Coordinación del CDA, asumiendo la Interventoría de contratos que se realicen como apoyo al desarrollo de sus actividades.

## Antecedentes

Debido a los excelentes resultados obtenidos en la Fase I del proyecto Formación y Cualificación del sector artesano de Medellín realizado en el 2010 y continuando con el proceso de la Fase II del convenio suscrito por Artesanías de Colombia con la Fundación ESUMER mediante el cual se propone unir fortalezas institucionales, el recurso humano y las metodologías de intervención de la Institución Universitaria ESUMER y de la CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN PARA ANTIOQUIA y ponerlas al servicio de la administración municipal de Medellín, con el propósito de continuar con el asesoramiento y acompañamiento en procesos de fortalecimiento integral a empresas y/o unidades económicas y/o agrupamientos asociativos.

Al iniciar el proceso en Medellín en el 2010; Artesanías de Colombia encontró un sector con mucho potencial, sin embargo era evidente la fragmentación y el individualismo del gremio. Las unidades productivas no contemplaban la actividad artesanal como eje principal de su economía local y el oficio era el resultado en muchos casos de acciones aisladas que se convertían en una entrada económica irregular.

No se evidenciaba una identidad de taller ni de grupo, por lo cual, fué necesario generar estrategias que propendieran hacia la generación de vínculos que lograran convertirse en una fuerza competitiva a nivel de diseño, comercial y productiva.

La primera fase del proyecto contribuyó ante todo a la expansión mental por parte de los artesanos; a la creación de conciencia del lugar donde; a futuro; podrían situarse si entendieran la relevancia de incluir en sus procesos conceptos como diseño e innovación, segmentación de mercados, perfil del cliente entre otros. Aunque varios artesanos habían participado anteriormente en procesos con diferentes entidades se podría decir que la metodología utilizada por Artesanías de Colombia le dio las herramientas para que pudieran desarrollar por si solos productos innovadores aplicando referentes de la ciudad o del entorno individual de cada artesano.

Además de la importancia del componente de diseño que dio fruto a las más de 250 propuestas competitivas comercialmente y que se demostró en los resultados de ventas tanto de Expoartesano como de Expoartesánías 2010; el proceso incluyó una formación integral en todos los componentes de la cadena de valor del sector artesanal desde el Desarrollo Humano, Empresarial, Mercadeo y Comercialización, Diseño y Producción logrando que en este momento un artesano que anteriormente solo participaba en ferias locales como San Alejo en Medellín pueda estar a la altura de una feria nacional de la talla de Expoartesánías y negociar un pedido o un contrato con una empresa extranjera a un costo beneficio enfocado hacia la competitividad de la unidad productiva.

Todo proceso de formación, requiere de un seguimiento y una evolución en los contenidos, avanzar hacia la comprobación de las estrategias impartidas en cada componente. El grupo de beneficiarios

del proyecto en mención ya se ha sensibilizado en el quehacer artesanal, ha vivido y reaccionado frente a los requerimientos del mercado en diseño, producción y administración, ahora es necesario ahondar en cada componente enfocado hacia la formalización de las unidades productivas. Es por esto que se plantea la posibilidad de continuar el proceso con los 25 beneficiarios más destacados de la primera fase ya que serán ellos quienes jalonen el sector artesanal y serán los gestores de la formalización y profesionalización del artesano en Medellín. Es el momento de fortalecer este grupo inicial y empezar el proceso de capacitación y formación en todos los eslabones de la cadena de valor con nuevos núcleos productivos que puedan unirse a futuro para continuar este importante proceso.

La segunda fase se planteó desde la perspectiva de formalización del gremio la cual fué enfocada a uno de los temas más fuertes y generadores de impactos comerciales y sociales a nivel nacional e internacional de la ciudad de Medellín: la moda.

### **1. Objetivo General.**

Coordinar y controlar la ejecución de las actividades programadas previstas en el Contrato con la institución Universitaria ESUMER fase 1 y prestar la asesoría en diseño en los proyectos asignados por el Coordinador Nacional de los CDA, bajo las directrices dadas por la Coordinación del CDA, asumiendo la Interventoría de contratos que se realicen como apoyo al desarrollo de sus actividades.

### **2. Objetivo Específicos.**

1. Establecer comunicación permanente con el con el Centro de Desarrollo Artesanal-CDA Bogotá, para coordinar la ejecución de las actividades a su cargo, reportar oportunamente avances y dificultades, indicando con antelación el suministro de materiales, recursos, pasajes o cualquier otro requerimiento necesario para el cumplimiento de sus obligaciones y de los entregables establecidos.
2. Asumir el papel de interlocutor entre ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A. y ESUMER y atender las inquietudes y sugerencias que surjan tanto de los beneficiarios como del Municipio
3. Coordinar con el equipo de profesionales ejecutores todas las actividades que se programen para el cabal cumplimiento de éstas.
4. A su cargo estará la realización de la socialización del proyecto tanto para su iniciación como para la presentación de resultados a la comunidad.
5. Diligenciar la información pertinente a la actividad en la base de datos de Artesanías de Colombia, durante los 10 días siguientes a la finalización de ésta.
6. Validar e impartir los contenidos de los Módulos de Diseño en el marco de la ejecución del Contrato con la institución Universitaria ESUMER y los proyectos asignados por el Coordinador Nacional de los CDA y bajo las políticas y directrices dadas por la Coordinación del CDA
7. Apoyar en la estrategia ferial Expoartesano y Expoartesánías 2011 según su diseño y programación.

## 4. Ejecución

### 1. Elaboración Propuesta Fase II:

Teniendo en cuenta la valoración de impactos realizada por la Psicóloga Sarita Ruiz con el grupo de artesanos, las conclusiones del informe de la Fase I y las observaciones realizadas por los diferentes profesionales del equipo de trabajo del proyecto; se desarrolló la propuesta de Fase II para darle continuidad al proceso que se tuvo en 2010, dicha propuesta fue presentada ante la Institución Universitaria ESUMER, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y la Alcaldía de Medellín – Banco de las Oportunidades, quienes evaluaron e hicieron las respectivas observaciones en cuanto a metodología, tiempos e intensidad horaria, la propuesta fue ajustada según los criterios presentados y aprobada en el mes de abril de 2011

### Propuesta Proyecto Formación y Cualificación del sector artesano de Medellín - Fase II

**Objetivo:** Fortalecer al sector artesano de Medellín dando continuación al proceso de formación y cualificación; con la atención de 90 artesanos en oficios con proyección comercial, identidad local y jalonamiento del sector productivo.

Tiempo de duración del proyecto: Cinco (5) meses

La atención se enfoca a dos grupos objetivos:

- 1. Nivel Básico:

Se abre convocatoria para 50 nuevos artesanos que tengan conocimiento y/o habilidades<sup>1</sup> en los oficios de:

- Joyería
- Bisutería
- Marroquinería
- Técnicas textiles

**Observación:** Se seleccionará bisutería con transformación de material o que incluya oficios textiles

- 2. Nivel Intermedio:

Se continúa con un seguimiento y profundización en acabados a 40 personas de la Fase I, los cuales serán seleccionados por Artesanías de Colombia según el resultado obtenido en la Fase I y bajo los siguientes criterios de selección:

1. Cumplimiento de los objetivos de cada módulo del proceso de Formación impartido en la Fase I
2. Cumplimiento con las metas del 80% de asistencia a la totalidad de la capacitación
3. Compromiso con el proyecto

---

<sup>1</sup> Se realizará una evaluación diagnóstica con el fin de medir el nivel de manejo de técnica por parte de cada beneficiario



4. Liderazgo dentro del grupo
5. El producto debe cumplir con las características de **Producto Artesanal**
6. Actitud de emprendimiento en los proyectos que maneja

### Selección Artesanos Grupo Básico

La selección y evaluación de cada uno de los beneficiarios, estará a cargo de Artesanías de Colombia, a través de la realización de una prueba diagnóstica y aplicación de un perfil de entrada para cada uno de los grupos.

Si en la primera convocatoria no se logra completar el cupo se hará una segunda convocatoria, esto con el fin de evitar tener que llenar el cupo con artesanos que no cumplan los requerimientos de calificación.

Es importante recalcar la importancia del direccionamiento en la selección de los oficios a trabajar, con el interés de orientar todos los esfuerzos para divulgar, capacitar y fomentar los resultados del proyecto en nichos comerciales especializados<sup>2</sup>

La orientación de los productos se hará hacia las líneas de moda y accesorios.

### Grupo Básico:

Se plantea una intensidad de **392** horas grupales para cada beneficiario y **9** horas de asesoría individual en el taller para un total de **401 horas por artesano**.

- Se atenderá un total de 50 artesanos
- Se conformarán 2 grupos de 25 personas cada uno<sup>3</sup>
- Se trabajará grupal e individualmente de martes a viernes de 8am a 12m
- El módulo de Producción tendrá una intensidad horaria de 8 horas diarias

No.	Tiempo	Actividades	Observaciones
1	32 horas	<b>Módulo Desarrollo Humano</b>	Se hará en 3 tiempos teniendo en cuenta la experiencia de la Fase 1; al iniciar el proyecto, al finalizar diseño y al finalizar el proyecto para evaluar impactos.
2	32 horas	<b>Módulo Mercadeo y Comercialización enfocado al sector artesanal</b>	Enfocado al Sector Artesanal
3	12 horas	<b>Módulo de Tendencias</b>	Enfocado a moda y accesorios Primavera – Verano 2012
4	120 horas	<b>Módulo Diseño y Desarrollo de Producto</b>	Se trabajará bajo la metodología de asesoría grupal
4.1	96 horas	Desarrollo de Producto	Aplicación de metodologías de diseño para la diversificación y creación de nuevos productos
4.2	4 horas	Seminario Taller Arte, Artesanía y Manualidad	Enfoque particular para el grupo Básico
4.3	4 horas	Seminario Taller "Conceptualización de una"	Se dictará a manera de charla magistral en un auditorio

<sup>2</sup> Previamente detectados por el CDA de Artesanías de Colombia

<sup>3</sup> Se convocarán un grupo inicial de 60 personas previendo una deserción aproximada del 30% en todo el proceso.

		colección"	
4.4	4 horas	Seminario Taller "Técnicas creativas en el proceso de Diseño".	Se dictará a manera de charla magistral en un auditorio
4.5	4 horas	Seminario Taller "Manejo del color en el producto Artesanal"	Se dictará a manera de charla magistral en un auditorio
4.6	2 horas	Seminario Taller "Presentación comercial del producto Artesanal"	Se dictará a manera de charla magistral en un auditorio
4.7	2 horas	Seminario Taller "Participación en eventos comerciales"	Se dictará a manera de charla magistral en un auditorio
4.8	4 horas	Encuentro de Diseño "Interdesing"	Sesión integrando los dos niveles y la totalidad de los beneficiarios
<b>5</b>	<b>450 horas</b>	<b>Asesorías Puntuales</b>	Se trabajarán 3 sesiones personalizadas de 3 horas con cada artesano (50 artesanos)
<b>6</b>	<b>112 horas</b>	<b>Módulo de Producción</b> Capacitación en técnicas Artesanales: marroquinería, joyería, bisutería, patronaje, técnicas textiles	Cuatro grupos de formación, estas asesorías se realizan en los talleres de cada unidad productiva. Jornada intensiva 4 días a la semana
<b>7</b>	<b>24 horas</b>	<b>Módulo de Producción Gráfica</b>	Esta actividad corresponde a 32 horas en terreno y 64 horas oficina vectorizando las imágenes de cada unidad productiva.
<b>8</b>	<b>16 horas</b>	<b>Módulo de Empaques y Embalajes</b>	Se hace énfasis en la personalización de empaques existentes
<b>9</b>	<b>20 horas</b>	Pasarela o participación en un evento comercial (Rueda de Negocios, Show room)	Se plantea la posibilidad de abrir Expoartesano con una pasarela mostrando los resultados del proyecto
<b>10</b>	<b>20 horas</b>	Participación en Eventos Feriales (Expoartesano 2011)	Se plantea la participación en stands separados tanto del grupo intermedio como del grupo básico en Expoartesano 2011

### Grupo Intermedio:

Se plantea una intensidad de **260** horas grupales para cada beneficiario y **9** horas de asesoría individual en el taller para un total de **269 horas por artesano**.

- Se atenderá un total de 40 artesanos
- Se conformarán 2 grupos de 20 personas cada uno<sup>4</sup>
- Se trabajará grupal e individualmente de martes a viernes de 2pm a 6pm
- El módulo de Producción tendrá una intensidad horaria de 8 horas diarias

<sup>4</sup> Para el grupo intermedio se seleccionarán 40 artesanos los cuales se destacaron en la Fase I por ser artesanos comprometidos con el proceso y muy interesados en la continuación lo que asegura una mínima deserción en este grupo.

No	Grupo Intermedio	Actividades	Observaciones
<b>1</b>	<b>108 horas</b>	<b>Módulo Diseño y Desarrollo de Producto</b> Seguimiento al desarrollo de producto y/o nuevas propuestas	Se plantea el desarrollo de talleres grupales de creatividad para la creación de nuevas colecciones y asesorías puntuales para su seguimiento
1.1	96 horas	Desarrollo de Producto	Aplicación de metodologías de diseño para la diversificación y creación de nuevos productos
1.2	4 horas	Seminario Taller "Conceptualización de una colección"	Se dictará a manera de charla magistral en un auditorio
1.3	4 horas	Seminario Taller "Técnicas creativas en el proceso de Diseño".	Se dictará a manera de charla magistral en un auditorio
1.7	4 horas	Encuentro de Diseño "Interdesing"	Sesión integrando los dos niveles y la totalidad de los beneficiarios
<b>2</b>	<b>360 horas</b>	<b>Asesorías Puntuales</b>	Se trabajarán 3 sesiones personalizadas de 3 horas con cada artesano (40 artesanos)
<b>3</b>	<b>112 horas</b>	<b>Módulo de Producción</b> Capacitación en técnicas Artesanales: marroquinería, joyería, bisutería, patronaje, técnicas textiles	Cuatro grupos de formación, estas asesorías se realizan en los talleres de cada unidad productiva. Jornada intensiva 4 días a la semana
<b>4</b>	<b>20 horas</b>	Pasarela o participación en un evento comercial (Rueda de Negocios, Show room)	Se plantea la posibilidad de abrir Expoartesano con una pasarela mostrando los resultados del proyecto
<b>5</b>	<b>20 horas</b>	Participación en Eventos FERIALES (Expoartesano 2011)	Se plantea como una posibilidad la participación en stands separados tanto del grupo intermedio como del grupo básico en Expoartesano 2011

La metodología de capacitación se plantea así:

- Formación en aula<sup>5</sup> y seguimiento por parte del asesor técnico en cada una de las unidades productivas, para los temas de: Capacitación y fortalecimiento en manejo de técnicas artesanales, Diseño y producción de líneas de producto, Comercialización y mercadeo. Clase dos días a la semana (4horas c/u) y 2 horas de seguimiento y acompañamiento en el taller o unidad productiva

<sup>5</sup> Según la metodología del año 2010, constructivista y enfocada a metodología por competencias, se incluye la metodología de asesoría puntual

- Gran actividad de integración y articulación de alianzas académicas y comerciales: Encuentro de Diseño "Interdesing" Participación de todos los beneficiarios, asesores y técnicos, docentes y alumnos invitados
- Seminarios Taller<sup>6</sup> en temas puntuales que son la base para el manejo de los temas de formación en aula. Sesiones de 4 horas seguidas con workshops. Manejadas por asesores especialistas en los temas y acompañados por docentes regionales<sup>7</sup>. La convocatoria de participación se puede ampliar a las personas que se presentaron al proyecto pero que no pasaron en la evaluación diagnóstica inicial
- Asesorías puntuales: Se plantea la metodología de asesoría puntual la cual se realiza individualmente con cada artesano o núcleo productivo, la idea de estas asesorías es tratar algún tema, problema o falencia específica y desarrollarla al punto de que sea resuelta al finalizar dicha asesoría. Dependiendo del punto a tratar; las asesorías puntuales pueden realizarse en el aula o en el taller del artesano para lo cual el asesor se trasladaría. Otro tipo de asesoría puntual es la que se desarrolla en campo por ejemplo cuando se asesora la compra de materiales.
- Participación en eventos comerciales
- Actividad de clausura
- Participación en Ferias (Expoartesano).

### PRESUPUESTO PROPUESTA DE FORMACION ARTESANAL 2011

Concepto	Unidades horas	Unidades grupos	Costo unitario	Costo total	Contrapartida
Proceso de formación y cualificación en formación <b>básica</b> de 392 horas <b>grupales</b> , para 50 artesanos subdivididos en dos grupos de actividad.	392	2	109.000	85.456.000	
Proceso de formación y cualificación en formación <b>básica</b> de 7 horas <b>individuales</b> , para 50 artesanos .	7	50	85.000	29.750.000	

<sup>6</sup> Temas base para el desempeño de los temas de Capacitación y fortalecimiento en manejo de técnicas artesanales, Diseño y producción de líneas de producto, Comercialización y mercadeo

<sup>7</sup> Se plantea contar con alianzas académicas locales para enriquecer la dinámica de los seminarios

Proceso de formación y cualificación en formación <b>intermedia</b> de 260 horas <b>grupales</b> , para 40 artesanos subdivididos en dos grupos de actividad.	260	2	109.000	56.680.000	
Proceso de formación y cualificación en formación <b>intermedia</b> de 7 horas <b>individuales</b> , para 40 artesanos .	7	40	85.000	23.800.000	
Proceso de formación y cualificación en formación <b>intermedia</b> de 4,5 horas <b>individuales</b> , para 40 artesanos subdivididos en dos grupos de actividad.	4,5	40	85.000		15.300.000
Materiales para el Desarrollo de las asesorías Grupo Básico (fotocopias, reglas, tijeras, colores, papelería.		50	50.200	2.510.000	
Participación en eventos feriales. Showroom y pasarela (*)		1	11.784.000	11.784.000	
Materiales para talleres de producción Grupo Básico (cueros, maderas, hilos, lanas, plata, e.t.c...		50	100.400	5.020.000	
Orientación metodológica de la intervención y diseño de los contenidos, basada en la experiencia de formación de Artesanías de Colombia.		1	30.000.000		30.000.000
Coordinación de actividades, formación de formadores, operación de procesos, preparación de informes, por un cuarto de tiempo laboral en cinco meses del convenio (1 semana la mes)	48	5	109.000		26.160.000

215.000.000	71.460.000
-------------	------------

### Duración

El proyecto tendrá una duración de 5 meses, durante los cuales se desarrollarán 4 programas de formación para 90 artesanos.

Para cada programa se estructurarán cronogramas independientes, y acordados con los artesanos beneficiados, en consideración a que la alta intensidad horaria de los módulos en él comprendidos debe ser equilibrada con sus actividades y labores diarias.

### Forma de pago

ORDEN DE PAGO	MONTO	MOMENTO	CONDICIONES
01	30% DEL VALOR DEL CONTRATO	8 días después del perfeccionamiento del contrato.	Presentación de factura y del cronograma básico de ejecución del contrato.
02	35% DEL VALOR DEL CONTRATO	2 meses después de la firma del contrato	Entrega de informe cualitativo y cuantitativo, entregables establecidos.
03	25% DEL VALOR DEL CONTRATO	4 meses después de firmada el del contrato	Entrega de informe cualitativo y cuantitativo, entregables establecidos, cumplimiento del cronograma.
04	10% DEL VALOR DEL CONTRATO	Al terminar el contrato	Informe final.

### 2. Consecución equipo de profesionales:

Una vez definido el tiempo del proyecto para cada componente y se procedió a realizar la evaluación de los profesionales que intervendrían en el proyecto, para esto se evaluaron diferentes hojas de vida de profesionales expertos de Artesanías de Colombia, el equipo se conformó de la siguiente manera:

Adriana Oliveros: Asesora Grupo Básico

Claudia Ramirez: Asesora Grupo Básico

Felipe Rodriguez: Asesor Grupo Intermedio

Edward Barragán: Asesor Grupo Intermedio

Claudia Ramirez: Coordinadora técnica del proyecto

Grupo Reforma/Ever Patiño: Grupo Interdesign para los dos niveles

Sarita Ruiz: Psicóloga Módulo Desarrollo Humano

Carlos Sanchez: Maestro artesano en maderas

Catalina Acuña: Maestra artesana en marroquinería

Martha Delgado: Maestra Artesana en joyería

Claudia Gonzalez: Maestra Artesana en textiles y tejeduría

### 3. Selección de beneficiarios:

La selección de beneficiarios se realizó por parte de los programas del Banco de las Oportunidades, cumpliendo los requerimientos de calidad de Artesanías de Colombia; se diligenció el FORFAT 20 o ficha de beneficiarios, con estos datos y un registro fotográfico se realizó la selección vía mail por parte de un grupo de diseñadores incluido el coordinador del Laboratorio de Diseño Pedro Perini, este resultado fue enviado a ESUMER para su respectiva divulgación.

Criterios de Selección: El principal criterio de selección fue el manejo de una técnica artesanal o una habilidad manual expresada en productos, es importante resaltar que el producto artesanal no fue evaluado bajo conceptos de calidad, innovación, propuesta de diseño etc sino como destreza en el manejo del oficio y como posibilidad a futuro de formar parte de la colección, aplicaciones en cuero. La ficha de Inscripción o FORFAT20 sirvió con insumo para evaluar capacidad productiva, ventas mensuales, entre otros con el fin de determinar si la actividad artesanal es un pasatiempo, una actividad que se desarrolla mientras se consigue algo mejor o forma parte del proyecto de vida

del artesano y de esta forma confirmar su total compromiso en tiempo y dedicación con la capacitación.

### 4. Presentación del Proyecto:

La presentación del proyecto se realizó en el auditorio de la Cámara de Comercio de Medellín, a este evento asistieron los beneficiarios seleccionados, los representantes de la Institución Universitaria ESUMER, la Alcaldía de Medellín, el banco de Las Oportunidades y Artesanías de Colombia, se hizo una breve explicación del proyecto, la metodología, la intensidad horaria, los objetivos y el compromiso adquirido, a su vez se respondieron inquietudes del proceso.

#### Intensidad Horaria:

**Grupo Básico:** de lunes a viernes de 8am a 12pm y de 2pm a 6pm

**Grupo Intermedio:** lunes, miércoles y viernes de 8am a 12pm y de 2pm a 6pm

#### Sede:

Las clases se dictaron en la Sede de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) ubicada en la Carrera 45 No. 55-19 en la ciudad de Medellín

### 5. Impartir y desarrollar los contenidos del Módulo de Tendencias – 16 horas

A cargo de la Diseñadora Claudia Paola Ramirez

Objetivo: Transmitir conceptos básicos de las tendencias para ampliar sus referentes llevándolos de lo local a lo global

**Actividad 1:** Concepto y origen de las tendencias. Ejercicio a partir de la observación de un producto aplicando el concepto de tendencia.

**Actividad 2:** Tendencias de moda y decoración. Ejercicio a partir de la observación de tendencias observando aspectos de tendencia como color y estilo aplicados a la moda y enfocados a la unidad productiva

**Actividad 3:** Tendencias y mercados. Ejercicio de análisis de caso. Una vez explicados los tipos de tendencias globales y entendida la diferencia de tendencias de moda y moda se procede a hacer un ejercicio grupal en el que los 6 integrantes escogen y analizan un tipo de consumidor, este análisis debe hacerse desde el punto de vista de estilo de vida, gustos, hobbies, imaginarios, alimentos que consume, ideología etc. Esta información se plasma por medio de fotografías de revistas en una cartelera formando un collage llamado Visual Board, esta información fotográfica sirve para definir que paletas de colores, estilos, y tendencias de productos se utilizarán a la hora de diseñar productos. Se define el estilo de vida de mi consumidor y se hace más fácil la tarea de proponer productos.

## **6. Impartir y desarrollar los contenidos del Módulo de Diseño y Desarrollo de Producto:**

### **6.1 Grupo Básico - 148 horas**

Se dictaron las siguientes charlas acompañada cada una de un ejercicio práctico:

- Caracterización del Producto Artesanal
- Artesanías, Arte y Manualidad
- Concepto de Marca
- Como se compone una colección
- Línea y Colección
- Perfil del Cliente
- Referentes
- Aplicación de Referentes

Análisis de cada unidad productiva para determinar que oficios y técnicas manejan, en que momento del proceso se encuentran y la apropiación de los conceptos dictados anteriormente por Artesanías de Colombia.

Se examinaron los productos de cada beneficiario y se establecieron las fortalezas y debilidades de cada uno de ellos, así como la apropiación, comprensión y aplicación de los contenidos hasta el momento dictados por Artesanías de Colombia en el proceso de diseño previamente establecido por el grupo del CDA.

Se discutieron, reforzaron y validaron los temas vistos anteriormente en el proceso y se continuó con el contenido programado.

#### **Contenidos de diseño: Geometrización en el Diseño.**

Debido a la dificultad para algunos participantes de geometrizar su referente inspiracional, enfocado en hallar alternativas de diseño para la colección que cada uno realizará como objetivo al terminar este proyecto, se presentaron ejemplos de cómo la geometrización ha estado presente en el arte y el diseño de objetos y espacios desde hace miles de años y como esta puede producir desde piezas muy simples a piezas muy complejas.

Se habló también de cómo se ha usado la geometrización en Colombia desde el arte y la artesanía y como esta está presente de igual manera en el diseño de modas.



Finalmente abordamos el Deconstructivismo que es el rompimiento de la geometrización.

**Contenidos de diseño: Que es innovación?.**

Se presentan los contenidos de innovación. Para que innovar y cómo hacerlo, que repercusiones tiene la innovación y las clases de innovación; con ejemplos gráficos que apoyan los conceptos.

**Contenidos de diseño: La Marca y El proceso de Diseño.**

Se realizó una conexión de los temas vistos para lograr una mayor comprensión de la importancia de cada uno de estos, enlazándolos en dos grandes enunciados: la marca y el proceso de diseño.

**Contenidos de diseño: Nicho de Mercado.**

Se profundizó sobre los temas relacionados con la segmentación del mercado y sus nichos, con la intención de que cada unidad productiva reconociera su cliente objetivo, y por medio de este conocimiento diseñar productos y emplear herramientas de comercialización más acordes a él.

Se realizó un ejercicio participativo de sensibilización en el cual todos los integrantes examinan los hábitos, comportamientos y gustos de tres participantes; con este ejercicio se logra que los asistentes comprendan que las personas se manifiestan a través de estilos de vida que a su vez se vuelven nichos de mercados, al que cada empresario o unidad productiva debe escoger a cual dirigirse. A partir de este ejercicio cada asistente realizó un collage en el que plasmó las características más significativas de su nicho de mercado por medio de imágenes.

**Contenidos de diseño: Conceptos para la conceptualización.**

Se debatieron elementos importantes en el proceso de diseño como forma, textura, volumen, color, percepción, emoción, función, materiales, proceso de producción, y como estos, cada uno por separado y en conjunto deben ser estudiados para el buen desarrollo de los objetos.

Se enfatizó también en la teoría del color, como lograr diferentes efectos por medio del manejo razonable del color, ya que los colores despiertan respuestas emocionales específicas en las personas.

Se realizaron asesorías puntuales y acompañamiento en el proceso de diseño y desarrollo de productos expuestos en Expoartesano 2011, durante estas asesorías se reafirmaron los conceptos estudiados anteriormente en la fase de sensibilización dictados mediante las clases teórico-prácticas.

**Asesorías individuales en Diseño y Desarrollo de producto – 450 horas divididas en 3 horas por artesano, a cargo de los asesores Claudia Paola Ramirez, Adriana Oliveros y Felipe Rodriguez**

Una vez aprobadas por el comité de diseño las ideas básicas de cada unidad productiva para el desarrollo de la(s) línea(s) de productos para la Feria Expoartesano 2011, se procede a asesorar individualmente y/o en grupos pequeños a los beneficiarios, desde la evolución de las ideas hasta el desarrollo final de los productos. Las asesorías individuales se realizaron en la UNAD con cada

artesano el cual reservaba una cita con el asesor de acuerdo a su necesidad. Para esta labor se destinaron 3 asesores que trabajaron paralelamente atendiendo a los beneficiarios. Este proceso se realizó en los siguientes pasos:

- Bocetación de Diseños
- Experimentación con materiales y técnica
- Toma de decisiones sobre dimensiones, proporciones, carta de color, texturas y materiales
- Realización de prototipos
- Correcciones de los prototipos
- Producción del modelo final

#### **Asesorías puntuales: Compra de Materiales.**

Se realizaron salidas de campo con los beneficiarios a diferentes lugares de la ciudad de Medellín para la compra de materiales con el fin de realizar los primeros prototipos, buscando la experimentación en acabados y texturas; cuando se definieron los prototipos se hicieron nuevamente recorridos, esta vez buscando los materiales adecuados en textura y color y definitivos para la elaboración de los prototipos finales.



Asesoría y acompañamiento: Selección y compra de materiales.

#### **Resultados de la Asesoría.**

Partiendo de un referente inspiracional y a partir de directrices de diseño, destacando la identidad de cada unidad productiva y teniendo siempre en mente el nicho de mercado al que se dirige cada participante se lograron:

- Los primeros acercamientos de simplificación del referente.
- La definición conceptual de la colección otoño-invierno 2011 que cada unidad productiva diseñará, con sus respectivas líneas, pensadas para diferentes momentos de los nichos de mercado.
- Los elementos básicos que parten del referente y que deben ser consistentes con el nicho de mercado, las tendencias de moda y la identidad de la unidad productiva para desarrollar la colección: forma, textura, color, sentimiento, percepción, etc.
- Las primeras experimentaciones con material y técnica que expresen al referente por medio de los elementos básicos de diseño.

Entrega: Concepto de marca, nicho de mercado, referente, evolución del referente, elementos de diseño, definición de la colección, primeras experimentaciones con material y técnica.

#### **Logros e Impactos en el grupo Básico.**

- Los beneficiarios aprendieron la importancia del diseño como factor identificador de la unidad productiva y mejorador del producto.
- Identificación del nicho de mercado de cada unidad productiva.
- Interés de todos los participantes por el desarrollo de productos con diseño, innovación e identidad.
- Los beneficiarios llevaron a la práctica los conceptos de diseño para aplicarlo a la simplificación del referente de diseño.
- Las unidades productivas entendieron la importancia de manejar el mismo concepto de marca en sus diseños y en todo lo relacionado a estos (imagen gráfica, publicidad, diseño de stands, etc).
- Se logró que los participantes fortalecieran el trabajo en grupo, lo que les generó la inquietud de organizarse como posible grupo productivo o realizar alianzas estratégicas en diferentes partes de la cadena de valor.

Se perciben los avances y apropiación de los contenidos por parte de los participantes, que aunque encuentran dificultades en la asimilación de algunos términos que les exigen cambios y rompimientos de paradigmas, aceptan los retos planteados en este proyecto, valoran el progreso y desean continuar avanzando.

### Lista de participantes del grupo Básico

NOMBRE
ADRIANA MARIA MUÑOZ
ALEJANDRA BETANCOURT MEJIA
ALEXANDRA MADRID GIRALDO
ALEXANDRA MARIA RAMIREZ C.
ANA MARIA GIRALDO
ANELIM SANCHEZ
ANNY ANDRADE GAVIRIA
BEATRIZ AMPARO TAMAYO ORTIZ
CARMEN MARIA ARANGO
CATALINA MARIA GALLO ARANGO
CLAUDIA RAMOS MOORE
DENIS DAVID MUÑOZ SHIMIZU
DIRSE MARIA MARIN CAMPILLO
DORIAN ALEXANDRA GRISALES
ERIKA YAMILE MUÑOS REYES
FABIAN EUGENIO ZAPATA ZAPATA
GUCUMATZ GIMENEZ CORDOBA
HEIDY YORLADY GIRALDO
JAQUELINE ESTRADA DOMINGUEZ
JOHANA ANDREA CANO
JORGE ERNESTO HOYOS
JUAN SEBASTIAN BRAVO GALLO
KATALINA MARIA MORENO T.
KATTY FIGUEROA ALVAREZ
KETTY DORIS VILLAMIL
LAURA CRISTINA CRESPO E.

LAURA CRISTINA NARANJO
LILIANA ARISTIZABAL V.
LUISA FERNANDA ISAZA
LUISA FERNANDA MADRID GIRALDO
LUZ ELENA TREJOS GAVIRIA
MARIA IRMA ZULUAGA
MARIA JOSE GALLON
MARIA NATALY CUADROS AGUDELO
MARIA TERESA NICHOLLS G.
MARIANA RUA ZAPATA
MAURICIO ALEJANDRO TORO
MONICA DIAZ
NAYADE C. MATIZ ARIAS
NIDIA LUCIA ISAZA
NORA ALBANY GIL BERMUDEZ
OSCAR ORLANDO BETANCUR
OVIDIO ANTONIO ORTIZ AVILA
REINA ELIZABETH BETANCUR B.
ROSA ELENA LONDOÑO
SABINA BARBOSA
SANTIAGO QUICENO CIRO
SERGIO ANDRES OSSA
VIVIANA MARIA GOMEZ CARO
VIVIANA VANEGAS MEDINA
YAMILE DEL SOCORRO ALVAREZ G.
YURI ALFREDO NARVAEZ DIAZ

## Procesos de Trabajo

Esta asesoría se realizó por medio de:

- Conceptos teóricos: Presentaciones que incluyen los conceptos de forma teórica y gráfica.
- Ejercicios participativos: Con la participación de todos y la guía del asesor se construyen los conceptos.
- Ejercicios de exploración: Cada participante indaga separadamente y llega a unas conclusiones que se debaten en la asesoría.

### 6.2 Grupo Intermedio

Para el grupo intermedio se apoyó el proceso de diseño, se intervino la aplicación de referentes, paleta de colores, adaptación de tendencias, conceptos de identidad etc.

Se realizaron comités quincenales con los artesanos y el equipo de diseñadores para hacer seguimiento al desarrollo de producto.

## 7. Impartir contenidos de Mercadeo y Comercialización:

### 7.1 Alianzas estratégicas.

Se analizaron las ventajas de formar alianzas estratégicas como una oportunidad de desarrollo y crecimiento con miras a una mayor productividad y competitividad.

Se realizó un ejercicio alrededor de un caso específico en el que se analizó y discutió acerca de los factores que deben considerarse al momento de realizar alianzas estratégicas.

### 7.2 Participación en eventos feriales.

Debido a que la mayoría de asistentes ha participado o participa activamente en eventos feriales; se discutió sobre las clases de eventos feriales, para que sirven los eventos feriales y que acciones deben tomarse antes, durante y posterior al evento.

## 8. Acompañamiento Feria Expoartesano.

Se realizó la asesoría y acompañamiento de la participación a la Feria Expoartesano 2011, en esta asesoría se realizó:

- Recibo de productos, con su debida codificación y etiqueta.
- Decoración de Stand, teniendo en cuenta la distribución de los productos por categorías.
- Comportamiento de los vendedores en el stand, con sus compañeros y con el cliente.
- Cambio de vestuario para las modelos que exhibían los productos en la feria.
- Desmontaje, entrega de productos y cierre de cuentas.

## 9. Expoartesano 2011

El final del proyecto concluyó con la puesta de escena del producto desarrollado y de los temas aprendidos en servicio de la feria Expoartesano 2011, para esto se preparó una pasarela donde 8 modelos lucieron los productos de todos los artesanos los cuales fueron revisados antes por la gerente de Artesanías de Colombia, quien fué a la UNAD para conformar un comité de selección de producto para pasarela y bajo criterios estéticos y de calidad algunos productos fueron escogidos para pasarela y otros unicamente para el stand institucional



Visita de la gerente Maria Fernanda Falquéz a la UNAD para revision de productos de pasarela

### 9.1 Diseño del stand

Para la Fase II se programó una participación en la feria con 2 stands institucionales de 18 metros cada uno. El diseño de los stands se realizó de la mano de Makila, empresa ganadora de la invitación pública realizada para tal fin. El concepto fué unificar toda la participación institucional de Artesanías de Colombia a la entrada del Pabellón Blanco, de esta manera todos los proyectos de a Empresa tuvieron un stand bajo los mismos parámetros estéticos de diseño.



Propuesta de stand de 18 metros realizada por el proveedor Makila LTDA.





Panorámica de los 2 stands institucionales del proyecto. Fotografía Felipe Rodriguez Cabra



Vista Frontal del stand del grupo básico. Fotografía Felipe Rodriguez Cabra.



Stand Institucional grupo Básico. Fotografía Felipe Rodriguez Cabra.



Stand Institucional grupo Intermedio. Fotografía Felipe Rodriguez Cabra.

## 9.2 Pasarela

El 18 de noviembre se realizó la pasarela con la muestra de moda y accesorios resultados de las asesorías de Desarrollo y Diseño de productos en el Mezanine del Hall de Entrada de Plaza Mayor, las modelos 8 lucieron 10 atuendos cada una con mas de 160 nuevos productos en oficios de bisutería, joyería, textiles y marroquinería.

La pasarela tuvo una duración de 30 minutos y fueron invitados funcionarios de las entidades financiadoras y todos los beneficiarios del proyecto.



Pasarela Expoartesano 2011. Fotografía Felipe Rodríguez Cabra.



Pasarela Expoartesano 2011. Fotografía Felipe Rodríguez Cabra.



Pasarela Expoartesano 2011. Fotografía Felipe Rodríguez Cabra.

La participación en Expoartesano 2011 se complementó con 6 stands de 9mts cuadrados en los cuales los artesanos pudieron vender sus productos antiguos y los de la Fase I, estos stands se adecuaron con mobiliario de Plaza Mayor para dar continuidad a la estética institucional. En los stands participaron artesanos tanto el grupo intermedio como del básico, cada uno tuvo un líder el cual se encargó de los horarios de ventas, la recolección del dinero, y los roles de cada beneficiarios. La decoración estuvo a cargo de los profesionales de Artesanías de Colombia. La distribución de los 6 stands fué la siguiente:

- 1 stand para joyería
- 2 stands para bisutería
- 1 stand para marroquinería
- 1 stand para textiles
- 1 stand para maderas



Stand de Maderas Expoartesano 2011. Fotografía Felipe Rodriguez Cabra.



Stand de Maderas Expoartesano 2011. Fotografía Felipe Rodríguez Cabra.

### Reporte de Ventas Expoartesano 2011

Stand	Jueves 17	Viernes 18	Sábado 19	Domingo 20	Total
Institucional Básico	613.000	758.000	628.000	2.434.500	4.433.500
Institucional Intermedio	834.000	1.039.000	1.500.000	984.000	4.357.000
Joyería	593.000	825.000	1.527.000	1.222.000	4.167.000
Bisutería 1	266.000	779.000	885.000	1.006.000	2.936.000
Bisutería 2					4.788.000
Textiles	270.000	700.000	1.001.000	1.543.000	3.514.000
Maderas	430.000	379.000	988.000	837.000	2.634.000
Marroquinería	75.000	470.000	568.000	208.600	1.321.600
				<b>Total</b>	<b>28.151.100</b>

### 10. Comités de seguimiento y cumplimiento de actividades con los diferentes profesionales de las entidades financiadoras.

Se realizaron comités quincenales y semanales para evaluar situaciones especiales durante el proyecto, tales como cumplimiento de objetivos, cumplimiento de horas programadas, ajustes a la metodología de acuerdo al desarrollo y la evolución de cada grupo, a los comités asistieron en su totalidad las siguientes personas:

Maria Teresa Jiménez – Banco de las Oportunidades  
Ana Marcela Espinal – Institución Universitaria ESUMER  
Laureen Patrouilleau - Institución Universitaria ESUMER  
Claudia Ramirez – Artesanías de Colombia

En estos comités se logró dar solución a todas las observaciones presentadas por las entidad financiadora de proyecto y la interventoría, se tomaron decisiones a tiempo a fin de direccionar el proceso de tal manera que se cumplieran todos los objetivos programados en la propuesta inicial de la Fase II.

El proyecto finalizó a tiempo cumplido con todos los objetivos académicos programados además de haber cumplido cabalmente con las horas de cátedra y de asesorías individuales y grupales planteadas en el cronograma de ejecución del proyecto.

### **Conclusiones y recomendaciones**

Medellín debe empezar a generar e identificar Mestros Artesanos, esto no se logra impartiendo conocimiento sobre una técnica sino identificando el potencial artesanal de la ciudad y especializando los oficios encontrados, esta tarea debe hacerse de la mano de una entidad especializada como Artesanías de Colombia ya que en este momento sabemos quienes podrían ser los futuros Maestros Artesanos de la ciudad y conoce como continuar un proceso para lograr dicho rango. Cabe recordar que son estos Maestros Artesanos los que a futuro podrán replicar todo el conocimiento adquirido en el proceso con Artesanías de Colombia además de garantizar que los productos que se sigan desarrollando cumplan con las características de identidad, técnica, concepto y acabados necesarios para seguir creando impacto en participaciones a nivel regional y nacional.

Por otro lado Artesanías de Colombia considera que hay potencial suficiente para lograr la participación de varios artesanos en eventos nacionales e internacionales, lamentablemente el año pasado los artesanos no pudieron asistir a Expoartesánías 2011, esta experiencia es demasiado importante para ampliar la visión comercial y de diseño. Sin embargo el grupo necesita seguir formándose en diferentes aspectos que todavía están en proceso, por ejemplo la parte de diseño y desarrollo de productos necesita seguir fortaleciéndose, además de todo el componente comercial y empresarial que a pesar de las continuas capacitaciones que reciben por parte de diferentes entidades siguen presentando debilidades al momento de costear, el grupo básico de la Fase II necesita finalizar los contenidos de comercialización, empresarismo y desarrollo humano que por tiempo no se pudieran incluir en la programación de la Fase II.

Varios artesanos de los dos grupos han logrado conocerse en todo este tiempo al punto de querer consolidar Clusters de Trabajo, Alianzas Estratégicas y en el mejor de los casos asociaciones de trabajo para proyectos importantes, es necesarios entonces consolidar estas ideas en proyectos reales para lo cual debe hacerse una continuación del proyecto y enfocar los saberes en la realización de una Plan de Negocios bien estructurado teniendo en cuenta obviamente la cadena de valor del sector artesano.

Es importantísimo que Medellín siga destacándose y posicionándose como lo ha hecho en Expoartesano y Expoartesánías, podemos asegurar que el público de Medellín empezó a reconocer el proyecto en Expoartesano 2011 y hubo todo un fenómeno de recordación con el trabajo del 2010, los clientes del 2010 llegaron a buscar producto reconociendo el proceso con Artesanías de



Colombia y la Alcaldía, es demasiado importante que los artesanos no dejen de asistir a Expoartesano 2012 de lo contrario se desaprovecharía la oportunidad más importante de seguir posicionándose como artesanos especializados además de ser el espacio idóneo para mostrar los resultados de estos 2 años de trabajo.