



Libertad y Orden



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

Ministerio de Comercio Industria Turismo
Artesanías de Colombia
Centro de Diseño para la Artesanía y las Pymes

Concepto Técnico

Valoración de la oferta artesanal para la selección de productos artesanales,
Proyectos Feria y Tienda artesanal.
Alcaldía Municipal de Neiva.

Patricia Valenzuela Oliveros
Elsa Victoria Duarte Saavedra
Asesoras Centro de Diseño

Neiva, marzo 3,4 y 5 de 2005

Introducción

La actividad de reconocimiento y valoración de la oferta artesanal en la ciudad de Neiva, se llevo a cabo por solicitud del doctor José Joaquín González, asesor del despacho para la Generación de Empleo de la Alcaldía de Neiva, quien invitó a Artesanías de Colombia para que emitiera un concepto técnico que permitiera la selección de productos artesanales para la Feria Artesanal programada para los días 20 al 27 de marzo en el parque Andino de la antigua estación del ferrocarril y de igual manera para el proyecto de la Tienda Artesanal permanente que estará ubicado en parque Longitudinal de la ciudad.

Actividades

La actividad se llevó a cabo en el salón central de la antigua estación del ferrocarril sede actual de la Dirección Administrativa de Cultura dirigida por la doctora Larissa Fernanda Calderón Ortiz, quien junto con el doctor José Joaquín acompañó todo el proceso.

El programa desarrollado fue el siguiente:

Viernes, 4 de marzo:

Apertura de la muestra, presentación institucional y socialización del programa. Presentación de los productos por parte de los productores, y breve diálogo para un mayor acercamiento a las condiciones actuales del productor y su taller.



Sábado, 5 de marzo:

Visita al lugar donde se instalará la Tienda Artesanal. Reconocimiento de las fortalezas y debilidades locativas, y recomendaciones para su desarrollo e implementación.

Visita a la tienda artesanal ubicada en el aeropuerto, uno de los puntos de venta permanente de la ciudad con mayor participación del sector artesanal local.



Valoración de la oferta por oficios y materias primas, clasificación e identificación de los productos de acuerdo a su nivel de identidad, desarrollo y oportunidades comerciales.



Reunión con las directivas para la valoración de los productos por oficios y materias primas.



Socialización de las observaciones y recomendaciones generales con los productores.



Domingo, 6 de marzo:

Elaboración del informe técnico de la actividad, con los resultados de la valoración y selección de los productos artesanales, presentes en la muestra.
Entrega del documento para su posterior socialización.

Concepto Técnico - Artesanos productores radicados en la ciudad de Neiva - Huila

Ficha No. 001 Alfonso Salazar

Las líneas de producto denotan unidad en su forma y adecuado uso de los materiales, se recomienda:

Un proceso para el desarrollo de producto más simplificado, donde se resalten las piezas elaboradas en cerámica y en menor proporción las chaquiras.

Mejorar la presentación y el empaque de los productos, identificando con este una línea de producto mas exclusiva, con accesorios (cierres y broches), mas estudiados, que le brinden diferencia al producto, para estar en la tienda artesanal.

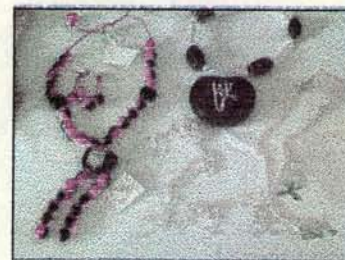
Crear colecciones cada tres meses, para ofrecer variedad e innovación, esto se puede lograr a partir del análisis del comprador y de la competencia, identificando plenamente el precio justo y el producto que se espera encontrar allí.

Para la feria se puede manejar el producto existente. Evaluar cuantas líneas de producto tiene el taller y realizar a partir de allí una selección de las más innovadoras en forma, color y diseño.

* Considerar el volumen de producción para un punto de venta permanente.

Ficha No. 002 Elsa Delgado

Cuenta con el conocimiento y la experiencia del oficio de joyería, las nuevas propuestas con la combinación de materiales como semillas, dan muestra de este dominio, puede avanzar mas en el desarrollo de nuevos productos, y profundizar en técnicas que le den identidad al taller, la filigrana tiene mucha tradición en otras regiones del país, esta puede ser utilizada siempre y cuando se explore y hagan nuevas aplicaciones, para detalles específicos como broches y botones entre otros.



No es bueno trabajar diseños similares a los que se desarrollan industrialmente, se requiere fortalecer los detalles que solo se logran si se realizan a mano.

Puede participar en los dos eventos siempre y cuando desarrolle líneas diferentes para cada uno, esto brinda mayores oportunidades comerciales e identidad al taller, pues las personas que visitan los dos lugares cuentan con diferentes motivos de compra. El empaque es fundamental para estos productos.

Ficha No. 003
Omar Cediel

Cuenta con la experiencia y el dominio de la técnica, hace muy buen uso de los materiales, se recomienda mejorar en los acabados y aplicaciones de color en la piezas, los acabados actuales hacen ver el producto muy industrial, pues los colores son muy planos y en algunos casos cubren y ocultan la madera, en las frutas no es posible identificar que están elaboradas en madera, se esta perdiendo este valor.

Puede participar en la feria con estos productos, pero se recomienda desarrollar una nueva línea de producto para la tienda, que tenga etiqueta donde se comunique en que madera esta elaborada, e información del productor.

El empaque además de agregar valor, debe proteger el producto, mejorar su presentación y facilitar su transporte.

Ficha No. 004
Williver Betancourt

Se puede ver una buena experimentación de los materiales y las técnicas decorativas, pero no esta definido un producto como tal, existen piezas muy elaboradas, que representan costos altos.

Puede participar en la feria con la línea existente, pero para la participación en la tienda se recomienda desarrollar nuevas líneas de productos que incluyan la combinación de materiales y el grabado, en una composición mas sencilla y acorde a la función principal del producto, una con base en madera y otra con base en cerámica, siembre y cuando sea muy bien escogido el material base de la decoración para el buen uso del producto.

Los productos requieren de un mejor dimensionamiento, ancho, alto y profundo de acuerdo a la función para lo que fueron concebidos.

El contraste de las maderas y las técnicas permite muchas posibilidades, el empaque y la etiqueta siempre deben acompañar al producto.

Ficha No. 005
Rebeca Betancourt

Cuentan con tradición y las medios básicos para desarrollar el trabajo, no es un producto fácil de comercializar pues con el debe estar parte de su historia, hay que actualizarlo, a partir de sus componentes esenciales, base cerámica y aplicación de plumas o acabados, necesita explorar en otras líneas y mejorar detalles como picos y patas, esto puede ser en cerámica con mejores acabados.



El costo y la presentación del producto son fundamentales para el éxito comercial, el producto lleva mucho tiempo para su elaboración pero el valor percibido es bajo, los tamaños pequeños resultan mas atractivos por el manejo del detalle.

Ficha No. 006
Guillermo Betancourt

Se tiene el conocimiento y manejo de las técnicas para la transformación de la madera, sin embargo se ve un gran salto entre lo que se venía haciendo y las piezas presentadas, se ve un forzado abandono de la técnica del calado y la talla o grabado, por el trabajo en torno.

Puede participar con estos productos torneados en la feria.

Se recomienda desarrollar una nueva línea para la tienda, donde el artesano pueda construir y fortalecer su identidad individual, a partir de la buena aplicación de las diferentes técnicas aplicadas, combinándolas de forma mesurada en productos más innovadores y diferenciados frente a lo existente.

Ficha No. 007
Rafael Cordoba Rojas

Los productos presentados no permiten ver el potencial del taller, pueden mejorar en calidad y diseño, estos productos por su función, compiten mucho con los elaborados industrialmente.

Según lo que el artesano comenta y se describe en la tarjeta, es muy bueno conocer el taller y analizar allí las líneas desarrolladas, para determinar su participación como microempresario o como artesano, a partir de esta observación se requiere definir un proceso de mejoramiento de las técnicas aplicadas y el diseño de nuevos productos que incorporen imagen, etiqueta y empaque.

Ficha No. 008
Mireya Otero Suarez

Según lo comentado el taller puede estar entre artesanía y microempresa, hay algo muy valioso y es el consumo de la materia prima de Palermo y la unidad en los productos, sin embargo dependiendo donde se quiera comercializar el producto, este debe mejorar en diseño y calidad, para que así mismo aumente el valor percibido.

Juega un papel fundamental la proyección del taller a nivel local y nacional.

De las veinte referencias que se tienen, se pueden seleccionar las mejores para que participen en la feria, esto se puede lograr a partir de la inspección al taller.

La tienda requiere de un producto más exclusivo, moderno, ya que la moda juega un papel fundamental, con mejores acabados y con una presentación final impecable, esto brinda mayor valor agregado y el producto se puede posicionar mejor en el mercado local y nacional.

Ficha No. 009
Constain Polo

Desarrolla un producto tradicional del Huila, en la muestra fue de las únicas propuestas, sin embargo se puede mejorar mucho en calidad y diseño, los tamaños de las piezas deben ser evaluados, dependiendo del lugar y espacio de comercialización, la expresión de las imágenes y el manejo del color puede ser explorado para dar mayor identidad al taller.

Los diseños temáticos requieren de un mayor desarrollo, no es lo mismo vender por mayor que directamente en un espacio propio, la visita al taller permitirá identificar las mejores líneas con las que puede participar en la feria.

Para la tienda es necesario iniciar un proceso de diseño y mejoramiento del producto, implementar imagen, etiqueta y empaque.

Ficha No. 010
María Dellanira Vásquez

Ha explorado con el cuero en diferentes líneas de producto, sin embargo la de bisutería presenta limitaciones en el uso, las sudoración y manipulación afectan el material que es de difícil mantenimiento, vale la pena seguir explorando hasta encontrar un producto más innovador, explorar el mercado actual y afirmando un oficio y producto, para después de este proceso determinar cual es el mejor espacio comercial.

Ficha No. 11
Joaquín Cabrera

No presentó muestras.

Ficha No. 012
Aura Gallardo de Segura

Se muestra como una persona que tiene conocimiento en el manejo de diversas técnicas como pintura, bordados, macramé y tejidos, por tal razón la muestra fue muy variada, sin embargo no cuenta con productos que la identifiquen claramente como artesana, las piezas están más enmarcadas dentro de las manualidades.



Sin duda alguna con el conocimiento y experiencia adquirida a lo largo de los años y con una buena orientación se puede orientar hacia que línea de producto es propicio encaminar todos los esfuerzos, no es lo mismo desarrollar esporádicamente unas piezas por pedido, que emprender un negocio o punto de venta permanente.

Por lo anterior se recomienda analizar el mercado y definir una línea de producto que a corto plazo le permita concretar cual es el mejor y más conveniente espacio comercial.

Ficha No. 013

José Fernando Fierro

El producto muestra identidad y exploración en el uso de la técnica y los acabados, es un producto que recrea parte de la cultura local, para su participación en la tienda es importante analizar las líneas de producto, en tamaño y volumen, hacer el mejor aprovechamiento del espacio, considerar la posibilidad de entregar las piezas independientes de la base, para poderlas empacar y embalar mejor, pues son piezas muy delicadas.

Puede participar tanto en la feria como en la tienda, lo ideal es ampliar los temas y seleccionar las composiciones de acuerdo al espacio comercial que ocupe.

La etiqueta y el empaque siempre deben acompañar al producto, en ellas se debe informar al comprador sobre el tema y antecedentes de la pieza, lo mismo que los datos del productor.

Ficha No. 014

Mercedes Suárez Álvarez

Por el conocimiento y experiencia, además por convocar un numeroso grupo de trabajo, puede considerarse su participación en el área microempresarial con la línea de vestuario o ropa de hogar, avanzando en diseño, moda y patronaje con propuestas nuevas acorde a las tendencias y preferencias del comprador local y nacional, puede llegar a orientar su producción a ropa de verano y/o ropa sport. Para su futura participación es importante analizar todos los productos que conformarán el espacio comercial.

Ficha No. 015

Lina Marcela Vargas

Los productos presentados muestran un proceso de experimentación, pero no definen el taller como tal, se recomienda desarrollar mas la línea de accesorios en cuanto a herrajes y broches, y a su peso, la línea de ángeles es muy competida con productos de biscocho e industriales (importados). Es posible que el taller tenga otras líneas con las que puedan participar en la feria, directamente allí puede desarrollarse una selección mas detallada del producto, adaptándolo a las condiciones del espacio comercial en cuanto a funcionalidad, color y número de piezas.

Ficha No. 016

Maria Ofelia Ortiz

Los productos muestran un gran avance, y el proyecto de la tienda y la feria se convierte en una gran oportunidad para este tipo de grupos, es muy importante la total convocatoria para determinar cuales líneas de producto deben participar en cada uno de los eventos.

Ficha No. 017
Heli Vargas Medina

Las piezas denotan un avanzado trabajo y desarrollo de la técnica, es importante definir que piezas deben ir en cada uno de los puntos de venta, no es bueno para la consolidación de la imagen de este tipo de producto presentarse en todos los espacios comerciales.

La etiqueta y el empaque juegan un papel fundamental como acompañamiento del producto, en ella se debe orientar al comprador sobre el concepto y materiales de cada pieza, al igual que toda la información para contactos.

Ficha No. 018
Raúl Hernández Tovar

Aun cuando hace mucho tiempo trabaja el alambre no se cuenta con una línea amplia de producto, falta explorar mas en las técnicas de transformación y acabados, lo mismo que en diseños mas contemporáneos.

Los productos funcionales para el jardín y exteriores pueden ser una oportunidad para este material, es necesario buscar orientación en este aspecto e información en revistas, catálogos, internet y en el mercado actual.

En este proceso es importante determinar desde un comienzo cual va a ser la estrategia de comercialización y a que puntos de venta se quiere llegar.

Ficha No. 019
Blanca Betty Aristizabal

La línea de producto se encuentra dentro de las manualidades, la muñequería ha avanzado mucho en materiales, técnicas y formas, la muñeca de trapo es un producto de todas las épocas, pero actualmente su mercado es muy reducido, se necesita explorar y averiguar como prefieren los niños los muñecos, que les llama mas la atención, el color, la forma, el tamaño, los accesorios y detalles o las figuras simples. A partir de este análisis y con el manejo técnico existente es posible crear una identidad y un espacio comercial ya sea en ferias o en puntos de venta permanentes.

Ficha No. 020
Luz Hernandez de Gonzalez

Los productos muestran una gran habilidad en el manejo del material, pero son catalogados como manualidad. Requieren de otros espacios para su comercialización.

Ficha No. 021
Javier Miranda

Los productos se acercan mas a la manualidad que a la artesanía, actuadamente en el mercado se encuentran muchas piezas similares en crudo, para que las personas apliquen sobre ellas acabados diversos, las piezas con acabados en vinilo se asemejan mucho al concepto manejado por la técnica country, se recomienda explorar mas con los

materiales y desarrollar nuevos productos diferenciados, estas líneas tienen un mercado específico y no hay que forzarlas en otros espacios.

Si la proyección es participar en los eventos artesanales, las líneas de productos pueden continuar siendo las repisas, candelabros o productos para cocina, pero más estudiados estructuralmente, y con una temática propia, donde se aplique el calado, los ensambles sencillos y una mayor exploración en las formas, los materiales y los acabados.

Ficha No. 022

Jairo Carvajal Muñoz

No presentó productos en la muestra.

Ficha No. 023

Jorge Diego Franco Díaz

Hay conocimiento en el trabajo del torno, pero los productos no muestran innovación, cada pieza requiere de mayor desarrollo y manejo del detalle, los acabados deben mejorar desde el proceso de lijado hasta la aplicación de la pintura final, su funcionalidad es importante, pero los floreros pequeños presentan pocas posibilidades de uso y pierden fácilmente su esencia decorativa.

Se recomienda para la línea de floreros agregar valor con la exploración en formas y acabados, con conceptos más modernos acorde a las preferencias actuales del comprador y los espacios de comercialización.

Ficha No. 024

Luz Mary Mejía Sánchez

El proceso de desarrollo de producto apenas inicia, solo se aprecia una propuesta de lámparas la cual se puede encontrar desde hace varios años en revistas de decoración, además los ajustes propuestos son interesantes pero no cambian la esencia del producto, su propuesta puede ser una oportunidad productiva y comercial, pero falta dominio en el manejo de los materiales y calidad en las uniones y acabados, las materias primas brindan posibilidades, pero es necesario explorar hasta definir una línea de producto, que de más identidad al taller. No hay un oficio artesanal tras el producto.

Ficha No. 025

José Orlando Cortes.

Productos de excelente calidad y exploración en la técnica y los materiales, es un producto reconocido localmente, por tal razón y teniendo todo lo necesario para ser exitoso se recomienda definir líneas para cada nicho de mercado con iguales condiciones de diseño y calidad, esta es una estrategia productiva y comercial muy importante, donde no se desgasta el producto y si a cambio se fortalece la identidad del artesano, no todos los espacios comerciales brindan iguales posibilidades para el producto por muy bueno que este sea.

Ficha No. 026
Martha Aurora Cortés

Los productos tienen una apariencia muy rústica esto limita las oportunidades en determinados espacios comerciales, se puede explorar más la combinación de los materiales y las técnicas de decoración para las diferentes piezas, ya que por la estructura del material y su forma resultan ser más decorativas que funcionales, es importante investigar más en este campo, para lograr diferenciar el producto y posicionarlo en el mercado de la decoración.

Se recomienda entrar en un proceso de reconocimiento de su potencial, mejoramiento y desarrollo del producto, lo que le permitirá participar más adelante en los eventos feriales artesanales locales.

Ficha No. 027
Edwin Andrés Cortés

Productos de excelente calidad y buen uso de las maderas, tiene mucho potencial en el mercado de la decoración, es muy importante clasificar los productos en líneas de acuerdo al espacio de comercialización, y a la ubicación del punto de venta, esta buena selección fortalece el producto y consolida la imagen del artesano.

El producto debe estar acompañado de imagen, etiqueta y empaque, que le agreguen valor al producto y además le brinde toda la información que requiere el comprador en cuanto a materiales, mantenimiento y cuidados de las piezas.

Ficha No. 028
Mary Otalora

Los productos presentados son catalogados como manualidad, el porcelanocrón es un material muy versátil, que permite la experimentación y buen manejo del color y las texturas, se recomienda realizar ensayos en otros productos de mayor consumo como los utilitarios, a partir de la combinación con otros materiales más estructurales y funcionales.

Actualmente existen en el mercado muchas propuestas que responden de forma similar y limitan las oportunidades comerciales.

Ficha No. 029
Jhon Alexander Narváez

Los marcos presentan excelentes acabados y buen manejo de la técnica, sin embargo este tipo de producto se desempeña mejor en espacios especializados como galerías, requieren de un área amplia de exhibición y de una adecuada iluminación, las ferias no brindan estas condiciones.

Se recomienda ampliar los medios de divulgación para que los habitantes locales conozcan el trabajo realizado, la calidad, innovación y el precio.

Los formatos utilizados son los adecuados de acuerdo al tipo de obra, sin embargo resulta pertinente preguntar cuantos artistas pueden elaborar obras con temáticas regionales en otros formatos mas asequibles para el viajero o turista, y que tanto se puede explorar en la marquetería para combinar estos dos componentes fundamentales. (Marco y pintura).

Ficha No. 030

Raúl Peña

Desarrolla un producto productivamente complejo, que puede presentar limitaciones comerciales por su peso, la temática desarrollada es universal por lo cual no vale la pena encasillarlo o forzarlo dentro de lo artesanal, este tipo de productos requiere de un mercado diferente, las materias primas utilizadas permiten acercarnos mas a un manejo manufacturado e industrial que disminuya los costos y de garantía de calidad y duración.

Ficha No. 031

Heriberto Aldana Ramírez

Los productos seleccionados para la muestra presentan baja calidad y el precio comercial es muy alto, a partir del conocimiento en el tratamiento y transformación del totumo se deben desarrollar propuestas más innovadoras, con nuevos acabados y funcionalidad.

Se recomienda iniciar un proceso de mejoramiento y desarrollo de nuevos productos a partir de una excelente selección de materias primas, para posterior a ello acceder a las oportunidades comerciales que se están diseñando en este momento.

Ficha No. 032

Juan Manuel Patiño

Se tiene un muy buen principio para el manejo ecológico de las materias primas, tienen muchas posibilidades los acabados aplicados sobre las maderas industriales y el uso de maderas recicladas, sin embargo los productos presentados encajan dentro de las líneas semi industriales.

El uso de las maderas recicladas puede generar identidad al taller y a partir de la mesa se pueden concebir otras líneas de producto, con acabados naturales que resalten la materia prima. El taller requiere madurar en estos aspectos, para posterior a ello determinar cual es el espacio comercial mas conveniente (artesanal o microempresarial).

Ficha No: 033

Humberto Gutiérrez

Los productos no son clasificados dentro de la artesanía, debe mejorar la aplicación de las pinturas, sería interesante que propusiera los moldes y diseños a partir de una temática que le interesa y desarrolle.

Mejorando la aplicación de la pintura y manejo de los colores aplicaría para la feria de manualidades, no para una de condiciones artesanales.

Ficha No: 034
Fredy Jair Delgado

Los reflejan el dominio del oficio y la técnica, hay una propuesta de diseño a partir de los petroglifos del Huila. Se recomienda ajustar y/o desarrollar una línea de productos para las necesidades del cliente que se puede presentar en el proyecto de la Tienda Artesanal.

El producto no presentaría inconveniente para participar en la feria de Semana Santa.

Se requiere mejorar el acabado de las piezas que no son en forja, como la madera o guadua, la propuesta sea combinando de combinación de materiales.

Ficha No: 035
Celia Rocio Romero

No presento muestras.

Ficha No: 036
Elias de Jesús

En la silla de descanso hay un manejo de la técnica interesante y un producto consolidado, se sugiere retomar la idea del pupitre para ser aplicado al desarrollo de un nuevo tipo de silla que haga parte de una misma propuesta y/o línea de mobiliario, claro esta sin dejar de desaprovechar el mercado que ya ha consolidado con el pupitre y teniendo claro que cada uno va para un mercado diferente.

Al ser un único producto se tendría que tener en cuenta su viabilidad para la tienda artesanal, para evitar que éste no llene las expectativas de comercialización del artesano. El artesano también es quien debe determinar si es conveniente su participación en la feria de Semana Santa, pues el producto cumple con las condiciones básicas.

En la división es interesante la idea de aprovechar el material de retal, pero se requiere explorar más para su uso y aplicación en otros productos.

Ficha No: 037
Hernán Camargo

Los productos pertenecen más a una línea microempresarial que artesanal, requiere mejora los acabados, a nivel de calidad, de loa sandalias e involucrarles un diseño que los diferencie de otras propuestas. Requiere asistencia técnica y asesoría en diseño.

Con una nueva propuesta y un mejoramiento de la calidad podría, más adelante participar en un evento de condiciones artesanales.

Con la propuesta actual no se considera apropiado participar en la feria de Semana Santa, necesitaría prepararse mucho más para la Tienda.

Ficha No: 038
Luis Eduardo Silva

Los bolsos en tela ya tienen un mercado establecido, como lo menciona el artesano; por el uso, manejo y diseño de éstos no es considerado un producto artesanal. El manejo de las manijas en mimbre es muy interesante y se debe explorar y explotar aun más.

Requiere una asesoría para ayudarlo a mejorar y desarrollar el producto, lo cual le permitiría participar con un producto más competitivo en una feria de manualidades.

Con la propuesta actual no se considera apropiado participar en la feria de Semana Santa y necesitaría prepararse mucho más para la Tienda.

Ficha No: 039
Hernán Silva

No se dialogó con el artesano, presento los productos el padre de éste.

Los productos no reflejan el dominio de un oficio y técnica, ni la propuesta de producto desarrollado.

Requiere una asesoría para ayudarlo a desarrollar un producto, a partir de los conocimientos que tenga y domine el artesano, luego de un proceso se definiría para que tipo de evento comercial clasificaría; en el momento no se considera apropiado participar en la feria de Semana Santa y necesitaría prepararse mucho más para la Tienda.

Ficha No: 040
Ana Clobis Méndez

La artesana manifestó la preocupación por la escasez del estropajo, materia básica para su producto.

Se debe aprovechar los conocimientos ya adquiridos y direccionar el producto a nuevos desarrollos, teniendo en cuenta la materia prima, el uso final y una exploración de las características propias del mismo.

Requiere una asesoría para ayudarlo a desarrollar un producto, a partir de los conocimientos y la técnica que domina el artesano.

Se recomienda participar en la feria de Semana Santa únicamente con la línea de sandalias y aprovechar el evento para que la artesana una evaluación del mercado y su capacidad productiva frente a esto.

Ficha No: 041
Beatriz Cabrera

La artesana manifestó la preocupación por la escasez del estropajo, materia básica para su producto, igualmente tiene un mercado capturado que debe seguir cultivando, pero donde se debe aprovechar los conocimientos ya adquiridos y direccionar el producto a

nuevos desarrollos, teniendo en cuenta la materia prima, el uso final y una exploración de las características propias del mismo.

Requiere una asesoría para ayudarlo a desarrollar un nuevo producto, a partir de los conocimientos y la técnica que domina el artesano.

Se recomienda participar en la feria de Semana Santa únicamente con la línea de sandalias y aprovechar el evento para que la artesana una evaluación del mercado y su capacidad productiva frente a esto.

Ficha No: 042

Evelin Caro Gómez

Hay una exploración con los materiales muy interesante, principalmente con el cacho, lo cual indica el potencial que se tiene para evolucionar aun más el producto.

En estos momentos puede participar en la Feria de Semana Santa y con más desarrollo participar en la Tienda Artesanal.

Por lo que ya se encuentra en el mercado se recomienda explorar más las propuestas en cacho.

Ficha No: 043

Rodrigo Cadena

El artesano cuenta con un buen conocimiento y experiencia en el trabajo de la madera, la propuesta de sillas y percheros que ha venido desarrollando y su forma de comercialización, bajo pedido y para un mercado específico tipo empresarial, hace considerar que debe desarrollar y definir una línea de productos para su participación en el Proyecto de La Tienda Artesanal y así capturar otro nicho de mercado sin abandonar el que ya se tiene.

En estos momentos puede participar en la Feria de Semana Santa con los productos presentados, siempre y cuando defina otros estilo y diseño propio en el enchape y no el tipo italiano que presento, y con más desarrollo participar en la Tienda Artesanal.

Ficha No: 044

Camilo Alirio Trilleras

El joven artesano presenta un gran esfuerzo por desarrollar un producto de moda y de comercialización rápida, sin embargo la competencia del mercado hace que el producto deba tener más evolución a nivel de calidad y diseño.

De acuerdo a la trayectoria del artesano en el trabajo de otros productos como el tejido de manillas, se recomienda asesorarlo para defina su línea de productos, a nivel de oficio, técnica y materia prima, principalmente.

Se recomienda visitar el taller y analizar otras que otras opciones tiene para poder participar en la Feria de Semana Santa, teniendo en cuenta que debe mejora la calidad en los acabados, como evitar el chorreado del pegante.

Ficha No: 045
Mario Jesús Rengifo

No se dialoga con el artesano, presento únicamente dos manillas, lo cual no permite emitir un concepto sobre lo que se va a ofertar o sencillamente es un comercializador.

Ficha No: 046
Carlos Andrés Candela – María Rojas Yañez

Los productos de bisutería presentados tienen un concepto desarrollado muy interesante y las condiciones necesarias para seguir evolucionando, destacando que, si bien la oferta del mercado está saturado con bisutería en semillas, estos artesanos se desempeñan bien y exploran con la materia prima.

Pueden participar en los dos eventos comerciales, como una propuesta interesante en la bisutería con semillas.

Ficha No: 047
Clementina Muñoz

Si bien los productos, a partir de la cáscara de naranja, no son novedosos y el inicio comercial de éstos a presentado unos desarrollos muy buenos, se recomienda que la artesana explore aun más en el diseño y la propuesta, pues lograr manipular bien los detalles. Se recomienda que al combinar con otras piezas como madera, se verifique la calidad y el buen acabado de ésta, para que no choque dentro del producto.

Es muy positivo ver que la artesana maneja el concepto de línea de producto y la presentación final al consumidor a través de un empaque.

Pueden participar en los dos eventos comerciales, pero para la Tienda Artesanal se debe comprometer con mejorar y explorar más, de acuerdo a lo mencionado anteriormente.

Ficha No: 048
Gloria Patricia Vargas

Es importante destacar el esfuerzo y la trayectoria de 12 años que presenta la artesana, sin embargo los productos no reflejan una evolución de toda esa experiencia adquirida.

Se recomienda entrar en un proceso de asesoría, para en un futuro participar en la feria, además se debe considerar la conveniencia, para ella, de un espacio comercial, pues el mercado ambulante que ya conoce es muy diferente al que se orienta la Tienda, con el agravante que es una mujer cabeza de familia que dedica parte de su tiempo al cuidado de sus hijos y el manejo de tiempo debe ser más libre.

Ficha No: 049
Sirley Quintero

Es importante destacar el esfuerzo y la trayectoria de 6 años que presenta la artesana y el trabajo conjunto con el esposo, sin embargo los productos no reflejan una evolución de toda esa experiencia adquirida.

Se recomienda entrar en un proceso de asesoría, para en un futuro participar en la feria y destacarse con un producto de mayor identidad.

Ficha No: 050
Alfonso Carrillo

Posee un producto muy evolucionado, a nivel de manejo de la técnica y propuesta de diseño, igualmente tiene muy claro lo que implica la participación en un evento ferial, la exhibición y presentación final del producto.



Por las mismas características de calidad y diseño y el enfoque que trabaja, se le recomienda al artesano evaluar su participación en la feria de Semana Santa y desarrollar otra línea de productos para la Tienda Artesanal, pues el mercado es diferente, con las mismas condiciones de calidad y diseño; esta recomendación se hace teniendo en cuenta la formación del señor como profesional y artesano contemporáneo.

Ficha No: 051
Nilse Cortés

El producto presentado por la artesana es más de características artísticas que artesanales, aunque el oficio si sea artesanal.



Se considera que el espacio comercial de una feria no es el adecuado para este producto, pues es más de galería de arte; se sugiere colaborarle en determinar medios para darla a conocer a otros niveles donde encuentre otras formas de comercialización, como murales para entidades o lugares públicos de carácter exclusivo.

Ficha No: 052
Fundación Juventud Libre

No se dialogó con el artesano y nadie presentó los productos.

Los productos reflejan una intención de diseño para diferenciarse de lo que existe en el mercado, requieren asesoría para mejorar la técnica y desarrollar el producto.

Con la propuesta de las billeteras y los bolsos sin tejido podría participar en la feria de Semana Santa, necesitaría prepararse mucho más para la Tienda.



Ficha No: 053
Victor Polania

Presenta dos líneas de productos muy diferentes, imitación de mecedoras momposinas y máscaras talladas en madera de diseños del libro "La marca mágica" de Antonio Grass.

Las sillas se encuentran bien estructuradas pero se recomienda mejorar sus acabados y explorar en diseño para que llegue a reflejar un concepto e identidad local.

En cuanto a las máscaras es una buena idea, que requiere ser más desarrollada, se recomienda profundizar en el tema y crear sus propias máscaras, por formas y tamaños; a nivel técnico debe mejorar mucho más en los acabados, por ejemplo dar lija y no dejar burdo el revés, independientemente que sea madera reciclada o buque un estilo rústico.

Las máscaras es un producto que podría participar con buenos resultados, en los dos eventos, pero con la condición de mejorar; para Semana Santa con los acabados y para la Tienda con las observaciones ya mencionadas. Es importante que las máscaras lleven una etiqueta de información básica, para los dos eventos.



Las sillas mejoradas y con más desarrollo son para la participación de un evento microempresarial.

Se sugiere visitar el taller para establecer, a partir de sus condiciones, una estrategia de asesoría que permita mejorar y desarrollar los productos.

Ficha No: 054
Gloria Reinoso

Los productos presentados son el resultado de un buen trabajo, a nivel de selección, combinación y montaje, sin embargo el producto no destaca el oficio artesanal de la tejeduría. El bolso es de características de manualidad.

Debido a la estructura del proceso productivo, se recomienda ayudarlo a buscar un espacio comercial en evento de tipo microempresarial, donde podría encontrar un nicho de mercado más adecuado y acorde al producto.



Ficha No: 055
Diego Andrés Quintero

Es importante destacar el esfuerzo laboral del joven artesano, sin embargo los productos no presentan un mayor desarrollo que los diferencie y los pueda destacar en el la feria de Semana Santa y aun más en el proyecto de la tienda.

Se recomienda entrar en un proceso de asesoría, para en un futuro participar en la feria, y sobre todo para que evolucione las propuestas, las técnicas y la visión comercial, pues su juventud y disposición deben ser canalizadas para su propio beneficio.

Ficha No: 056

Alirio Parra

Posee un producto muy evolucionado, a nivel de manejo de la técnica y propuesta de diseño, igualmente tiene muy claro lo que implica la participación en un evento ferial, la exhibición y presentación final del producto.

Por las mismas características de calidad y diseño y el enfoque que trabaja, se le recomienda al artesano evaluar su participación en la feria de Semana Santa y desarrollar otra línea de productos para la Tienda Artesanal, pues el mercado es diferente, con las mismas condiciones de calidad y diseño.

Ficha No: 057

Judit Patricia Astaiza

Los productos presentados tiene un concepto de diseño claro, se destaca el desarrollo empírico en el trabajo con la materia, pues el cacho, hueso y casco no son fáciles de manipular, es un buen logro, sobre teniendo en cuenta el poco tiempo de trayectoria, un año.

Se recomienda que para la feria de Semana Santa presenten una buena producción de piezas económicas en el rango de los \$10.000 y continuar con el desarrollo de productos, de diferente aplicación, como las figuras humanas para la Tienda Artesanal.



Ficha No: 058

Guillermo Rujana

Los productos reflejan una intención de diseño para diferenciarse de lo existe en el mercado, el trabajo de la forja presenta mejores características de calidad y diseño que la parte de madera y guadua, requieren asesoría para mejorar la técnica y desarrollar un producto, principalmente si la intención es la combinación de materiales.

Se sugiere visitar el taller para establecer, a partir de sus condiciones, una estrategia de asesoría que permita mejora y desarrollar los productos.

No se considera que los productos estén listos para participar, tanto en el evento ferial de Semana Santa como en el de la Tienda Artesanal, por el momento.

Ficha No: 059
Enrique Peñaranda

Si bien la experiencia en el trabajo con totumo es muy reciente, 6 meses, los productos presentan un buen manejo de la estética; es un producto que mejorando algunos detalles de calidad y el no uso de la servilleta podría participar en la feria de Semana Santa. Para participar en la Tienda Artesanal se recomienda definir y desarrollar la línea de productos, tal vez combinando materiales y donde pueda aprovechar los demás conocimientos que se tienen.

De acuerdo a la conversación con el señor se le recomienda evaluar su capacidad productiva frente al compromiso que implicaría asumir un espacio comercial..

Ficha No: 060
Oscar Germán Martínez

Los productos reflejan una intención de diseño para diferenciarse de lo existe en el mercado, sin embargo las características de calidad deben ser mejoradas, a nivel de diseño se recomienda desarrollar una línea de productos.

El manejo del desperdicio de la madera para ser utilizado como chapilla es una muy buena opción para marcar la diferencia y lograr una identidad, pero debe experimentar más la técnica y explorar en el diseño.

No se considera que los productos estén listos para participar, tanto en el evento ferial de Semana Santa como en el de la Tienda Artesanal, por el momento.

Ficha No: 061
Eduardo García

Los productos presentar unas características muy particulares a nivel de la experimentación y exploración de la técnica logrando un desarrollo destacable. En cuanto a diseño éste no refleja una identidad que representa la artesanía huilense o de la ciudad de Neiva, al igual que el proceso productivo tampoco es desarrollado en el mismo departamento, y esto es requisito para la participación en los eventos feriales de Semana Santa y la Tienda Artesanal.



Así mismo se recomienda la participación en un evento de tipo microempresarial.

Son las piezas de la parte de arriba de la foto, el florero y los elefantes

Ficha No: 062
Sandra reyes Valverde

Los productos no son clasificados dentro de la artesanía, sin embargo se destaca el buen manejo de la técnica y el estilo country que presenta.

Seria más conveniente su participación en un evento comercial de manualidades.

Ficha No: 063
Magdalena de Tovar

Los productos no son clasificados dentro de la artesanía, sin embargo se destaca el buen manejo de la técnica y el estilo country que presenta.

Seria más conveniente su participación en un evento comercial de manualidades y explotar la combinación de técnicas y estilos que pueden genera con el trabajo de sus hijas, para desarrollar nuevas y más propuestas.



Productos de estilo country,
de las dos personas
mencionadas anteriormente

Ficha No: 064
Leydi Yohana Fandiño

No se dialogo con la artesana.

Requiere una asesoría para ayudarle a desarrollar un producto, a partir de los conocimientos que tenga y domine la artesana, luego de un proceso se definiría para que tipo de evento comercial clasificaría.

En el momento no se considera que los productos estén listos para participar, tanto en el evento ferial de Semana Santa como en el de la Tienda Artesanal, por el momento.

Ficha No: 065
Javier Eyerbe G.

Posee un producto muy evolucionado, a nivel de manejo de la técnica, se destaca el gran conocimiento, experiencia y equipo que posee, igualmente tiene muy claro lo que implica la participación en un evento ferial, la exhibición y presentación final del producto.

Por las anteriores características y el enfoque que trabaja, se le recomienda al artesano evaluar su participación en la feria de Semana Santa y desarrollar otra línea de productos para la Tienda Artesanal, suprimiendo los enchapes de diseño tipo italiano, pues el mercado es diferente, con las mismas condiciones de calidad y diseño, igualmente tiene todas las condiciones para desarrollar una línea para el mercado microempresarial, sin dejar de lado la de artesanía contemporánea.

Ficha No: 066
Pedro Nel Hernández

Este caso es muy particular por ser la presentación de unos productos desarrollados en La Jagua y no en Neiva, siendo ésta una de las condiciones de participación para los dos eventos feriales; esta situación hace reflexionar sobre la posibilidad de participación artesanal de otros municipios diferentes a la ciudad de Neiva

Se destaca el gran interés del señor en dar a conocer y buscar un espacio de participación de su municipio natal; sin embargo se recomienda retomar los diseños desarrollados en anteriores asesorías, por Artesanías de Colombia, y desarrollar más las líneas presentadas para no limitar el producto al recordatorio sino trabajar lo utilitario.

Ficha No: 067
Laura Cárdenas

Los productos presentados tienen muy buenos logros técnico, estéticos y de acabados.

En cuanto a las flores se recomienda desarrollar su propia línea de productos y estilo, independiente a quien le enseñó y respecto a la composición de instrumentos musicales, además de estar bien lograda, se sugiere trabajar los instrumentos a escala y de manera individual como una opción más para el comprador.

Para su participación en la feria de Semana Santa debe generar una diferenciación de estilo en las flores y para la tienda Artesanal desarrollar mucho más la propuesta, en cuanto a los instrumentos musicales, para Semana Santa no tendrían ningún inconveniente.



Fotos generales



Productos en madera





Bisutería



Trabajos en totumo



Trabajos con estropajo



Cerámica



Porcelana y cerámica



Trabajo en metales



Porcelanicrom



Cuero



Muñequería



Agradecimientos

Agradecemos la invitación de la Alcaldía de Neiva, para participar desde nuestra competencia en los procesos adelantados en la ciudad para el fortalecimiento del sector artesanal; a la doctora Larissa Fernanda Calderón Ortiz, Directora Administrativa de Cultura y al doctor José Joaquín González, asesor del Despacho para la Generación de Empleo de la Alcaldía de Neiva, quienes nos proporcionaron todos los medios y recursos necesarios para el buen desarrollo del proceso, y con su acompañamiento respaldaron las políticas institucionales de Artesanías de Colombia como entidad rectora del sector artesanal a nivel nacional.

