



Gobernación
de CALDAS
EN LA RUTA DE LA PROSPERIDAD



Proyecto Fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones
productivas artesanales del departamento de Caldas

2015

Ampliación de la Cobertura Geográfica y Poblacional

formulado por Artesanías de Colombia

**[Compilación de informes de ejecución de actividades para
impulsar el desarrollo del sector artesanal en el
departamento de Caldas, 2015]**

Compilado por
Maria Gabriela Corradine Mora
Profesional de Gestión – Oficina de
Planeación Artesanías de Colombia S.A.

Alejandro Agudelo Holguín, enlace

Ejecutor en anizalez
Fundación Actuar Microempresas

Bogotá D.C., Artesanías de Colombia S.A. Junio de 2016

Equipo Ejecutor

Agudelo Holguín, Alejandro, enlace de coordinación Caldas

Sánchez A., Paola Andrea, monitora Laboratorio de Caldas

Robayo P., Yolanda del Pilar, coordinadora

Gutiérrez, Pablo Renato, asesor en emprendimiento

Bautista, Laura Paola, asesora promoción ventas

Jaramillo, María Paz, diseñadora textil

Díaz Valencia, Luz Paola, asesora en mercadeo

Socarras Yaní, Juan Pablo, diseñador de modas

Saavedra, Jairo Francisco, experto textil

Barbosa, Jairo, asesor en Joyería

Bedoya M., Luis Alberto, asesor costos

Salazar Marín, Andrea, asesora en comercialización

López, Eduard Felipe, diseñador industrial

Salazar, Andrea Marín, asesora comercial

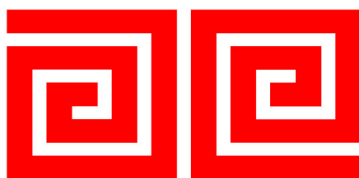
Hernández, Iván David, asesor propiedad intelectual

Hernández, Jennifer, auxiliar en trabajo social

Villada Quintero, Beatriz Elena, asesora en punto de Venta

Muñoz Arias, Obed, vendedor

Arango, Jacqueline, auxiliar ventas



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

Créditos Institucionales

Artesanías de Colombia S.A

Ana María Frías Martínez – Gerente General

Diana Pombo Holguín - Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

María Gabriela Corradine Mora - Profesional de Gestión - Supervisora y Coordinadora

Gobernación de Caldas

Julián Gutiérrez Botero - Gobernador de Caldas

Patricia del Pilar Ruíz Vera - Secretaria de Desarrollo Económico

Jorge Andrés Gómez Escudero - Secretario de Gobierno

Martín Augusto Durán Céspedes - Secretario Integración y Desarrollo Social

José Bernardo González Betancurth - Secretario Cultura

Elisabeth Pinilla – Supervisora Secretaria de Gobierno

María Clemencia Montoya - Supervisora Secretaria de Cultura

John Emil Muñoz - Supervisor Secretaria de Desarrollo Económico

Dora Constanza Cardona - Supervisora Secretaría de Integración y Desarrollo Social

Alcaldía de Manizales

Jorge Eduardo Rojas Giraldo - Alcalde

Claudia Marcela Chica Valencia - Secretaria de Desarrollo Económico

María Carmenza Bermúdez- Supervisora Secretaria de Desarrollo Económico

Actuar Microempresas

Pedro Felipe Sogamoso Cardona - Director Ejecutivo

Carlos Alberto Vergara Salazar - Director Financiero y Administrativo

Laura Victoria Loiza Londoño - Auxiliar Asistente administrativo y financiero

Resumen

Compilación de la información resultante de la ejecución hecha por Artesanías de Colombia S.A. en el Departamento de Caldas en 2015, para la atención del sector artesanal a través de los proyectos “Fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones productivas artesanales en el municipio de Manizales - Programa Barrio amigo” y “Fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones productivas artesanales el departamento de Caldas 2015”, así como del Laboratorio de Innovación y Diseño para el Sector Artesanal, con el apoyo de pasantes de la Universidad de Caldas, enmarcado en el proyecto de Artesanías de Colombia S.A. de “Ampliación de la Cobertura Geográfica y Poblacional”, para la atención de los artesanos del Departamento de Caldas durante la vigencia 2015.

Los recursos económicos y logísticos fueron aportados por Artesanías de Colombia S.A., la Gobernación de Caldas, la Alcaldía de Manizales y la Corporación Actuar Microempresas, a través de convenios interinstitucionales.

Se tuvo cobertura en los municipios de Manizales, Aguadas, Marulanda, Riosucio y Marmato a través de los módulos: a) Línea de Base, con la caracterización de artesanos e instituciones; b) Desarrollo Social, con actividades de desarrollo humano y empresarial, costos y finanzas; c) Producción con mejoramiento tecnológico y capacitación para mejorar procesos productivos; d) Diseño con actividades de asesoría en diseño de producto y desarrollo de imagen gráfica; e) Comercialización con actividades de propiedad intelectual, y estrategias comerciales para productos y marca “Artesanías de Caldas”, entre otras a través de puntos de venta y participación en ferias locales, nacional e internacional. Se capacitó a los artesanos en diferentes temáticas ampliando su formación y conocimiento.

Se desarrollaron algunos productos específicos para el municipio de Anserma con destino a la colección del Eje Cafetero y se apoyó la participación de un joyero en el taller de diseño en Bogotá.

Glosario

Alpaca: Fibra natural de alpaca, parcialmente hueca, de 20 a 70 micras en diámetro, ligera, más fuerte que la lana de oveja y provee excelente aislamiento.

AIU: Administración, Imprevistos y Utilidad.

Asentador: Nombre dado a la herramienta o elemento elaborado en cacho o en madera, utilizado en el proceso de elaboración del sombrero de iraca, para compactar o “majar” el tejido.

Calandra de 2 rodillos: Se denomina calandra a una máquina que se emplea en los telares o fábricas de tejidos para sacar a éstos el brillo, principalmente cuando se trata de telas de algodón.

Crochet: Técnica para tejer labores con hilo o lana, en la que se utiliza una aguja corta y específica, el ganchillo, de metal, plástico o madera. Esta labor, similar al tricotado, consiste en pasar un anillo de hilo por encima de otro, aunque a diferencia de éste, se trabaja solamente con uno de los anillos cada vez.

Encolantes: gomas o lacas de preparadas para conservar la forma del sombrero.

Extractor Eólico: Equipo accionado por el viento que ayuda a extraer el aire caliente de la caseta

Estufado: acción de blanquear las fibras de iraca con azufre, mediante un proceso realizado en un horno o estufa.

Extractor eólico, es el equipo accionado por el viento que ayuda a extraer el aire caliente de la caseta.

Fanpage: Página web creada y mantenida por un fan o una persona interesada en una celebridad, cosa, o un fenómeno cultural particular. El fenómeno puede ser un libro, programa de televisión, película, cómic, banda de música, equipo de deportes, videojuego, o similares.

Guasca: Fibra que se toma del vástago del plátano.

Horca: Denominación dada a la cuerda utilizada para para amarrar la copa y dar inicio al ala, durante el proceso de tejido del sombrero de iraca.

Horma o entrecopa: Moldes de madera que sirven de soporte y de horma para tejer el cuerpo de la copa del sombrero de iraca, darle forma y definir el tamaño. Se utiliza también para el

proceso de prensado a fin de proporcionar al sombrero la forma o estilo final. En este caso pueden ser hechas en madera, cubiertas en aluminio o fundidas en aluminio.

Majado: Término utilizado para denominar la acción de golpear el tejido hecho con iraca para compactar o apelmazar y a suavizar el tejido del sombrero, previo al proceso de hormado.

Máquina collarín: Máquina empleada para realizar diferentes textiles.

Mochado: Término que designa la acción de cortar las nervaduras y los bordes de las hojas para dejar en el cogollo únicamente las cintas flexibles, en el proceso de preparación de la fibra de iraca.

Mochos: Pajas sobrantes en el tejido del sombrero en proceso.

Patchwork: Tejido hecho por la unión de pequeñas piezas de tejido cosidas por los bordes entre sí; con él se confeccionan colchas, tapices, alfombras, etc.

Ripiado: Acción de desgarrar longitudinalmente el cogollo de la iraca para efectos de separar las hojas en fibras largas que posteriormente son sometidas a otro proceso.

Render 3D: Es un término usado en jerga informática para referirse al proceso de generar una imagen o vídeo mediante el cálculo de iluminación GI partiendo de un modelo en 3D. Este término técnico es utilizado por los animadores, productores audiovisuales o diseñadores.

Tarja: Herramienta con la que se lleva a cabo el “ripiado”.

Vray: Motor de renderizado usado como extensión para algunas aplicaciones de gráficos computacionales.

Tabla de contenido

Introducción

1. Manizales

1.1. Módulo Línea de Base

1.1.1. Caracterización de los beneficiarios

1.1.2. Caracterización de los beneficiarios al cierre del proyecto

1.1.3. Relación de entidades encuestadas:

1.2. Módulo Desarrollo Social

1.2.1. Mapa de Actores

1.2.2. Talleres de Autoestima

1.2.3. Talleres de sensibilización

1.2.4. Diagnósticos de grupos

1.2.4.1. Diagnóstico cualitativo grupo La Linda

1.2.4.2. Diagnóstico cualitativo grupo manualidades

1.2.4.3. Diagnóstico cualitativo grupo bisutería

1.2.5. Asesorías Puntuales en desarrollo empresarial

1.2.6. Taller de Contabilidad básica y educación financiera

1.2.7. Taller Cálculo de costos del producto y cálculo del precio

1.2.8. Taller de formalización empresarial y el dinero en la empresa

1.3. Módulo Producción

1.3.1. Asesorías Puntuales

1.3.2. Talleres de técnicas artesanales

1.3.2.1. Taller extracción de calceta de plátano

1.3.2.2. Taller creativo del bolso y complementos en fibras naturales.

1.3.2.3. Taller de Bisutería con fibras y procesos de ensamble y alambrismo

1.3.2.4. Taller de elaboración de papel artesanal

1.3.2.5. Talleres de tintura en fibras naturales (colorantes naturales y artificiales)

1.3.3. Entrega de kits

1.3.4. Asistencia técnica en joyería

1.4. Módulo de Diseño

1.4.1. Talleres de Referentes culturales

1.4.2. Talleres de Componente artesanal y línea de producto

- 1.4.3. Taller de manejo de material reciclado
- 1.4.4. Taller Paquete gráfico, empaques y embalajes
- 1.4.5. Taller de Diseño básico
- 1.4.6. Asesorías puntuales

- 1.5. Módulo Comercial
 - 1.5.1. Seminario Identificación de la demanda
 - 1.5.2. Seminario Identificación de la oferta de artesanías en la región
 - 1.5.3. Seminario Análisis del mercado
 - 1.5.4. Taller Propiedad Intelectual
 - 1.5.5. Marcas registradas y visibilización
 - 1.5.6. Eventos feriales y barriales
 - 1.5.7. Punto de venta Barrio Amigo
 - 1.5.8. Estrategia comercial a través de la web
 - 1.5.9. Plaza Alfonso López

- 2. Marmato
 - 2.1. Módulo Desarrollo Social
 - 2.1.1. Taller de Emprendimiento
 - 2.1.2. Plan de negocios
 - 2.1.3. Análisis situacional de Asojomar
 - 2.1.4. Alternativas de financiación
 - 2.1.4.1. Crédito
 - 2.1.4.2. Capital semilla
 - 2.1.4.3. Inversión privada
 - 2.1.4.4. Convocatoria de Planes de Negocios y Recursos de Cofinanciación

 - 2.2. Módulo de Producción
 - 2.2.1. Implementación tecnológica para ASOJOMAR
 - 2.2.2. Asistencia técnica en joyería

 - 2.3. Módulo de Diseño
 - 2.3.1. Diseño e identidad
 - 2.3.2. Taller de Diseño e Identidad en Bogotá

- 3. Aguadas
 - 3.1. Módulo de Producción
 - 3.1.1. Materia prima
 - 3.1.2. Equipos y herramientas

- 3.1.3. Proceso productivo**
- 3.1.4. Mejoramiento tecnológico**
- 3.1.5. Plan de producción**

- 3.2. Módulo de Diseño**

- 4. Marulanda**

- 4.1. Módulo Producción**
 - 4.1.1. Materia prima**
 - 4.1.2. Equipos y herramientas**
 - 4.1.3. Mejoramiento tecnológico**
 - 4.1.4. Plan de producción**

- 4.2. Módulo Diseño**

- 5. Riosucio**

- 5.1. Módulo Producción**
 - 5.1.1. Materia prima**
 - 5.1.2. Equipos y herramientas**
 - 5.1.3. Mejoramiento tecnológico**
 - 5.1.4. Plan de producción**

- 5.2. Módulo Diseño**

- 6. Departamento de Caldas**

- 6.1. Módulo Comercial**
 - 6.1.1. Iniciativas para exhibición y comercialización**
 - 6.1.2. Mapa Comercial**
 - 6.1.2.1. Espacios de Comercialización en Caldas**
 - 6.1.2.2. Espacios potenciales para comercialización en Caldas**
 - 6.1.2.3. Espacios de comercialización en Risaralda**
 - 6.1.2.4. Espacios de comercialización en Quindío**
 - 6.1.2.5. Espacios potenciales de comercialización en Quindío**
 - 6.1.2.6. Almacenes en el Eje Cafetero**
 - 6.1.2.7. Trayectos de la Autopista del Café**
 - 6.1.2.8. Centros Comerciales**
 - 6.1.3. Catálogo y directorio artesanal**
 - 6.1.4. Expoartesánías 2015**
 - 6.1.4.1. Artesanos cofinanciados**

- 6.1.4.2. Día de Caldas**
- 6.1.5. Colombia Trade Expo**
- 6.1.6. Postulación Medalla a la Maestría Artesanal**

7. Consejos Regionales

8. MICITIO

9. Conclusiones

10. Limitaciones y dificultades

11. Recomendaciones y sugerencias

12. Bibliografía

Introducción

En 2015, Artesanías de Colombia S.A. dio continuidad al proceso iniciado en 2014 con el proyecto “Fortalecimiento empresarial del sector artesano en el departamento de Caldas” en el cual se atendieron 8 municipios en los módulos de desarrollo humano y empresarial, diseño de producto, procesos de producción y comercialización.

Artesanías de Colombia S.A. y el Departamento de Caldas suscribieron el convenio interadministrativo 24062015 – 0498 / ADC 2015 231 para la ejecución del proyecto **Fortalecimiento Económico y Comercial de las Vocaciones Productivas Artesanales del Departamento de Caldas 2015**” priorizando 4 comunidades a fin de mejorar las capacidades empresariales (Marmato) y las capacidades de producción instaladas (Aguadas, Marulanda y Riosucio), así como promover ventas a nivel regional y nacional de sus productos.

La inversión fue de \$251'385.124, de los cuales \$97'072.624 fueron aportados por la Gobernación, a través de sus secretarías de Desarrollo Económico, Gobierno, Cultura e Integración y Desarrollo Social. Artesanías de Colombia S.A. aportó \$154'312.500.

La atención al municipio de Manizales se realizó mediante convenio CNV2015150 / 1503310259, suscrito entre Artesanías de Colombia S.A., La Corporación Acción por Caldas y el Municipio de Manizales con el objeto de ejecutar el proyecto **Fortalecimiento integral de comunidades artesanales en el municipio de Manizales**” cuyo propósito fue incrementar la percepción de valor de las artesanías tradicionales de Manizales e impactar la rentabilidad de la actividad, focalizando la atención en tres oficios, en el marco del programa “Barrio Amigo” de la Alcaldía.

Se realizó una inversión de \$79'940.184 por la Secretaría de Desarrollo Social de la Alcaldía de Manizales, \$119'779.215 por Artesanías de Colombia S.A. y \$15'017.700 por La Corporación Acción por Caldas.

En la ciudad de Manizales se atendió a un total de 322 beneficiarios, de los cuales 233 eran artesanos y productores de arte manual, 22 procesadores de alimentos y 67 unidades productivas.

En Marmato se atendieron 25 beneficiarios, en Aguadas 17, en Marulanda 8 y en Riosucio 95, para un total en el departamento de 467 de artesanos atendidos

En Marmato se logró plantear un modelo de negocio para la Asociación de joyeros y se orientó la formulación de planes de negocio con potenciales de emprendimiento. Se contribuyó con el mejoramiento de técnico y tecnológico en la joyería. Además se becaron

tres artesanos joyeros de Anserma y Marmato para participar en un taller nacional de Diseño para Joyería en Bogotá.

En los municipios de Aguadas, Marulanda y Riosucio se dio continuidad al proceso de mejoramiento tecnológico de los procesos productivos, incidiendo en el incremento de la calidad y capacidad de producción.

Se desarrolló una Colección de Moda para el departamento y una Colección Regional con diseñadores reconocidos a nivel nacional, con la producción de prototipos de las líneas aprobadas. Cabe anotar que se desarrollaron algunos diseños que fueron elaborados por artesanos del municipio de Supia, los cuales aparecen en las correspondientes fichas técnicas de diseño. En el tema comercial se fortaleció el punto de venta de “Artesanías de Caldas”, con campañas y cierre de negocios para los artesanos; se participó en eventos regionales, en Expoartesanías 2015 y en un evento internacional en Miami (Colombia Trade Expo). Adicionalmente se publicó un directorio de artesanos y dos catálogos con la colección de diseño de Caldas.

La ejecución estuvo a cargo de un equipo de profesionales, mayoritariamente de la región, que incluyó diseñadores, joyero, administradores y profesionales de mercadeo, con la coordinación del Enlace Regional y de la Monitora del Laboratorio de Innovación y Diseño para la artesanía.

La metodología seguida incluyó socialización con las comunidades beneficiarias, reuniones periódicas de los equipos de planeación y retroalimentación, trabajo interdisciplinario con los artesanos; la implementación de tecnología y la producción de prototipos se realizó en coordinación y trabajo permanente con los artesanos.

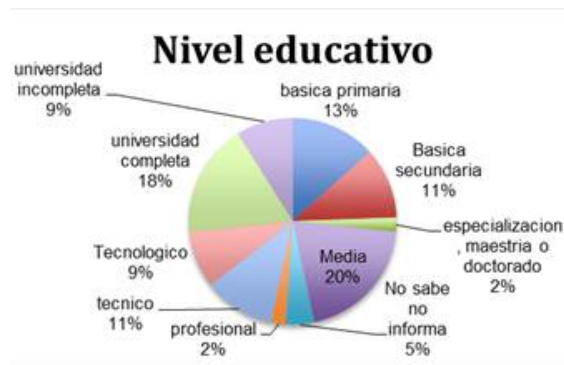
Para la logística de las diferentes actividades se contrataron servicios de proveedores mayoritariamente de la región, especialmente carga, suministro de materiales, equipos y herramientas, celebración del día de Caldas, impresión de material litográfico, hospedaje y permanencia en Bogotá para los artesanos.

Artesanías de Colombia puso al servicio de ambos convenios a su planta de personal, para apoyar los aspectos administrativos, presupuestales y contractuales destinando además a una Profesional de Gestión de la Subgerencia de Desarrollo, para realizar la supervisión y delegación para representar a la Entidad en los Comités Directivos, quien asistió como delegada a las diferentes reuniones a las que convocó o fue convocada.

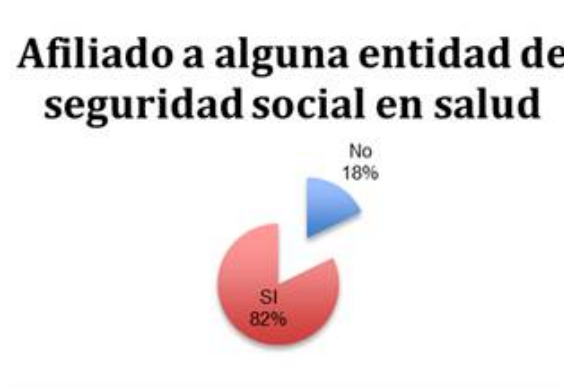
1.1.1. Caracterización de los beneficiarios

Se aplicaron encuestas de línea de base a los participantes en el programa Barrio Amigo.

En las preguntas relacionadas con técnicas de la actividad artesanal, la mayoría de usuarios de Barrio Amigo manejan la artesanía de manera empírica y en muchos casos sus oficios no corresponden a artesanía sino a manualidad, dificultando la aplicación de la encuesta a la totalidad de población prevista. Fueron aplicadas y enviadas a Artesanías de Colombia para su tabulación 45 encuestas, de las cuales, con un análisis preliminar se dedujo:



- Solo el 2% de los artesanos encuestados son profesionales, el 20% de los artesanos encuestados son bachilleres y el 13% estudiaron la primaria.



- El 82% de los artesanos encuestados cuenta con entidad de seguridad social en salud, mientras que el 18% No cuenta con ningún tipo de seguridad.

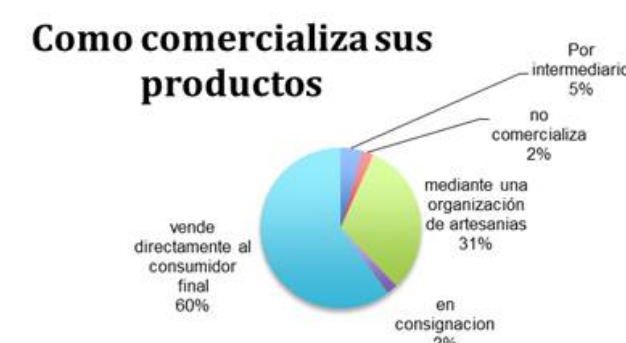
En la siguiente gráfica sobre el tipo de vivienda se infiere.

- El 38% de los artesanos encuestados vive en casa arrendada, sin embargo un 36% vive en casa propia.
- Solo un 38% de los artesanos encuestados tienen como principal fuente de ingresos la artesanía.

- 28 de los artesanos encuestados no saben cómo se denomina el oficio que desempeña en su actividad artesanal, los restantes desempeñan oficios en: madera, carpintería, alimentos, joyería, confecciones y bisutería

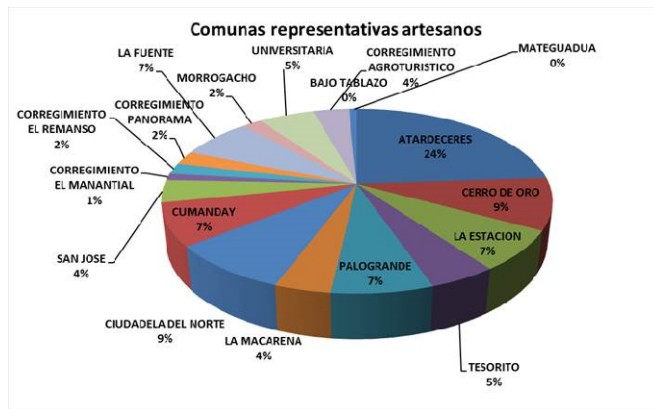


-La mayoría de artesanos encuestados, aprendieron ellos mismos el oficio artesanal que desempeñan a 6 artesanos les enseñó alguien de su familia.



- El 60% de los artesanos encuestados comercializa directamente con el consumidor final, un 31% comercializa mediante una organización de artesanías, se encontró que un artesano no comercializa sus productos.

1.1.2. Caracterización de los beneficiarios al cierre del proyecto

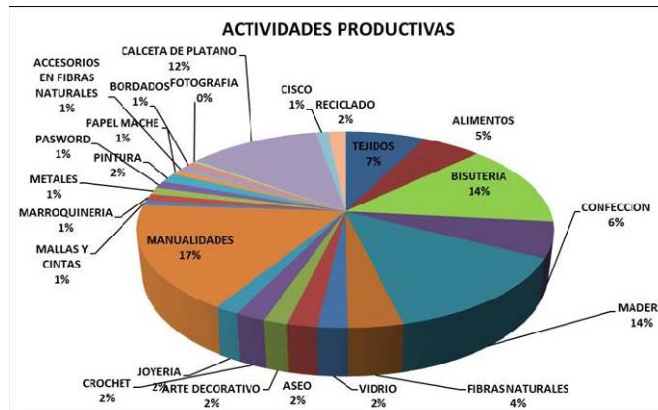


De la gráfica anterior se deduce:

- La comuna con mayor número de participantes inscritos en el programa fue la de Atardeceres con 24%
- La comuna Cerro de oro tuvo participación del 9% de artesanos inscritos en el programa siendo significativa.
- Las comunas con menor participación en el programa fueron: Bajo Tablazo y Mateguadua cada una con participación del 0.1%

Los artesanos de artesanos por comuna, inscritos en el programa: Atardeceres 61

| | |
|------------------------------|----|
| Cerro de oro | 23 |
| La Estación | 18 |
| Tesorito | 12 |
| Palogrande | 18 |
| La Macarena | 10 |
| Ciudadela del Norte | 22 |
| Cumanday | 19 |
| San José | 10 |
| Corregimiento el Manantial | 3 |
| Corregimiento el Remanso | 5 |
| Corregimiento Panorama | 6 |
| La fuente | 18 |
| Morrogacho | 5 |
| Universitaria | 14 |
| Corregimiento agro turístico | 9 |
| Bajo tablazo | 1 |
| Mateguadua | 1 |



De la gráfica anterior se deduce:

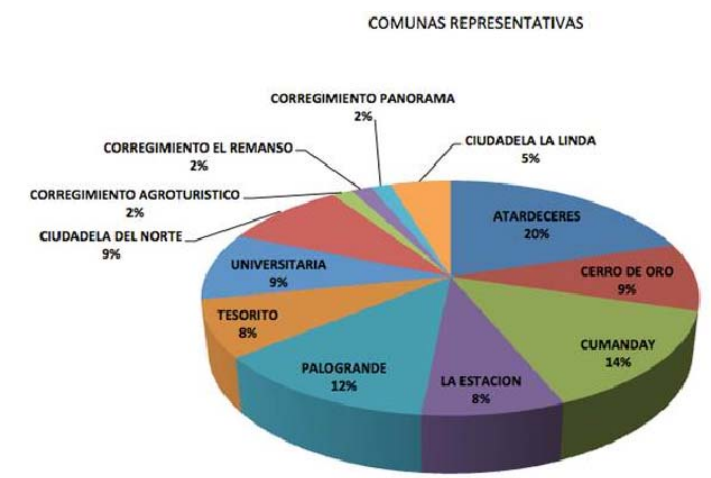
- La actividad productiva más significativa para los artesanos inscritos en el programa fueron las manualidades con participación del 17%; le siguen bisutería y madera con participación cada una del 14%
- La actividad productiva con menor participación de los artesanos inscritos en el programa fue la fotografía con 0.1%
- Se evidencia que hay variedad de oficios artesanales y arte manual inscritos en el programa.

Los artesanos inscritos en el programa, por actividad productiva:

| | |
|--------------------------------|----|
| Tejidos | 19 |
| Alimentos | 14 |
| Bisutería | 35 |
| Confección | 15 |
| Madera | 35 |
| Fibras Naturales | 9 |
| Vidrio | 5 |
| Aseo | 5 |
| Arte decorativo | 4 |
| Crochet | 5 |
| Joyería | 4 |
| Manualidades | 44 |
| Mallas y Cintas | 2 |
| Marroquinería | 3 |
| Metales | 3 |
| Pashwork | 3 |
| Pintura | 4 |
| Papel mache | 2 |
| Accesorios en fibras naturales | 2 |
| Bordados | 3 |
| Fotografía | 1 |

| | |
|--------------------|----|
| Calceta de plátano | 31 |
| Cisco | 3 |
| Reciclaje | 4 |

Al cierre del programa se tuvo 67 Unidades Empresariales inscritas; a continuación de manera gráfica se presentan las actividades productivas de estas y su distribución geográfica:



De la gráfica anterior se deduce:

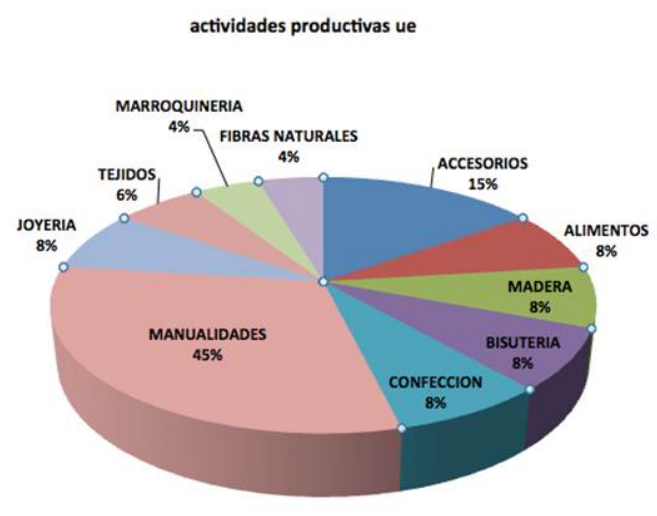
- La comuna con mayor participación de Unidades representativas fue Atardeceres con el 20%, indicando que en esta comuna se encuentra la mayor cantidad de artesanos inscritos en el programa.
- Sigue la comuna Palogrande, con participación del 12%
- Las comunas con menor participación en Unidades Empresariales inscritas en el programa fueron el Corregimiento Agro turístico, El remanso y Panorama con participación del 2% cada una.

Número de Unidades Empresariales inscritas en el programa, por comuna:

| | |
|-----------------------------|----|
| Atardeceres | 13 |
| Cerro de oro | 6 |
| Cumanday | 9 |
| La estación | 5 |
| Palogrande | 8 |
| Tesorito | 5 |
| Universitaria | 6 |
| Ciudadela del norte | 6 |
| Corregimiento agroturístico | 1 |
| Corregimiento el Remanso | 1 |
| Corregimiento Panorama | 1 |
| Ciudadela La Linda | 3 |

Macarena

1.



De la gráfica anterior se deduce:

- La actividad más representativa para las unidades empresariales inscritas en el programa, fueron las manualidades con participación del 45%; sigue Accesorios con participación del 15%
- Las actividades menos representativas para las unidades empresariales inscritas en el programa fueron: marroquinería y fibras naturales cada una con participación del 4%.

Artesanos inscritos en el programa, por actividad productiva:

| | |
|------------------|----|
| Accesorios | 10 |
| Alimentos | 5 |
| Madera | 5 |
| Bisutería | 5 |
| Confección | 5 |
| Manualidades | 20 |
| Joyería | 5 |
| Tejidos | 4 |
| Marroquinería | 3 |
| Fibras naturales | 3 |

Consolidado de beneficiarios del programa Barrió Amigo

| BASE DE DOS BENEFICIARIOS 2015 | CATEGORIAS | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV/DI C | TOTA L |
|--------------------------------|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | ARTESANOS ANTIGUOS | 118 | 124 | 137 | 148 | 159 | 167 | 167 | 167 |
| | ARTESANOS NUEVOS | 8 | 35 | 28 | 10 | 4 | 3 | 0 | 88 |
| | TOTAL ARTESANOS | 126 | 159 | 165 | 158 | 163 | 170 | 167 | 255 |
| | UNIDADES EMPRESARIALES ANTIGUAS | 38 | 42 | 42 | 42 | 43 | 43 | 44 | 44 |
| | UE EMPRESARIALES NUEVAS | 1 | 1 | 0 | 0 | 4 | 7 | 10 | 23 |

| | | | | | | | | |
|----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| TOTAL UE | 39 | 44 | 44 | 44 | 47 | 50 | 54 | 67 |
| TOTAL | 165 | 203 | 209 | 202 | 210 | 220 | 221 | 322 |

- Se puede observar que en 2015 el programa inició con 118 artesanos antiguos y en el transcurso del mismo retomaron 49, para un total de 167 artesanos antiguos atendidos.
- A lo largo del programa ingresaron 88 artesanos nuevos.
- El programa inició con 38 unidades empresariales antiguas y en el transcurso del mismo retomaron 6 para un total de 44 unidades empresariales antiguas atendidas.
- En el transcurso del programa ingresaron 23 unidades empresariales nuevas.
- El total de artesanos atendidos fue de 255.
- El total de Unidades empresariales atendidas fue 67.

Se realizó la identificación de 15 actores claves en la actividad artesanal del municipio de Manizales, que cumplieran con alguno de los siguientes criterios:

- Que al interior de la organización se manejen actividades en pro del sector artesanal a nivel nacional o municipal.
- Que hayan desarrollado proyectos de intervención frente al sector, de manera directa, como cofinanciadores, como proveedores de información, como entidades de usufructo o en consecuencia de las necesidades propias al interior de las empresas
- Que sean Asociaciones artesanales activas.
- Entidades activas en el consejo artesanal realizado el 1 de diciembre de 2015 .a

1.1.3. Relación de entidades encuestadas:

| | | | |
|--|-----------------------------|----------------------------------|-------------------------|
| Gobernación de Caldas, Desarrollo Social | Cruz Elena Giraldo de Marín | Carrera 21, entre calles 22 y 23 | Auxiliar administrativa |
|--|-----------------------------|----------------------------------|-------------------------|

La Secretaria de Desarrollo Social ha realizado varios convenios con artesanías de Colombia en los que los artesanos del departamento se han visto beneficiados.

| | | | |
|---|-----------------------------|--|----------------------------------|
| Cámara de Comercio de Manizales - Procolombia Manizales | Ángela María Correa Salgado | Calle 19 N0 21-44 Edificio Alcaldía, piso 12 | Profesional Punto de Información |
|---|-----------------------------|--|----------------------------------|

Como articulador de los intereses generales de los empresarios y la comunidad, puede ser un apoyo para los artesanos y proyectos, fortaleciendo la competitividad para nuestro sector.

| | | | |
|-----------------------------|---------------------------|--|---------------------|
| Fondo Nacional de Garantías | Alba Milena Zuluaga Arias | Calle 19 N0 21-44 Edificio Alcaldía, piso 12 | Ejecutiva Comercial |
|-----------------------------|---------------------------|--|---------------------|

Como garante y codeudor ven un fuerte potencial para realizar una alianza, donde los beneficiados sean los artesanos, teniendo como principal objetivo sacar nuevas líneas de créditos para ellos.

| | | | |
|-------------------|-------------------------|--|--------------|
| Micicio Manizales | Natalia Yépez Jaramillo | Calle 19 N0 21-44 Edificio Alcaldía, piso 12 | Coordinadora |
|-------------------|-------------------------|--|--------------|

Micicio Manizales puede ser un aliado en el proceso de generar recursos para la continuidad de proyectos, mediante alianzas las diferentes entidades para trabajar articuladamente.

| | | | |
|-------------|-------------------|--|---|
| Procolombia | Valentina Robledo | Calle 19 N0 21-44 Edificio Alcaldía, piso 12 | Coordinadora Oficina Regional Procolombia Manizales |
|-------------|-------------------|--|---|

Procolombia puede ser un aliado en el proceso de capacitación para los empresarios en temas de exportación; es interesante la generación de alianzas para la participación en ferias donde contacten posibles compradores extranjeros para empezar procesos de exportación de artesanías.

| | | | |
|-----------|-------------|--|---|
| Bancóldex | Laura Gómez | Calle 19 N0 21-44 Edificio Alcaldía, piso 12 | Ejecutiva Comercial Bancóldex Manizales |
|-----------|-------------|--|---|

Con Bancóldex se podría gestionar la transformación de las empresas de la región y su salto del plano local al nacional, además, de su modernización, a través de créditos enmarcados en la nueva estrategia de Bancóldex construida para impulsar a los empresarios del país; y a su vez, promover el crecimiento económico de las regiones.

| | | | |
|---|---------------------|----------------------------------|--|
| Gobernación de Caldas, Secretaria de Desarrollo Económico | Lina María Buitrago | Carrera 21, entre calles 22 y 23 | Coordinadora Punto de Información Turístico, Gobernación de caldas |
|---|---------------------|----------------------------------|--|

A través de la Secretaria de Desarrollo Económico continuar alianzas que en años pasados han obtenido muy buenos resultados.

| | | | |
|----------------|--------------------------|--|---------|
| Kiosco Virtual | Olga Patricia Piedrahita | Colegio Fortunato Gaviria (Villamaría) | Asesora |
|----------------|--------------------------|--|---------|

Nuevo proyecto de MINTIC con acceso comunitario a Internet con los niños, jóvenes y adultos de 5300 centros poblados (veredas y corregimientos) de más de 100 habitantes, donde pueden conectarse a internet y recibir capacitaciones gratuitas en uso y apropiación de las TIC.

| | | | |
|------|-----------------------|-------------------------------|------------|
| SENA | Luis Fernando Gallego | Kilómetro 3, vía al Magdalena | Instructor |
|------|-----------------------|-------------------------------|------------|

El SENA es un aliado que contribuye a promover el desarrollo social, económico y tecnológico de los artesanos, la competitividad empresarial y el emprendimiento a través de proyectos.

| | | | |
|----------|----------------------------|---------------------------------------|----------|
| Asomarte | Elkin Alexander Piedrahita | Centro comercial Sancancio, local 714 | Artesano |
|----------|----------------------------|---------------------------------------|----------|

Puede ser un aliado como canal de comercialización para los productos de los artesanos que se caractericen por tener mejores precios, calidad y diseño.

| | | | |
|----------------------|----------------|---------------------------------|--------------------------|
| Fundación 100% Mujer | Ximena Villado | Cra 22 N0 55A – 65 Alta Leonora | Asistente Gestión Social |
|----------------------|----------------|---------------------------------|--------------------------|

Uno de los principales objetivos de la fundación es diseñar y desarrollar programas y proyectos con enfoque de género, orientados a promover el reconocimiento y la inclusión social de las mujeres y su entorno familiar lo cual lo puede convertir en aliado.

| | | | |
|--------|-------------------------------|-----------------------|----------------|
| Aculco | Beatriz Eugenia Rodas Giraldo | Carrera 24 N0 20 - 48 | Administradora |
|--------|-------------------------------|-----------------------|----------------|

Como ONG interesada en el sector artesanal puede crear alianzas para fortalecer la comercialización de los productos por medio de la tienda artesanal que Aculco tiene en España.

| | | | |
|-----------------------------------|--------------------|--|-----------------------|
| Universidad Autónoma de Manizales | John Jairo Giraldo | Antigua estación del ferrocarril - Manizales | Director de Graduados |
|-----------------------------------|--------------------|--|-----------------------|

Como entidad educativa la Universidad Autónoma ha sido un aliado en el proceso de Artesanías de Colombia en el Departamento de Caldas, con la vinculación de practicantes de Diseño.

| | | | |
|-----------------------------|-------------------------|----------------------------|---------------------------------------|
| Alcaldía de Salamina Caldas | German Correa Campuzano | Cra 6 N0 6 – 11 Calle real | Director casa de la cultura Salamina. |
|-----------------------------|-------------------------|----------------------------|---------------------------------------|

Al tratarse de un ente municipal puede convertirse en aliado en la medida en que inserte en sus programas y plan de Desarrollo Municipal el tema artesanal.

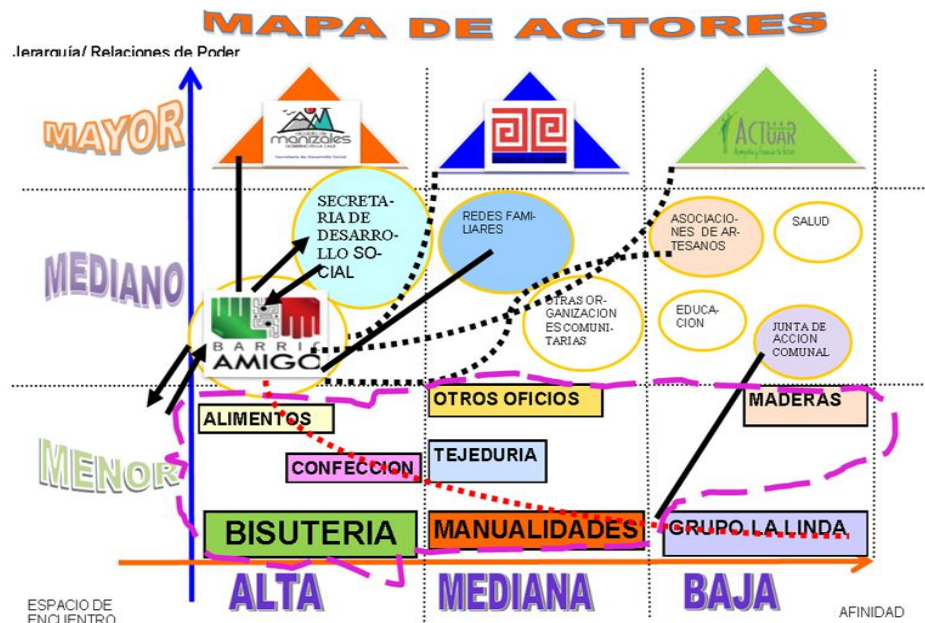
1.2. Módulo Desarrollo Social

En el aspecto de desarrollo humano, se trabajó con grupos heterogéneos de artesanos y con jóvenes.

1.2.1. Mapa de Actores

Se estructuró el mapa de actores con la metodología de cartografía social, identificando las relaciones que se dan. Se hizo análisis de los actores institucionales, así:

- a. Alcaldía de Manizales: Alcalde Jorge Eduardo Rojas Giraldo, periodo 2012- 2015. Usuarios: (Hombres y Mujeres), participantes en el proyecto de "Fortalecimiento Económico y Comercial de las Vocaciones Productivas Artesanales, con el Fin de Generar Competencias al Interior del Programa Barrio Amigo en el Municipio de Manizales"
- b. Secretaria de Desarrollo Social de La Alcaldía de Manizales, la cual tiene como funciones diseñar, implementar y evaluar los planes, programas y proyectos tendientes a incrementar la inclusión social mediante el desarrollo del potencial humano, con énfasis en la población vulnerable, con el fin de mejorar su calidad de vida; así como fortalecer las organizaciones comunitarias debidamente conformadas.
- c. Barrio Amigo, es un programa social, dirigido desde la Secretaria de Desarrollo Social del municipio de Manizales, creado con la finalidad de apoyar a los artesanos y unidades empresariales, para el mejoramiento de la calidad de los productos y el fortalecimiento del oficio artesanal del municipio, que redunden en su desarrollo familiar, social y comunitario.
- d. Actuar Microempresas Manizales (Entidad Operadora del Proyecto)-ONG, con 28 años de existencia, de carácter privado y sin ánimo de lucro, que con recursos propios y otros provenientes de convenios interinstitucionales en el ámbito nacional e internacional, ofrece un programa integral de apoyo para propiciar la creación y fortalecimiento de unidades económicas.
- e. Artesanías de Colombia: Empresa de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio Industria y Turismo que contribuye al progreso del sector artesanal mediante el mejoramiento tecnológico, la investigación, el desarrollo de productos y la capacitación del recurso humano, impulsando así, la comercialización de artesanías colombianas.



Del mapa se concluye que existe una visión positiva e incluso de afecto por el programa Barrio Amigo, por factores como el apoyo, la orientación y la capacitación. Las relaciones se calificaron como fuertes o con flujo de energía con las organizaciones comunitarias con un mínimo porcentaje calificado como débil, atribuida a escaso tiempo de permanencia en el programa o relaciones de conflicto con otros artesanos.

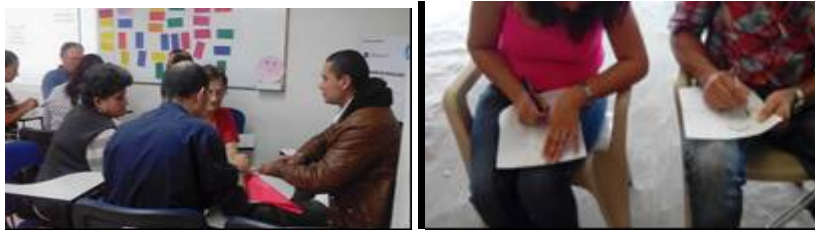
Con respecto a las relaciones de poder, se encontró que la Alcaldía de Manizales y en especial la Secretaria de Desarrollo Social son percibidas por los usuarios como relaciones con flujo de energía. Contrariamente la relación con Artesanías de Colombia y Actuar Microempresas, fue calificada en casi todos los casos, como débil e incluso conflictiva, asociado al escaso tiempo de alianza con las organizaciones, el desconocimiento de sus funciones o a situaciones individuales por desacuerdos frente al diseño de productos o la participación en ferias y eventos.

Otros elementos de interés en el diagrama son:

- ✓ Importancia de las relaciones familiares y las redes de apoyo de los usuarios: la familia es considerada por los usuarios como la red de apoyo principal, fuente de afecto, responsabilidad y apoyo económico, donde padres, hijos, parejas, hermanos y personas cercanas constituyen para los participantes el principal motor para continuar con sus oficios manuales / artesanales.
- ✓ Relación débil del grupo La Linda con su entorno: asociada al escaso tiempo de trabajo, el desconocimiento del programa y escasa cercanía con instituciones gubernamentales.
- ✓ Escaso interés en asociarse: Entre los usuarios de Barrio Amigo predomina la tendencia a no asociarse con otras personas, atribuido este aspecto a desconfianza o experiencias negativas del pasado.

1.2.2. Talleres de Autoestima

Se realizaron 3 talleres de autoestima, con participación de 28 beneficiarios, reflexionando sobre conceptos de Autovaloración, Auto reconocimiento, Resiliencia y Autonomía, como base para el desarrollo humano integral, la motivación y exaltación de capacidades humanas, sociales y laborales.



Taller Historias de Vida. Manizales. 2015. Alba Lucia Gómez

A partir del sistema de jerarquía de necesidades (Maslow - 1954), para clasificar las motivaciones humanas, se plantearon los tipos de motivación del ser humano y la importancia de conocerlos para estructurar respuesta a las problemáticas y conflictos sociales. Los beneficiarios requirieron ser estimulados y motivados continuamente para valorar su quehacer, buscar sentido a su vida y fijarse metas realizables, a partir de sus intereses e inclinaciones. El concepto de Motivación se tradujo en el fomento de mejores prácticas en el oficio y generación de habilidades y competencias personales que redundarán en su formación integral, sus relaciones humanas y su autorrealización.

En el taller de Autoestima se tuvieron en cuenta aspectos que integran acciones de un modelo participativo, constructivista y vivencial, compuesto por estrategias tales como:

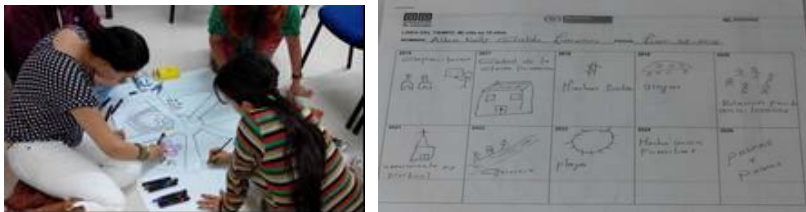
- Reflexionemos: actividades como lecturas, frases o videos, que llevaron a los participantes a realizar abstracción del tema.
- Compartamos: a través de intercambio de experiencias significativas con los participantes.
- Hagamos: Realización de ejercicios y dinámicas que invitan al hacer y poner en acción lo aprendido y relatado dentro del taller.
- Comprometámonos: indagar con los participantes el nivel de compromiso que tienen consigo mismos, sus familias, el oficio y el programa.
- Evaluemos: evaluación escrita del asesor, la temática y la metodología implementada.

Se tuvieron los siguientes propósitos:

- Promover sentido de pertenencia hacia el oficio manual, la artesanía y los oficios que realizan los beneficiarios del programa
- Fomentar actitud positiva dentro del programa Barrio Amigo
- Elevar los niveles de autoestima en los participantes

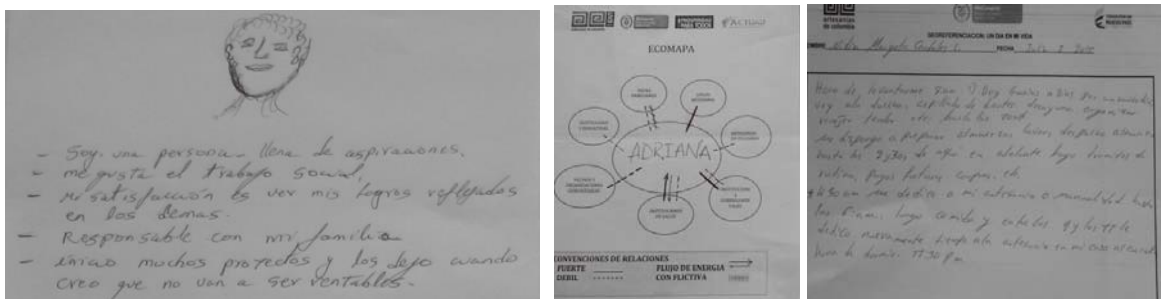
- Desarrollar el concepto de Autovaloración en los usuarios del programa
- Generar Autoreconocimiento entre los participantes que les permita aprender a resaltar sus cualidades y características.
- Definir el concepto de Resiliencia y promover la importancia que tiene en el proceso de afrontamiento frente a la adversidad.

Se realizó el ejercicio “dibujándome yo mismo” para resaltar lo más importante para ellos a fin de destacarlos como actores de su vida, de su oficio, de su familia y de su proceso de transformación, con empoderamiento, motivándolos a creer en sus cualidades humanas, y sus capacidades artísticas. Permitted analizar la estabilidad emocional de los participantes, su autoimagen corporal, como se auto-perciben, como se sienten consigo mismos, su conformidad o inconformidad con la realización del dibujo y el resultado del mismo, desinhibiéndose en una acción que los llevó encontrarse consigo mismos y con sus sentimientos y emociones.



Taller Caracterización – simbología y línea del tiempo. Manizales 2015. Alba Lucía Gómez

Se trabajó el Ecomapa, instrumento para trazar las relaciones que se dan entre el artesano, su familia y su espacio vital, simbolizando en forma dinámica las conexiones importantes, los límites los conflictos, las relaciones fuertes y las con flujo de energía con componentes de salud, educación, relaciones afectivas, comunitarias sociales, laborales (oficio artesanal), familia extensa o de origen e instituciones gubernamentales.



Ejercicio Dibujándome a mí mismo, ecomapas y georreferenciación. Manizales 2015

Se complementó el taller con el video “La Boleta de Calificaciones” para pensar en cómo juzgan a los demás, sin mirar los defectos propios; con el Juego Tingo tango cajita de sorpresas, trabajo lúdico donde los participantes interactuaron con preguntas de tipo personal, penas y premios en su interior; Se trabajó la técnica de georreferenciación partiendo de la rutina diaria.

Se resumen las horas de dedicación semanal al oficio entre 15 de los participantes:

De 0 a 18 horas 4 participantes

De 20 a 35 horas 7 participantes

De 36 a 50 horas 4 participantes

Entre las mujeres por lo general los quehaceres del hogar se combinan con la elaboración de su producto, por lo cual en ocasiones la dedicación al oficio se ve limitada en tiempo. Las horas de la noche son las más escogidas por los artesanos para la elaboración de sus productos., ya que esta labor se combina con otras actividades como ventas o empleos temporales.

Se realizó un ejercicio de línea del tiempo que permitió registrar a través de dibujos o expresiones escritas las proyecciones, ideas, metas y objetivos que tienen los participantes para los próximos 10 años. A los participantes les cuesta dificultad proyectarse, se sienten cohibidos a planear. Aunque se plantean la capacitación, el crecimiento en las ventas y la independización económica, no se definen metas claras para el oficio artesanal.

1.2.3. Talleres de sensibilización

Se realizaron talleres de sensibilización sobre el programa Barrio Amigo con Jóvenes en tres instituciones educativas, Colegio Oficial Mixto La Linda, Instituto Chipre, Institución Educativa Eugenio Pacelli, y con jóvenes delegados personeros de instituciones educativas de Manizales en el Bosque Popular el Prado. La Artesana Paula Cadavid de “Trapitos” relato a los jóvenes su experiencia exitosa en Barrio Amigo, con la cual se pretendió dar a conocer a los jóvenes una experiencia de vida desde una empresaria joven que está saliendo adelante y se encuentra vinculada al programa de manera activa. Desde los componentes de Diseño, Comercialización y Desarrollo Humano, en compañía de los practicantes de Diseño de Artesanías de Colombia, se realizó con los personeros una “Maratón de Diseño”, donde se armó un círculo cromático en forma de manilla gigante, con el fin de incentivar la creatividad y el ingenio de los jóvenes, obteniendo respuesta positiva, manifestada en participación, cooperación e interés en el tema.

La realización de actividades en las instituciones educativas fue un poco difícil de lograr, atribuido a factores como desconocimiento del tema, desconfianza por considerar que se van a abordar temas políticos (Alcaldía) o desinterés sobre el tema manual y artesanal como elemento a ser considerado por los jóvenes.

A pesar de los inconvenientes anteriores, el contacto inicial con los personeros de los colegios en el Bosque Popular el Prado, abrió la puerta para encontrar eco en las tres instituciones educativas mencionadas anteriormente, donde se logró asistencia de 179 jóvenes, superando la meta de 160.



Taller de sensibilización con jóvenes estudiantes. Manizales 2015. Fotos Alba Lucia Gómez.

Con la sensibilización se desarrollaron temas como diferencia entre arte, artesanía, manualidad y producto manufacturado, con lo cual se procuró ofrecer una visión general a los

jóvenes de los productos que se comercializan desde la tienda de Barrio Amigo; así mismo se orientó a los asistentes acerca de la importancia de prevenir la explotación de los artesanos y contribuir a la economía de la región comprando y adquiriendo productos regionales.

Se realizaron tres diagnósticos cualitativos de las actividades artesanales representativas de la ciudad de Manizales, seleccionando 3 grupos objetivos.

- Grupo La Linda (Calceta de plátano)
- Grupo de Manualidades
- Grupo de Bisutería

Se contextualizó la ubicación y los antecedentes de los grupos para caracterizarlos, profundizando en los oficios, formas de ingresos y recursos. Se desarrolló una simbología y se estructuró un árbol de problemas, que permitió establecer fortalezas y debilidades de cada grupo, sobre las que se puede trabajar posteriormente.

1.2.4. Diagnósticos de Grupos

1.2.4.1. Diagnostico cualitativo grupo La Linda



Sector Aledaño a enramada donde se aprovecha la Fibra de Plátano, Manizales. 2015. Alba Lucía Gómez.

El barrio La Linda se encuentra ubicado hacia el noroccidente de la zona urbana del Municipio de Manizales, en el sector de la Linda, vía vereda la Cabaña, antigua carretera que conduce al municipio de Arauca; hace parte de la Comuna “Atardeceres”.

La comuna Atardeceres se ubica en el occidente de la ciudad, antes llamada comuna 1. Limita con las comunas de San José, Cumanday y La Macarena y con los corregimientos de Panorama, El Remanso y Corredor Agro- Turístico. Conformada por 10 barrios de los cuales, los más reconocidos son el barrio Chipre y La Linda, siendo también unos de los más antiguos, la comuna es en su mayoría zona residencial y también posee grandes áreas verdes.

“Los primeros asentamientos humanos en las cercanías de lo que hoy es la ciudad de Manizales se dieron entre 1843 y 1845 en los sectores que hoy se denominan la enea y la linda, la vereda era un modesto asentamiento estaba construido con la artesanía de la guadua, tapia pisada y teja de barro, era eminentemente cafetera.” (Guillermo Ceballos 1993).

Entre 1915 y 1928, la comunidad de Agustinos Recoletos llegó a la vereda, donde realizó obras para la comunidad incidiendo en la educación, las creencias religiosas y las costumbres de la región, donde fundó el Seminario San Agustín La Linda y la Escuela de Trabajo La Linda. El barrio es estrato 2, sector de gran crecimiento dado que existen proyectos y urbanizaciones en construcción, ofreciendo opciones de vivienda nueva a la población de Manizales. Según el Censo General de 2005 (DANE), el número de personas por vivienda es del orden de 3,3, lo cual equivale a decir que la población de la Ciudadela La Linda se encuentra alrededor de los 2.211 habitantes de los cuales el 45,5% (1.006) son hombres y el 54,5 (1.205) son mujeres, con 670 casas, tipo unifamiliar. Por su ubicación y temperatura de 23°C, su vocación agropecuaria es el café y el plátano, también existen cultivos transitorios denominados pan coger. La Linda tiene sitios representativos tales como instituciones educativas (Colegio Oficial Mixto La Linda, Escuela Miguel Abadía Méndez, Escuela de Trabajo La Linda, Escuela Antonio José de Sucre,

Seminario Agustinos Recoletos), el Balneario Villa Linda, la Caseta Parroquial y el Eco-hotel La Juanita

El grupo de la Linda está conformado por 26 participantes aproximadamente, 4 hombres y 22 mujeres, con edades entre 30 y 70 años, integrados a través de la convocatoria realizada por el señor Albeiro Sánchez, presidente de la Junta de Acción Comunal, quien formulo la idea de crear un grupo para trabajar con fibra de plátano o Calceta, teniendo en cuenta que el sector tiene zonas aledañas con cultivos de plátano y banano que pueden proveer la materia prima necesaria para realizar un proceso de aprovechamiento de la fibra natural.

El señor Albeiro Sánchez comenzó un trabajo coordinado con la comunidad, donde realizó acercamiento al programa Barrio Amigo para expresar la idea de negocio, solicitar apoyo, orientación y capacitación requeridos para el proyecto.



Reunión de Inicio. Talleres Mandalas y Árbol, de Problemas. La Linda. Manizales 2015. Fotos Alba Lucia Gómez

El grupo inició actividades el 29 de mayo del 2015, con reunión organizada por el presidente de la junta, quien liderará el grupo, para presentar el proyecto y el programa Barrio Amigo, con asistencia de 42 personas. Se formalizaron inscripciones de artesanos y personas interesadas al programa Barrio Amigo, aplicar la encuesta a los artesanos de la zona y dar inicio a los talleres de capacitación en los diferentes componentes.

Junto con estas acciones se realizó una jornada de inscripción al programa Barrio Amigo, vinculado como unidad productiva. Con el grupo se llevaron a cabo talleres en 4 jornadas desde el componente de Desarrollo Humano, donde se observó participación, motivación e interés, tanto en los temas propuestos como en las actividades adelantadas para la conformación y consolidación del grupo, teniendo en cuenta los objetivos iniciales y la idea de negocio, basada en la calceta de plátano.

Las mujeres en su mayoría con dedicación al hogar, han buscado a través de la elaboración de productos manuales un medio de ingreso adicional para sus hogares. Cuatro de los integrantes son pensionados y buscan en el grupo un medio para recrearse, ocupar el tiempo libre y aprender. Para la mayoría de personas que integran el grupo la actividad con calceta de plátano representa una manera de percibir recursos para sus familias, lo cual es motivante, los hace sentir útiles y les permite estar integrados.

Los oficios manuales los han aprendido en cursos básicos a través de entidades como el SENA o de organizaciones y comunidades religiosas en misión evangelizadora que ofrecían ocupación adecuada del tiempo libre. 15 mujeres desempeñan labores manuales, entre las que se mencionan: bisutería, bolsos en fique, mochilas, tejidos y manualidades como muñequería, productos navideños y pintura en cerámica. Se perciben falencias en la aplicación de técnicas y en calidad de los productos, asociadas con la escasa dedicación y experiencia en el oficio y pocas oportunidades de acceder a espacios de capacitación, formación y adiestramiento.

Con respecto a infraestructura, el grupo se reunió durante la intervención en una caseta que funciona como templo para celebrar misa y actividades religiosas, con horarios y tiempos limitados, ya que se utiliza durante la semana para diversas labores, no cuenta con unidades sanitarias, equipos audiovisuales y el servicio de energía es limitado.

Para el procesamiento de la fibra, el grupo con la intermediación del señor Albeiro Sánchez, consiguió el préstamo de un lote con una ramada, cercano a la Institución Educativa, donde se realiza el procesamiento de la Calceta de Plátano. Debido a que la propuesta de trabajo con fibra de plátano es nueva, se carece de herramientas o equipamientos para el proceso. La materia prima es conseguida sin costo en las fincas cercanas al barrio, aunque se contempla la necesidad de que en algún momento se tenga que comprar. El recurso más importante que tiene el grupo, es el recurso humano con iniciativa, motivación e interés en capacitarse, integrarse y consolidarse como unidad productiva.

Simbología: En el grupo se observaron características individuales, que lo favorecieron, tales como, valores arraigados, dedicación a la Familia, comunidad organizada, sentido de compromiso y unión familiar, aspectos que sirven de base y pueden articular procesos comunitarios a favor de proyectos laborales del grupo, el sector mantiene un ambiente tranquilo, en su condición rural con un papel en la colonización antioqueña y de la ciudad de Manizales y que todavía en algunas fincas de la zona existen caminos de arriería y paisajes que pueden constituirse en turísticos, dándole al sector una connotación cultural para la ciudad.

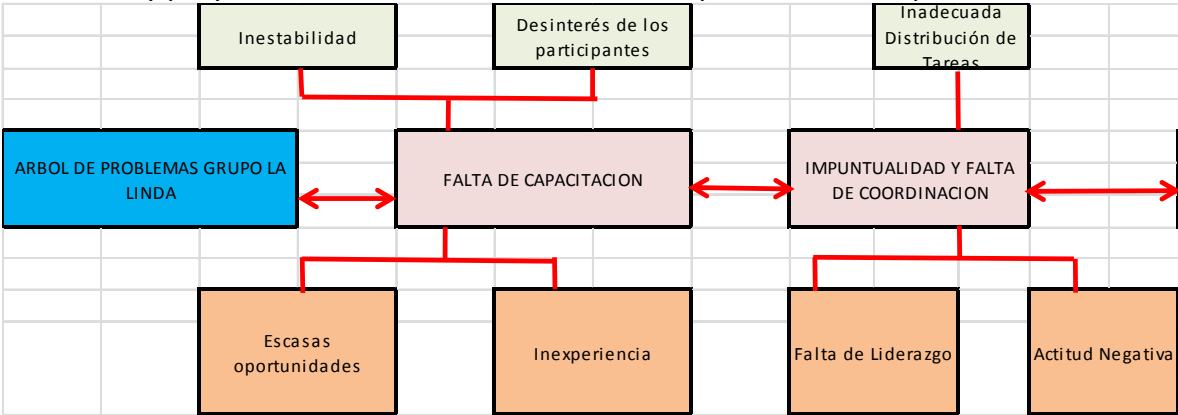
En este mismo sentido se proyecta que con la materia prima de calceta de plátano y los productos elaborados, el sector pueda ser reconocido en un futuro como centro de esta fibra natural y de las manualidades que se produzcan.

El ejercicio de mándalas permitió rescatar representaciones, imágenes y metáforas del grupo en su oficio, el sector donde se ubican y comunidad, plasmando dibujos e imágenes de la familia, el hogar, los sentimientos, las proyecciones que tienen de constituirse en un grupo sólido y organizado, la conservación de la naturaleza, el trabajo comunal, los productos que elaboran y el templo convertido en realidad, siendo este símbolo el que prima en los dibujos de los participantes, por el cual sienten respeto y admiración. Facilitó el acercamiento, se trabajaron límites, se evidenció creatividad con el uso de un lenguaje expresivo, donde el acuerdo, las alianzas y las puestas en común fueron alternativas para el trabajo comunitario.

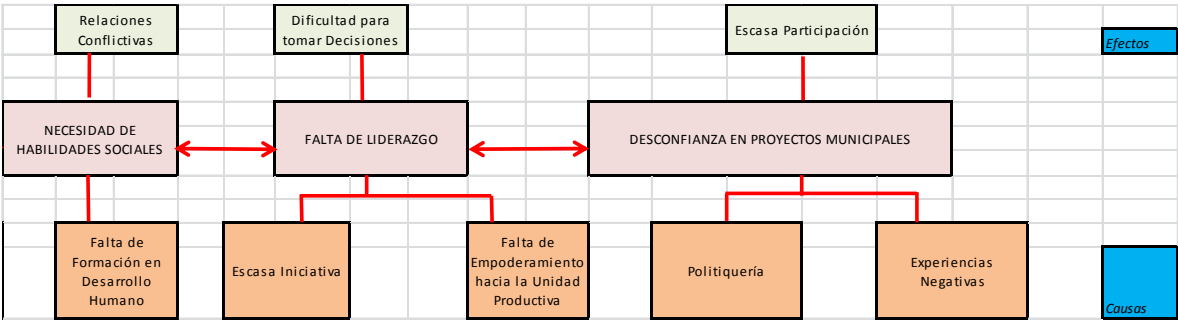


Enramada para procesamiento de Calceta de Plátano y Árbol de Problemas con Lluvia de ideas La Linda, Manizales 2015. Fotos Alba Lucía Gómez

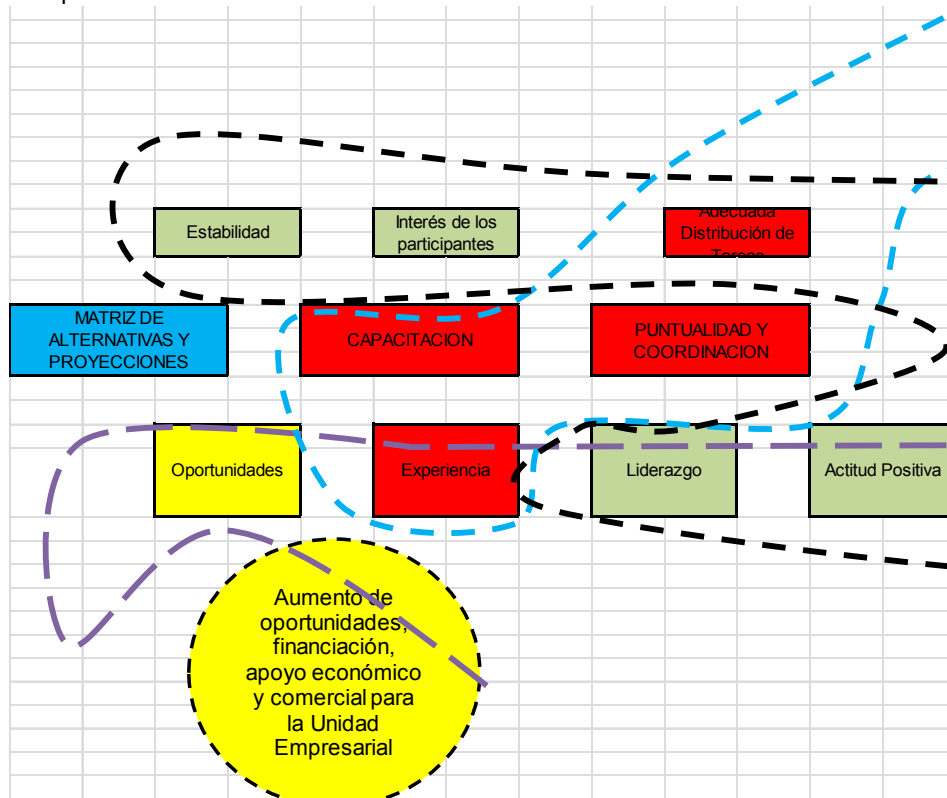
La técnica de Árbol de Problemas se aplicó con una lluvia de ideas, con aportes de los participantes expresando los problemas más significativos de su comunidad, causas, y efectos, para ubicarlos en el árbol a nivel del tronco, las raíces y las ramas. Se plantearon posibles soluciones y proyecciones, como marco fundamental para elaborar el plan de acción.



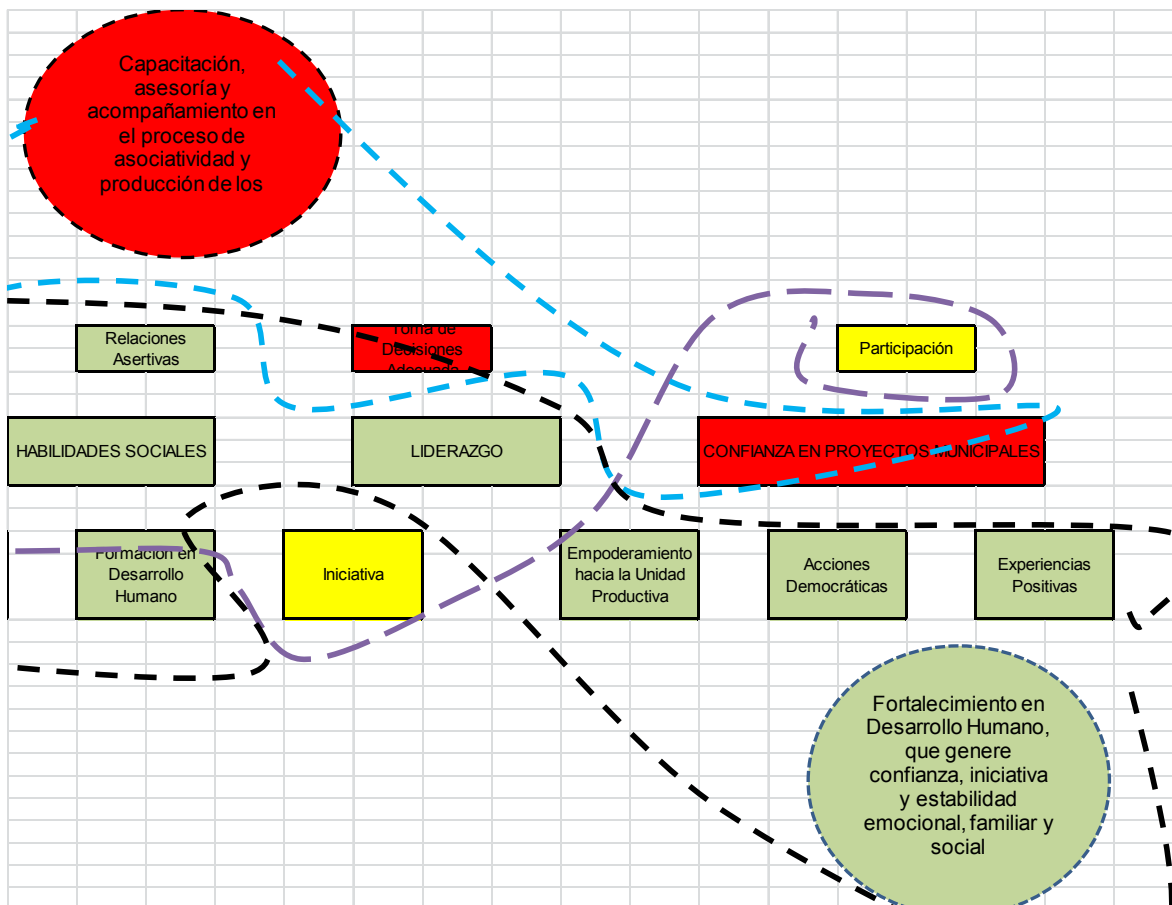
1ª parte Árbol de problemas. La Linda Manizales 2015



2ª parte Árbol de problemas. La Linda Manizales 2015



1ª parte Matriz de alternativas y proyectos La Linda. Manizales 2015



2ª parte Matriz de alternativas y proyectos La Linda. Manizales 2015

| Componentes | Problemáticas identificadas | Propuestas | Recomendaciones- Observaciones |
|--|---------------------------------------|---|---|
| Diseño y Desarrollo de Producto - Mejoramiento tecnológico y materias primas | FALTA DE CAPACITACION | Capacitación, asesoría y acompañamiento en el proceso de asociatividad y producción de los integrantes de la Unidad Empresarial | <input type="checkbox"/> El grupo de la Linda posee un potencial, que surge no solo a partir de la necesidad de consolidarse como unidad empresarial; si no de la calidez y el compromiso de las personas que lo integran, que aumentan las probabilidades de éxito frente a la idea de negocio que han concebido. |
| Desarrollo Humano | IMPUNTUALIDAD Y FALTA DE COORDINACION | Fortalecimiento en Desarrollo Humano, que genere confianza, iniciativa y estabilidad emocional, familiar y social | <input type="checkbox"/> Desde esta perspectiva conviene continuar aunando esfuerzos desde las entidades municipales y gubernamentales, para que esta iniciativa crezca y de frutos no solo para el grupo, sino para el sector de la Linda y el programa Barrio Amigo. |
| Desarrollo Humano | NECESIDAD DE HABILIDADES SOCIALES | | <input type="checkbox"/> Se perciben algunos aspectos que afectan el grupo como falta de liderazgo o pretensiones de hacer proselitismo político con él, lo cual lleva a que varios de sus integrantes se sientan desmotivados a querer continuar en el proceso. |
| Desarrollo Humano | FALTA DE LIDERAZGO | | <input type="checkbox"/> Se observan tradiciones arraigadas, asociadas a prácticas católicas por parte de los integrantes del grupo, lo cual los lleva a participar en las actividades convocadas desde la parroquia y a mantener sus costumbres familiares de ir a misa y participar en los ritos, como parte de las actividades cotidianas. |
| Planes y Políticas sociales - Publicas | DESCONFIANZA EN PROYECTOS MUNICIPALES | Aumento de oportunidades, financiación, apoyo económico y comercial para la Unidad Empresarial | |

Plan

de Acción propuesto para el grupo La Linda – Manizales 2015

1.2.4.2. Diagnostico cualitativo grupo manualidades

Al iniciar el proyecto en 2015 en la base de datos se contaban 111 inscritos con dedicación al oficio de manualidades, en la actualidad se encuentran 44 que se ubican en todo el municipio de la siguiente manera:

| COMUNA/CORREGIMIENTO/VEREDA | NUMERO DE ARTESANOS |
|-----------------------------|---------------------|
| La Estación | 2 |
| Ciudadela del Norte | 4 |
| Universitaria | 6 |
| Ecoturístico Cerro de Oro | 6 |
| Tesorito | 4 |
| Atardeceres | 10 |
| Corregimiento el Remanso | 1 |
| Palogrande | 2 |
| Cumanday | 2 |
| La Fuente | 3 |
| Bajo Tablazo | 1 |
| Macarena | 1 |
| San José | 1 |
| Vereda La China | 1 |
| TOTAL | 44 |

La Alcaldía de Manizales, a través de la Secretaria de Desarrollo Social coordina en las diferentes comunas de la ciudad de Manizales, los CISCOS, Centros integrales de servicios comunitarios que descentralizan los programas de la Administración Municipal y de entidades del Gobierno Nacional. Los Ciscos constituyen opciones de integración y participación dirigida a la población de las comunas de la ciudad, como Centro Día, Casa de la Cultura, Telecentro, Puesto de Salud, Capacitaciones en artes y oficios, Biblioteca y Auditorio. Los Ciscos son 9 en total, ubicados en San José, San Jorge, San Cayetano, Bosques del Norte, La Enea, Fátima, Malhabar, la Isla y El Carmen. Ofrecen a la comunidad de forma gratuita el programa de Artes y Oficios, complementados con áreas humanas y empresariales, constituyéndose en opción de aprendizaje de fácil acceso; promoviendo la tendencia a capacitarse, aprender y aplicar conocimientos de manera autónoma, con trabajo en casa, horarios flexibles e independencia, adaptados a la vida actual donde las mujeres son madres cabeza de familia, trabajan y cuidan a sus hijos y no existe una oportunidad laboral estable.

Esta visualización hace parte de muchas de las historias de vida de los usuarios de Barrio Amigo con dedicación al oficio de Manualidades, donde una gran cantidad de personas, en su mayoría mujeres, se han beneficiado de los procesos de capacitación que ofrece. De esta manera varias de las integrantes del grupo de manualidades relataron que se han capacitado y han aprendido a través de cursos y talleres, a los que han podido optar gracias a

oportunidades gratuitas y de fácil acceso, que las han llevado a perfeccionar sus oficios y talentos.



Infraestructura de los Ciscos sedes San José, La Estación, La Enea.2015 Manizales,

De acuerdo al listado de usos realizado dentro del programa Barrio Amigo, las personas dedicadas a Manualidades son 44 de las cuales 14 están inscritas como unidades productivas, 38 mujeres y 6 hombres, prevaleciendo la presencia femenina que juega un papel fundamental para la subsistencia y la economía de sus hogares. Las actividades son Manualidades, Patchwork, Tejidos, Guasca y Madera, Reciclaje, Tarjetería, Mallas y Cintas. Participaron 19 personas con asistencia regular a las actividades y talleres.

En la caracterización se realizó un ejercicio de reconstrucción de la historia y las costumbres de Manizales, de manera que los participantes recrearan aspectos de su infancia y situaciones que retroalimentaron su historia de vida, aplicando la Guía de Caracterización Reconstrucción de la Historia, con testimonios de su vida cotidiana, recuerdos significativos e historias que involucraron familias y comunidades cercanas, su simbología, su creatividad y el modo en que viven y conviven consigo mismos y con su entorno.

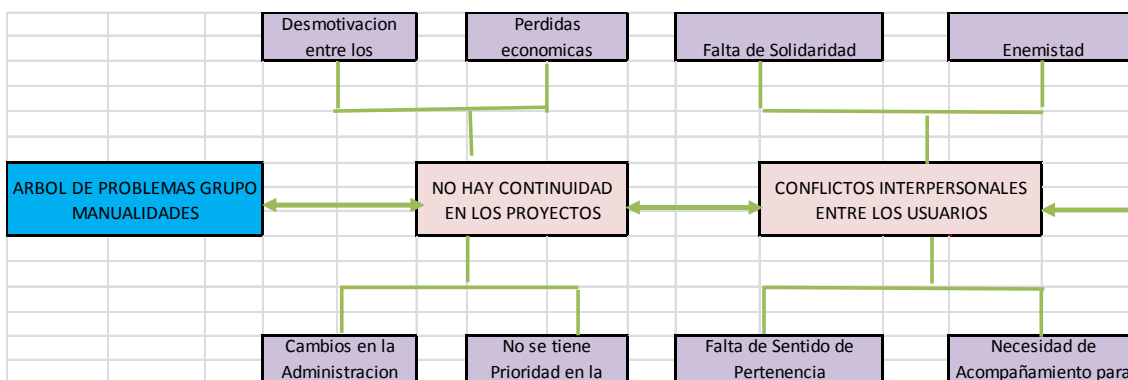
| Tradiciones | Fiestas y Descansos | Objetos |
|---|--|--|
| Pólvora, Buñuelos, natilla, Dulces Novenas | Navidad | Muñecas de Trapo, Trompos, Valeros, yoyos, pirinolas |
| Ir a misa, procesiones, visita a los monumentos | Semana santa | La matraca |
| La letra con sangre entra | Vacaciones y paseos | Tiza y Tablero |
| Juegos Tradicionales: Gallina ciega, Escondidas, rinrín corre corre, pajita en boca, gallina ciega, el puente está quebrado | Después de Estudiar | Carro de balineras, bolas, balones, lazos, sancos, caucheras, yoyos, baleros, trompos. |
| Jugar futbol | Entrar al estadio por gorriones (gratis por ser menores) | Cancha y balón |
| Tomar Manzanilla | Feria de Manizales | La bota, sombreros, ponchos, alpargata, carrieles |
| Tejo y el sapo | Ratos libres | Cancha de tejo y el juego de sapo |
| Comitivas | Fin de Semana | Olla |
| Paseo de Rio en familia | Diciembre | Sancocho |
| Mitos y leyendas | Vacaciones | Velas |

| | | |
|----------|-----------|-----------------------------|
| Verbenas | Diciembre | Zapatos para bailar, música |
|----------|-----------|-----------------------------|

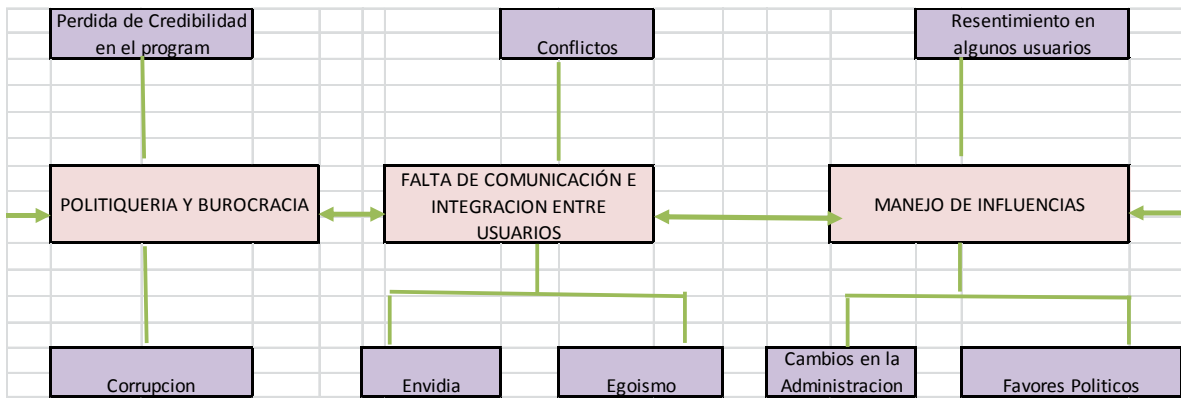
Los artesanos recuerdan situaciones en las que estuvieron integrados con su familia y comunidad, como los juegos tradicionales de la niñez, paseos, integraciones, fiestas tradicionales, todo lo cual ha influido en la manera en la que realizan sus trabajos artesanales. Las condiciones económicas son directamente proporcionales a las ventas que realizan, el endeudamiento que han adquirido y las obligaciones o compromisos familiares que poseen, algunas participantes tienen empleos temporales, de medio tiempo o por destajo. En otros casos se tiene una economía familiar, en la que se comparten y distribuyen los gastos con otros miembros del hogar.

Con el ejercicio de mándalas se plasmaron los símbolos y objetos más significativos para cada artesano así como los aspectos en común, que facilitó a los participantes relajarse y reflexionar dibujando, pintando, creando y compartiendo con sus compañeros. La actividad le permitió a los usuarios relatar gráficamente aspectos de su historia de vida, de sus familias, los símbolos de la artesanía, manualidad o el oficio que desempeñan, el significado de Barrio Amigo, la identidad de sus productos, el color de sus sueños y proyecciones.

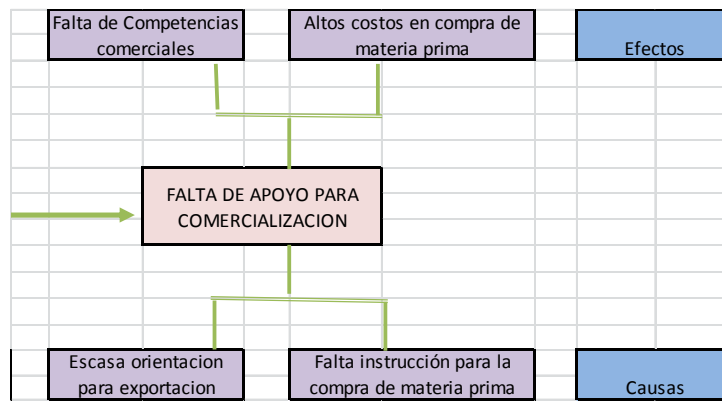
Árbol de problemas



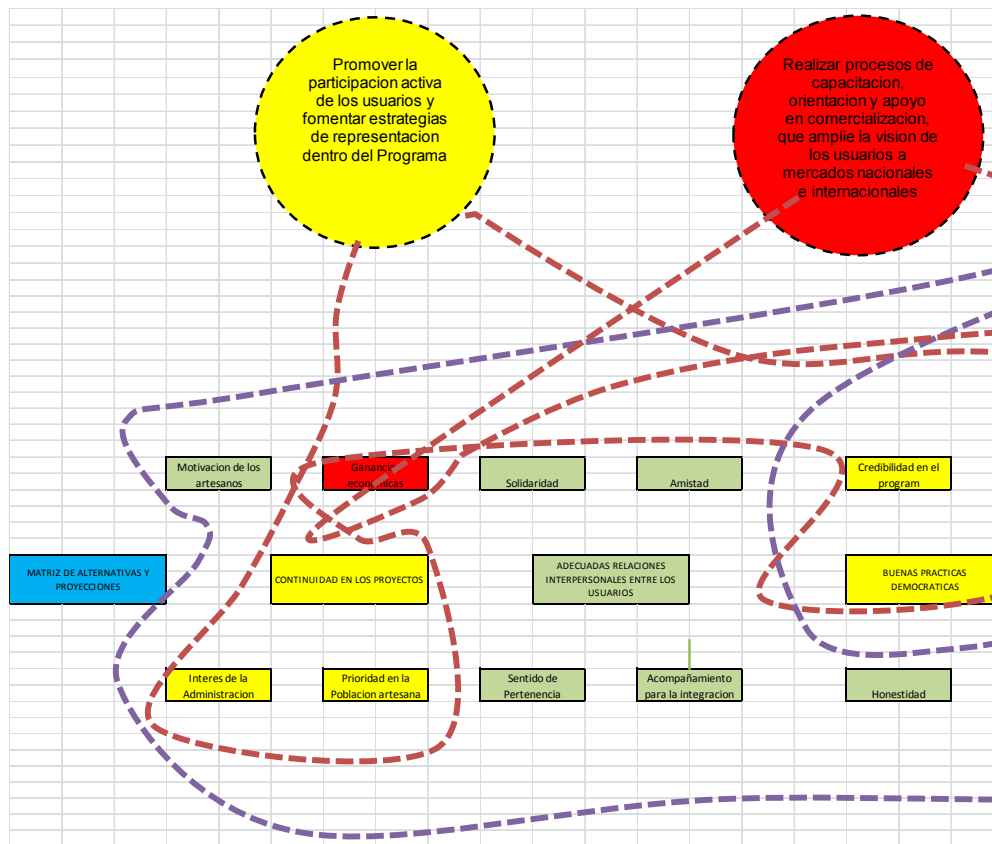
1ª parte del árbol de Problemas



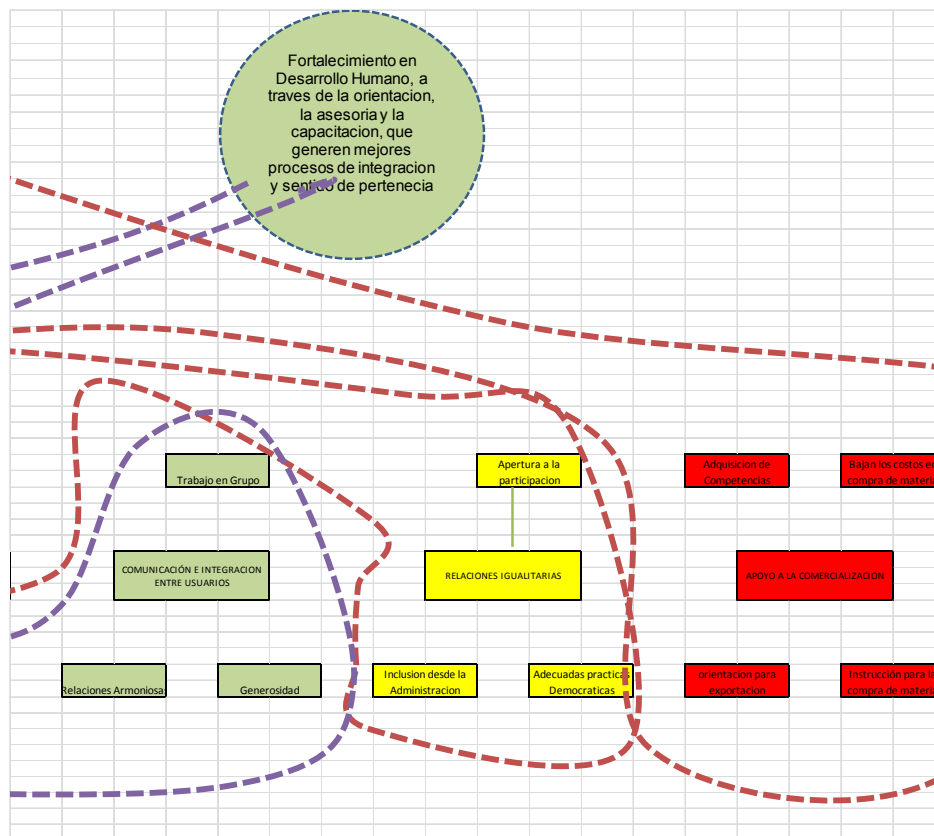
2ª parte del árbol de Problemas



3ª parte del árbol de Problemas



1ª parte Matriz de alternativas y proyectos Grupo de Manualidades. Manizales 2015



2ª parte Matriz de alternativas y proyectos Grupo de Manualidades. Manizales 2015

| Componentes | Problemáticas identificadas | Propuestas | Recomendaciones- Observaciones |
|--|--|---|--|
| Planes y Políticas sociales - Publicas | MANEJO DE INFLUENCIAS | Promover la participación activa de los usuarios y fomentar estrategias de representación dentro del Programa | <input type="checkbox"/> Los usuarios trabajados desde este grupo manifiestan la necesidad de participar y ser incluidos en las decisiones y directrices que se toman desde y para el programa, lo anterior los lleva a querer sentirse representados, ser incluidos en los planes de una manera más activa y democrática. <input type="checkbox"/> Las personas con dedicación al oficio de manualidades expresaron la necesidad de continuar siendo orientados desde el Componente de Desarrollo Humano, siendo este un soporte fundamental para el mejoramiento de las relaciones interpersonales y generar sentido de pertenencia hacia el programa. <input type="checkbox"/> La necesidad más sentida por parte del grupo es el asesoramiento, la capacitación y el apoyo para la comercialización de los productos, que les permita acceder de manera fácil a ferias y eventos a nivel local y nacional y prepararse para exportar en alguna oportunidad |
| Planes y Políticas sociales - Publicas | POLITQUERIA Y BUROCRACIA | | |
| Planes y Políticas sociales - Publicas | NO HAY CONTINUIDAD EN LOS PROYECTOS | | |
| Desarrollo Humano | CONFLICTOS INTERPERSONALES ENTRE LOS USUARIOS | Fortalecimiento en Desarrollo Humano, a través de la orientación, la asesoría y la capacitación, que generen mejores procesos de integración y sentido de pertenencia | |
| Desarrollo Humano | FALTA DE COMUNICACIÓN E INTEGRACION ENTRE USUARIOS | | |
| Diseño y Desarrollo de Producto - Mejoramiento tecnológico y materias primas | FALTA DE APOYO PARA COMERCIALIZACION | Realizar procesos de capacitación, orientación y apoyo en comercialización, que amplie la visión de los usuarios a mercados nacionales e internacionales | |

Plan de Acción propuesto para el grupo de manualidades– Manizales 2015

1.2.4.3. Diagnostico cualitativo grupo bisutería

Al iniciar el proyecto se contaban en la base de datos 35 artesanos bisutereros, de los cuales se encuentran activos 25 actualmente, distribuidos en diferentes sectores de la ciudad de Manizales, por comunas se encuentra lo siguiente:

| COMUNA/CORREGIMIENTO/VEREDA | NUMERO DE ARTESANOS |
|-----------------------------|---------------------|
| Tesorito | 1 |
| Cumanday | 5 |
| Ciudadela del Norte | 2 |
| Atardeceres | 4 |
| Palogrande | 2 |
| Morrogacho | 1 |
| La Fuente | 3 |
| La Estación | 2 |
| La Macarena | 1 |
| Corregimiento el Remanso | 1 |
| Corregimiento Panorama | 1 |
| Corregimiento el Manantial | 1 |
| Ecoturístico Cerro de Oro | 1 |
| TOTAL | 25 |

El sector bisutero del programa Barrio Amigo presenta entre sus características el emprendimiento, la voluntad de capacitarse, trabajar y optimizar los recursos, en busca de mejores condiciones económicas, familiares y laborales. La mayoría produce en casa, en espacios limitados, con herramientas básicas de trabajo, dividiendo su tiempo con oficios cotidianos del hogar, la familia, los hijos y en muchos casos empleos temporales para sobrellevar sus gastos. Asistir a una feria o evento, darse a conocer y repartir tarjetas de presentación, se constituyen en ocasiones en la única alternativa para recaudar ganancias, en una economía de “rebusque”, que para muchos de los usuarios debe reinventarse y adquirir un significado diferente, con el objetivo de dignificar al ser humano detrás del artesano, enaltecer su oficio y promover productos que puedan ser respaldados como “marca Barrio Amigo”.

Otro inconveniente que señalan, es la competencia, que califican como desleal, con experiencias negativas por la copia de sus ideas, diseños y estrategias de venta, lo cual genera pérdidas y dificultades para comercializar. Competir en precios con productos chinos es un obstáculo difícil de superar, teniendo en cuenta que los consumidores, en ocasiones desconocen la importancia de comprar productos colombianos, favorecer la artesanía y respetar las tradiciones.

Estos argumentos dan cuenta de las necesidades, planes y proyecciones de los usuarios frente a sus productos, comercialización y visión de futuro, donde las aspiraciones económicas, la familia, el aumento de las ventas y la promoción de los productos son las prioridades para continuar con la labor artesanal.

Desde el componente de desarrollo humano, la labor con los beneficiarios del oficio de Bisutería, permitió realizar un acercamiento a sus condiciones individuales y colectivas, donde se propiciaron espacios de participación, interacción y aporte para el análisis de sus dificultades, proyecciones y propuestas. Se atendieron 9 personas con asistencia regular a todos los talleres que demostraron interés en el proceso de formación, encontrándolo útil para su formación integral. Se destacaron cualidades especiales, donde el entusiasmo y la motivación fueron elementos que los llevaron a participar en todo el proceso.

Los beneficiarios bisuteros son 21 mujeres y 4 hombres, y se dividen en bisutería, bisutería en Cacho, bisutería tejida, bisutería en alambre y semilla, manualidades y Patchwork

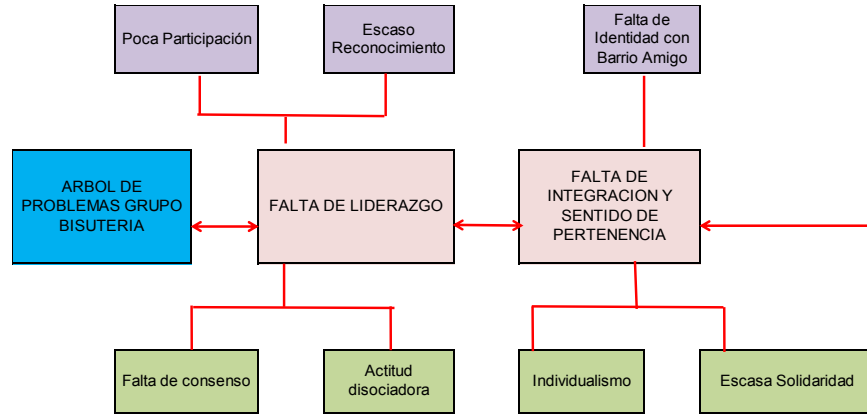


El oficio de Bisutería presente en las actividades de Barrio Amigo: Ferias, talleres y capacitaciones.2015

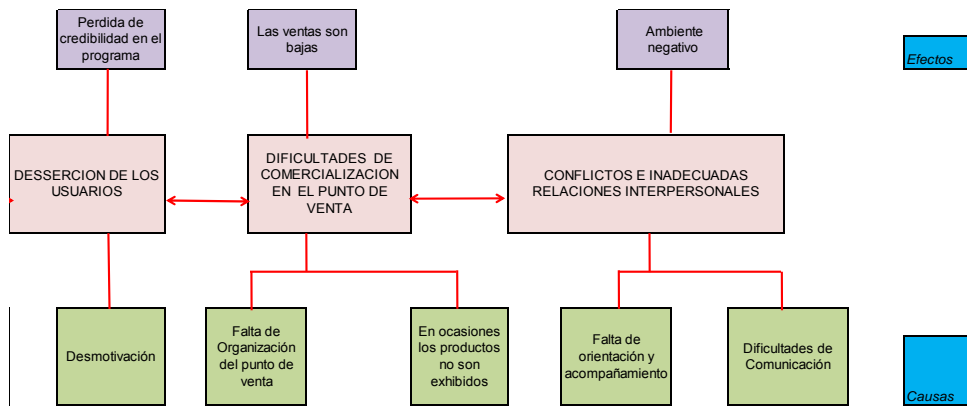
Los ingresos de los artesanos dependen casi exclusivamente de su desempeño en el oficio en tres casos son pensionados y desempeñan la actividad como una alternativa de esparcimiento y ocupación del tiempo libre, más que por razones económicas. En otros casos existen labores alternativas como las ventas por catálogo, venta de perfumería y accesorios, que representan ganancias ocasionales para los usuarios, de otra parte prima la economía familiar en donde se comparten los gastos en el hogar y se tienen pocas posibilidades de autonomía financiera.

Los símbolos juegan un papel fundamental en la identidad individual y colectiva, especialmente por la dedicación artesanal y manual donde las representaciones y alegorías entran a hacer parte de sus expresiones, sentimientos y emociones, por lo tanto de los productos que realizan. En el caso del oficio de bisutería, la elaboración de mándalas les permitió desinhibirse, realizando tareas de pintar y dibujar, compartir con los compañeros sus lemas, valores y principios y realizar un ejercicio diferente, que trajo a su mente recuerdos e historias de su origen, sus costumbres, ideologías, vida familiar y mundo social. La bandera de Manizales, las creencias religiosas, la energía, huellas, la naturaleza, el caos, la casa, la familia, el “yo”, son los símbolos más predominantes y que tiene en común.

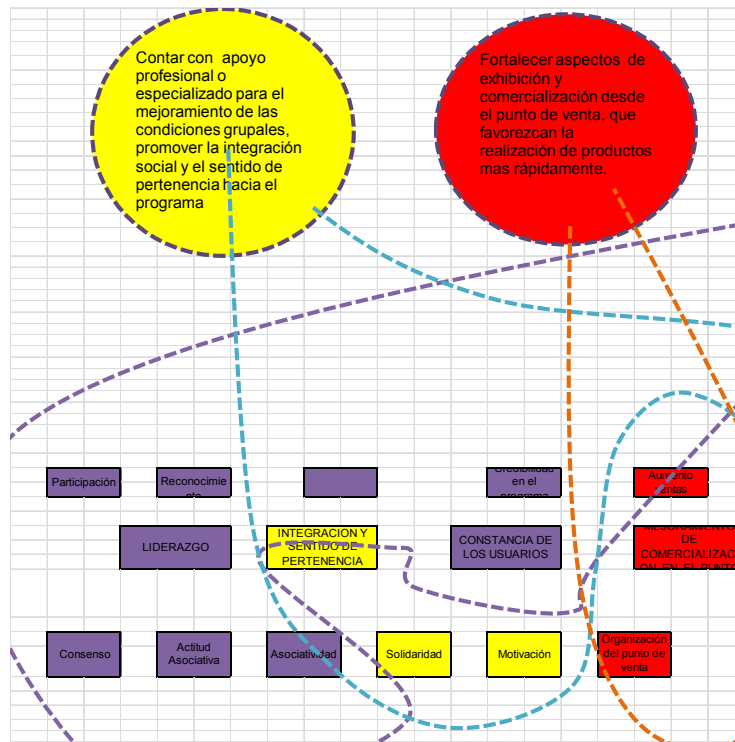
Árbol de Problemas



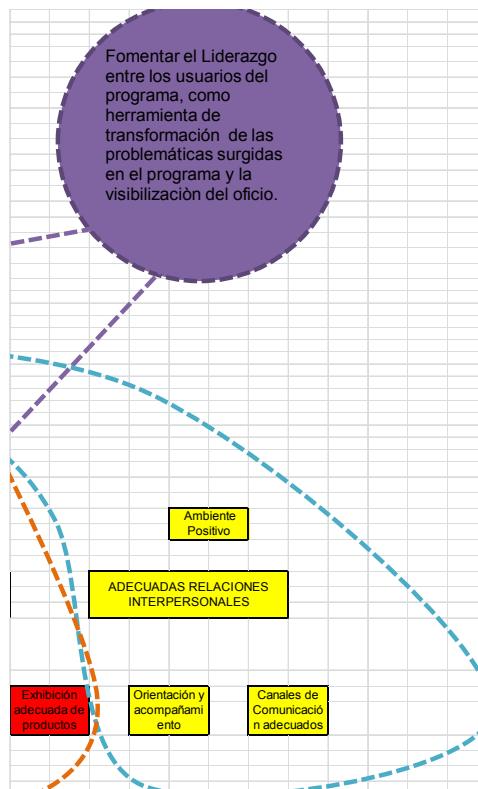
1ª parte del árbol de Problemas



2ª parte del árbol de Problemas



1ª parte Matriz de alternativas y proyectos grupo Bisutería. Manizales 2015



2ª parte Matriz de alternativas y proyectos grupo Bisutería. Manizales 2015

| Componentes | Problemáticas identificadas | Propuestas | Recomendaciones- Observaciones |
|--|---|---|---|
| Planes y Políticas sociales - Públicas | FALTA DE LIDERAZGO | Fomentar el Liderazgo entre los usuarios del programa, como herramienta de transformación de las problemáticas surgidas en el programa y la visibilización del oficio. | <p>□ El grupo de Bisutería, requiere por parte del programa Barrio Amigo, la implementación de estrategias de visibilización del oficio y de los productos que se elaboran, así mismo fomentar la sana competencia entre los artesanos, la solidaridad de grupo y el sentido de pertenencia por el programa y el oficio que los integra.</p> <p>□ Una estrategia fundamental, que debe partir desde los entes gubernamentales y las organizaciones que trabajan en torno a la artesanía y los oficios afines, es el de aunar esfuerzos, que estén encaminados a concientizar a la población colombiana y de manera especial a los manizaleños sobre el concepto de artesanía y los valores culturales, sociales y productivos que aportan los artesanos en representación de la ciudad.</p> |
| Planes y Políticas sociales - Públicas | DESERCIÓN DE LOS USUARIOS | | |
| Desarrollo Humano | CONFLICTOS E INADECUADAS RELACIONES INTERPERSONALES | Contar con apoyo profesional o especializado para el mejoramiento de las condiciones grupales, promover la integración social y el sentido de pertenencia hacia el programa | <p>□ Los usuarios requieren continuar siendo orientados en aspectos que favorezcan su economía y eleven su nivel de vida, de esta manera insistir para que adquieran hábitos como llevar costos de los productos, asesorarse para la adquisición de créditos o endeudamiento, mejorar la calidad de sus productos y adquirir estrategias de comercialización, deben ser los mínimos objetivos formulados en propuestas verideras para los artesanos integrados al programa.</p> |
| Desarrollo Humano | FALTA DE INTEGRACION Y SENTIDO DE PERTENENCIA | | |
| Diseño y Desarrollo de Producto - Mejoramiento tecnológico, comercialización y materias primas | DIFICULTADES DE COMERCIALIZACION EN EL PUNTO DE VENTA | Fortalecer aspectos de exhibición y comercialización desde el punto de venta, que favorezcan la realización de productos mas rápidamente. | <p>□ Por ultimo pero no menos importante, la necesidad de orientar a los usuarios para el fortalecimiento y crecimiento personal, es una tarea a incluir en el programa de manera más permanente, la orientación, asesoría y apoyo individual desde Trabajo Social y áreas afines, se constituye en un componente de gran utilidad para el enriquecimiento individual y colectivo de los artesanos y usuarios.</p> |

Plan de Acción propuesto para el grupo Bisutería – Manizales

1.2.5. Asesorías Puntuales en desarrollo empresarial:

Luisa María Arias: Evaluación de productos en fibra de arroz y costeo.



Luisa María Calle: Asesoría para trabajar con sistema de maquilas para producción suficiente para encargos. Sugerencia trabajar productos con fibras naturales.



María Cristina Mejía: Asesoría en costeo de producto con base en los tres elementos principales del costo (material directo, mano de obra incluyendo parafiscales y las prestaciones sociales y costos indirectos). Se explicaron gastos operativos; se calculó el precio del producto.



Creaciones Arter: Evaluación de productos. Asesoría en adquisición de máquina rectilínea para cuellos tejidos y maquina hilvanado para mejorar calidad. Determinación de tiempos de mano de obra e información de probadores. Presupuestos de producción y financieros, aspectos gerenciales para ser productivos, consecución de telas e insumos en Bogotá y Medellín.



Se entregaron presupuestos de producción y financieros con cada cuadro y la metodología para su elaboración que incluyen Presupuestos de Producción, de Materiales Directos, Compra de Materiales, Inventario de Materiales, Mano de Obra Directa, Costos Indirectos de

Fabricación, Prorrateo de Costos Indirectos, Asignación de costos Indirectos a cada producto, Costos de producción del año 2015. 2016 y 2017, Cálculo del precio unitario y cálculo del punto de Equilibrio, Gastos Operativos, Necesidades de Efectivo, Cálculo de la Inversión, Estado de Resultados, Flujo de Caja y Balance General.

Aura Alicia Castro - Arteacos: Asesoría en forma de pago a empleados, parafiscales y las prestaciones sociales, costeo y gasto; elementos fundamentales del costo, gastos operativos (gastos administrativos y gastos de ventas). Producción de prendas de vestir en lana. Asesoría en costeo de producto y departamentalización.



Se entregan presupuestos de producción y financieros con cada cuadro y la metodología para su elaboración que incluyen Presupuestos de Producción, de Materiales Directos, Compra de Materiales, Inventario de Materiales, Mano de Obra Directa, Costos Indirectos de Fabricación, Prorrateo de Costos Indirectos, Asignación de costos Indirectos a cada producto, Costos de producción del año 2015. 2016 y 2017, Cálculo del precio unitario y cálculo del punto de Equilibrio, Gastos Operativos, Necesidades de Efectivo, Cálculo de la Inversión, Estado de Resultados, Flujo de Caja y Balance General.

Lugo Muñoz: Asesoría en costeo del producto, con base en materiales, mano de obra y costos indirectos. Se calculó el precio del producto y se le recomendó recalculer costos de producción, tratando de conseguir algunas partes hechas lo cual le reduciría el costo.



Diana María González: Evaluación de productos, asesoría en elecciones de fibras y materia prima.



Mirian Londoño (Delicias Myrluz): Asesoría en fundamentos del costo, gastos operativos (gastos administrativos y gastos de ventas). Costeo del producto líder “las Brevas Caladas” determinando los procesos, los materiales y el cálculo de los tiempos de mano de obra. Se elaboraron presupuestos de producción y financieros.



Se les entrega presupuestos de producción y financieros con cada cuadro y la metodología para su elaboración que incluyen Presupuestos de Producción, de Materiales Directos, Compra de Materiales, Inventario de Materiales, Mano de Obra Directa, Costos Indirectos de Fabricación, Prorratio de Costos Indirectos, Asignación de costos Indirectos a cada producto, Costos de producción del año 2015, 2016 y 2017, Cálculo del precio unitario y cálculo del punto de Equilibrio, Gastos Operativos, Necesidades de Efectivo, Cálculo de la Inversión, Estado de Resultados, Flujo de Caja y Balance General.

Nidia Margot Cendales: Asesoría en fundamentos del costo, gastos operativos (gastos administrativos y gastos de ventas). Calculó el precio del producto sumándole un porcentaje de ganancia para calcular la utilidad de la empresa y se dan indicaciones para calcular la rentabilidad del negocio y la diferencia que existe con la utilidad.



Diana Jaramillo: Asesoría en costo, gastos y cálculo de costos de sus insumos.

Adriana María Jiménez - Luis Felipe Vargas: Asesoría en cotización y precio de los productos.



Adriana Escobar Estrada, María Fernanda Quintero, Juan Manuel Arias: Explicación de gasto y fundamentales del costo, gastos operativos y cálculo del valor de hora, parafiscales y

prestaciones sociales. Adicionalmente como calcular el costo de los daños que tiene la mercancía en consignación. Cómo calcular el punto de equilibrio en pesos y cantidades,



Jessica Zambrano Jessz Diseño y Creación: Asesoría en los elementos del costo, materiales directos, cálculo de mano de obra y costos Indirectos. Se calcularon gastos operativos y se sacó precio del producto.



Nubia María Cardona - Costurero Gato de Bruja: Asesoría en costeo del producto, con base en materiales, mano de obra y costos indirectos



Albeiro La Linda: Asesoría en asociaciones para la producción de artesanías en calceta de plátano y aprovechamiento de materia prima.



Jessica Zambrano: Asesoría en registro de ventas diarias, presupuestos mensuales o semanales.

Ana María Bañol - Creaciones Samaria Juan Pablo II: Asesoría en costeo de un producto para calcular el precio. Trabaja en fabricación de bolsos POP en lienzo, acetato, vinilo, yute y fique. Se trabajó en gasto y que es costo, el cálculo del valor de hora incluidos parafiscales y

prestaciones sociales, cómo calcular el precio del producto teniendo los costos de producción y los gastos operativos.



María Victoria Murillo - Hilando Sueños: Asesoría en fundamentos del costo, gastos operativos (gastos administrativos y gastos de ventas). Calculó el precio del producto



Elizabeth Cruz: Costeo de productos.



Diana Patricia Jaramillo: Asesoría sobre el cálculo del precio del producto, la determinación del punto de equilibrio en pesos y cantidades, margen de contribución de los productos.



Andrés Felipe Díaz: Se evaluó el costeo y corrigió el cálculo de mano de obra, recomendaciones en definición de procesos. Se planteó plan de negocios incluyendo maquina empacadora, proceso tercerizado que incrementa costos por transporte.



Leonardo Almanza: Asesoría en cómo realizar responsabilidad social y empresarial.

María Jeannette Grimaldo: Asesoría en costeo de producto con base en los tres elementos principales del costo (material directo, mano de obra incluyendo parafiscales y las prestaciones sociales y costos indirectos). Se explicaron gastos operativos; se calculó el precio del producto.



Diana Jaramillo: Asesoría en costeo de producto unitario y al por mayor, con división del proceso productivo quedando así: Diseño, Corte y Selección de las Telas, Ensamble, Pegado y Empacado



Claudia Pérez: Asesoría en gasto, costo y cálculo del precio del producto teniendo en cuenta costos de producción y gastos operativos.



Mirian Londoño - Delicias Mirluz: Costeo de productos y recomendación para trámites de registro INVIMA, evaluar y cuantificar deudas, consolidar pasivos, presupuesto de gastos presupuesto de producción para realizar una proyección de las ventas.



Alba Nelly Giraldo Jiménez: Proceso de costeo del producto, con costos de producción (materiales, mano de obra y costos Indirectos). Fabrica Mochilas estilo Wayu.



Belisa de la Cruz Pertuz: Asesoría en Costos, partiendo del costo de materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación para determinar los gastos operativos (gastos de administración y gastos de ventas). Cálculo del precio y estado de pérdidas y ganancias.



María Belén Montes: Asesoría en gasto y costo. Se calculó precio del producto para mil unidades.



Asesorías puntuales. Manizales 2015.
Fotos Luis Alberto Bedoya

Desde el Laboratorio de Innovación y Diseño de Caldas, se brindaron asesorías puntuales en aspectos generales relacionados con la participación en actividades de los proyectos, diseño y orientación para promocionar los productos a través de los puntos de venta, contando con estudiantes de diseño de la Universidad Autónoma de Manizales, quienes realizaron su pasantía en el Laboratorio.

1.2.6. Taller de Contabilidad Básica y Educación Financiera

Se realizó el análisis al cuestionario empresarial aplicado a 64 artesanos durante las convocatorias por oficios, para conocer el nivel del manejo de las finanzas de sus negocios.

El cuestionario tuvo 16 preguntas, con respuesta cerrada de SI, NO, N/S (No sabe) y N/A (No aplica), enfocado a conocer:

- Si llevan documentación para saber si tiene algún manejo de contabilidad.
- Conocer sus conceptos sobre los costos de producción.
- Conocer si tienen claro el concepto de rentabilidad.
- Conocer si tiene o manejan un flujo de caja.
- Si tiene determinado el punto de equilibrio y como calcular el precio de sus productos.

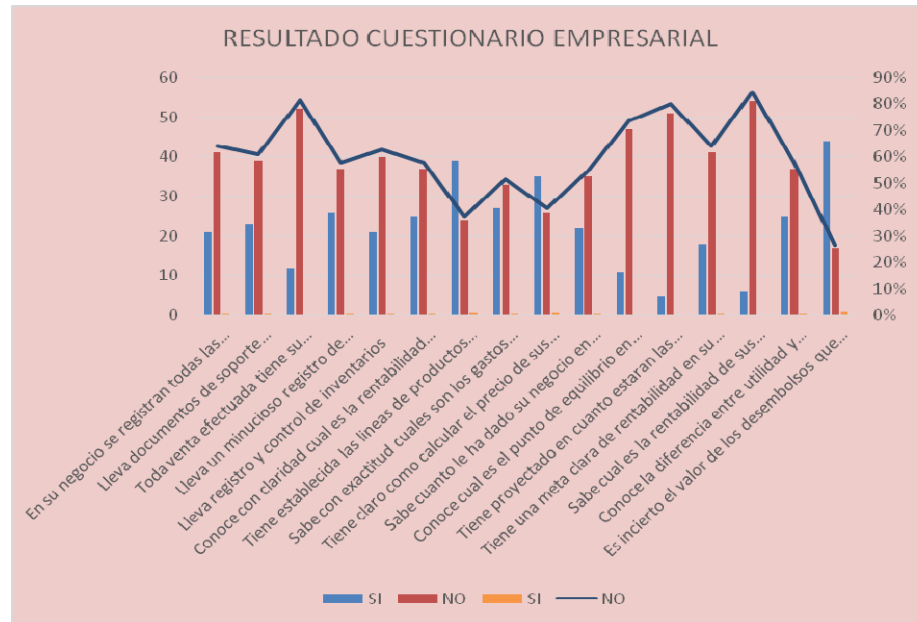
Los resultados fueron:

| RESUMEN CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL | | | | | | | | | | |
|---|---|------------|----|-----|-----|-------|-----------------|-----|-----|-----|
| CANTIDAD | PREGUNTA | RESPUESTAS | | | | TOTAL | PARTICIPACION % | | | |
| | | SI | NO | N/S | N/A | | SI | NO | N/S | N/A |
| 1 | En su negocio se registran todas las operaciones que se realizan | 21 | 41 | 2 | 0 | 64 | 33% | 64% | 3% | 0% |
| 2 | Lleva documentos de soporte (facturas, recibos de caja, comprobantes de egreso) | 23 | 39 | 1 | 1 | 64 | 36% | 61% | 2% | 2% |
| 3 | Toda venta efectuada tiene su correspondiente factura | 12 | 52 | 0 | 0 | 64 | 19% | 81% | 0% | 0% |
| 4 | Lleva un minucioso registro de ventas, compras y pagos efectuados | 26 | 37 | 1 | 0 | 64 | 41% | 58% | 2% | 0% |
| 5 | Lleva registro y control de inventarios | 21 | 40 | 2 | 1 | 64 | 33% | 63% | 3% | 2% |
| 6 | Conoce con claridad cual es la rentabilidad de su negocio | 25 | 37 | 2 | 0 | 64 | 39% | 58% | 3% | 0% |
| 7 | Tiene establecida las lineas de productos que mas ingresos generan en su negocio | 39 | 24 | 1 | 0 | 64 | 61% | 38% | 2% | 0% |
| 8 | Sabe con exactitud cuales son los gastos operativos de su negocio | 27 | 33 | 4 | 0 | 64 | 42% | 52% | 6% | 0% |
| 9 | Tiene claro como calcular el precio de sus productos | 35 | 26 | 2 | 1 | 64 | 55% | 41% | 3% | 2% |
| 10 | Sabe cuanto le ha dado su negocio en utilidades en los ultimos dos años | 22 | 35 | 3 | 4 | 64 | 34% | 55% | 5% | 6% |
| 11 | Conoce cual es el punto de equilibrio en pesos en su empresa | 11 | 47 | 6 | 0 | 64 | 17% | 73% | 9% | 0% |
| 12 | Tiene proyectado en cuanto estaran las utilidades en su empresa al cierre del año | 5 | 51 | 7 | 1 | 64 | 8% | 80% | 11% | 2% |
| 13 | Tiene una meta clara de rentabilidad en su negocio | 18 | 41 | 5 | 0 | 64 | 28% | 64% | 8% | 0% |
| 14 | Sabe cual es la rentabilidad de sus competidores | 6 | 54 | 4 | 0 | 64 | 9% | 84% | 6% | 0% |
| 15 | Conoce la diferencia entre utilidad y rentabilidad | 25 | 37 | 2 | 0 | 64 | 39% | 58% | 3% | 0% |
| 16 | Es incierto el valor de los desembolsos que se deben realizar cada mes | 44 | 17 | 3 | 0 | 64 | 69% | 27% | 5% | 0% |

Promediando las respuestas de las preguntas 1 a la 5, arroja que se debe dar formación en un taller donde se hable de la Contabilidad y el proceso de Formalización:

- Aspectos básicos de contabilidad.

- Beneficios del registro contable en la empresa.
- Los informes contables básicos.
- El contador y su rol
- Estructura y contenido de los informes contables y financieros.
- Formalización Empresarial.
- Proceso de constitución de una empresa.
- Beneficios de ser formal



Las preguntas 8, 9, 11 dan información sobre el conocimiento de los costos de producción de sus empresas. Requieren calcular los costos de producción.

- Conocer los tres elementos fundamentales del costo
- La forma de calcular estos tres elementos.
- Dar a conocer las obligaciones patronales que se tienen cuando se contrata personal.
- Como calcular el precio se los productos.
- Como calcular el punto de equilibrio en ventas.

Las preguntas 6, 10, 12, 13 y 15 indican si conocen que es utilidad, rentabilidad y la diferencia

- Para que tener una empresa.
- Definición de rentabilidad en un negocio.
- Indicadores de Rentabilidad.
- Definición de utilidad
- Diferencia entre utilidad y rentabilidad

La pregunta 16 indica que no conocen que es un flujo de caja.

- Finanzas personales
- Que es un flujo de Caja
- Como se elabora un flujo de caja.



Taller de Contabilidad. Manizales 2015. Fotos Luis Alberto Bedoya.

El taller se dictó en las instalaciones de Actuar Microempresas, con asistencia de 18 personas, desarrollando los temas de finanzas del negocio, con formatos para registrar ventas, costos, gastos y cálculo de utilidad o pérdida del negocio. Se realizó charla sobre las finanzas personales o del hogar para que con esta información tengan una base de cuánto debe ser el salario y cuanto deben aplicar al calcular los costos. Se entregaron formatos donde pueden registrar cuales son los ingresos mensuales, los gastos del mes y formato resumen donde se calcula si hay déficit o posibilidad de ahorrar. Se hizo trabajo en grupo para identificar los gastos que se tienen en el hogar. Se explicó que es un registro contable, las ventajas de llevar contabilidad, estados financieros básicos y para qué sirven.

En desarrollo empresarial, se brindó capacitación en costos y aspectos financieros, evidenciando en algunos casos el desconocimiento de aspectos fundamentales como los costos de la producción, al estar vendiendo sus productos a un precio inferior a la inversión hecha. Se desarrollaron presupuestos y costos para tres unidades productivas, quedando estructurado un modelo para ser aplicado por otros participantes del programa.

1.2.7. Taller Cálculo de costos del producto y cálculo del precio

Asistieron 13 artesanos, con quienes se trabajó en hojas de trabajo, el costeo del producto.

Se habló de:

- Objetivos financieros de la empresa.
- Utilidad.
- Tipos de empresas.
- Diferencia entre costos y gastos.
- Los elementos del costo.

 Materiales directos

Mano de obra directa

Costos indirectos de fabricación

- Gastos operacionales

Gastos de administración.

Gastos de ventas.

- Cálculo del precio

En una segunda jornada con asistencia de 16 beneficiarios, se expuso la clasificación de los Costos y cálculo del punto de equilibrio. Los beneficiarios realizaron preguntas relacionadas con sus negocios que llevaron a sugerirles asesorías puntuales para resolver dudas específicas directamente sobre sus productos.

Se trataron los siguientes temas:

- Cálculo del Precio del Producto (quedo faltando de la semana pasada)
 - Con Impuestos
 - Sin Impuestos
- Clasificación de los Costos.
- Cálculo del punto de Equilibrio
 - Por Unidades
 - Por Pesos
- La Depreciación
- Los Inventarios

1.2.8. Taller de formalización empresarial y el dinero en la empresa

Se realizó en las instalaciones de Actuar Microempresas con asistencia de 10 personas. Al finalizar, se presentó un asesor de crédito de Actuar Microempresas con la información concerniente al proceso de solicitud de un crédito y aclarar dudas. Los temas tratados fueron:

- ¿Qué es ser Informal?
- Beneficios de la Formalización.
- Riesgos de ser Informal.
- 10 Pasos Básicos para formalizar un negocio.
- Formalización de una empresa en forma individual.
- Formalización de una empresa integrada por 2 o más personas.
- El dinero el oxígeno de su negocio.
- Tipos de recursos disponibles en el mercado.
- Crédito de corto plazo
- Crédito de mediano y largo plazo.
- Otras modalidades de crédito, leasing, Factoring.
- El crédito en las entidades financieras.
- ¿Qué es el crédito?
- Tipos de Créditos
- Componentes de un crédito.



Taller de formalización empresarial Manizales 2015. Fotos Luis Alberto Bedoya

1.3. Módulo Producción

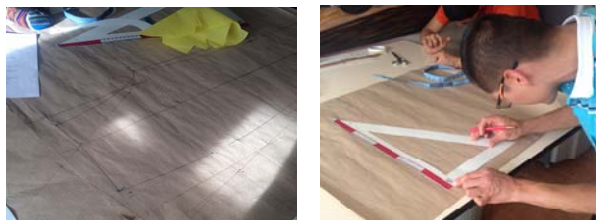
1.3.1. Asesorías Puntuales

Se brindaron asesorías en temas de Producción así:

Creaciones Samaria: Asesoría en manejo y mantenimiento de máquina collarín y compra de maquina cortadora pequeña. Se incluyó una (1) maquina cortadora pequeña en el kit de herramientas ya que cortan actualmente a tijeras siendo lo anterior anti técnico, ello repercute en sus costos y en su productividad, con ella lograran mejorar la calidad del corte y aprovechamiento de las telas.

Arteacos: Se incluyó como beneficiario con “kit de herramientas” con equipo de tejido rectilíneo en galgas gruesas, capacitación en manejo para diversificar y aumentar la producción y calidad de sus productos. Se entregó presupuesto de producción y financiero con explicación del balance general. Se conocieron tiempos de mano de obra en la producción y empaçado.

Argenis Navia Fernández: Asesoría en patronaje y moldería por tallajes estandarizados, con desarrollo paso a paso molde para pantalón femenino en talla 16. Entrega del instructivo para elaboración del molde. Elaboración de ficha técnica, diferenciación en moldería femenina y masculina y aprovechamiento de los retales.



Asesorías Puntuales. Manizales 2015 Fotos Eduard Felipe López

Creaciones Arter: Asesoría en consecución de telas e insumos en Bogotá y Medellín, se está apoyando en la adquisición de una maquina rectilínea galga 12 o 15 para elaboración de cuellos tejidos para las camisetras. Asesoría en patronaje, explicación de toma de tiempo y materiales. Importancia de manejar información para presupuestar y plantear metas de ventas.



Asesorías Puntuales. Manizales 2015 Fotos Eduard Felipe López

1.3.2. Talleres de técnicas artesanales

Se realizaron Talleres para el fortalecimiento de técnicas artesanales y procesos de los oficios, así:

1.3.2.1. Taller extracción de calceta de plátano

El grupo La Linda como nueva unidad productiva del programa Barrio Amigo, participó, durante 8 jornadas, con un máximo de 26 personas en una jornada, iniciando 17 y culminando 22, en el taller orientado a resolver un problema de abastecimiento de materia prima para otros artesanos del municipio, que la vienen adquiriendo en el Quindío, a fin de que realicen el aprovechamiento integral del plátano como alternativa de ocupación y sostenibilidad.

Se trabajaron 3 variedades de plátano (dominico, hartón y banano), para evaluar su calidad y comportamiento en la obtención de la calceta en sus diferentes presentaciones, desde la recolección y almacenamiento de la calceta en sus diferentes presentaciones, tratamiento, tintura y elaboración de productos. Entre los productos finales más destacados se elaboraron bolsos y empaques.



Taller Calceta de plátano. Manizales, 2015. Fotos Jairo Saavedra

El taller estuvo a cargo de la Instructora Nidia Ramírez y del experto textil, con una duración total de 40 horas. Se complementó el taller con tintura de fibras naturales con asistencia de 6 personas y un taller de tintes en nuevos colorantes naturales ya producidos a nivel industrial, importados por la empresa Colorganics (Medellín), con participación de 14 personas.

1.3.2.2. Taller creativo del bolso y complementos en fibras naturales.

Se realizó desarrollando diferentes aspectos del tejido durante 13 jornadas con participación de 19 mujeres en una jornada, de las comunidades de Cisco – La Enea. La temática del taller tomó como referentes los colores y aromas del café. Se reunieron las mejores maestras tejedoras de Manizales en las técnicas de tejido artesanal de punto y plano, entregando materiales a los participantes (lanas, hilos, cordones etc.).



Taller creativo. Manizales, 2015. Fotos Jairo Saavedra

Se logró el empoderamiento del grupo en las metas propuestas sacando una colección variada y con calidad, con las diversas técnicas y habilidades de las tejedoras en el uso de las fibras naturales existentes en la región. Los productos artesanales resultantes tienen calidad y costos competitivos para el mercado regional. Al final del taller las artesanas obtuvieron conocimiento en nuevas técnicas de tejido, en el cuidado y trato de las materias primas y adicionalmente se asesoró en temas de diseño para que sus productos sean estéticos.

El taller de tejido de punto y plano estuvo a cargo de la instructora Andrea Cuartas, con una duración de 20 horas; los tejidos en telar vertical a cargo de la instructora Clara Inés Orozco Giraldo con duración de 20 horas; tejidos en fibras naturales con maquina rectilíneas de punto (curso Básico y técnico), instructora Liliana Patricia Arias Aristizabal con duración 20 horas.

1.3.2.3. Taller de Bisutería con fibras y procesos de ensamble y alambrismo

El taller de fortalecimiento para manualidades se realizó en 8 jornadas, con participación máxima de 16 beneficiarios en una jornada. Se enseñaron diferentes técnicas de alambrismo y ensamble, con combinación de técnicas y materiales para la creación de productos con valor agregado. Las artesanas compartieron sus conocimientos, obteniendo como resultado diferentes accesorios modernos y estéticos. Estuvo a cargo de la instructora Luz Nelly Ramírez con una duración de 20 horas.

1.3.2.4. Taller de elaboración de papel artesanal

Se realizó en el Centro Vida La Aurora, con la instructora Liliana Sierra, con una duración 20 de horas, con acompañamiento de miembros del grupo de apoyo de la institución y personas de la tercera edad que participan en los procesos productivos artesanales de la entidad. En total fueron 13 personas de tercera edad y 12 instructores

Inició con la recolección y donación de papel reciclado por parte de la Secretaria de Desarrollo Social del municipio de Manizales. Se realizó el proceso de remojo del papel para su posterior procesamiento. La actividad tuvo gran acogida y participación de los participantes que realizaron todo el proceso desde el montaje de los bastidores con sus mallas hasta la elaboración de la pulpa y de las primeras hojas, algunas usando colorante, las cuales quedaron en proceso de secado.



Taller de papel Manizales, 2015. Fotos Jairo Saavedra

Se planteó la necesidad de realizar una cartilla del proceso que permita tener una fuente de consulta que ayude a los beneficiarios a establecer un proceso productivo operativo y sostenible que beneficie a esta unidad productiva del centro que ayuda al sostenimiento del mismo.

Se espera que con dicho papel puedan desarrollar productos artesanales como tarjetas, calendarios, agendas etc. Al grupo se le debe apoyar en diseño y el mejoramiento del proceso que realiza con papel reciclado trabajándolo como filigrana, para aplicarlo a productos artesanales que ya vienen comercializando.

1.3.2.5. Talleres de tintura en fibras naturales (colorantes naturales y artificiales)

En instructor fue el Experto Textil Jairo Francisco Saavedra Pinzón, quien dictó 2 talleres de 8 horas cada uno; el primero de tintes naturales con el grupo de tejedores de fibras naturales en el Cisco de la Enea, con 14 participantes; el segundo de tintura de fibras naturales con colorantes artificiales lo dictó en las instalaciones del hogar San Pedro Claver con asistencia de 21 artesanos de diferentes oficios de la ciudad de Manizales.



Taller tintura de fibras (plátano) Manizales, 2015. Fotos Jairo Saavedra

Se diseñaron e imprimieron les entregó a los beneficiarios cartillas de los procesos seguidos, como material de apoyo-



Portadas de las carátulas de las cartillas que se editaron y distribuyeron entre los beneficiarios

1.3.3. Entrega de kits

Se entregaron kits de herramientas a las unidades productivas con mayor cobertura y aprovechamiento: La primera entrega del kit de herramientas se realizó al Centro Vida La Aurora, recibiendo la señora María Nora Arias Arciniegas, representante legal, los siguientes equipos por valor de \$1.980.000:

- 1 licuadora industrial de 5 litros
- 1 calandra de 2 rodillos
- 1 guillotina tipo oficina
- 1 prensa metálica tamaño 1/8
- 1 kilo colorante
- 1 cuñete de 20 kilos PVA

La segunda entrega de un telar vertical de 1 metro de ancho tipo navajo, se realizó al grupo de calceta de plátano de La Linda, junto con una calandra laminadora de 2 cilindros y al grupo de confección Creaciones Samaria se le hizo entrega de una maquina cortadora circular de 2" para tela. Los anteriores equipos por valor de \$3'450.000, que beneficiarán directamente a 42 artesanos de los 3 grupos.

1.3.4. Asistencia técnica en joyería

En Manizales la joyería no ha sido una actividad de tradición y está limitada a la producción comercial sin ningún tipo de acercamiento a propuestas que encaren conceptos de identidad. Las técnicas que se trabajan son tradicionales y en general se puede apreciar un conocimiento básico sólido, manifestado en las ofertas comerciales que se ofrecen en los talleres donde se hace joyería.

En el caso del grupo objetivo de trabajo se evidenció diferente nivel técnico, con experiencias muy disímiles entre sus miembros.

Si bien este taller no estaba previsto, fueron incluidos artesanos joyeros y artesanos bisutereros de Manizales a fin de contribuir su fortalecimiento y cualificación. Fue un taller teórico-práctico con manejo de materiales, ligas y soldaduras, texturas y acabados especiales.

En el taller se manejaron principios de diseño en la joyería. El asesor gestionó y adquirió los materiales necesarios para la capacitación, y para la aplicación de los procesos técnicos el asesor entregó a los participantes a través de la organización, los siguientes materiales e insumos: 1 kilo de material de plata ley 1000, 1 kilo de piedra alumbre, 1 kilo de bicarbonato de sodio, 20 pliegos de lija de 360,400. 500 y 600 granos, y dos barras de pasta de pulir. Se realizó en la Escuela de Alta Joyería “Yañez”, propiedad de uno de los integrantes del grupo. Se contó con equipos y herramientas adecuadas.

Este grupo presenta diferentes niveles de formación y de experiencia individual del oficio, solamente tres de los joyeros tienen formación completa y manejan las técnicas básicas. Las otras seis personas tienen niveles diferentes y aunque tres de ellas llevan varios años su experiencia práctica es elemental.



Manejo de cinceles para texturar JOYARCOOP Manizales. 2015. Fotos Jairo Barbosa

Se hizo una revisión teórico-práctica de ligas y elaboración de soldaduras. Se preparó material para las aplicaciones técnicas. Se elaboraron 3 cinceles para texturas, de línea, cuadrado y de punta.



Texturas por con cincel redondo y/o embutidor. Manizales, 2015 Fotos Jairo Barbosa



Piezas en proceso de armado Armado de pieza texturada
Manizales, 2015 Fotos Jairo Barbosa

Se hicieron prácticas de texturas sobre diversos materiales como cobre, latón y plata. Las prácticas fueron magistrales y los joyeros quedaron motivados para aplicar las técnicas posteriormente en sus talleres. También se hicieron prácticas de reticulado o textura con fuego controlado. Todos los procesos técnicos prácticos que se desarrollaron incluyeron el tema de decapado o desoxidación con piedra alumbre y neutralización con bicarbonato de sodio. Es común la utilización del ácido sulfúrico y es un hábito muy arraigado, se recomendó hacer el cambio de práctica por ser altamente contaminante del medio ambiente y nocivo para la salud.



Técnica de plegado, piezas texturadas, acabado
Manizales. 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira.

1.4. Módulo de Diseño

A nivel de diseño se realizaron asesorías puntuales, capacitaciones, talleres para el mejoramiento de producto e intervención en materiales, diseño, estructuración de portafolio de productos, y desarrollo de imagen corporativa.

1.4.1. Talleres de Referentes culturales

Se realizaron 2 talleres. El primero en instalaciones del punto de venta Barrio Amigo, con participación de 6 beneficiarios. Incluyó actividades de abstracción y modulación, con metodologías para la abstracción formal, compositiva y de color de los principales referentes de la tradición, cultura, biodiversidad y arquitectura de la ciudad de Manizales. Los artesanos eligieron un referente específico de la ciudad de Manizales por medio del cual dibujaron las características principales para llegar al producto específico. Se desarrolló una actividad de teñido sobre algodón, aplicado a un producto terminado, bolsas con aroma obsequiadas durante la inauguración del punto de venta. Por medio de amarres como método de reserva teniendo en cuenta la temática planteada “fauna, flora y arquitectura de Manizales”, se logró una variedad de texturas visuales.



Taller de referentes culturales. Manizales 2015 Fotos: María Paz Jaramillo y Felipe López.

En el segundo taller de diseño, innovación y desarrollo de nuevos productos con participación de 3 personas, se realizó acompañamiento personalizado para concretar aspectos fundamentales para creación de una colección acorde con las exigencias del mercado, capacitándolos en la importancia del diseño y desarrollo de productos tipo gift para ser más productivos y competitivos. Se lograron generar propuestas de diseño para la técnica desarrollada por cada asistente, teniendo en cuenta que fueran productos económicos y de

fácil desarrollo productivos, con referentes para diversificar y potencializar mercados corporativos y mercados locales. (ver <https://prezi.com/e7dvhd-pkf9o/mercados-corporativos-y-mercados-locales/>)

Se presentó el ciclo indefinido con los siguientes aspectos:

- El desarrollo de muestras determinado por el diseño y la creación de nuevas ideas. Representación real de lo que se diseña
- Es importante el conocimiento de las propiedades del material y su finalidad, el color, composición, comportamiento al mezclarse con otros materiales y aplicaciones manuales.
- Aspectos fundamentales:
 - Tipo de hilo
 - Tipo de costura
 - Uniformidad en el tejido
 - Tamaño de aplique frente al de la pieza
- La producción a gran escala requiere un paso a paso para garantizar una colección
- La industria artesanal se caracteriza por:
 - Producción trabajada desde la casa
 - Producción de cantidades pequeñas por estilo
 - Control por parte del diseñador
 - Trabajo lento y detallado
- La fase de corte y confección es el momento en el que todas las piezas se unen, allí se comprueba si el proceso de elaboración fue realizado correctamente.



Diseño enfocado a mercados corporativos y mercados locales. Manizales 2015. Foto Luna Cortes



Taller para el diseño la innovación y desarrollo de nuevos productos Manizales2015. Fotos María Paz Jaramillo

1.4.2. Talleres de Componente artesanal y línea de producto

Se realizaron 2 Talleres de Componente Artesanal y Línea de Producto. En el primero denominado “Tendencias y Paleta de Color 2015” participaron 22 artesanos; se presentaron imágenes de las tendencias y su aplicación a las manualidades y a la artesanía. Cada artesano realizó su tablero inspiracional con recortes de revistas, lápices de colores y módulos de diseño un pequeño collage para la temporada.



Taller “Tendencias y Paleta de Color 2015”. Manizales 2015. Fotos Felipe López

El segundo taller de “Componente artesanal y línea de producto” tuvo participación de 14 beneficiarios a quienes se presentó la paleta de color y líneas de producto más comerciales y tendencias para la aplicación de color, materiales y usabilidad de los objetos, como punto de partida para continuar con un ejercicio práctico compositivo por medio de colores y recortes de revistas, utilizando patrones, texturas y formas. Se destaca el buen nivel creativo de los participantes y la aplicación de lo aprendido en el desarrollo de sus productos.



Taller “Componente artesanal y línea de producto” Manizales 2015. Fotos Felipe López y María Paz Jaramillo

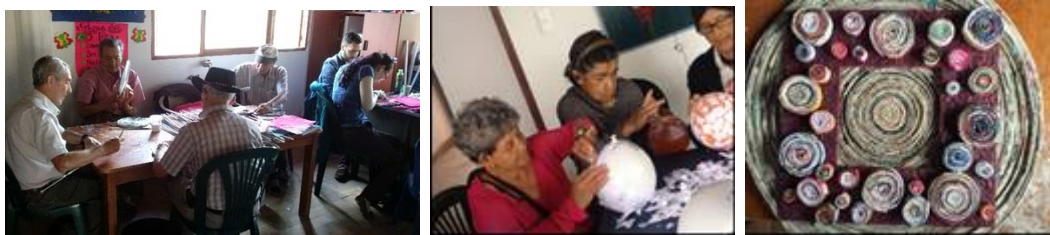
1.4.3. Taller de manejo de material reciclado

Se realizaron dos talleres con 13 adultos mayores del Centro Vida Galán. En el primero se desarrollaron adornos navideños con material reciclable con el que ya contaban, tales como esferas de icopor, retazos de tela y lana. Como resultado de esta actividad se realizaron “bolas navideñas” en tela y lana, las cuales serían finalizadas y replicadas por la profesora de manualidades del Centro vida Galán.



Taller de material reciclado. Manizales 2015. Fotos: Luna Cortés Hernández

El segundo taller de manejo de material reciclado complementó los demás talleres impartidos, con el proceso de diseño de productos realizados a partir del papel. Para los productos se tomó como base el trabajo realizado por el experto en fibras en los talleres previos de producción de papel reciclado en diferentes gramajes y técnicas en el teñido. Para finalizar el proceso se recolectó información para la elaboración de una diagramación estándar e imprimible para la elaboración de tarjetas navideñas a partir de las hojas elaboradas, posterior a la intervención del experto, además de portarretratos y contenedores.



Taller Material Reciclado Manizales, 2015. Fotos María Paz Jaramillo y Felipe López.

Además del proceso adelantado al intervenir en el taller, se encontraron adelantos en otros procesos como la elaboración de tapetes elaborados a partir de una maya plástica y retazos reciclados de tela, con muy buenos acabados, realizando la intervención con la paleta de color y forma; sobre 100 relojes que están realizando con rollos de papel reciclado, se propusieron plantillas para pintar por medio de aerografía y en las cuales se realizó acompañamiento.

1.4.4. Taller Paquete gráfico, empaques y embalajes

El taller se realizó en el punto de venta Barrio Amigo. Se orientó a los beneficiarios en la consecución de una buena fotografía de producto de manera sencilla, utilizando la cámara de un celular y con materiales que pueden tener en casa, con resultados profesionales que permitan ver en detalle y de manera precisa el producto, enfocando este proceso al buen uso de las redes sociales como plataforma de venta y promoción.

La segunda parte del taller fue orientada al desarrollo de empaque con casos particulares de artesanos, con costos, tamaño y materiales de los productos para lograr identificar materiales adecuados, dimensiones y cuidados en cada empaque, sin dejar de lado el valor estético y el lenguaje coherente con el producto. Los artesanos realizaron un empaque para su producto, paso a paso. Participaron 15 artesanos. Se incluye el link de la presentación del material de apoyo para su consulta: <https://prezi.com/rurlkngpvwe4/empaques-y-paquete-grafico/>



Taller Paquete gráfico, empaques y embalajes, Manizales 2015. Fotos Felipe López y María Paz Jaramillo

1.4.5. Taller de Diseño básico

La actividad de asistencia técnica al grupo de joyeros asociados a la cooperativa, JOYARCOOP, con aproximadamente 15 joyeros asociados, de los cuales asistieron 6 más 3 aprendices, fue complementada con una charla sobre Tendencias 2015-2016 con una breve exposición sobre la Historia de la Joyería y el desarrollo de la joyería contemporánea en Colombia a la cual asistieron 12 personas con interés en ampliar sus perspectivas comerciales y acceder a los espacios de comercialización que se han venido abriendo para la oferta de este tipo de productos, como es el caso de Expoartesanías en Corferias y Expoartesano en Medellín. También se orientó en la identificación de materiales, colores y estilos que se están imponiendo en el mercado de la joyería y bisutería actualmente, que bien puede servir de orientación y referencia para sus futuros trabajos.

Se hizo la presentación del documento “Desarrollo de una colección con lenguaje propio” elaborado por Nuria Carulla para el Programa Nacional de Joyería, complementado con material visual reciente de la Joyería Colombiana Contemporánea, donde se ejemplifica el sentido de Colección.

Se desarrolló un taller teórico práctico de diseño básico con base en la descomposición morfológica desde los elementos geométricos básicos. No se abordó el tema de la búsqueda de un concepto, decidiendo hacer solamente un taller práctico.



Charla sobre Tendencias Joyería y Accesorios 2015-2016. Manizales 2015
Fotos Jairo Barbosa Neira



Taller de Diseño Básico en la Escuela de Alta Joyería “Yañez”
Manizales. 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira

1.4.6. Asesorías puntuales

Se iniciaron desde febrero de 2015 las asesorías puntuales con estudiantes en su semestre de práctica, así:

Universidad Autónoma de Manizales. Primer semestre 3 estudiantes de diseño de modas, diseño industrial y comercio exterior. Segundo semestre dos de industrial y uno de modas:

Universidad Católica de Manizales. Primer semestre 1 estudiante de publicidad y segundo semestre 1 estudiante de publicidad

- Nilo Arturo Álvarez Tarjeta de presentación
- Nidia Ramírez Cardona Propuesta de mejoramiento de Sujetapapeles y tarjeta de presentación
- Luis Carlos López Diseño de mesa artesanal
- Jesús Ariel García Técnica talla en madera. Propuesta de producto e imagen
- José Osman London Entrega de propuesta de exhibición para punto de venta
- Jorge Montoya Mejora tarjeta de presentación y mejora de producto.
Muestra inicial de diseño
- María Victoria Murillo Mejora de producto y observar productos realizados
- José William Isaza rediseño de logo tarjeta de presentación
- María Belén Montes Rediseño de logo tarjeta de presentación
- Gloria Cardona Mejorar material del producto
- María Te Joyas Visitar taller Mirar productos
- Alba Rubiela Remitir a diseño industrial
- Ana María Bañol Ideas para cosmetiqueras
- María Consuelo Diseño de Imagen
- Paula Jaramillo Ideas para mejorar producto
- Claudia Montaña Diseño de empaque Bio- Mejorar herrajes de producto
- Luisa María Arias Cambiar material del producto
- Amanda Libreros Prendas contemporáneas
- José William Arias Desarrollo gráfico y Opciones de diseño del producto
- German Arango Diseño de producto, imagen gráfica y exhibición
- Jorge Enrique Escobar Diseño de producto, imagen gráfica y exhibición
- Juan Sebastián Gallego Diseño de producto, imagen gráfica y exhibición
- Andrés Mauricio Martínez Diseño de producto, imagen gráfica y exhibición
- Nydia Ramírez Diseño de producto, imagen gráfica y exhibición
- Luz Adriana Rodríguez Diseño de producto, imagen gráfica y exhibición

Se realizó una jornada de transferencia del módulo de Diseño en el aspecto de Asesorías puntuales a los asesores de los proyectos en Caldas, realizado en el Laboratorio de innovación y diseño Risaralda

Las asesorías brindadas desde el programa Barrio Amigo, tuvieron como característica las tendencias de la temporada, el uso de referentes específicos, la aplicación de una metodología determinada y orientada al usuario concreto. Algunos artesanos que gracias al acompañamiento hecho con talleres, asesorías puntuales y demás actividades del programa, lograron superar brechas de crecimiento que se presentaban en el ejercicio de su actividad artesanal.

Nubia Cardona: Diseño de empaque y logo de la marca “costurero de gato”



Myriam Londoño: Diseño de logo y propuesta de productos con posibilidades ilimitadas. Se diseñaron diferentes líneas para diferentes aplicaciones. Por ejemplo móviles para bebés.



Nidia Ramírez (Arte guaca): Se mejoró la factura y acabado de los productos. Se implementaron diferentes tipos de acabados para darle mayor valor comercial. Toma de fotografías de productos realizados por la artesana y diseño de nuevas propuestas.



Diego Giraldo Solano: Evaluación de producto artesanal elaborado.

Lina Alejandra Gómez: Toma de fotografías de productos. Diseño de productos para niños.

Jhon Jairo Hoyos Henao: Corte de botellas para elaboración de vitral parafinado (videos tutoriales)

Jorge Enrique Escobar: Toma de fotografías de los productos realizados por el artesano. Diseño de línea de productos infantiles.



Germán Arango: Toma de fotografías de productos. Diseño de nuevos productos funcionales.



Lorena Agudelo: La empresa Tierra viva, no tenía imagen corporativa. Se les diseñó logo, con slogan que representa su actividad.



Carlos Salazar: Desarrollo de propuestas de mejoramiento y diversificación de productos. Diseño de línea de relojes, reloj para bolsillo en cacho, con referencia al viaje en el tiempo, incluyendo elementos contemporáneos. Desarrollo de línea de joyería en cacho y plata, con referentes de las formas geométricas de la Catedral Basílica de Manizales y modulación. 14 accesorios elaborados en cacho ingresaron a la tienda



Gabriel Ospina: Asesoría en enmarcado para cuadros en guasca de plátano.

Luis Carlos López: Diseño de línea de productos para el hogar en madera.



Juan David Grand: Asesoría en grafismos para implementación de modulación y motivos artesanales simbólicos de la ciudad. Se diseñaron 3 productos nuevos y se realizó la impresión del primero vendido durante la feria del padre. Diseño de bolsa con las grafías de la Torre del Cable de manera abstracta.



Gonzalo Vinazo: Asesoría en diseño de empaque para joyería, manejando estética clara y definida, acorde a la imagen corporativa que también se le diseñó. Toma de fotografías de productos.

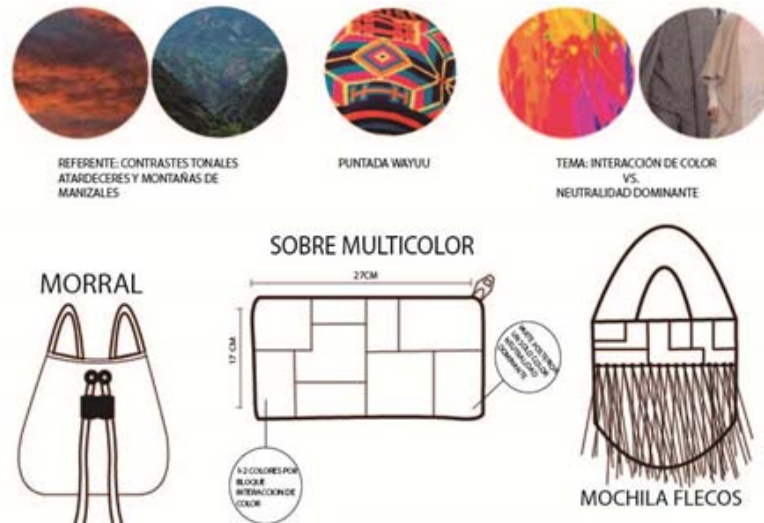


Nora Alcalde: Diseño de stand para exhibición de productos en cerámica para Expoartesánías. Visita al taller para definir formatos de pocillos y platos para líneas de vajilla tipo café, con texturas de tejidos y fibras naturales.



Ruby Rivera: Presentación de tendencias 2015 y de propuestas para desarrollo de línea de delantales con terminados manuales.

Alba Nelly Giraldo: Maneja el tejido Wayuu Carta de color Pantone 2015, evaluación de la imagen corporativa. Se plantearon ideas de nuevos diseños como estuches para ipad, cosmetiqueras y cartucheras, para nueva línea de producto. Se le entregó imagen corporativa



Belisa de la Cruz Pertuz: Diseño de imagen y tarjeta de presentación con colores representativos de la región. Se asesoró en desarrollo línea de accesorios con fusión de dos técnicas (tejidos y pintados).

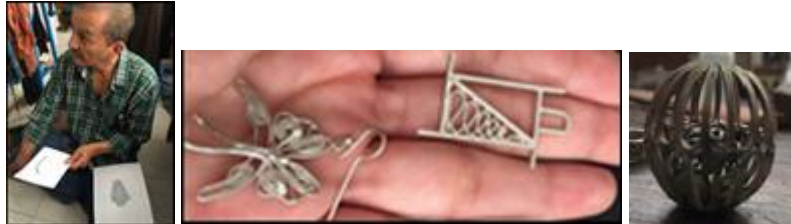


Aura Alicia Acosta: Asesoría en diseño de producto, carta de color y tendencias. Selección de productos para feria del padre. Toma de fotografías y diseño de instructivo de uso de prendas y complementos indumentarios. Se desarrolló la línea de complementos indumentarios, con 7 nuevos diseños con aplicación de la paleta de color de la temporada. Socialización de fotos y diseño de rompe tráfico para exterior de punto de venta, localizado en el barrio Milán, calle 77 #21-62.





Agustín Coqueco: El artesano desarrolló una línea con referencia al barranquillo, como símbolo de la cultura de la ciudad, en filigrana.



Ofelia Hoyos: Presentación de tendencias 2015. Desarrollo de línea de delantales fusionando las técnicas en bordado, croché y patchwork con la paleta de color de la temporada.



Vanessa Gaviria: Diseño de 4 nuevos productos con entrega de retal de tela para su desarrollo.



Jimena Giraldo: Asesoría en tejido con pedrería con énfasis en paleta de color con propuestas de nuevos diseños de accesorios.



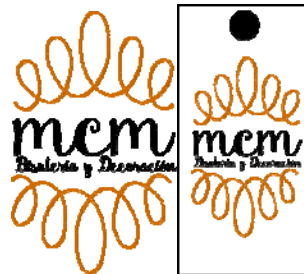
Julieta Cuervo: Reconocimiento de técnica y productos. Asesoría en diseño y acabados de productos de bisutería y manualidades (collares, pulseras y tobilleras), paleta de color, combinación de ensartado y macramé para el desarrollo de producto.



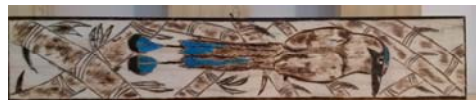
Laura Peláez Reyes: Propuesta para aplicar gama de colores del barranquillo mezclados entre sí con colores vibrantes.



María Cristina Mejía: Diseño de imagen de su marca con etiqueta, logo y tarjeta de presentación.



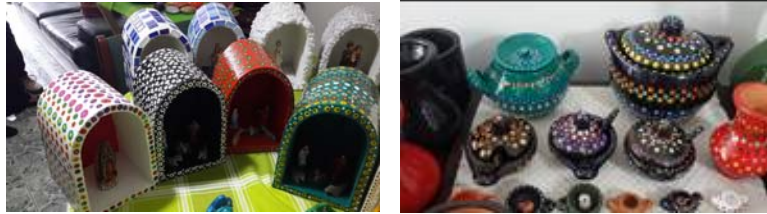
Fabián Orozco: Asesoría en materiales utilizados. Evaluación de producto diseñado



Manuela Ramos: Diseño de propuestas en bocetos a partir de fauna y flora de la región.



Constanza Vélez: Visita al taller para reconocimiento de producto, técnicas y materiales utilizados (cerámica en puntillismo con acabados en resina y enchape de grutas)



Margarita María Calle: Diseño de stand de 2 x 2 en 3d con render en vray con entrega en formato jpg para Expoartesanías.



Claudia Posada: Evaluación de prototipo (alcancía Jeep) y juego de mesa (camino de mesa y 4 individuales en hilo de algodón) para punto de venta. Propuestas de composición de colores. Desarrollo de diferentes líneas basadas en paisaje cafetero.



Patricia Gutiérrez: Asesoría en diseño de tres productos, aplicado color y tendencias de moda.



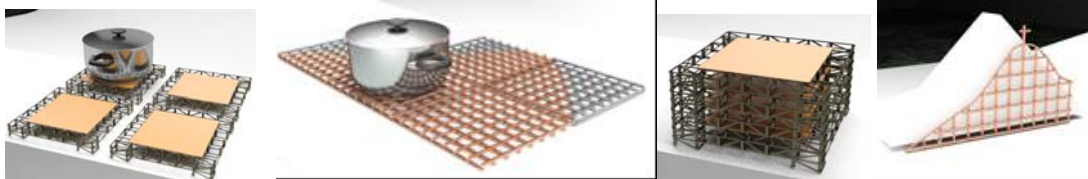
Adriana Jiménez: Asesoría en paleta de color para aplicar a tres productos en yute y bordado: tulas, lápices y pinceles.

María Consuelo Gil: Asesoría en logo y tarjeta de presentación.

Martha Jeannette Grimaldo: Evaluación de productos. Diseño de líneas minimalistas y contemporáneas en formato gráfico, para ampliar portafolio de productos.



Humberto Montoya: Diagnóstico de técnicas y oficios trabajados (madera y alambre). Líneas de productos de mesa diseñadas (flora – fauna y arquitectura - festividades) paisaje cultural cafetero (Morro Sancancio - Torre del Cable). Diseño logo y tarjeta de presentación.



Diana Nurt Castillo: Se desarrolló línea de mochilas en la cual se aplica en el tejido formas con identidad cultural, la tendencia de los flecos y la paleta de color de la temporada.



William Dávila: Desarrollo propuesta de empaque y nuevo logo de la marca “Hervas y aromas” Diseño catálogo de productos acorde con la línea de producto que maneja, aplicando logos de la marca. Entrega de catálogo. Actualización devolantes



José Danilo Isaza: Reconocimiento de productos y técnicas (fuentes de agua en grutas y botellas) con propuestas en materiales y en acabados para mejoramiento de producto.



María Elsy Monsalve: Socialización del proceso de los productos que formarán parte de la nueva colección de Barrio Amigo. Desarrollo de tarjeta de presentación, diseño de línea de contenedores en papel mache con acabados en colores del atardecer de Manizales y línea con acabado final de cascara de huevo molido.



Leonardo Almanza: Acompañamiento al proceso de producción en el taller con evaluación de materiales y herramientas de trabajo. Incorporación de motivos con identidad cultural al producto, con 4 diseños parte de la colección de agendas. Diseño de línea para el hogar con analogías de la Catedral de Manizales. Entrega de exhibidor para agendas (plegable y portátil). Asesoría en composición gráfica para portadas de agendas en papel ecológico y exploración de tipografías.



Mariana De Cuba: Diseño de imagen corporativa de la marca “Coco’s Lovely cake”. Asesoría en redes sociales, enlazando Facebook, Twitter e Instagram para unificar la comunicación. Se subieron en dimensiones exactas a las redes sociales.



Jorge Enrique Escobar: Socialización del producto trabajado desde el taller de diseño y realización de propuestas para exhibir productos en el punto de venta. Diseño de logo etiqueta para sus productos



JUGUETES EN MADERA
CONTACTO:
301 4379 588 - 3138453475

María Belén Montes: Diseño de Tarjeta de presentación.

Jesús Ariel García: Técnicas de acabado.

Esperanza Rincón: Sesión de fotografía de productos y asesoramiento para rueda de negocios.



Jorge Luis Montoya: Diseño de marca y logotipo.

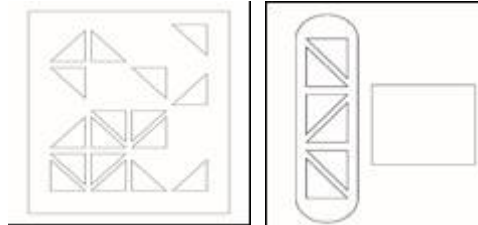
Verónica Vieira: Reconocimiento de producto (mesas para computador maquinadas en cnc, maquinado cad, cam) materia prima utilizada (mdf) con sugerencias de uso de madera natural y acabados manuales para mejorar valor percibido en el proceso Barrio Amigo. Recomendaciones para portafolio de productos. Diseño de complementos para mesa inspirada en la geometrización de la Orquídea (Centro de Mesa, Servilletero, Portavasos)



Andrea Garcés Correa: Se socializaron productos, materiales y técnicas de la artesana para bisutería. Socialización de paleta de colores de la temporada y líneas de diseño con referentes propios de la región.



Deiby Molina: Entrega de planos técnicos para desarrollo de lámparas en madera y concreto.



Centro Vida Galán: Evaluación de materias primas para productos navideños. Se recomendó explorar nuevos diseños para casas de pesebres y usos del material.



Nidia Ramírez: Diseño de producto navideño en cartulina y guasca, con recomendaciones en cuanto a factura y acabados.



Sandra Marín Escobar: Actualización del logo aplicando recomendaciones del seminario de propiedad intelectual para registro de marcas.



Liana María Herrera: Evaluación de técnica y producto con recomendaciones en acabados y exploración de colores, composición gráfica dentro del producto. Empaque e imagen corporativa diseñada.



Jorge Luis Montoya: Desarrollo de plantilla para catalogo digital en el cual pueda añadir y/o remplazar imágenes de sus productos.

Martha Jeannette: Asesoría en manejo de redes sociales y portafolio de marca online.

Adriana Escobar Estrada: Asesoría en las últimas tendencias para la temporada, enfocada en la bisutería. Se tuvo en cuenta las formas, texturas, colores y materiales los cuales regirán su próxima colección. Revisión de redes sociales que maneja para la marca Bijou y se brindaron recomendaciones como incluir el nuevo logo en redes; Asesoría en exportación.

Marínela Pérez: Socialización de propuestas de logotipo para la marca Valesof.

Verónica Vieira: Diseño de empaque para productos.



Carlos Armando Muñoz: Desarrollo de nuevo logotipo para registro de marca, se seleccionó tipografía y se diagramó propuesta de tarjeta de presentación.



Lucelly Muñoz: Creación de correo electrónico y su manejo. Propuestas de tarjeta de presentación.



María Ofelia Rojas: Alternativas de empaque con boceto en papel. Evaluación de propuestas de nuevo nombre y logo. Bocetación de diseños en tela para empaque y renovación del logo.



Ana María Bañol: Diseño de 4 productos haciendo uso de material donado: estuche 2-1 para el almacenamiento de prendas húmedas y secas, tula y delantales para cocina.

Luz Delia Mesa: Diseño de producto enfocado en identidad cultural a nivel de colección de camisetas con frases bordadas en apliques de canutillos a mano.

María Cecilia Bonilla: Reconocimiento de productos y oficios (bordados, crochet, patchwork, bisutería y dulces) se sugirió empezar diseño de imagen gráfica y etiquetas para empaques de dulces de frutas.

Leidy Tatiana González: Socialización de productos y técnicas (bisutería). Se enseñaron líneas de diseño y paleta de colores. Resolución de dudas sobre el programa Barrio Amigo.

Cenelly Zapata: Socialización y evaluación del producto (figuras en cerámica pintadas a mano), paleta de colores y líneas de diseño.



Andrea Garcés Correa: Actualización de nombre y logo. De “Trendy” se optó por “Katida”, nombre en idioma Esperanto que en español significa “coquetón” o “coqueta”.



José Osman: Imagen corporativa de la marca “London`s”, tarjeta de presentación y etiqueta de producto.

Vanessa Gaviria: Diseño de logotipo para registro de marca, tarjeta de presentación y etiqueta de producto.



Luzmila Castañeda: Evaluación de técnicas (bisutería y manualidades). Para registro de marca solicitó renovar su nombre y diseño de logo. Se realizó el diseño pero no asistió a las citas.

María Susana Hernández: Diseño de imagen corporativa con diferentes propuestas para nuevo nombre de marca, anteriormente denominada “Mundo de Peluche” y optando por “Quetzaly”, nombre de su nieta, quien tiene ascendencia mexicana.



Nancy Stella Muñoz: Socializó técnicas, materiales y productos que desarrolla. Cualificada de Seda, trabaja con cacho, palo de café, macana, alpaca, oro golfi, bronce y enchapes en oro. Se enfoca en accesorios. Se recomendó omitir el uso del color con acabados deficientes. Se socializaron líneas de diseño y paleta de colores y se resolvieron dudas sobre Barrio Amigo.

Lugo Muñoz: Diseño de logotipo para registrar la marca “Tornos L.A.R”.



Se realizaron asesorías puntuales a artesanos joyeros y bisutereros sobre muestras, con recomendaciones sobre acabados, combinación y exploración de nuevos materiales, así:



Asesorías puntuales a bisutereros y joyeros de Manizales. 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira

Agustín Goqueco. Filigrana AG Artesano Joyero empírico dedicado a elaborar joyas en filigrana con material de plata. Se le asesoró en aspectos técnicos, ya que ha tenido problemas con el manejo de la liga y la soldadura para filigrana. Se recomendó cambiar de liga y bajar el calibre del hilo que usa para el relleno de la filigrana, ya que se ve un poco gruesa y pierde el rico acabado de la técnica. Se le recomendó el uso de soldadura limada y ligada con latón y cobre, preparar el bórax en solución para evitar desplazamientos en el momento de soldar. Este artesano por haber dedicado valioso tiempo a la investigación y elaboración de herramienta para trabajo de la filigrana, ha logra instrumentos muy interesantes y con posibilidades de proyectarse en el entorno artesanal. Entre sus desarrollos están una herramienta para hacer estructuras continuas de cartón; un rellenedor para círculos grandes de filigrana; un aparato para entorchar filigrana y una polea para elaborar zig-zag.



"FILIGRANA AG" Manizales, 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira

Artesanías "VALEN" Amparo Carvajal Mazo. Bisutería en cacho, bronce y acero. Técnicamente los productos son muy elementales y presentan problemas de acabado. Se le recomendó explorar nuevas propuestas a partir de un tema determinado con un ejercicio básico con formas de hojas y aplicaciones de acero.



Amparo Carvajal Mazo. Artesanías "VALEN". Manizales. 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira

María Teresa Giraldo. MariaTe joyas en plata y perlas. Joyería con reconocimiento en Manizales, con piezas muy comerciales y otras de un costo más elevado. Formalmente su propuesta es algo básica y segura. Se le hizo tanto a ella como a su grupo de trabajo, una presentación de la metodología para el desarrollo de una Colección con lenguaje propio con observaciones sobre su trabajo, abriendo nuevas posibilidades.



"MariaTe" . Manizales, 2015. Foto Jairo Barbosa Neira

Vanessa Gaviria Cardona, GÜZEL. Tiene una línea muy interesante de accesorios en tela y bordados, con aplicaciones de lentejuelas, chaquiras y otros materiales. Su trabajo es muy rico y expresivo, es osada tanto en el manejo del material como de la combinación de productos. Es un trabajo muy contemporáneo y con muchas posibilidades comerciales.



GÜZEL, Manizales. 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira

RUBI VALUR, Accesorios, Ancízar Posada y Angela Herrera Martínez. Artesanías en madera, acrílico y resina; con acabados con vidrio y resina. Trabajo incipiente en alambre combinado

con resina. Tienen una presentación limpia y coherente con el precio. Formalmente es un trabajo muy elemental, con muchas posibilidades de enriquecerlo y un interesante manejo del color a partir de aplicaciones con vidrio de vitral y colores artificiales. Se le recomendó explorar más el alambre, ya que este le puede dar muchas opciones creativas. Se hizo un pequeño taller de diseño a partir del manejo de la línea, en la perspectiva de ser usada como un hilo.



“RUBI VALUR”, ACCESORIOS. Manizales 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira

1.5. Módulo Comercial

Las actividades desarrolladas en el componente comercial tuvieron dos focos: el primero, el fortalecimiento de los conceptos aplicables del ítem comercial, mediante capacitación y talleres; y el segundo, con la realización de actividades sistemáticas de comercialización de los productos de los artesanos, utilizando diferentes canales tales como la presencia sistemática en ferias en el centro comercial Siglo XXI, la participación en el municipio de Chinchiná, la participación en Expoferias en el marco de la feria de Manizales y la presencia permanente en el local Comercial del Programa Barrio Amigo.

Se desarrollaron seminarios de identificación de la demanda, la oferta de artesanías en la región, análisis del mercado, visibilización y mercadeo de marcas registradas y formación en el tema de propiedad intelectual, con un total de 172 registros de asistencia.

1.5.1. Seminario Identificación de la demanda

Participaron 28 artesanos. En una presentación participativa con ejemplos prácticos se presentaron los temas de venta en la cual incide no solo lo bueno que sea el producto o el servicio, sino la actitud del vendedor o asesor. Entendieron que no hay clientes difíciles sino diferentes, en gustos, estados de ánimo y personalidades. Los clientes no compran productos ni servicios, sino soluciones a sus deseos tales como: estética, estatus, elegancia entre otros.



Seminario Identificación de la demanda Manizales 2015. Fotos Andrea Marín.

1.5.2. Seminario Identificación de la oferta de artesanías en la región



Identificación de la oferta de artesanías. Manizales.2015. Foto: Andrea Marín

Al seminario asistieron 15 artesanos. Se expusieron las diferentes expresiones artesanales de la región, con base en las cuales se hizo un análisis así:

Aguadas: Su artesanía tradicional es el sombrero. Se producen objetos útiles y decorativos con completo dominio de la iraca. La producción es un oficio especializado, transmitido de generación en generación y constituye la expresión fundamental de la cultura. Los productos tejidos en fibra vegetal biodegradable obtenida de la palma de Iraca. De acuerdo con las características del tejido se obtienen tipos de sombreros: corriente, fino, y extrafino.

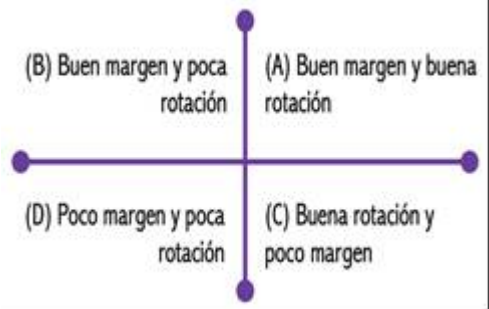
Riosucio, Supía, Risaralda y Belalcázar: Se destaca el trabajo artesanal de la caña brava, el bejuco, la guasca de plátano y la iraca, principalmente tejeduría con entrecruzamiento de fibras, realizado a mano para elaborar objetos. En otras comunidades indígenas en la región como el corregimiento de Bonafon, de Pirzas en Anserma, Umbras del Resguardo de la Montaña, el Totumal, la Albania, en Belén de Umbría y Tesalia (Risaralda), con organización de cabildo, se mantiene un importante legado en la elaboración de artesanías en guadua, fique y cerámica para producir objetos utilitarios y decorativos en diferentes técnicas.

La artesanía indígena, como producción de bienes útiles, rituales y estéticos, está condicionada por el medio ambiente físico y social, y constituye la expresión material de la cultura de una unidad étnica relativamente cerrada, con herencia precolombina. En su parafernalia incluyen objetos sagrados utilizados en ceremonias mágicas y religiosas a las cuales se les atribuyen poderes defensivos y cuyo uso y producción están restringidos al chamán.

Manizales: Posee numerosa población artesanal, caracterizada por una gran diversidad de oficios como cerámica, tejeduría, madera, hierro forjado. En cuanto a la artesanía contemporánea, producción de objetos útiles y estéticos, en cuyos procesos se sintetizan elementos técnicos y formales procedentes de diversos contextos socioculturales y niveles tecno-económicos. Tiene la característica de ser una transición hacia la tecnología moderna, aplicar principios estéticos y tiende a destacar la creatividad individual, la calidad y la originalidad del estilo.

1.5.3. Seminario Análisis del mercado

Participaron 18 beneficiarios. Se dio una guía para calcular si el producto que están ofreciendo es rentable, o no, dado que aun cuando un producto tiene rotación o salida, no quiere decir que el precio es el adecuado. Se les entrego una matriz para ubicar en cada cuadrante cada producto a fin de medir la rentabilidad. Cada uno de los artesanos contó los resultados del comportamiento de su producto según la matriz y se le brindó asesoría para mejorar cada uno de los aspectos (rotación de productos y margen)



1.5.4. Taller Propiedad Intelectual

Se realizó un taller de capacitación sobre Propiedad intelectual (Denominación de Origen, marca colectiva e individual) con un abogado de Artesanías de Colombia, el señor, con asistencia de 35 artesanos, a quienes se evaluó el estado actual de la imagen corporativa, la marca y el nombre.













Capacitación Propiedad intelectual. Manizales 2015. Fotos Andrea Marín Salazar.

A cada participante se le buscó la marca en la página de la Superintendencia de Industria y Comercio. Los artesanos que debían realizar algún tipo de cambio a su marca y/o imagen fueron atendidos de inmediato por los diseñadores del programa Barrio Amigo y se programaron asesorías puntuales para culminar el proceso de marcas registradas.

Los participantes se sintieron entusiasmados con la capacitación que subsanó los vacíos que tenían en el tema de propiedad intelectual. De 35 artesanos que asistieron a la capacitación, solamente 25 siguieron el proceso de registro de marca diligenciando el formulario para solicitud de registro de sus marcas comerciales ante la Superintendencia de Industria y Comercio para su protección.

Los artesanos manifestaron su agrado por hacer público este proceso constituyéndose para ellos en un gran logro y un avance significativo para su trabajo artesanal.

1.5.5. Marcas registradas y visibilización:

| | |
|---|--|
| <p>María Susana Hernández</p>  | <p>Ofelia Rojas</p>  |
| <p>Jorge Enrique Escobar</p>  | <p>Sandra Marín</p>  |
| <p>Lucelly Muñoz</p>  | <p>Adriana Escobar Estrada</p>  |
| <p>Alba Nelly Giraldo</p>  | <p>Ana María Bañol</p>  |
| <p>Paula Cadavid Jaramillo</p>  | <p>Constanza Vélez De Estrada</p>  |
| <p>Ángela María Agudelo Gallo</p>  | <p>Belisa de la cruz</p>  |
| <p>María Elsy Monsalve</p>  | <p>Jesica Zambrano Hernández</p>  |

| | |
|--|--|
| <p>Argenis Navia Fernández</p>  | <p>Sandra Patricia Pujimuy Jacanamejoy</p>  |
| <p>Claudia Patricia Posada Bernal</p>  | <p>Diana Nurt Castillo Salgado</p>  |
| <p>Nubia María Cardona</p>  | <p>Deiby Molina Ramos</p>  |
| <p>María Fernanda Quintero</p>  | <p>Marínela Pérez Rodríguez</p>  |
| <p>Lorena Agudelo</p>  | <p>Lugo Muñoz</p>  |



La visibilización se realizó en Facebook en el perfil de Barrio Amigo. Se muestran las publicaciones realizadas.

1.5.6. Eventos feriales y barriales

Se participó en el mes de mayo en la FERIA MES DE LA MADRE, con asistencia de 30 artesanos que reportaron ventas por valor de \$ 8.915.000. Se entregaron volantes del programa y se hizo socialización con los artesanos participantes; se promocionó del punto de venta del multicentro. Se brindó a los participantes asesoría en exhibición, producto y desarrollo de empaques, por parte de Practicantes de diseño y publicidad. Se identificó de cada uno de los artesanos con los logos de la Alcaldía y del programa Barrio Amigo. Se hizo Free press por parte de la Patria Tv quien realizó entrevistas y tomas en la feria. Se obtuvieron muy buenos comentarios por parte de los artesanos por cuanto sus ventas fueron las mejores en las últimas participaciones en ese espacio. Se planteó darle continuidad con la fecha comercial para el día del Padre.



Feria Artesanal Siglo XXI . Joyería. Manizales 2015 Fotos Carlos Alberto Vergara Salazar

En el mes de junio se participó en la FERIA MES DEL PADRE, con asistencia de 24 artesanos que reportaron ventas por valor de \$ 6.343.000



En el mes de Julio se organizó la FERIA MES DE JULIO, con asistencia de 26 artesanos que reportaron ventas por valor de \$ 6.441.000

En agosto se realizó la FERIA de AGOSTO (en el Parque Caldas) con participación de 25 artesanos con ventas de \$ 3.139.100.



CC Parque Caldas, Feria Artesanal Manizales 2015. Fotos Alba Lucia Gómez

En el mes de septiembre se organizó la FERIA DEL AMOR Y LA AMISTAD), con asistencia de 30 artesanos que reportaron ventas por valor de \$5.736.600. En Chinchiná se participó con 7 artesanos que tuvieron ventas de \$ 569.000.



Feria Chinchiná. Chinchiná 2015 Foto Andrea Marín.

En el mes de octubre se realizó la Feria “Manizales crece” en la Plaza de Bolívar con participación de 28 artesanos con ventas de \$2.55200



Feria “Manizales crece”. Manizales 2015. Fotos Andrea Marín y Alejandro Agudelo.

Se realizó una feria local en el mes de noviembre en el Centro de Negocios Siglo 21, con duración de 3 días con ventas totales por \$ 7.272.200.



Feria Centro de Negocios Siglo 21. Manizales 2015. Fotos Andrea Marín

El 31 de Octubre se realizó la feria artesanal en la plazoleta central de la Alcaldía de Manizales con unas ventas totales de \$ 1.648.300.



Feria plazoleta central de la Alcaldía. manizales 2015. Foto Andrea Marín

En Expoferias en Manizales, participaron 7 artesanos que lograron ventas por valor de \$2'681.820

Se logró la participación de 20 artesanos en promedio por feria. A continuación se relacionan el consolidado de ventas de cada uno de los meses.

El total de ventas logrado a través de este mecanismo fue por \$ 6.260.100

Se participó en el evento en Termas del Otoño, con ventas por valor de \$139.200, n el “Foro internacional del emprendedor” con ventas por \$300.000

Las ventas totales logradas por los artesanos beneficiarios a través de la estrategia de ferias y eventos, con ventas directamente realizadas por ellos, fueron por valor de **\$45.737.220**

1.5.7. Punto de venta Barrio Amigo



Punto de venta Barrio Amigo y bodegaje de productos inicial.
Manizales 2015 Fotos Carlos Alberto Vergara Salazar

El punto de venta ubicado en la carrera 23 Nro. 59-26 en Manizales; se abrió al público en mayo de 2015 con el inicio del proyecto, no obstante a principios de junio se realizó un inventario general, gracias al cual se conoció a fondo cada uno de los productos, su estado, la técnica empleada por el artesano y las condiciones establecidas para su venta. Entre los productos que quedaron en la tienda y los que fueron devueltos a los artesanos (con formato previamente referenciado con las respectivas sugerencias de diseño), se identificó que debido al inadecuado sistema de etiqueta que se manejaba algunos sufrieron defectos en sus terminados. El inadecuado almacenamiento con abultamiento de productos sin previa identificación del contenido fue una de las principales causas de las devoluciones por no estar en condiciones de ser vendidos.

Se realizó devolución de productos de la tienda, con más de dos años, en estado de deterioro o sin rotación. Se entregaron a los artesanos y se le programó asesoría para mejoramiento de producto.

Se aprovechó una de las estanterías para la bodega logrando así un almacenamiento o bodegaje adecuado. Se hizo la clasificación de productos por artesano, codificación y especificaciones de los productos. Se establecieron las condiciones para ser exhibidos y vendidos los productos, se hizo el reordenamiento y la rotación general de todos los productos, logrando así una imagen limpia y ordenada del punto de venta.

Se entregaron volantes por parte del vendedor para promover el ingreso de posibles clientes a puntos Barrio Amigo.

Para la puesta a punto del punto de venta del programa Barrio Amigo como estrategia para promocionar y vender los mejores productos y los nuevos desarrollos asesorados a través del equipo de Diseñadores, las instalaciones fueron renovadas en su totalidad, manejando el concepto reutilización (Ecodiseño) con lenguaje contemporáneo y sostenible, para lo cual se utilizó madera reciclada, algunos materiales que ya se encontraban en la tienda y una buena iluminación, logrando que los productos fueran percibidos perfectamente por los clientes con mejor exhibición y presentación.



Propuestas de diseño del mobiliario del Punto de Venta

Se realizó campaña expectativa por remodelación.



El local quedó con una división que permite disponer de un espacio en excelentes condiciones para la realización de talleres y asesorías puntuales, sin interferir con la parte comercial. Se contó con el apoyo de los practicantes de diseño y publicidad.

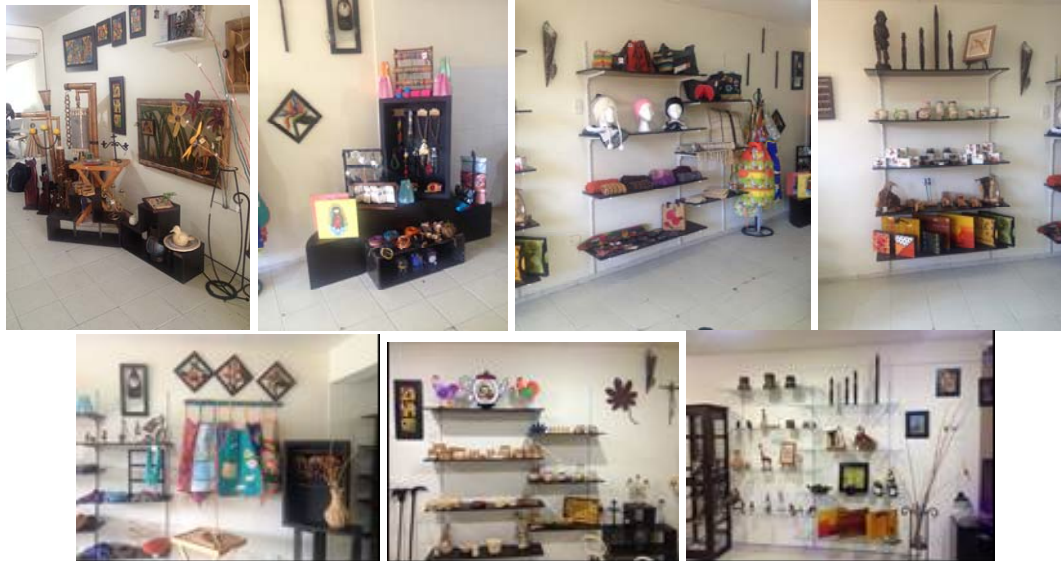


Punto de venta en remodelación remodelado. Manizales 2015 Fotos Felipe López. Manizales



Equipo del proyecto y Punto de venta remodelado. Manizales 2015
Fotos Felipe López. Manizales

A lo largo del proyecto se realizaron actividades de vitrinismo



Vitrinismo en Punto de venta. Manizales 2015 Fotos Juan Pablo Arias. Manizales

Se diseñó una etiqueta para ser utilizada en cada uno de los productos quedando debidamente identificados, con respectivo precio y codificación.



Diseño Etiqueta. Manizales 2015 Fotos Felipe López

Se realizaron actividades de vitrinismo aprovechando las fechas de interés comercial tales como el día del padre Copa América, Amor y Amistad, Halloween, navidad, Como estrategia se realizó la rotación total de los productos, generando así la circulación de los mismos en los exhibidores y se promocionó en las diferentes ferias, capacitaciones, talleres, y asesorías.



Vitrinismo 2015. Manizales. Foto Juan Pablo Arias.

Se evaluó el servicio al cliente que están brindando los auxiliares en el punto de venta con algunos clientes al azar y se evidencio la buena atención que se prestada.

Se asistió al programa “mi taller” del canal Tele Café, donde se mostraron resultados en tejidos y bisutería. Además se brindó información sobre el convenio, sus beneficios y todo lo que se le ha aportado a los artesanos por medio de este.

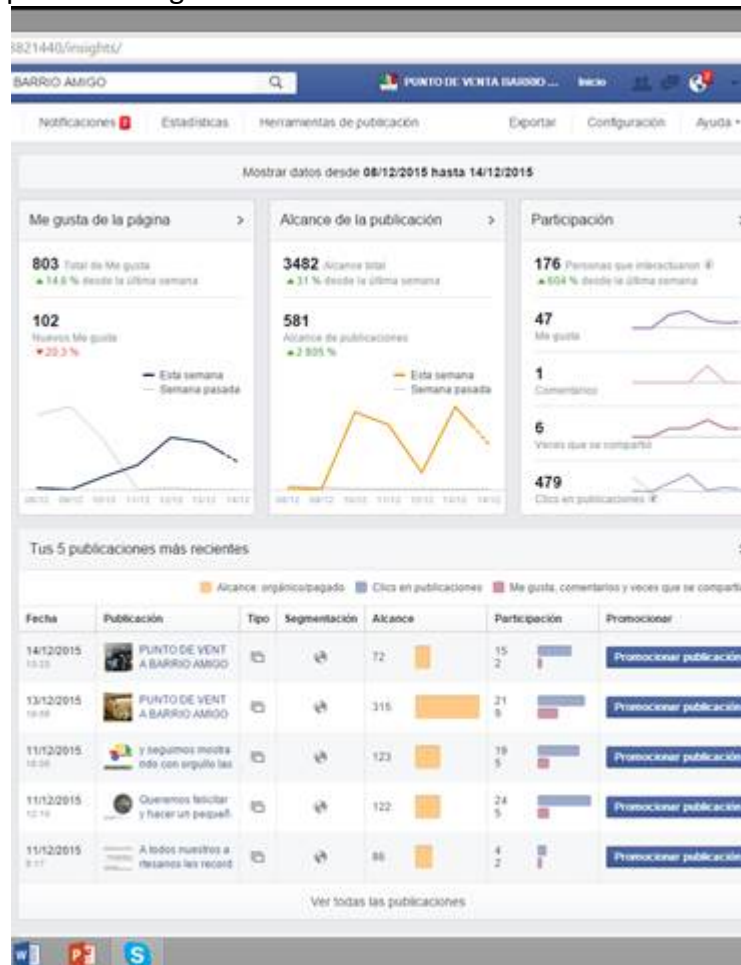


Programa Telecafé. Manizales. 2015. Fotos: Juan Pablo Arias

1.5.8. Estrategia comercial a través de la web

Actuar microempresas inició una estrategia comercial para el manejo e incremento de la visibilización del Programa Barrio Amigo, con el apoyo del director de mercadeo Juan Manuel Zuluaga, la cual incluye las Redes Sociales, el uso de e-mail para sensibilizar a los empleados de la Alcaldía de Manizales, afiches y piezas publicitarias digitales y la actualización de base de datos del programa Barrio Amigo a través de un call center para las encuestas telefónicas.

A continuación se presentan logros alcanzados en las redes sociales



Al inicio del programa se comenzó la estrategia con 304 amigos y con un alcance de 87 personas en cada publicación, a diciembre se contó con 575 amigos, 892 seguidores y con un alcance y con un alcance de las publicaciones de 581 personas.

En diciembre se tuvieron 47 me gustan a las publicaciones, unos comentarios, seis veces se compartieron y se consiguieron 479 clicks en todas las publicaciones. Se promovió el punto de venta por redes sociales y fanpage.

PUNTO DE VENTA BARRIO AMIGO
 13 de noviembre · Manizales · 

¿Qué mejor detalle en estas vísperas de Navidad, que un producto elaborado a mano por nuestros artesanos? #Artesanía #DesarrolloSocial #Caldas Actuar Microempresas Artesanías de Colombia - Página Oficial



Artisano: Néstor Betancourth
 Técnica: Cabaña - Yule

 Me gusta  Comentar  Compartir

PUNTO DE VENTA BARRIO AMIGO en Alcaldía de Manizales.
 13 de noviembre · 

En las manos de nuestros artesanos está el mejor detalle que puedas encontrar en esta navidad.
 #Actuarmicroempresas #AlcaldíadeManizales #BarrioAmigo #ArtesaníasdeColombia #Artesaníasdecaldas



Artisano: Agustin Cisneros
 Técnica: paño - Yule



PUNTO DE VENTA BARRIO AMIGO   Laura 



Feliz Navidad

PUNTO DE VENTA BARRIO AMIGO
 Producto/servicio

 Te gusta  Mensaje 

[Biografía](#) [Información](#) [Fotos](#) [Me gusta](#) [Más](#) 

1.5.9. Plaza Alfonso López



Plaza Alfonso López. Manizales 2015 Foto Andrea Marín Salazar.

La Secretaría de Desarrollo Social de Manizales planteó la posibilidad de adecuar este espacio para activar y mejorar las ventas de los módulos y mejorar la presentación y el servicio por medio de una feria con los artesanos del sector alimentos. Actuar realizó una convocatoria a la cual ningún artesano demostró interés en participar por cuanto este punto representa alto riesgo. Por este motivo se canceló el uso de este espacio para eventos feriales. El concepto sanitario sobre los 4 módulos que expenden alimentos en la plaza, fue el siguiente:

- Las instalaciones físicas no cuentan con los cerramientos adecuados para el procesamiento de derivados lácteos ni dulcería.
- No cuenta con instalaciones sanitarias propias.
- El personal no tiene capacitación actualizada en manipulación de alimentos.
- No tienen certificados médicos de aptitud para manipular alimentos.
- Las condiciones de saneamiento son precarias
- No se tiene suministro continuo de agua potable.
- No se aplican correctamente los procedimientos de limpieza y desinfección.
- Se aplican productos para el control de plagas dentro de las instalaciones locativas, generando riesgos al personal y materias primas y no se controlan los focos externos.
- Se manejan utensilios de madera para el procesamiento de alimentos, generando focos de contaminación a los productos.
- Los procedimientos de preparación de alimentos son deficientes y no permiten garantizar la inocuidad de los alimentos allí expendidos.

El profesional de Actuar que hizo la visita, dio algunas recomendaciones a los artesanos, para mejorar la situación actual.

2. Marmato



Departamento de Caldas .- Marmato Fuente: <http://ladorada-caldas.gov.co>

2.1. Módulo Desarrollo Social

2.1.1. Taller de Emprendimiento

El tema de Emprendimiento tuvo una asistencia total de 25 beneficiarios. Se realizó la validación de conocimientos sobre emprendimiento, la explicación de nociones de planes de negocios, de producción, de compras, costos y modelo de negocios, con el objetivo de que los artesanos y miembros de la asociación de joyeros de Marmato construyeran su propio modelo de negocio para la asociación.

Se orientó a los artesanos hacia el reconocimiento de la capacidad emprendedora y de las condiciones que favorecen o impiden darle un manejo empresarial a actividad productiva joyera. Se destaca que Asojomar realiza actualmente un programa emprendedor denominado Semillero de Joyeros, dirigido a jóvenes de Once del municipio, a fin de vincularlos a la actividad artesanal.

Con la Cooperativa Joyarcoop se realizaron jornadas de emprendimiento con el tema de estrategia empresarial y su importancia para proyectar la empresa al futuro deseado, con plan de ventas, costos y gastos, margen de contribución y utilidad.





Talleres de emprendimiento. Marmato 2015 Fotos Pilar Robayo.

Se realizó la caracterización de la capacidad emprendedora de los Joyeros de Marmato, a partir de la aplicación de un instrumento de perfil emprendedor. Se aplicó el test de perfil emprendedor, diligenciado por doce beneficiarios, que incluyó las siguientes preguntas:

1. Soy una persona positiva.
2. Me adapto con cierta facilidad a los cambios.
3. Me gusta trabajar en grupo
4. Soy intuitivo/a.
5. Me gusta tener responsabilidades.
6. Confío en mí mismo/a.
7. Tengo facilidad para negociar con éxito.
8. Tengo ideas innovadoras.
9. Estoy dispuesto/a asumir sacrificios.
10. Para mí es importante disponer de autonomía en el trabajo.
11. Me gusta llevar la iniciativa ante situaciones complejas y nuevas.
12. Si necesito ayuda, la pido.
13. Me gusta tener capacidad de decisión.
14. Me gusta alcanzar los objetivos que me propongo.
15. Soy creativo/a
16. Se aprender de mis errores.
17. Me considero una persona optimista.
18. Me resulta fácil asignar tareas a los demás.
19. Soy ambicioso/a.
20. Tengo predisposición para asumir riesgos.
21. Se encontrar soluciones ante los problemas.
22. Escucho a aquéllos que me plantean nuevas ideas.
23. Me gustan los retos.
24. Se me da bien administrar los recursos económicos.
25. Estoy motivado/a
26. Si el trabajo lo requiere, soy capaz de sacrificar mi tiempo libre.
27. ¿Tienes facilidad de comunicación?
28. Si pongo en marcha mi proyecto empresarial, arriesgo mis propios recursos.
29. Me considero bueno en el trabajo que hago.
30. Suelo cumplir los plazos fijados para acabar un trabajo.

Se aplicó la escala de Likert, así

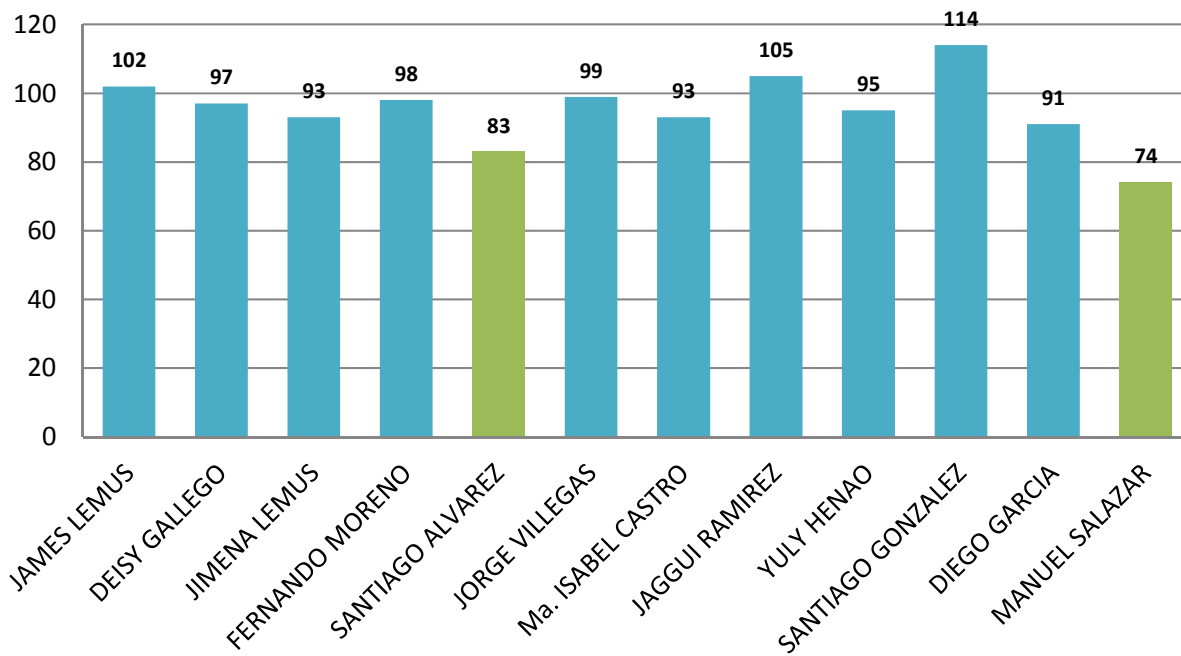
| ESCALA LIKERT | PUNTOS |
|-----------------------------------|--------|
| No / en absoluto. | 1 |
| Algo / alguna vez. | 2 |
| Bastante / a menudo. | 3 |
| Sí / Estoy totalmente de acuerdo. | 4 |

Con base en los resultados obtenidos se puede concluir que los artesanos poseen el perfil de un Emprendedor. Tienen actitud emprendedora, iniciativa y disciplina. Son en su mayoría personas independientes. Lo que se proponen generalmente lo logran. También se observa que 2 empresarios no alcanzaron los 90 puntos por lo cual deben mejorar los algunos aspectos para incrementar su capacidad emprendedora.

La siguiente es la caracterización aproximada de acuerdo con el puntaje alcanzado por cada uno de acuerdo con la respuesta dada:

| CARACTERIZACIÓN APROXIMADA | PUNTOS |
|---|----------------------|
| Tienes el perfil de un Emprendedor. Continúa con esta actitud. Tienes iniciativa y disciplina, eres independiente. Cuando te propones algo, no paras hasta conseguirlo. Esto no significa que tengas asegurado el éxito pero sí que cuentas a nivel personal con las características necesarias para triunfar. Continúa trabajando así, partes de una muy buena actitud. | Más de 90 puntos |
| Podrías ser un buen empresario/a. Aunque tus aptitudes son buenas y poseas algunas características emprendedoras, no te relajes, hay ciertos puntos que debes mejorar para conseguir el éxito. Analizar tus puntos débiles y mejóralos, es decir, debes marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo de tiempo. | Entre 60 y 89 puntos |
| Deberías considerar si estás preparado para este desafío. Ten cuidado, tómate el tiempo necesario para recapacitar sobre tu futuro negocio pues tus aptitudes empresariales son bastante débiles, pero no te desanimes, síguete formando, reúnete con otros que lo han logrado para aprender sus estrategias y empieza a definir tus metas, sólo te falta un poco de experiencia. | Entre 36 y 59 puntos |
| No estás preparado para emprender. Si tu idea es crear tu propio negocio, antes, debes analizar y adquirir aspectos emprendedores como la creatividad, capacidad de asumir riesgos, determinación, autodisciplina así como la confianza. De esta forma conseguirás eliminar tus inseguridades y tus dudas. De momento, lo mejor es que sigas trabajando para otras empresas y continúes formándote. | Menos de 35 puntos |

CAPACIDAD EMPRENDEDORA JOYEROS MARMATO



2.1.2. Plan y Modelo de Negocios

Con base en los conocimientos impartidos, se formuló el Plan de Negocios, el Plan de Ventas y el Plan de Compras para dos talleres de joyería activos en el municipio y para un nuevo emprendimiento en joyería:

- * Joyería Marmato
- * Joyería 360 grados
- * Joyería Fernando Moreno

Para Asojomar, se estructuró un Modelo de Negocios.

2.1.3. Análisis situacional de Asojomar

Para conocer la realidad actual de la asociación se realizó un barrido por cada una de las siguientes condiciones internas: Talento Humano, Técnicas, Financieras entre otras. Para hacer un reconocimiento de las condiciones externas, se revisaron las variables política, económica, social y cultural, tecnológica, medio ambiental y legal.

A partir de la revisión de estas variables en función del modelo de negocio que actualmente se tiene, se pudo observar la difícil situación de la asociación y la necesidad de adelantar esfuerzos conducentes a su permanencia en el tiempo.

* Condiciones humanas y técnicas:

El equipo humano que lidera la asociación posee las condiciones técnicas para el diseño y producción de productos de joyería. Tienen interés por aprender y mejorar su técnica. Todos los esfuerzos de formación y capacitación son bien recibidos y generan interés por parte de los asociados.

Los cuadros directivos requieren capacitarse en el desarrollo de capacidades y competencias básicas en administración, gestión financiera, costos y gestión comercial entre otras. Los líderes de la asociación son empíricos.

La Asociación carece de tecnología suficiente para garantizar una producción sostenible y prestar servicios apropiados a sus asociados. Se identificaron los siguientes equipos para mejorar la producción en áreas productivas para artesanía en la joyería y orfebrería:

| Equipos | | |
|--|-------|--------------|
| Descripción | CANT. | Valor Total |
| Tómbola Magnética | 1 | \$ 1.972.000 |
| Ultrasónico de joyería | 1 | \$ 603.200 |
| Steam | 1 | \$ 2.204.000 |
| máquina para derretir oro y plata suavemente en crisol | 1 | \$ 2.668.000 |
| Horno de ceras | 1 | \$ 1.450.000 |
| Soplete oxigas | 1 | \$ 1.320.000 |
| Motor tool con fresador y martillo de engaste | 1 | \$ 1.200.000 |

* Condiciones financieras:

Los ingresos de la asociación generalmente se reciben por concepto de arrendamiento del taller, afiliaciones de nuevos socios, aportes mensuales de los socios, inscripciones de formación. Actualmente por dichos conceptos la asociación no tiene ingresos. La asociación tiene egresos por compromisos adquiridos, honorarios del representante legal, gastos de representación y publicidad, papelería, mantenimiento del taller y servicios públicos, que no

están siendo pagados y le está generando un déficit mensual, siendo cubiertos con recursos propios del representante legal.

* Condiciones comerciales:

Si bien la asociación tiene un interés comercial para beneficiar a sus asociados, no ha sido desarrollada una estrategia para hacerlo.



Análisis situacional de Asojomar. Marmato 2015. Pablo Renato Gutiérrez.

La Asociación requiere el desarrollo de un portafolio de servicios que responda a los intereses de los asociados. Hay un desenfoque al considerar que los clientes son los compradores de joyas, ya que el cliente de la asociación es el asociado por lo tanto se debería trabajar en el establecimiento de unas líneas de servicio que agreguen valor a al asociado.

Toda organización tiene un interés fundamental sobre el futuro que desea alcanzar el cual es expresado principalmente en cifras, porcentajes o unidades definidas por los cuadros directivos para poder medir y controlar sus acciones y decisiones. En este sentido se puede concluir que Asojomar no ha establecido un resultado deseado. Se trata de una asociación dedicada a la supervivencia con resultados poco atractivos para socios y colaboradores. En otras palabras, la asociación no ha verbalizado su futuro deseado por lo tanto las acciones del presente no contribuyen al logro de mejores resultados.

Una vez finalizada la primera fase de análisis de la Asociación de Joyeros de Marmato se pudo observar que se requiere una estrategia de intervención urgente que le permita “salir a flote” dado que en la actualidad no está siendo viable financieramente, situación principalmente debida a que la Asociación no cumple con las expectativas de los asociados y por lo tanto la percepción de valor que estos tienen de la misma es muy baja. Esta organización requiere de un “Modelo de Negocio” urgente a fin de responder a las expectativas de los asociados.

El “Modelo de Negocio” fue estructurado y entregado a la organización, con base en el levantamiento de información del proceso de producción de los joyeros, construyendo diagrama de flujo, cantidades y valores de materiales e insumos, estableciendo la estructura de costos asociados a un producto en oro o en plata con la ficha correspondiente. Se identificaron necesidades de maquinaria y equipos para fortalecer la producción joyera de Marmato.

2.1.4.1. Crédito

Con la Banca Comercial, corresponde a programas de financiamiento disponible en las entidades Bancarias del País que tiene como fin ofrecer alternativas reales para el acceso a recursos financieros.

Tienen líneas de creación y fortalecimiento de la mipyme, que pueden ser entidades de primer piso o bancos que dentro de su servicio ofrecen recursos de manera directa para poner en marcha un negocio o empresa.

- Bancamía
- Fundación Coomeva
- Fundación Mundo Mujer
- Visión Mundial Colombia
- Cooperativa Cafetera de Ahorro y Crédito – Coopercafé
- Oportunidad Latinoamérica Colombia – OLC

2.1.4.2. Capital semilla

Es el capital necesario para crear o constituir una empresa; se puede utilizar en capital de trabajo, en compra de activos fijos y el fortalecimiento de las competencias del equipo emprendedor. Estos recursos se consiguen por medio de concursos de planes de negocios o convocatorias estatales, pueden ser no reembolsables dependiendo de las políticas de cada entidad. El Fondo Emprender entrega capital semilla para la adquisición de una franquicia como alternativa de emprendimiento. Hay que tener en cuenta que esto se debe desarrollar en el plan de negocios aprobado por el Fondo.

- Fondo Emprender SENA
- Fundación corona
- Red de Emprendedores Bavaria

2.1.4.3. Inversión privada

Enfocado en oportunidades de inversión en pequeñas y medianas empresas con alto potencial de expansión, sus recursos provienen de grupos financieros e importantes compañías colombianas. No solamente se limitan al aporte de capital, sino también participan en el proceso de expansión por medio de asesoría y evaluación continua. Entre ellos se encuentran los fondos de capital privado se constituyen con el fin de canalizar recursos frescos de

financiamiento hacia el sector empresarial. Es una alternativa cada vez más efectiva para financiar necesidades de creación o expansión empresarial.

- Dynamo Capital - Proyectos cinematográficos
- Emprendedor - Grupo Bancolombia
- Fondo Inversor - Focalizado en MiPymes
- Fondo Capital de Riesgo Coomeva
- Inversionistas ángel

Un inversionista ángel es aquel que tiene un capital disponible para invertir en un nuevo proyecto, buscando recibir retornos financieros llamativos y con la disposición de aportar al grupo emprendedor parte de su experiencia, conocimiento y contactos.

- Ángeles de los Andes
- Inverángeles
- Red de Inversionistas Ángeles – Bavaria

2.1.4.4. Convocatoria de Planes de Negocios y Recursos de Cofinanciación

Existen varias empresas o entidades a nivel mundial que abren convocatorias o concursos de planes de negocio para financiar con capital semilla a los seleccionados, algunas de las alternativas son:

- Cartier Women Initiative Awards:
- Colciencias
- Innpulsa Colombia
- Global Moot Corp Competition
- Premio innova - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Para el caso específico de los Joyeros de Marmato a través de la Asociación de Joyeros, se han identificado tres alternativas de financiación: Recursos propios, Fuentes Públicas, Fuentes Privadas y Recursos de Cooperación Internacional

Entre las Públicas a nivel nacional se puede gestionar recursos a través de convocatorias que abren instituciones como SENA, INNPULSA COLOMBIA Y COLCIENCIAS.

En el orden Regional se identifican recursos de la Gobernación de Caldas a través de las Secretarías de Minas y Secretaría de Desarrollo Económico.

En el orden local se identifican recursos a través de la Alcaldía de Marmato.

Entre las Privadas se encuentra: Banca Comercial, los inversionistas Ángel y fondos de capital de riesgo.

En cooperación internacional se han identificado programas de apoyo del Gobierno de la India con una clara vocación para apoyar este tipo de población empresarial. Actualmente existen una serie de cursos de formación disponibles, sin embargo existe el requisito de conocer inglés para quien lo quiera cursar.

Es importante resaltar que la Asociación “Asojomar” ha venido presentando informes financieros en ceros y la falta de recursos de contrapartida le impide jalonar recursos a través de programas y proyectos de cooperación y presentarse a convocatorias de las entidades del estado.

2.2. Módulo de Producción

2.2.1. Implementación tecnológica para ASOJOMAR

Actividad aprobada por Comité Directivo (Gobernación de Caldas), sustentada en la disponibilidad de recursos y en los resultados alcanzados en las actividades de emprendimiento, con base en el Plan de Negocios construido con la Asociación de Joyeros de Marmato, para aumentar la capacidad instalada, para lo cual se adquirieron máquinas y equipos que potenciarán y fortalecerán el oficio de joyería.

Los equipos fueron entregados por Artesanías de Colombia y recibidos a satisfacción por el Señor James Lemus Ocampo, Representante Legal de la Asociación de Artesanos de Marmato - Asojomar, a quien se explicó la calidad en la cual se hizo la entrega y la garantía expedida por el proveedor. Se suscribieron dos actas de entrega, firmadas por las partes.

Los equipos son los siguientes:

- 1 Tombola Magnética Kt 130 16 Cms 1
- 1 Motortool Freedom .Ref 2230 1
- 1 Ultra Sonido Fabulustre 2qt Fabulustre 1
- 1 Cafetera 1k Digital (Máquina Para Fundir Oro Y Plata) 1
- 1 Soplete Gentec Oxigas Con Manómetros 1
- 1 Steam Metálico Nacional 1 Lt 1
- 1 Horno Lamicol 1

2.2.2. Asistencia técnica en joyería

En relación con la actividad prevista, se manejaron contenidos un poco diferentes a lo planteado inicialmente, que no obstante contribuyeron al fortalecimiento y cualificación de los joyeros de Marmato. Si bien no fue posible hacer una valoración individual del trabajo de cada joyero de Asojumar, se logró establecer que manejan técnicas básicas del oficio como armado, calado y cadenería.

Se evidenció que no están haciendo prácticas limpias del oficio. Por una parte solamente están utilizando un tipo de soldadura para todos los procesos de armado, práctica que afecta la estructura general de la pieza dado que en algunos casos es necesario utilizar soldaduras de mayor y menor punto de fusión, pues se puede alterar la calidad del resultado y por otra, para la limpieza del material o desoxidación están decapando en ácido sulfúrico, sustancia química que además de ser contaminante ambiental, físicamente afecta equipos, herramientas y salud humana.

De acuerdo con lo anterior, el taller se desarrolló en la sede de la Asociación de Joyeros de Marmato ASOJOMAR con la participación de cuatro joyeros y una aprendiz; la Asociación cuenta con más de 15 miembros (en la actualidad solamente asisten 6 joyeros de forma regular). Cuentan con equipos y herramientas adecuados para los procesos básicos y equipo para casting, aun cuando el laminador se encuentra en regular estado.

Para la aplicación de los procesos técnicos el asesor entregó a los participantes a través de la organización, los siguientes materiales e insumos: 1 kilo de material de plata ley 1000, 1 kilo de piedra alumbre, 1 kilo de bicarbonato de sodio, 20 pliegos de lija de 360,400. 500 y 600 granos, y dos barras de pasta de pulir. Se procedió a la preparación de materiales que incluyó verificación de fórmulas de ligas y soldaduras para plata. Se incorporó la utilización de soldadura media para procesos de armado, dado que solamente utilizaban soldadura blanda para todos los procesos. Preparación de solución de bórax para evitar desplazamientos en el momento de soldar. Aplicación de soldadura limada.

Se hicieron prácticas de texturas a partir de cinceles de diferentes puntas, logrando texturas que pueden ser incorporadas a sus propuestas dado que solamente estaban utilizando acabados brillantes. Se trabajaron texturas por temperatura o reticulado, sometiendo el metal a un proceso de exposición a llama directa, decapado y neutralizado con bicarbonato de sodio, proceso que se realiza varias veces hasta obtener la textura deseada.

Se elaboraron cinceles como herramientas complementarias para dar texturas: Plano, de línea, de punta, cuadrado, redondo y un trazador. También se elaboraron herramientas para trabajar la filigrana como entorchador, pértagos y cargador de soldadura. El grupo demostró gran interés en aprender la técnica de la filigrana, razón por la cual se elaboraron

herramientas y se hicieron prácticas de los rellenos básicos utilizados en esta técnica. Se recomienda dedicación para el dominio de la técnica.



Cinceles para joyería. Marmato, 2015. Foto Jairo Barbosa Neira

En acabados se incorporó el decapado en piedra alumbre y el acabado con bicarbonato de sodio como neutralizador, proceso que evita la oxidación y genera otras posibilidades de terminación de los productos. Las piezas que se lograron realizar fueron terminadas mediante este proceso.

Se hizo una pequeña práctica de esmaltado aprovechando los materiales que uno de los miembros de la asociación había adquirido.



Presentación de Diseño. Taller de Joyería. Marmato 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira



Diseño, texturado, laminado, fundición y recido de material, preparación de hilo. Marmato 2015
Fotos Jairo Barbosa Neira



Textura con cincel, esmalte, Armado de Filigrana. Marmato 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira



Textura con cincel plano Textura con culata de martillo Elaboración cinceles para texturas
Marmato 2015. Fotos Jairo Barbosa Neira



Resultados de ejercicios de armado y texturas, acabados. Marmato 2015 . Fotos: Jairo Barbosa Neira

2.3. Módulo de Diseño

2.3.1. Diseño e identidad

El trabajo de diseño se orientó a la búsqueda de referentes culturales que les permitan la construcción de un lenguaje que incluya elementos de su entorno cultural y contribuya de esta manera a desarrollar una propuesta con identidad. Se observa que los trabajos que actualmente están elaborando los artesanos joyeros no tienen un referente cultural preciso, en este sentido la búsqueda de un lenguaje con identidad se hace necesaria para que de esta manera puedan ser reconocidos y a la vez aprovechen su rico entorno cultura.

Se desarrolló un taller de diseño básico con base en la búsqueda de elementos de identidad a partir de un reconocimiento de los referentes culturales que están manifiestos en su contexto mediante un análisis participativo.

El tema general, dada la realidad, el contexto laboral y el cultural en el que se desenvuelve la comunidad es el de la minería. Este ha sido un tema recurrente pero que sigue permitiendo encontrar elementos para proyectarlos hacia el diseño. El material didáctico utilizado les permitió comprender los elementos que se deben tener en cuenta para elaborar y desarrollar una colección.

La exploración a nivel de diseño fue básica y por decisión del grupo se trabajó de forma individual en el proceso de materialización de los elementos presentes en el contexto minero. Los temas que se desprendieron de la reflexión que hizo el grupo en torno a:

- Los molinos que se utilizan para triturar el material de mina.
- Los caminos empedrados que circundan toda la población
- Las bateas que se utilizan para lavar el material en un proceso más artesanal
- Elementos de la naturaleza.



Referentes formales de diseño en elementos y paisajes del contexto. Marmato 2015. Fotos Jairo Barbosa



Referentes formales de diseño. Marmato 2015. Fotos Jairo Barbosa

Metodológicamente se aplicaron ejercicios básicos de descomposición morfológica y geometrización, a partir de las propuestas planteadas con la intención que se materializaran y se aplicaran técnicas que pudieran incorporar a sus trabajos regulares.

2.3.2. Taller de Diseño e Identidad en Bogotá

El taller, realizado en la ciudad de Bogotá, en el Claustro de las Aguas, contó con la participación de artesanos joyeros de Bogotá, Quindío y 3 joyeros de Caldas de los municipios de Marmato y Anserma, quienes fueron becados y subsidiados en un 100% con recursos del proyecto para su participación incluyendo además transportes, permanencia y material de plata. Los artesanos beneficiarios de Caldas fueron:

James Lemus Ocampo - Marmato

Celular: 3103766617

email: jamilnus@hotmail.com, asojomar@hotmail.com, joyeriamarmato@gmail.com

Victor Alfonso Ramírez Palacio - Anserma

Celular: 3116326449. Dirección: Calle 22 N° 4 - 06

email: precolombiarte@gmail.com

Jorge Mario Cuartas Gómez - Anserma

Tel. 3136107333 - Dirección: Carrera 4 # 16-33

email: cuartas1916@hotmail.com

Los contenidos teóricos desarrollados fueron sobre la identidad cultural que permite determinar quiénes somos, como sentimos, como actuamos y por qué nos diferencia de otras culturas, con conceptos y símbolos como el país, la bandera, el escudo y el himno nacional, que nos cobija y representa. También están el café, la esmeralda, la orquídea.

La identidad es un proceso en permanente construcción gracias a la interacción de lo individual con lo colectivo, que crea, se recrea, se transmite y evoluciona. Otros elementos que dan identidad son los bailes, la gastronomía, el idioma, el vestuario tradicional y la artesanía, entre otros.

En el taller se trató de identificar productos que pudieran ser iconos e identificar a nivel nacional o regional para poder tener un punto de inspiración para construir joyas con nuestra propia identidad y con nuestro sello. Se quiso identificar palabras o imágenes que impacten y transmitan la procedencia de la pieza de determinado municipio o región, por ejemplo Marmato, con sus minas de oro, sus flores y demás elementos etc. para trabajar bajo ese parámetro.

Se ejemplifico el trabajo y desarrollo de una diseñadora de joyas, quien desde hace varios años trabaja con un producto que desarrolló l y lo sigue vendiendo a nivel nacional e internacional; lo logró por cuanto encontró un diseño y un material que la identificara y la reconociera; hoy en día muchas personas ven sus productos en vitrina e inmediatamente identifican a la autora del producto.

Una de las conclusiones del taller fue la identificación de un producto, un material, un objeto, una festividad que haga que a futuro se les identifique por su procedencia. Que les aporte identidad.

De otra parte se identificaron las carencias reales de los talleres de joyería de los artesanos, así como las técnicas a desarrollar, identificando entre todos lo que concretamente les ayudaría en el mejoramiento de una producción de alta calidad. Se hizo la claridad de que en ocasiones se identifica como falencia alguna técnica, procedimiento o proceso, que realmente no tienen ninguna incidencia en el mejoramiento de la producción, ni de las ventas ni de la calidad del producto.

Se proporcionó a los participantes material didáctico para desarrollar el tema de identidad de cada región participante, proceso con el que se inició la identificación de la imagen o idea que les ayudaría a desarrollar el diseño y posterior colección que se realizó. Inicialmente se identificaron las identidades o referentes culturales de cada región, tales como:

- Oro
- Minas de oro
- Paisajes
- Pájaros de colores
- Guadua
- Café
- Herramientas de las minas

Se realizó la identificación del tipo de cliente al que cada beneficiario quiere dirigir sus productos, identificando el sexo, la edad, el poder adquisitivo, si se resuelve alguna necesidad, los lugares donde compra, etc.

Se hizo una dinámica de diseño consistente en plasmar en el papel la idea a desarrollar con la ayuda del asesor.



Taller de Diseño en joyas. Bogotá 2015. Fotos: Marta Delgado

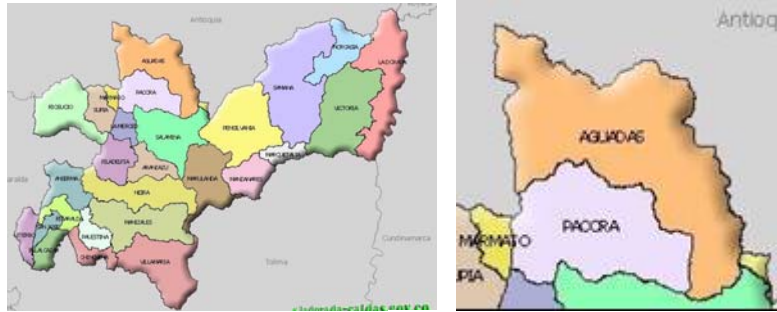
En la parte práctica del taller, a cada participante se le proporcionó 40 gramos de plata ley 1000 para realizar la pieza matriz previamente diseñada en las instalaciones físicas del taller

de joyería, con todas las herramientas y maquinaria, tales como limas, dados embudidores, equipo de fundición, equipo de micro- fundición y sopletes, entre otros. Así mismo se también se les proporcionaron los insumos necesarios y la dirección técnica del instructor joyero. Los beneficiarios respondieron satisfactoriamente a todos los procesos y se destacó el compromiso de los participantes provenientes de las regiones (Caldas y Quindío). Algunas piezas quedaron inconclusas por la duración del taller y la destreza de los artesanos y su compromiso fue culminar las tareas dejadas bajo la asesoría que se proporcionaría en las regiones.



Taller de diseño, actividades de producción y prototipos. Bogotá. 2015. Fotografías Martha Delgado.

3. Aguadas:



Departamento de Caldas.- Aguadas Fuente: <http://ladorada-caldas.gov.co>

3.1. Módulo de Producción

El experto textil visitó la comunidad identificando procesos a fin de establecer mejoras tecnológicas a implementar en aquellos que presentan deficiencias o que podrían generar eficiencias que incidan en el incremento del volumen de producción, en la calidad del producto, en aspectos ergonómicos o en reducción de impacto ambiental negativo.

3.1.1. Materia prima

En la comunidad de Aguadas identificó la siguiente situación con respecto a la materia prima utilizada en la producción artesanal:

Iraca: Carludovica palmata Rp.

Palma científicamente clasificada en la especie de la carludovica palmata y de la familia cunanthaceae División: Espermatophuta Clase: Monocotidélone; Orden Synanthae perteneciente al Trópico americano. Su nombre fue otorgado en honor al rey de España Carlos I (1.517 - 1556) y posterior emperador Carlos V.

Es una palma pequeña, con tallos en subsuelo llamados rizomas, caracterizada porque sus hojas abanicadas tienen el pecíolo largo y parecen nacer desde el suelo. Su fibra es rígida en forma de cinta y a medida que seca se entorcha sobre sí misma; su ancho y largo varía de acuerdo a la edad de la planta y del cogollo. Se propaga por hijuelos o colinos y prolifera bien en zonas tropicales de ambiente húmedo localizadas entre 900 y 1.600 m. s. n. m., con temperaturas entre 17 y 26º C. Requiere de ambiente sombreado, suelos húmedos, arcillo - arenosos, sueltos, con buen drenaje.

En Aguadas no existen cultivos tecnificados de la planta. La mayoría de artesanos y agricultores involucrados en este oficio poseen algunas plantas, generalmente silvestres y muy antiguas, en los alrededores de sus viviendas. Podan los cogollos con frecuencia, pero no

cuidan de modo adecuado a las plantas, razón por la que la fibra característica de la localidad no es de buena calidad, obligando a los demandantes de paja de Iraca a comprarla a productores del departamento de Nariño. La siembra de la iraca continua al igual que en el 2008, realizándose en condiciones silvestres.

Recientemente la agremiación de productores de iraca de Aguadas ha pensado en presentar un proyecto de siembra y repoblamiento para solucionar la falta de fibra en la región.

La paja de iraca, comúnmente conocida por “paja”, es la fibra textil obtenida de los cogollos de la palma de Iraca, utilizada como materia prima para tejer los sombreros tradicionales de este municipio. En otras localidades de América del sur y central, es conocida con los nombres comunes: jipijapa, jipa, paja toquilla, toquilla, lucaína, lucua, palmiche, palmilla, cestillo, nacuma, anacuma, rabihorcado, murrayo y alagua.



Palma de Iraca y Cogollos de palma de iraca Aguadas, Fotos Catalina Buitrago Alicia Perilla Morales 2008

Ocasionalmente se forran las botellas de ron para la industria licorera del departamento. Algunas personas elaboran otros productos diferentes como contenedores, manteles individuales, miniaturas y bisutería de regular calidad con baja capacidad de producción. Con los subproductos de la fibra se elaboran generalmente escobas.

3.1.2. Equipos y herramientas

En cuanto al procesamiento de la fibra, se utilizan los siguientes insumos:

- Obtención de la paja
 - Agua: para la cocción de la fibra
 - Leña: en procesos de cocción.

- En tejeduría
 - Agua: para la humectación de fibras

- En acabados
 - Azufre: para el blanqueo por “estufado”
 - Colorantes y/o Anilinas: usados para la tintura de la fibra.
 - Auxiliares Textiles: usados para los procesos de blanqueo químico y tintura de la fibra.
 - Cintas: reatas o randas que se colocan en la parte interna del sombrero en el procedimiento de acabado.
 - Encolantes: gomas o lacas de preparadas para conservar la forma del sombrero.
 - Hilos: utilizados para coser las cintas en el sombrero.



Iraca en secado. Corregimiento Armas, Aguadas, 2015. Fotos Jairo Saavedra Pinzón

Los elementos, herramientas o equipos que hacen parte del proceso para la preparación y blanqueo de la materia prima, en la actualidad son:

- Baldes para transportar agua.
- Fogones “de tres piedras” para cocinar la paja.
- Agujas para ensartar la paja y hacer los “manojos”.
- Horno o estufa de características especiales para exponer la paja a la acción de humo de azufre.
- Cuchillo y/o tijeras de podar para desprender las orillas y bordes sobrantes en el ripiado.
- Cuerdas para colgar y/o amarrarla paja para el secado o blanqueado.
- Machete para hacer cortes, usada para cosechar los cogollos de la palma.

- Tanque u olla acero para cocinar la paja para su blanqueado inicial.
- Tarja utilizada para “ripiar” la iraca, compuesta por 2 o por 3 agujas “capoteras” atadas a un mango de madera o de guadua. Entre las agujas existe una distancia variable, entre 3 mm y 15 mm, que determina grosor de la paja que se pretenda obtener.
- Caseta de secado: Infraestructura sin luz directa del sol y aireación para secado de la fibra. Actualmente un solo rypiador en el municipio cuenta con una caseta tecnificada.



Tarja. Aguadas, 2008. Fotos Alicia Perilla Morales

Los elementos, herramientas o equipos que hacen parte del proceso productivo del sombrero son:

- “Asentador”: herramienta de cacho o de madera para compactar o “majar” el tejido.
- Horca: Cuerda para amarrar la copa y dar inicio al ala.
- Horma o “entrecopa”: molde de madera que sirve de soporte y de horma para tejer el cuerpo de la copa del sombrero, darle forma y definir el tamaño.
- Rociador: para humectar con agua la paja.
- Tijeras: para cortar “mochos” o pajas sobrantes.



Horca, tijeras, horma y silla de trabajo. Aguadas. Fotos: Alicia Perilla Morales. 2008

Los elementos, herramientas o equipos que hacen parte de los procesos de acabados son:

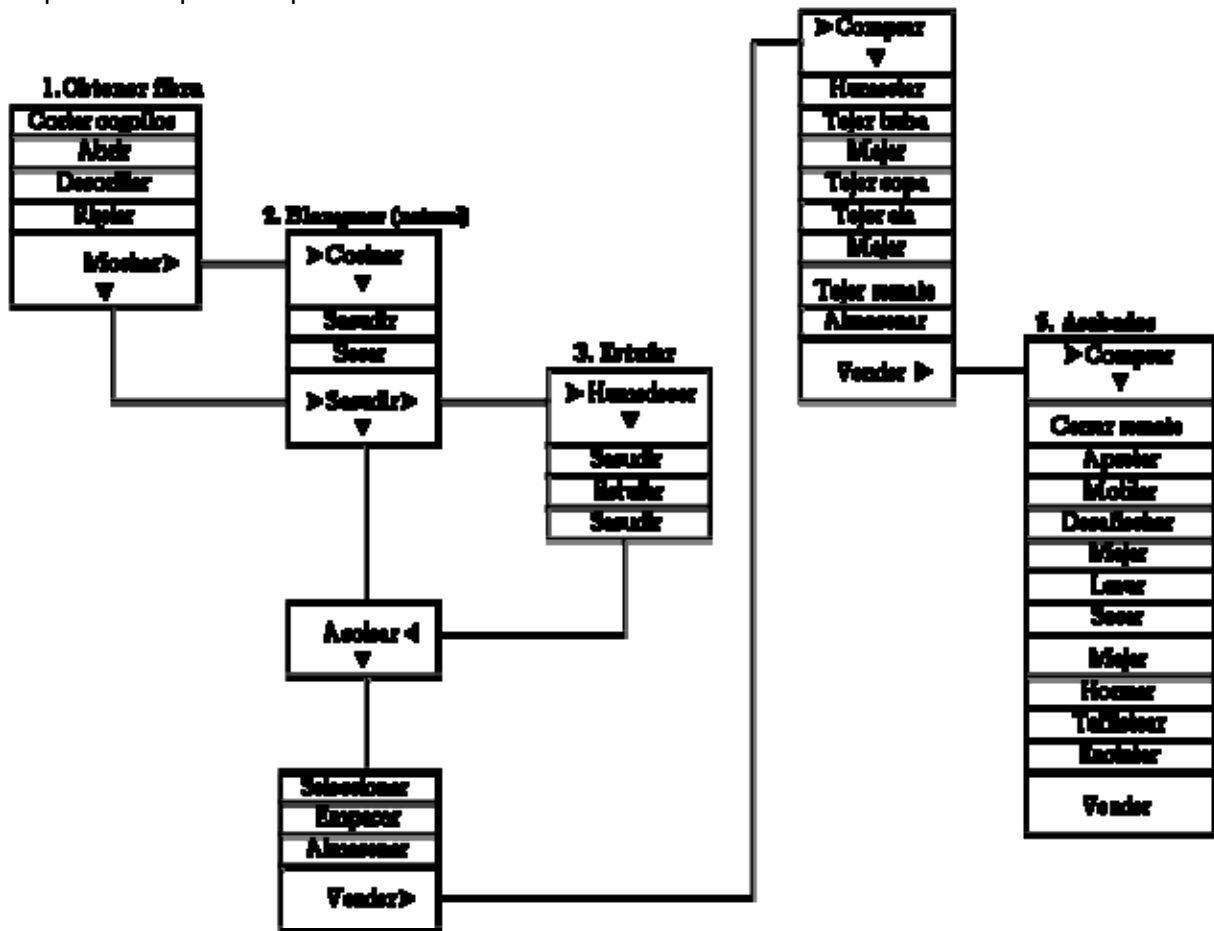
- Hormas de madera recubiertas con lámina de aluminio.
- Máquina de coser para la cinta interna en la copa del sombrero.
- Plancha doméstica; para planchar y acabar la ala y la copa del sombrero.
- Prensa máquina para prensar, hormar y vaporizar el sombrero.
- Tijeras para cortar pajas sobrantes del sombrero.
- Cuchillo y/o tijeras de podar para desprender las orillas y bordes sobrantes en el rpiado.



Hormas y prensa. Aguadas, 2008 Fotos Alicia Perilla Morales

3.1.3. Proceso productivo

Esquema del proceso productivo



- **Extracción y preparación de materia prima:**

La oferta local o regional es baja y con frecuencia las artesanas compran la iraca proveniente de Nariño, a través de la cooperativa, la cual viene en mazos con la fibra lista para tejer.

- **Corte de cogollos:**

Se hace cuando el cogollo joven está cerrado; este es de color verde y su pecíolo mide entre 15 cm. y 35 cm., o sea entre 20 y 30 días de nacido. El primer corte se puede hacer en plantas que tienen dos años en adelante, mensualmente durante la fase menguante de la luna.

- **Apertura:**

Se sacude el cogollo para abrirlo un poco y despegar las hojas.

- **Desorillado:**

Se retiran a mano las hojas duras laterales que protegen las hojas internas. Si se dejan hojas verdosas, se tornarán de tonalidad marrón aún después de “estufarlas”. Las fibras de tonalidades oscuras son clasificadas aparte y se utilizan en la elaboración de sombrero con la ventaja de poseer color con muy buena solidez frente a la luz, el frote, lavado, etc.



Desorillado y ripiado de la iraca. Aguadas 2008. Fotos Alicia Perilla Morales

- **Ripiado**

Con una “tarja” se separan las nervaduras de la parte central de las hojas quedando delgadas cintas que se convertirán en la “paja de iraca”. El ancho de las cintas se determina previamente con la distancia entre las agujas de la “tarja”. Los ripiadores saben diferenciar entre las cintas que sirven y las que no, observando la caída de las cintas. Se retiran las que quedan erguidas porque conservan las nervaduras o bordes. Entre los ripiadores locales no está normalizada la distancia entre las agujas de las tarjas. Cada quién las maneja a su manera, lo que origina gran cantidad de grosores de fibra y aunque esto no afecta la calidad final de un producto, ocasiona eventualmente demoras en la producción del tejido.

- **Mochado**

Se cortan las nervaduras y los bordes de las hojas para dejar en el cogollo únicamente las cintas flexibles. El corte se hace con cuchillos o con tijeras de podar plantas.



Mochado de la iraca. Aguadas 2008. Fotos Alicia Perilla Morales

A partir de este proceso toma la decisión sobre el color final que se desea para la paja de iraca. Si se desea color marrón claro, una vez ripiados los cogollos se llevan a los procesos de sacudido y asoleado obteniendo paja de tonalidades marrón claro, apropiada para ser tejida y de excelente solidez del color a cualquier clase de exposición. Si se desea obtener paja de varias tonalidades de habano claro se lleva a blanqueado natural. Si se requiere paja de color blanquecino o blanqueada, se lleva al proceso de “estufado” o blanqueo con azufre.

- **Blanqueado natural:**

Se hace para obtener paja de iraca de varias tonalidades del color habano claro, retirando el color verdoso propio de las hojas tiernas de los cogollos.



Cocción de la fibra. Aguadas, Caldas. 2008. Fotos Alicia Perilla Morales

- **Cocción:**

Se amarran los cogollos en grupos de 20 y de 40, lo que corresponde a un cuarto y a medio “manejo” respectivamente. En el fondo, en los lados del recipiente y encima de los “manojos” de cogollos que se van a cocinar, se colocan ripios de hoja, extendidos generando un emparedado que evita que los cogollos, enrollados en su interior, se quemen o manchen con ceniza y a la vez forma un nido que proporciona óptima cocción. Para evitar que el contenido flote, sobre el tendido de encima se colocan objetos pesados, que no suelten componentes que puedan interferir o modificar la calidad o el color de las fibras. Se tapa el recipiente y se dejan hervir a fuego alto, aproximadamente por 2 horas, con suficiente agua quedando completamente sumergidos. Se sacan y dejan escurrir y sin lavar continúan el proceso de sacudido y secado.

A fin de lograr mayor eficiencia en el blanqueado, la fibra se debería cocinar durante tres horas a fuego lento y voltear cada media hora, para conseguir una cocción uniforme. Al

finalizar este tiempo de cocción, se debería reemplazar el agua, con agua limpia para continuar la cocción dejando hervir durante 1 hora más. Los cogollos se deberían enjuagar y colocar en un recipiente con suficiente agua que los cubra, dejándolos reposar durante 12 horas, volviendo a lavarlos hasta que el agua salga clara. Se obtiene un color más claro, más suavidad y flexibilidad en las fibras.

- **Sacudido:**

Luego del lavado, se sacuden las fibras para retirarles el agua superficial y despegar algunas hojas que hayan quedado adheridas.

- **Secado y sacudido:**

Inmediatamente, los cogollos son colgados en cuerdas con la cepa del cogollo hacia arriba, uno al lado del otro guardando una distancia de 4 ó 5 cm para facilitar la circulación de aire. Simultáneamente, en cada cogollo se despegan las hojas a mano, para que cada una se enrolle longitudinalmente sobre sí misma. Los lugares para el secado deben ser muy ventilados y cubiertos para que los cogollos, protegidos de los rayos directos del sol, sequen rápidamente y su color natural sea uniforme. Durante el proceso de secado, se sacuden y “peinan” las fibras con los dedos, para mantenerlas separadas. Esto se hace varias veces, según el secado de cada cogollo. La duración de ésta etapa depende de la temperatura ambiente que generalmente oscila entre 1 y 4 horas para verificar que estén completamente secas y separadas.



Secado de la fibra en enramada. Aguadas 2008. Alicia Perilla Morales

- **Asoleado:**

Se expone la paja a los rayos directos del sol entre 8 y 16 horas durante varios días dependiendo del clima, para fijar el color, extendiendo separadamente los cogollos sobre el prado a campo abierto o colgados en cuerdas. Cada cogollo es volteado una o dos veces para que el color sea uniforme. Es muy importante evitar que la paja se humedezca o se moje, cuando ocurre se secan en sombra.

No es recomendable secar la paja sobre el prado puesto que la humedad del suelo se transfiere a las fibras, demorando el secado y afectando el blanqueado; pocos artesanos la secan en superficies secas y lisas, que no expelan humedad.

Hasta este proceso se obtiene paja de Iraca de varias tonalidades de color habano claro, apropiada para ser tejida. Si la fibra se desea más clara, se continúa el proceso llevándola al proceso de blanqueado con azufre o “estufado”



Asoleado de la iraca en el suelo. Aguadas 2008. Fotos Alicia Perilla Morales



Asoleado de la iraca en cuerdas. Aguadas 2015. Fotos Jairo Saavedra.

- “Estufado” o blanqueado con azufre:
Se hace para obtener paja de iraca de varias tonalidades blanquecinas. Se constituye en una continuidad del proceso del “blanqueado natural”. Para alcanzar un óptimo blanqueado, se expone a la acción del humo de azufre y a los rayos directos del sol una o dos veces, según el grado de blanco deseado, e incluye las siguientes etapas:
- Remojo:
Los cogollos previamente sometidos al proceso de “blanqueo natural”, generalmente se mojan salpicándolos ligeramente con agua para obtener una humectación superficial que no afecta la calidad de la fibra. Se incrementa el grado de blanqueado cuando las fibras se humedecen mejor. Se recomienda que se dejen reposar sumergidas en agua entre 2 y 4 horas para conseguir una humectación profunda y en consecuencia una mejor acción del humo de azufre (anhídrido sulfuroso, SO₂).
- Sacudido:
Se sacuden uno a uno los cogollos para retirarles el agua y separar las fibras, reforzado con los dedos hasta conseguir que queden completamente separadas para facilitar la acción uniforme del estufado. El sacudido posterior al estufado se realiza para retirar el azufre que haya quedado adherido a la fibra. Se refuerza peinándolas con los dedos.
- Estufado:
Adentro de una estufa u horno de características especiales los cogollos húmedos son colgados con la cepa hacia arriba y separadamente uno al lado del otro guardando distancia entre 4 ó 5 cm para facilitar la circulación de humo. Herméticamente cerrada la estufa, los someten a la acción de humo de azufre y lo dejan allí entre 3 y 12 horas, según el color

buscado.



Horno para “estufado” Aguadas. 2008. Foto Alicia Perilla Morales.

La proporción varía en cada artesano, pero en general es de 500 gramos de azufre por cada 8 manojos (640 cogollos) durante 12 horas o hasta cuando el humo haya desaparecido y da paso a un nuevo sacudido. Después de ser sometidos a la acción del humo, se recomienda sumergir las fibras en agua jabonosa durante 2 horas y luego enjuagarla hasta lavar totalmente todos los residuos de azufre, jabón o detergente. Se pueden utilizar jabones o detergentes de uso doméstico cuidando que no tengan incluidos productos blanqueadores porque aceleran el proceso de envejecimiento de la paja. Luego se dejan escurrir.

- Blanqueo químico:

Proceso propuesto para ser realizado con la adición de blanqueadores y auxiliares textiles; que se puede realizar en frío o en caliente y evita el uso y el contacto del ripiador con el azufre y sus emanaciones tóxicas.



Químicos para blanqueado e iraca blanqueda. Aguadas. 2015. Fotos Jairo Saavedra.

- Asoleado:

Se expone nuevamente la paja a los rayos directos del sol entre 1 y 8 horas dependiendo del clima. Pocos productores de fibra “estufan” dos veces. Es un proceso opcional en esta zona, quienes lo repiten generalmente lo hacen a las fibras secas, pocos las humectan y ninguno la asolea otra vez. Esto afecta solamente el grado de blanco más no la calidad de la resistencia de las fibras.

3.1.4. Mejoramiento tecnológico

En el municipio de Aguadas se inició la implementación de procesos que ayudan a complementar las condiciones de trabajo y eficiencia de los equipos y accesorios que se entregaron en la vigencia 2014; en el caso del secador eficiente, logrará agilizar el proceso de secado mediante el manejo de las condiciones térmicas y de humedad en un espacio adecuado para ello y con los accesorios requeridos. Para lo anterior y de acuerdo a lo establecido con los rpiadores y productores de la iraca en su proceso de beneficio, se implementaron los siguientes equipos:

- a) Extractor eólico
- b) Ventilador eléctrico semi industrial
- c) Lavadora centrifugadora
- d) Auxiliares textiles para el blanqueo



Equipos: Caseta eficiente de secado de Iraca con extractor eólico, recirculación de aire caliente y frío, natural y artificial, con control de temperatura manual y automático, equipo de lavado - centrifugado y auxiliares textiles. Aguadas2015

Fotos: Jairo Saavedra

Se adecuó la caseta de secado existente con mecanismos como extractor eólico y ventilador que mejoren su rendimiento y eficiencia, para lo cual se implementó un proceso previo al secado, el cual consiste en el centrifugado de las fibras después del cocinado, lo que permite entregar un material con una humedad muy baja al secador y agiliza el proceso de secado.

El equipo está construido en una estructura en material térmico con las condiciones de luz requeridas para el proceso de secado de la iraca, temperatura del ambiente controlada según la necesidad por un calentador de aceite térmico con termostato que regula automáticamente la temperatura del espacio (sobre todo en épocas de invierno); cuenta con un ventilador semi industrial que ayuda a mantener un flujo de aire constante y con un extractor eólico de 22", que extrae el aire caliente y permite mantener un flujo de aire fresco al interior del secador, que ayude a agilizar el secado y cierre de la iraca para su mejor comportamiento en el proceso de tejido del sombrero, este espacio es adecuado igualmente para que dentro de él y al tiempo del proceso de secado, se pueda hacer el proceso de rpiado.



Proceso de ripiado al interior del secador eficiente Aguadas, 2015

Foto: Jairo Saavedra

Se establecieron las formulaciones y curvas de temperatura para lograr el blanqueo de la fibra en caliente y en frío sin necesidad de utilizar el azufre.

| BLANQUEO QUIMICO EN CALIENTE COLORQUIMICA | | | | |
|--|------------------|------|---|---|
| P: Se carga la máquina con fibras y se ajusta al baño. | | | | |
| RB: | 1:12 - 1:30 | | | |
| A1: | | | | |
| Humectante | 3 - 4 grs/ltr | | | |
| Zip | 0,5 - 1,0 gr/ltr | | | |
| Estabilizador perox | 0,5 - 1,0 gr/ltr | | | |
| Soda cáustica 38° Bé | 3 - 4 grs/lt | | | |
| Peróxido de Hidrógeno (35% Vol.) | 5 - 7 gr/lt | | | |
| Antiquiebre | 0,5 - 1 gr/lt | | | |
| Antiespumante | 0,5 - 1 gr/lt | | | |
| A2: | | | | |
| Peróxido de Hidrógeno (35% Vol.) | 5 - 10 mltr/ltr | | | |
| FORMULACIONES: | A | B | C | D |
| RB: | 1:20 | 1:20 | | |
| Humectante | 3 | 4 | | |
| Zip | 0,5 | 1 | | |
| Estabilizador perox | 0,5 | 1 | | |
| Soda cáustica 38° Bé | 3 | 4 | | |
| Peróxido de Hidrógeno (35% Vol.) | 5 | 7 | | |
| Antiquiebre | 0,5 | 1 | | |
| Antiespumante | 0,5 | 1 | | |

Preblanqueo y Blanqueo Optico

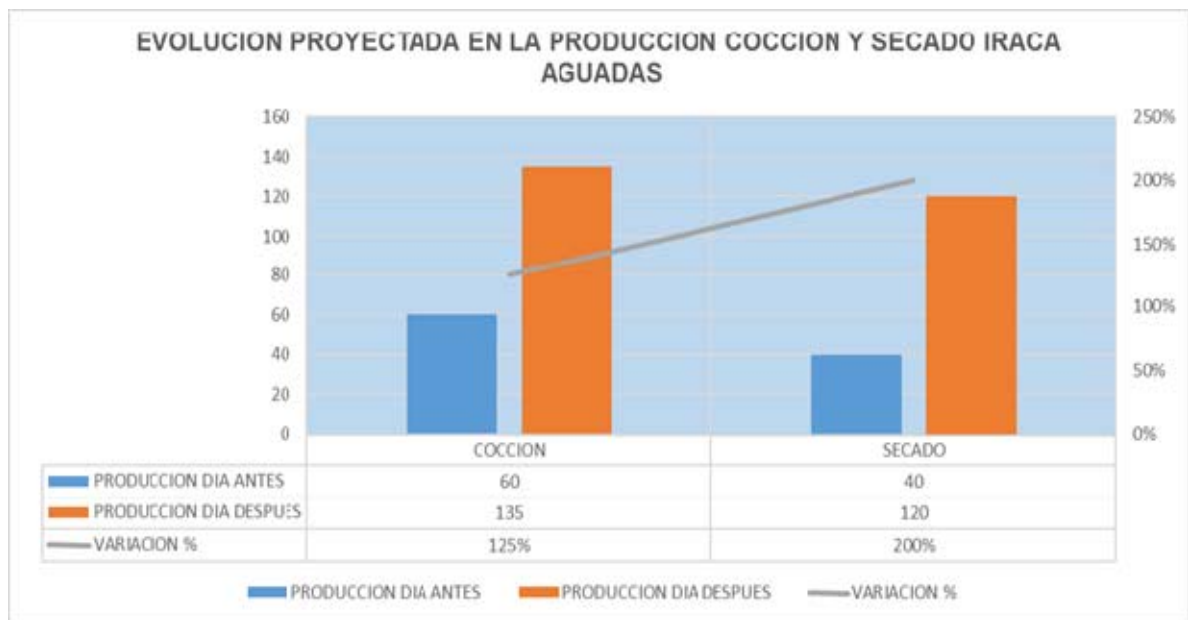
The graph illustrates the temperature profile for the bleaching process. The y-axis represents temperature in degrees Celsius (°C), ranging from 0 to 100. The x-axis represents time in minutes, ranging from 0 to 50. The process begins at 20°C. At 5 minutes, point A1 is reached. At 10 minutes, point A2 is reached, and the temperature rises to 90°C. It remains constant at 90°C until 45 minutes, where point P1 is reached. After 45 minutes, the temperature drops back to 20°C. The process is divided into four stages: Preparación (0-5 min), Calentamiento (5-10 min), Blanqueo (10-45 min), and Ensaye (45-50 min).

En el proceso en caliente, no se ha podido establecer la fórmula con las condiciones ideales que permita llegar al blanqueo sin que afecte la calidad de la celulosa, por lo cual se debe continuar con la experimentación a fin de lograr una formula con tiempos ideales a fin de agilizar aún más el proceso de beneficio. Se obtuvieron los primeros resultados favorables de blanqueo en frío a nivel laboratorio, se consiguió una fibra con características similares a las

del azufre en el proceso de estufado que utilizan actualmente evitando la contaminación ambiental y sobre todo el daño físico (respiratorio) que reciben los productores al inhalar los vapores del azufre en el proceso actual. Contribuyen además a mejorar la calidad de la fibra, los rendimientos y costos en la producción de la iraca, aumentando la producción en secado en un mínimo del 200%, lo que repercute directamente en la rebaja de los costos de producción y las utilidades a obtener por los productores.

✓ Cuadros comparativos de rendimiento en proceso productivo

| CUADRO COMPARATIVO PRODUCCION CON LA MEJORA EN EQUIPOS | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|---------|---------|-----------------|----------------|------------|---------|-----------------|----------------|------------------------|------------------------------|-------------|------------------------|------------------|------------|
| MUNICIPIO | FIBRA | PROCESO | UNIDAD | ANTES | | | DESPUES | | | | VARIACION NOMINAL PRODUCCION | VARIACION % | VARIACION NOMINAL M.O. | VARIACION % M.O. | |
| | | | | PRODUCCION HORA | PRODUCCION DIA | COSTO M.O. | UNIDAD | PRODUCCION HORA | PRODUCCION DIA | COSTO M.O. (\$ 25.000) | | | | | COSTO M.O. |
| AGUADAS | IRACA | COCCION | CUARTOS | 7,5 | 60 | \$ 417 | CUARTOS | 15 | 135 | \$ 185 | \$ 323 | 75 | 125% | \$94 | -29% |
| | | SECADO | CUARTOS | 6,25 | 50 | \$ 500 | CUARTOS | 15 | 120 | \$ 208 | \$ 363 | 70 | 140% | \$137 | -38% |
| | | RIPIADO | CUARTOS | 10 | 80 | \$ 313 | CUARTOS | 10 | 80 | \$ 313 | \$ 544 | 0 | 0% | \$232 | 43% |



Se verificó con un rpiador de la Cooperativa Artesanal de Aguadas la realización del proceso mejorado que se está implementando para blanquear la fibra, haciendo inicialmente unas pruebas para darle a la fibra su blanco natural, logrando eliminar el proceso de estufado con azufre, que resulta toxico y poco amigable con ambiente.



Proceso de blanqueado en implementación. Aguadas. 2015. Fotos María Paz Jaramillo



3.1.5. Plan de producción

La planeación para la producción de la totalidad de los nuevos productos, tuvo falencias en razón a las demoras en la entrega de los diseños lo cual incidió en la producción. Se aprovecharon los procesos y materiales existentes, se apoyó la consecución de insumos no convencionales tales como hilos metálicos color cobre (hilos metálicos tipo lurex), en Bogotá y Medellín, realizando una producción preliminar de tejidos e insumos que se adecuaran a diferentes diseños para cumplir con la producción y entrega de prototipos para Expoartesanías, contando con la colaboración y disposición de los artesanos.



Implementación de cobre. Ensayos y producción. Aguadas 2015
Fotografías María Paz Jaramillo



Producción de prototipos y diseños Marulanda, Aguadas 2016
Fotografías María Paz Jaramillo

Se trabajó con los ripiadores en la consecución de iraca larga y suave para realizar el tejido de sombreros de copa alta y alones de más de 15 cms y se asesoró a la diseñadora de modas en el uso de los hilos metálicos que pudiesen ser tejidos con la iraca a fin de lograr los efectos que se requerían por parte del diseñador senior para la colección.

Se desarrollaron reatas y cordones en mezcla de materiales y utilizando colores metálicos cobrizos que nos ayudaran a realzar los diseños de los sombreros. Se desarrollaron con artesanos del municipio afiliados a la cooperativa artesanal de aguadas y se articuló con artesanos del grupo Artesanal CISLOA de la comunidad embera del municipio de Riosucio, para efectos de producir apliques en mostacilla de colores metálicos para los moños de los sombreros con figuras en diseños predefinidos por los diseñadores senior. En total se elaboraron 19 productos que se llevaron a Expoartesanías 2015.

3.2. Módulo de Diseño

En diseño se desarrolló la colección Caldas 2015, la cual se basó en la matriz de diseño para desarrollar los productos para cada una de las comunidades atendidas, tomando como punto de inspiración los referentes naturales:

- Montañas
- Cafetales
- Semillas y frutos del café

Los diseñadores visitaron la Comunidad de Aguadas para evaluar el producto y plantear las propuestas que posteriormente fueron aprobadas y desarrolladas para su participación en Expoartesanías 2015.



Visita a comunidad de Aguadas con Diseñador Juan Pablo Socarras. Aguadas. 2015
Fotos María Paz Jaramillo.

Se manejaron directrices relacionadas con mejoramiento de procesos productivos, con incidencia en el diseño, así:

- Exploración de técnicas y productos más representativos en la comunidad.
- Optimización de procesos para reducir costos de producción, lograr mejor precio y mayor competitividad en el mercado.
- Fortalecer en diseño el desarrollo del sombrero de Aguadas, diversificar copas, tamaños (tallaje), ampliar carta de color, desarrollar apliques u otro tipo de accesorio adicional para tener variedad de ofertas y abarcar nuevos nichos de mercado.

Las propuestas de diseño se basaron en la producción artesanal que actualmente se realiza en Aguadas con base en la visita preliminar del asesor a la comunidad.

La carta de color se basó en los cambios climáticos, la transición de estaciones Otoño-Invierno y Primavera-Verano, con base en la cual se desarrolló la línea de atuendo para invierno y verano (playa). La línea de moda incluyó sombreros y cestos. Se elaboraron bocetos, planos técnicos de los diseños y fichas técnicas de los productos.

En las líneas diseñadas se obtuvo como resultado para todas las comunidades atendidas, que conformaron la colección fueron:

| | |
|--------------|-----------|
| Accesorios | 10 |
| Bolsos | 14 |
| Sombreros | 18 |
| Vestuario | 17 |
| Hogar | 16 |
| TOTAL | 75 |

Productos de Aguadas de la Colección de Caldas:



Sombreros y Pavas tejidos en Iraca, adornados con reatas y cordones, tejidas y bordadas en mostacilla e hilos de colores cobrizos. Aguadas 2015. Fotos: María Paz Jaramillo y Alejandro Agudelo.



Sombreros y Pavas tejidos en Iraca, copas altas y alas de 16 y 17 cms Aguadas 2015.
Fotos: María Paz Jaramillo y Alejandro Agudelo

4. Marulanda



Departamento de Caldas .- Marulanda Fuente: <http://ladorada-caldas.gov.co>

4.1. Módulo Producción

4.1.1. Materia prima

La lana es un pelo generalmente suave y rizado, que en forma de vellón recubre el cuerpo de carneros y ovejas. Formada a base de la proteína llamada queratina, con un 20-25% de proporción total. Cada pelo es segregado en un folículo piloso y consta de una cubierta externa escamosa (que provoca el enfieltado) que repele el agua, una porción cortical y otra medular (que absorbe la humedad). Varía entre 12 y 120 micras de diámetro, según la raza del animal productor y la región de su cuerpo, y entre 20 y 350 mm de longitud.



Características morfológicas de la fibra:

La fibra de lana tiene una estructura molecular alargada, a base de cadenas de células que se unen en forma de muelle, lo que le confiere a la fibra su elasticidad, es decir, la capacidad de enderezarse y retorcerse sin ser deformada, recuperando siempre su forma original al cesar el estiramiento o la presión. Al estirar una fibra de lana, los enlaces transversales entre células se han forzado, quedando oblicuos, mientras dura el estiramiento. Al cesar éste, los enlaces-peldaño tienden a volver a su posición original. Es una fibra rizada, lo que confiere volumen al hilo de lana y a su tejido. La longitud cambia según la variedad de la raza.

Propiedades físicas:

- Higroscopicidad.

Retiene el agua hasta el 40 ó 45% de su peso. Esta capacidad de absorción de agua por la fibra no significa que se humedece, el agua no se adhiere a la superficie de la lana sino que se introduce en la fibra, sufriendo una poderosa retención por lo cual cuesta secarla. La lana

aparentemente seca al aire puede contener un 15% de agua. Atrae y retiene la humedad, en evaporación constante cuando la temperatura exterior es suficientemente alta, absorbiendo calorías, lo que produce en el cuerpo la sensación de frescor. La higroscopicidad de la lana unida a su propiedad de frenar el intercambio térmico le confiere ese carácter de equilibrador que tiene el tejido de lana: Contribuye además a retener en la piel el calor que produce, proporcionando al cuerpo una sensación cálida.

- Aislante térmico.

El volumen del tejido dificulta el intercambio térmico entre una y otra cara. Extendidas en una superficie plana todas las fibras de 1 kg de lana merina fina, pueden cubrir una superficie de 200 m². Ello da idea de cuánto aire puede albergar dentro de sí e inmovilizarlo, logrando un tejido de gran calidad. Esa gran cantidad de aire inmóvil retenido en los intersticios de las fibras, dificulta la conducción térmica. El segundo factor aislante lo constituye la superficie esponjosa del tejido que, al no adherirse a la piel, deja entre ésta y el tejido una primera capa de aire.

- Absorbe la transpiración.

Cuando la prenda de lana se lleva puesta, la propiedad que tiene de atraer la humedad actúa sobre la piel absorbiendo el sudor, impidiendo o retrasando su fermentación y el olor característico del sudor fermentado.

- Repele el agua.

Debido a la lanolina o grasa natural que es parte constitutiva en ella, la lana repele el agua en su superficie.

- No es inflamable.

No propaga la llama (huele a pelo quemado); no funde y no se pega a la piel en caso de incendio.

- Elástica.

Característica inherente a su rizamiento natural.

- Estabilidad.

No se deforma fácilmente en puntos de roce continuo, como codos o rodillas.

- Poco arrugada.

Tiene gran poder de recuperación o resiliencia. La prenda de lana recupera fácilmente la "caída"; una prenda de lana bien colgada durante una noche "recupera" sorprendentemente su buena forma.

- Fijación de la forma.

Se puede estabilizar en una forma o dimensión determinada mediante: humedad + presión + temperatura (el plisado, por ejemplo).

- Capacidad de enfieltrarse.

Se consigue mediante fricción + presión + humectación, sus fibras se entrelazan de forma irreversible. Suele ocurrir al lavarla en lavadora. Al eliminar la presión sobre las fibras, éstas ya no recuperan su posición original. A base de una repetida actuación de estos factores se logra un fieltro muy fuerte que es característico de la lana y otros pelos con superficie escamosa. Tal propiedad es aprovechada para la reutilización de los desperdicios de fibras de lana

demasiado cortas para ser hiladas. Este fieltro sirve para la fabricación de sombreros, revestimientos y aislantes acústicos.

- Resistente a ácidos

Sin embargo no resiste los álcalis o lejías, incluso diluidos.

- Puede apollillarse.

Los eficaces tratamientos antipollillas han conseguido que esto haya dejado de ser preocupante a la hora de fabricar o adquirir una prenda de lana. Sin embargo, las prendas de lana que permanezcan guardadas por largo tiempo corren el riesgo de apollillarse.

- Se amarillea por la luz solar.
- No almacena electricidad estática.

Esta propiedad junto con el ser aislante térmico, higroscópica y su elasticidad, le confieren a la lana una propiedad adicional y exclusiva, que es la de ser calmante nervioso, reconocible por su tacto agradable.

Las características anteriores determinan que la lana forme un tejido de calidad y de larga duración. Ningún otro tejido se conserva nuevo durante tanto tiempo.

Razas ovinas que se manejan en Marulanda:

- Suffolk:

Ovino de talla grande, de conformación musculosa, de cuerpo largo y alto. Vellón blanco desprovisto de fibras. La cara está desprovista de lana cubierta de pelo negro, tiene orejas largas finas y color negro; patas sin lana desde rodillas y corvejones con pelos negros

- Romney Marsh:

De origen británico, utilizada para doble propósito (carne y lana). Produce corderos precoces. Puede vivir en suelos húmedos y pantanosos. Se distingue por su habilidad materna y prolificidad (mellicera). La cobertura es amplia, se busca ejemplares sin lana en la cara, la mucosa es visible y pigmentada. El vellón de lana media es semiabierto, con mechas terminadas en puntas largas, ligeramente cónicas, de diámetro entre 33-35 micras. El peso de los machos es de 85-90 Kg. y el de las hembras entre 75-80 Kg. Se adapta climas templados, subhúmedos-húmedos y resiste a suelos abnegados.

- Dorset:

El borrego Dorset es de tamaño mediano, largo, musculoso de conformación cárnica, de lana blanca y densa libre de fibras negras. Existen dos variedades con y sin cuernos. La borrega pesa de 65-90 Kg. y los machos de 100-125 kilogramos. Característica sobresaliente de esta raza es la de entrar en celo durante cualquier época del año, por lo cual es factible de implementar con ellos un sistema acelerado de producción con partos cada ocho meses, las borregas producen gran cantidad de leche y un elevado instinto materno lo cual las lleva a producir crías de crecimiento sorprendente y elevados rendimientos pie canal (54-60 %).

4.1.2. Equipos y herramientas

A continuación se presentan los elementos y equipos que son utilizados en los procesos de producción de lana en la cooperativa ovina de Marulanda

Obtención de lana

- Maquinas o tijeras: en el proceso de esquilado
- Agua: en cocción de fibras
- Leña: en procesos de cocción.
- Jabón Desengrasante (lanacol): en procesos de lavado
- Estufa: en los procesos de lavado y tintura
- Baldes: para transportar agua.
- Mazos de madera: para batanar la fibra
- Tanque u Olla acero: para lavar y tinturar
- Centrifuga: para quitarle humedad a la lana

Hilatura:

- Emulsionante (hilarol) en el proceso de apertura y limpieza
- Diabla: proceso de apertura y limpieza
- Mechera: proceso de hilatura
- Carda: proceso de hilatura
- Hiladora: proceso de producción de hilos
- Retorcedora: proceso de torsión de 2 o más hilos
- Enmadejadora: proceso de enmadejado para venta o lavado y tintura
- Enconadora: enconado de hilos (presentación)

Tejeduría:

- Urdidor: proceso de alistamiento de los hilos para el telar
- Encanilladora: llenado de canillas con hilos de trama para el telar
- Telares planos y accesorios: para la elaboración de telas
- Cordoneras: elaboración cordones redondo de 6 hasta 24 hilos
- Trenzadoras: elaboración cordón plano de 17 y 25 hilos
- Sublimadora: equipo de estampado sublimación, transfer y planchado.
- Ribeteadora: acabado de las ruanas y tejidos con ribete.
- Telar mecánico de reatas: producción de reatas plana hasta de 5 cms

Acabados:

- Perchadora: acabado mecánico de la telas
- Máquinas de coser: para coser a acabar los tejidos y las ruanas.
- Plancha: de uso doméstico; para planchar y acabar las ruanas.
- Tijeras: para cortar los tejidos para la elaboración de los productos (ruanas).
- Cepillos de cardos: para darle acabado a las ruanas



- Cardos: en proceso de acabado
- Hilos: para ribetear

4.1.3. Mejoramiento tecnológico

Se visitó la comunidad identificando el proceso productivo, estableciendo las mejoras tecnológicas a implementar para generar eficiencias e incidir en el incremento del volumen de producción, en el mejoramiento de la calidad del producto, en aspectos ergonómicos o en reducción de impacto ambiental negativo.

Se implementaron los siguientes equipos, accesorios e insumos:

Los equipos para el proceso de escarmenado (apertura y limpieza; 1 picking y 1 opening) fueron implementados en las instalaciones de la cooperativa ovina de Marulanda.

El peine más tupido para el telar (N° 8 equivalente a 3.1p/cm), permite incrementar los puntos de ligadura en los tejidos. Con el uso de hilos con títulos más delgados (22 kilos Hilaza 8/2) se logró obtener telas tupidas y livianas, con texturas más suaves y agradables para su aplicación en la confección de prendas. Se utilizaron los nuevos títulos de lana (delgados) en la obtención de cordones y reatas trenzadas y tejidas, como alternativa de uso de la lana como insumo para la producción de los prototipos de la colección y para las diferentes industrias manufactureras.



Proceso productivo. Mejoramiento tecnológico. Marulanda 2015
Fotos Jairo Saavedra.



Proceso productivo. Mejoramiento tecnológico Marulanda 2015
Fotos Jairo Saavedra.

| | PRODUCCION DIA ANTES | PRODUCCION DIA DESPUES | VARIACION % | | |
|-------------|----------------------|------------------------|-------------|--|--|
| SECADO | 20 | 160 | 700% | | |
| LAVADO | 20 | 64 | 220% | | |
| ESCARMENADO | 48 | 100 | 108% | | |
| TINTURA | 12 | 48 | 300% | | |

| | COSTO M.O. | COSTO M.O. (\$ 25.000) | COSTO M.O. | VARIACION % M.O. (\$25.000) | VARIACION % M.O. |
|-------------|------------|------------------------|------------|-----------------------------|------------------|
| SECADO | \$ 1.250 | \$ 156 | \$ 272 | -700% | -359% |
| LAVADO | \$ 1.250 | \$ 391 | \$ 680 | -220% | -84% |
| ESCARMENADO | \$ 521 | \$ 250 | \$ 435 | -108% | -20% |
| TINTURA | \$ 2.083 | \$ 521 | \$ 907 | -300% | -130% |

| CUADRO COMPARATIVO PRODUCCION CON LA MEJORA EN EQUIPOS | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|------------|----------|------------|---------|-----------|----------|------------------------|------------|------------------------------|-------------|------------------------|------------------|
| PROCESO | UNIDAD | ANTES | | | DESPUES | | | | | VARIACION NOMINAL PRODUCCION | VARIACION % | VARIACION NOMINAL M.O. | VARIACION % M.O. |
| | | PROD. HORA | PROD DIA | COSTO M.O. | UNIDAD | PROD HORA | PROD DIA | COSTO M.O. (\$ 25.000) | COSTO M.O. | | | | |
| SECADO | KILOS | 2,5 | 20 | \$ 1.250 | KILOS | 20 | 160 | \$ 156 | \$ 272 | 140 | 700% | \$978 | -359% |
| LAVADO | KILOS | 2,5 | 20 | \$ 1.250 | KILOS | 8 | 64 | \$ 391 | \$ 680 | 44 | 220% | \$570 | -84% |
| ESCARMENADO | KILOS | 6 | 48 | \$ 521 | KILOS | 12,5 | 100 | \$ 250 | \$ 435 | 52 | 108% | \$86 | -20% |
| TINTURA | KILOS | 1,5 | 12 | \$ 2.083 | KILOS | 6 | 48 | \$ 521 | \$ 907 | 36 | 300% | \$1.176 | -130% |

TINTURA DE LANA CON COLORANTES ACIDOS

FIBRA: 1.000 gramos (peso en seco).
 Agua: 10 a 30 litros, según RB

A) Alumbre: granulado 100 gramos disueltos en agua.
 Emulsionante: 10 gramos por kilo

Colorante: 1% del peso del material, según la concentración del colorante.
 (Según intensidad deseada)
 10 gramos – color intenso
 6 gramos – color medio
 3 gramos – color pastel.
 El color negro se trabaja al 3%, o sea 30 grs/kilo

B) SAL: 50 a 250 gramos por kilo de fibra, disuelto en agua del mismo baño. Aplicada en 3 porciones cada 5 o 10 minutos.

- 50 grs tono pastel
- 150 grs tono medio
- 250 grs tono intenso

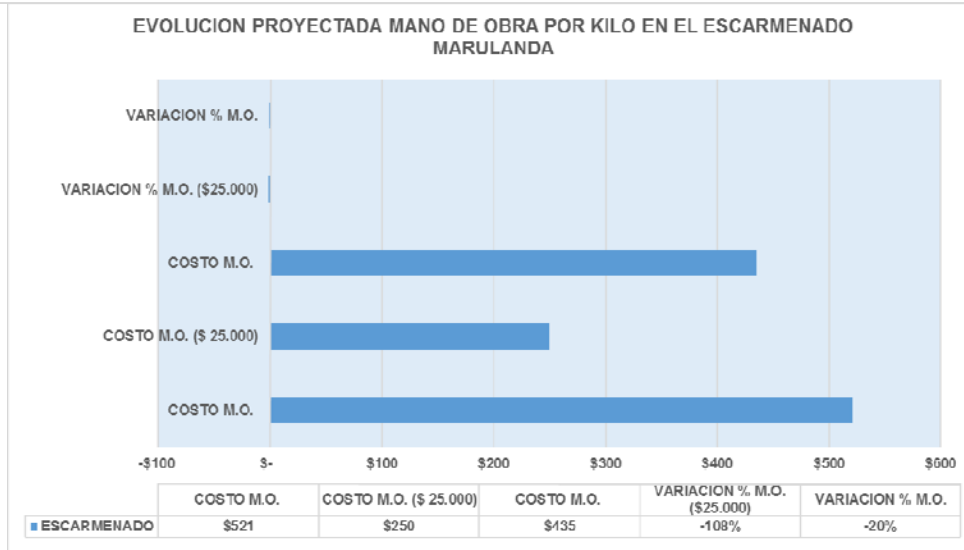
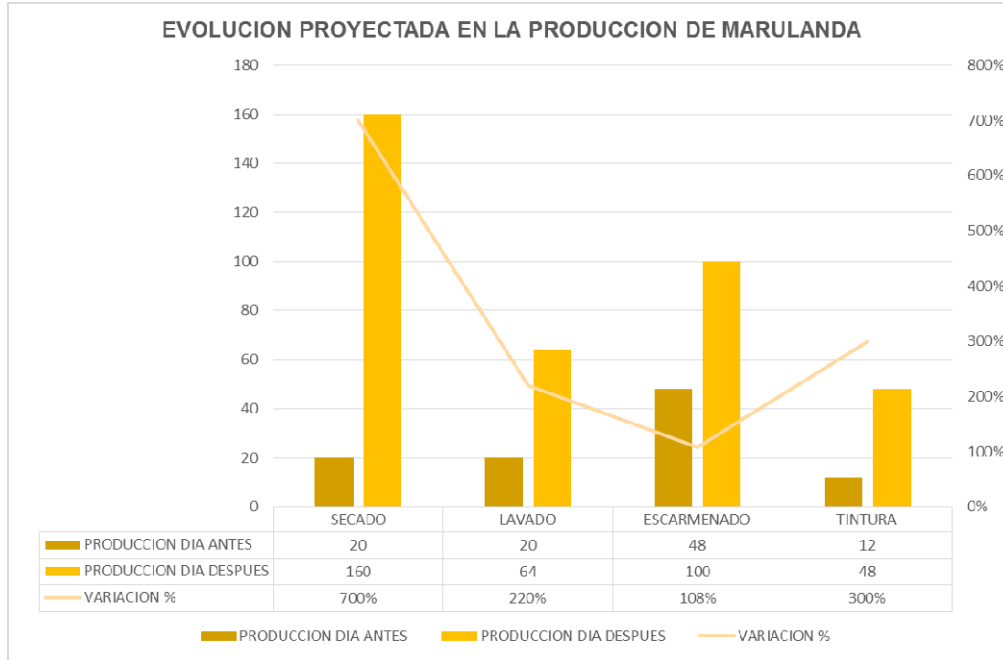
RB: 1:10 A 1:30

A
Alumbre 100grs
Emulsionante 10 grs/kilo
Colorante 10 grs/kilo
Lana

B Sal
Ver tabla de cantidades según el tono a teñir

AJUSTAR PH ACIDO ACÉTICO O FORMICO entre 3,5 - 5.
 FIJADOR 10 GRS/KILO
 SUAVIZANTE 0,5 - 10 GRS/KILO

| Color de muestra | Nombre del Colorante | C.I.No | g/l | g/kg | g/l | g/kg | g/l | g/kg | g/l | g/kg |
|------------------|---------------------------|--------------------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|
| 2 | Acid Light Yellow 20 | C.I.AG 1 Yellow 17 | 6-7 | 4,5 | 4 | 4 | 3,4 | 4,5 | 3,4 | 4,5 |
| 2 | Micron Yellow | C.I.AG 1 Yellow 30 | 5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 3,4 | 4 |
| 2 | Acid Orange II | C.I.AG 1 Orange 7 | 1-6 | 4,5 | 3,4 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 3,4 | 4 |
| 2 | Carmonin 6 | C.I.AG 1 Red 14 | 5 | 4 | 4,5 | 4 | 3,4 | 4,5 | 4 | 4,5 |
| 2 | Acid Brilliant Scarlet 3B | C.I.AG 1 Red 18 | 3-4 | 4,5 | 4,5 | 4 | 4 | 3 | 4,5 | 4,5 |
| 2 | Acid Brilliant Scarlet GR | C.I.AG 1 Red 73 | 5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4 | 4 | 4,5 |
| 1 | Acid Green B | C.I.AG 1 Green 20 | 6-7 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4 | 4 | 4,5 |
| 3 | Acid Blue Black 15B | C.I.AG 1 Black 15 | 6 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3,4 | 4,5 |
| 3 | Negrosine MS Conc. | C.I.AG 1 Black 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 3 | Acid Black 72 | C.I.AG 1 Black 72 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4,5 | 4 | 3 | 4,5 |



Entrega de equipos a organizaciones de artesanos

| MUNICIPIO | PROCESO | EQUIPO | ENTIDAD | ACTA |
|-----------|---------------------|---------------|---------------------------------|------|
| Marulanda | Apertura y limpieza | picking 1 | Cooperativa ovina de Marulanda, | Si |
| | | opening 1 | | |
| | Tejeduria | peine galga 8 | Artesanias JAR | |
| | | hilaza 8/2 | | |

4.1.4. Plan de producción

La demora en la entrega de diseños incidió en la planeación de la producción de los nuevos productos.

Se aprovecharon procesos y materiales existentes; se realizó una producción preliminar de tejidos e insumos que sirviesen y se adecuaron a diferentes diseños para cumplir con la producción y entrega de los prototipos de diseños seleccionados para Expoartesanías.



Producción piloto implementación de tecnología y capacitación en tecnología Riosucio y Marulanda 2015
Foto Jairo Saavedra

En Marulanda en la planta de Artesanías JAR, se empezó la implementación de procesos que mejoran la calidad del tejido, con el cambio del peine ralo tradicional utilizado para la elaboración del tejido para ruana (N°6 equivalente a un 24 en 10). Con el nuevo peine (N°8 equivalente a un 30 en 10) se incrementaron los puntos de ligadura en los tejidos y permitió el uso de hilados de lana con títulos (5/2 y 6/2) más delgados y uniformes a los que actualmente utilizan (2/2 y 3/2) y producen en la planta de la cooperativa ovina, lo que permitió obtener telas más tupidas y livianas con texturas y caídas más suaves y agradables para su uso en la confección de prendas.

Los datos de ligamentos, remetidos y pedaleos utilizados en los tejidos son:

| TEJEDURIA TELA PARA ELABORAR PROTOTIPOS DISEÑOS JUAN PABLO SOCARRAS - Artesanías JAR | | | | | | | | | |
|--|--------|---------|--------------|---------|-----------------|----------------------|-----------------|--------------|----------|
| | urdido | titulo | | | | trama | tela | | |
| peine | hilos | hilo | ancho URDIDO | repase | pisadas | hilo | ancho mts FINAL | longitud mts | peso mt2 |
| 8 | 920 | N°2 COV | 140 | 1,3,2,4 | 1,4-2,4-2,3-1,3 | N°2 COV | 1,3 | 5 | 1230,8 |
| | | | | | | hilo 6/2 PERSA | 1,25 | 10 | 1000 |
| | | | | | | hilo 6/2, media lana | 1,27 | 6 | 869,6 |
| | | | | | | | | 21 | |

| PRODUCCION TRENZADORAS | | | | |
|------------------------|-------|-------------|---------------|-------|
| PRODUCTO | COLOR | PESO GRS/MT | PRODUCCION MT | |
| CORDON N°6 | CRUDO | 3,5 | 857 | 535 |
| CORDON N°6 | CAFÉ | 3,5 | 146 | |
| CORDON N°12 | CRUDO | 6 | 760 | 314,5 |
| CORDON N°12 | CAFÉ | 6 | 95,5 | |
| REATA | CRUDO | 16 | 509,5 | |

| prenda tamaño | | prenda peso gramos | tela peso gr/mt2 |
|------------------|------|-----------------------|---------------------|
| 1,1 x 2,0 | 2,2 | 1260 | 572,7 |
| 0,88 x 1,32 | 1,16 | 1930 | 1663,8 |
| 0,88 x 1,20 | 1,05 | 1480 | 1409,5 |
| 1,42 x ,58 | 0,82 | 1140 | 1390,2 |
| 1,42 x ,65 | 0,92 | 800 | 869,6 |
| 1,08 x ,65 | 0,7 | 700 | 1000,0 |
| 1,32 x ,89 | 1,17 | 1440 | 1230,8 |
| 1,28 x 1,42 | 1,81 | 1160 | 640,9 |
| 0,62 x 1,1 | 0,68 | 900 | 1323,5 |



. Proceso de producción de prototipos. Marulanda y Manizales. 2016.
Fotos María Paz Jaramillo

Con la participación de la Cooperativa Ovina de Marulanda y Textiles JR, realizó la capacitación a un total de 9 beneficiarios y con ellos se desarrollaron elementos de vestuario como capas y ruanas, así como productos para decoración de hogar, principalmente cojines y tapetes.

Se aplicaron los nuevos hilados de lana para obtener cordones y reatas trenzadas y tejidas que mostraron un mejor comportamiento de hilo en el proceso de trenzado con un excelente resultado en el producto final obtenido haciéndolos una nueva alternativa de uso y aplicación de la lana en las industrias manufactureras, se usaron estos cordones y reatas de 6, 12, 17 y 25 cabos como insumo para los diferentes prototipos de la colección que se llevó a expo artesanías 2015.

Con estos insumos (cordones y reatas) se produjeron los tapetes anudados diseñados, en el centro vida La Aurora de Manizales, por cuanto la tradición de tejido anudado de Marulanda se perdió. Los telares que existen se están deteriorando por falta de uso.

| PRODUCCION TRENZADORAS | | | | |
|------------------------|-------|-------------|---------------|-------|
| PRODUCTO | COLOR | PESO GRS/MT | PRODUCCION MT | |
| CORDON N°6 | CRUDO | 3,5 | 857 | 535 |
| CORDON N°6 | CAFÉ | 3,5 | 146 | |
| CORDON N°12 | CRUDO | 6 | 760 | 314,5 |
| CORDON N°12 | CAFÉ | 6 | 95,5 | |
| REATA | CRUDO | 16 | 509,5 | |



4.2. Módulo Diseño

En Marulanda se realizó la producción de parte de los diseños desarrollados para la Colección Caldas 2016, incluyó el desarrollo de productos de moda y para el hogar, orientado por el Diseñador Senior de Artesanías de Colombia para la región Cafetera, como parte de la matriz de diseño de los 75 productos propuestos, tomando como punto de inspiración los referentes naturales:

- Montañas
- Cafetales
- Semillas y frutos del café

Para el desarrollo de la colección se tuvieron en cuenta las directrices relacionadas con el Módulo de Producción en cuanto al mejoramiento de procesos productivos, con incidencia en el diseño de los productos, así:

- Exploración de técnicas y productos más representativos aplicable al fortalecimiento técnico en tejidos.
- Optimización de procesos para reducir costos de producción, lograr mejor precio y mayor competitividad en el mercado.
- Mejorar el proceso de hilado de la lana para lograr un producto con terminado uniforme y el posicionamiento de la ruana como producto de moda.

Las propuestas de diseño se basaron en la producción artesanal que actualmente se realiza en Marulanda con base en la visita preliminar del asesor a esta comunidad.



Visita de Diseño Juan Pablo Socarras. Marulanda. 2015
Fotos María Paz Jaramillo.

La carta de color se basó en los cambios climáticos, la transición de estaciones Otoño-Invierno y Primavera-Verano, con base en la cual se desarrolló la línea de atuendos para invierno y verano (playa). La línea de moda incluyó bufandas, capas, chalecos, ruanas, bolsos de diferente formato. Se generaron líneas de productos de hogar tales como cojines, contenedores y tapetes. Se elaboraron bocetos, planos técnicos de los diseños y fichas técnicas de los productos.

Productos de Marulanda de la Colección de Caldas:



Capas en Tejido de telar horizontal, ribeteadas y adornadas con cordones y reatas trenzados 100%.



Capas, chalecos, cojines y tapetes anudados, tejidos y bordados en lana 100%



Bufandas, chalecos, cuellos tejidos en cordón trenzado de 6 y 12 hilos de lana 100%

5. Riosucio



Departamento de Caldas .- Riosucio Fuente: <http://ladorada-caldas.gov.co>

5.1. Módulo producción

5.2. Materia prima

La caña brava es la principal materia prima utilizada en la cestería que se elabora en el municipio de Riosucio. Es una planta herbácea que alcanza una talla de 3 a 4 m. Los tallos son cañas gruesas y sólidas de hasta 6 cm de diámetro.

Las hojas son lineales y aserradas, dispuestas en dos filas. Tiene en el extremo superior del tallo una inflorescencia o panícula floral grande y frondosa llamada "zacuara" de hasta 1 m de largo, semejante al de la caña de azúcar y se le utiliza para hacer adornos.

Es una plata silvestre de hasta 4 metros de alto. Posee tallos gruesos, sólidos y muy resistentes que le han permitido sobrevivir al tiempo. La caña brava tiene múltiples usos, con ella se fabrican canastas, cercos y jaulas. Asimismo, es de amplio uso medicinal como antianémico, diurético y antiinflamatorio. Los antiguos pobladores de Paracas y Ancón, utilizaron esta planta para la fabricación de flechas y dardos para la caza, así como para la confección de cestos funerarios. Se usa en la construcción de las viviendas y en la elaboración de artesanías para el trenzado de objetos como esteras, cestas y sombreros. Las fibras se obtienen de la nervadura central de las hojas.



Cañabrava. Riosucio 2015

5.1.2. Equipos y Herramientas

Principalmente se usan las manos, utilizando en algunos procesos de extracción de las fibras y de la tejeduría, cuchillos, bisturíes y agujas capoteras de diferentes calibres y tamaños.

En obtención de la caña brava se utiliza

- Herramientas de corte: en el proceso de extracción

En procesamiento de la caña brava se utiliza:

- Agua: en cocción de fibras y de tintura
- Leña: en procesos de cocción.
- Jabón: en procesos de lavado
- Estufa: en los procesos de lavado y tintura
- Baldes: para transportar agua.
- olla de acero para lavar y tinturar
- Colorantes y anilinas: en proceso de tintura

En el tejido de caña brava se utilizan

- Moldes de madera: para tejer la fibra
- Estructuras metálicas: para tejer la fibra
- Agujas capoteras: para tejer
- Herramientas de corte

Las mujeres del resguardo son las principales encargadas de la labor artesanal y con la ayuda de los hombres trabajan parcelas en la que cultivan las plantas requeridas para la elaboración de objetos artesanales. Por su parte, los hombres apoyan el manejo de la asociación de artesanos y artesanas y algunos elaboran objetos en chaquiras.



Cestería en caña brava. Riosucio. 2015. Fotos Jairo Saavedra

Las artesanas de San Lorenzo y Asogruca utilizan la caña brava, iraca y la calceta de plátano para la elaboración de cestería. La caña brava, aprovechada desde tiempos prehispánicos como alimento, medicina y material de construcción para viviendas, es la principal materia prima para el tejido de canastos; del cogollo de la palma de iraca extraen fibras resistentes para elaborar pequeños recipientes; la guasca y la vena de la hoja del plátano la utilizan para producir objetos de mayor tamaño, como jarrones y tapetes. Estos cestos conservan las

tradiciones de las altas montañas caldenses. El entramado es una metáfora de relación entre los Embera Chamí y su entorno. Actualmente las mujeres de los resguardos indígenas de San Lorenzo y San Marcos han adoptado diferentes técnicas de tejido de la caña brava, la calceta de plátano y la iraca para elaborar contenedores de diferentes tamaños.



Cestería en caña brava. Riosucio. 2015. Fotos Jairo Saavedra

Con el "Proyecto Orígenes" en 2014, en el que participaron integrantes la asociación CISLOA (Cultura Indígena San Lorenzo Artesanal) y Asogruca, se inició un proceso para el diseño de nuevos productos, construyendo un lenguaje basado en su propia cultura e identidad. Para esto se involucraron los símbolos, gráficos, formas y colores plasmados en dibujos realizados por los artesanos, poseedores de la destreza y el manejo de la técnica de trama, la cual se utilizó para desarrollar una amplia gama de productos.

5.1.3. Mejoramiento tecnológico

Se identificaron los procesos productivos y se establecieron mejoras técnicas a implementar en aquellos que permiten generar eficiencias en volumen de producción y calidad del producto.

En el proceso de tinturado, se realizó la adecuación y automatización en los sistemas de movimiento y calentamiento del equipo de tintura tipo barca, adecuando los mecanismos que permitan su funcionamiento mecánico con motor eléctrico, e instalarle un sistema de calentamiento a gas, así como entregar insumos para tinturado y suavizado de las fibras. Para ello se adquirieron los accesorios eléctricos y de gas, adecuando la barca de teñido quedando funcionando con motor eléctrico. Con ello se mejora la capacidad de producción, la calidad y homogenización del proceso, los costos de producción sobre todo en mano de obra, todo lo anterior repercute directamente en la calidad y costos de los productos de cestería en fibras naturales que se manejan en este municipio. Se hizo la entrega a la Asociación Asogruca - vereda San Marcos, mediante Acta suscrita con el representante legal.

Se realizó la capacitación técnica a 13 beneficiarios para el manejo de la tecnología implementada, aplicando los colorantes y auxiliares textiles con sus respectivas curvas de baño.

| CUADRO COMPARATIVO PRODUCCION CON LA MEJORA EN EQUIPOS | | | | | | | | | | | | |
|--|---------|--------|-----------|----------|------------|---------|-----------|----------|------------------------|------------|-------------|------------------|
| FIBRA | PROCESO | UNIDAD | ANTES | | | DESPUES | | | | | VARIACION % | VARIACION % M.O. |
| | | | PROD HORA | PROD DIA | COSTO M.O. | UNIDAD | PROD HORA | PROD DIA | COSTO M.O. (\$ 25.000) | COSTO M.O. | | |
| CAÑA BRAVA | TINTURA | KILOS | 0,5 | 4 | \$ 6.250 | KILOS | 4 | 30 | \$ 833 | \$ 1.451 | 650% | -331% |

TINTURA DE FIBRAS DURAS CON COLORANTES Y AUXILIARES

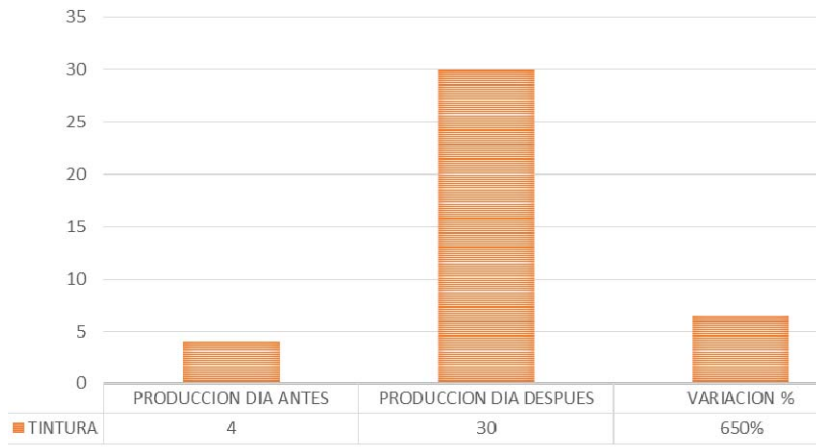
| | | |
|----------------------|--|--|
| FIBRA: | 1.000 gramos (seca en seco). | |
| Agua: | 10 a 20 litros, según BS. | |
| Al Aurbres: | seguir 100 gramos de sosa por litro de agua. | |
| Emulsionante: | 10 gramos por litro. | |
| Colorante: | 1% de peso de materia, según la concentración de colorante. (Según intensidad deseada) 10 gramos - color intenso 5 gramos - color medio 2 gramos - color suave. El colorante se trabaja a 2% o sea 20 gramos. | |
| Al SNI: | 90 a 200 gramos por litro de fibra, disueltos en agua de mismo baño. Aplicados en 3 porciones cada 1 a 10 minutos. • 20 : color tono suave • 100 : color tono medio • 200 : color tono intenso | |

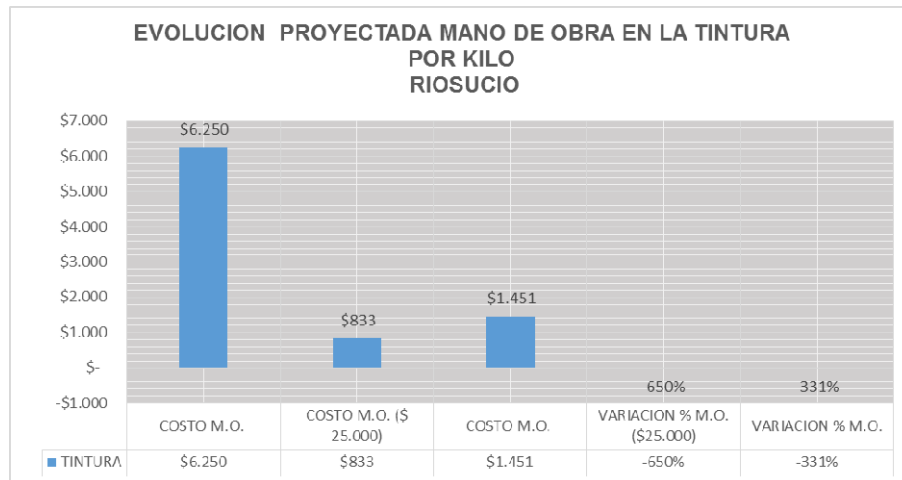


| AUTOMATIZACION EQUIPO DE TINTURA TIPO BARCA | | |
|---|------|----------|
| SISTEMA DE MOVIMIENTO | | |
| PARTES | | RPM |
| MOTOR MONOFASICO | 2 HP | 1700 RPM |
| REDUCTOR MECANICO | 2 HP | 40/1 |
| VELOCIDAD SALIDA MOTOREDUCTOR | | 42,5 |
| POLEA SALIDA MOTOR | 3" | 127,5 |
| POLEA REC PORTA MATERIAL | 7" | 18,2 |
| VELOCIDAD FINAL (DE TRABAJO) RPM/MIN | | 18,2 |
| SISTEMA DE CALENTAMIENTO | | |
| CILINDRO GAS PROPANO 40 LBS | 1 | |
| REGULADOR | 1 | |
| QUEMADORES TIPO BOQUILLA | 9 | |
| TUBO 130 X 1/2" | 1 | |
| VALVULA DE PASO 1/2" | 1 | |
| CAJA PROTECCION ELECTRICA: 1 arrancador termomagnetico de 23 a 32 Amp con contactor 50 Amps a 220 V. | | 1 |
| CAPACIDAD | 6000 | GRAMOS |
| BANO | 180 | LITROS |
| RB | 1:30 | |

Equipo de tintura adecuado y automatizado. Riosucio 2015
Foto Jairo Saavedra

EVOLUCION PROYECTADA EN LA PRODUCCION POR KILOS TINTURADOS RIOSUCIO





En la vereda el playón, al grupo Pururuku se le entregó un telar horizontal de 4 marcos, 1 telar inkle, un mototool y materiales para capacitación. Se les capacitó en el manejo de telar horizontal y telar Inkle al igual que en bordados; que mejorarán y fortalecerán su producción de mochilas tejidas en fibras naturales y cuero. Con este grupo se realizó la producción de diseños de carteras, bolsos y mochilas con fibras naturales y cuero para Expoartesanías.



Equipos entregados al grupo PURURUKU. Riosucio, 2015.

Fotos Jairo Saavedra

| PROCESO | EQUIPO | ENTIDAD | ACTA |
|-----------|----------------------|----------|------|
| tintura | automatizacion barca | Asogruca | Si |
| | materiales | | |
| tejeduria | telar de muestras | Pururuku | Si |
| | mototool | | |
| | telar inkle | | |
| | materiales | | |

5.1.4. Plan de producción

En Riosucio, con los grupos indígenas *Asogruca* y *Cisloa*, se elaboraron productos de hogar y decoración, principalmente cestos y canastos en diferentes dimensiones, involucrando las fibras en conjunto con hilos de color cobrizos en la trama del tejido. La capacitación de los artesanos se realizó de manera simultánea con la producción de los prototipos de diseños para Expoartesanías y con la entrega de los equipos, para efectos de realizar la instrucción sobre su funcionamiento a fin de mejorar los procesos y lograr la apropiación.

El proyecto dispuso de recursos para prototipos y se planteó producción piloto por parte de la comunidad. No obstante no hubo la respuesta esperada por parte de los artesanos quienes no se arriesgaron ni comprometieron para hacer la producción adicional para la venta en Expoartesanías.



Ensayos y producción en Riosucio 2015

Fotos María Paz Jaramillo



Producción de prototipos y diseños Riosucio. 2015

Fotos María Paz Jaramillo

5.2. Modulo Diseño

Parte de la colección Caldas 2016 incluyó el desarrollo de productos para el hogar, para el stand institucional de la región Cafetera; se tomaron como referentes:

- Montañas
- Cafetales
- Semillas y frutos del café

Para las propuestas de diseño se tuvieron en cuenta las mejoras técnicas implementadas en las comunidades y se hicieron recomendaciones tales como:

- Exploración de técnicas y productos más representativos en las comunidades.
- Optimización de procesos para reducir costos de producción, lograr mejor precio y mayor competitividad en el mercado.
- Posicionar los productos de cestería desarrollados en la Comunidad de Riosucio y fortalecer el desarrollo de accesorios y productos tejidos con chaquiras.

Las propuestas de diseño se basaron en los procesos que actualmente se realizan en Riosucio, con base en la visita preliminar del asesor a la comunidad.



Visita a comunidad del Diseñado Juan Pablo Socarras. Riosucio. 2015
Foto María Paz Jaramillo.

La carta de color se basó en los cambios climáticos, la transición de estaciones Otoño-Invierno y Primavera-Verano. La línea de moda incluyó carteras tipo sobre, accesorios como collares. Se generaron líneas de productos de hogar como canastos y contenedores. Se elaboraron bocetos, planos técnicos de los diseños y fichas técnicas de los productos.

Productos de Marulanda de la Colección de Caldas:



Cestos de Riosucio 2015 Fotos María Paz Jaramillo

6. Departamento de Caldas

6.1. Módulo Comercialización

El aspecto comercial fue tratado como un todo para el Departamento a excepción del programa Barrio Amigo, que ya fue tratado en el numeral 1 para la ciudad de Manizales, razón por la cual se trata de un modo global como un capítulo específico y no discriminado por cada municipio.

6.1.1. Iniciativas para exhibición y comercialización

La Gobernación de Caldas desde hace varios años ha implementado un punto de venta con marca propia para promover la comercialización y posicionamiento de los productos artesanales que se producen en el departamento denominada “Artesanías de Caldas”. En este espacio se tuvo atención permanente a los artesanos y al público en general con ventas de productos que los artesanos dejaron en consignación, a quienes se les pagó semanalmente la venta de sus productos.



Punto de venta “Artesanías de Caldas”. Manizales 2015. Fotos: Luz Paola Díaz y Laura Bautista

Se realizaron múltiples actividades, entre ellas inventarios de productos en consignación, baja de productos en mal estado de años anteriores, que no fueron reclamados por los artesanos, asesorías puntuales, información a turistas.

| NUMERO DE ARTESANOS | MUNICIPIO | PRODUCTO | VALOR INVENTARIO | NUMERO DE ARTESANOS | MUNICIPIO | PRODUCTO | VALOR INVENTARIO |
|---------------------|-------------|----------|------------------|---------------------|-------------|----------|------------------|
| 50 | MANIZALES | 839 | \$ 18.343.429 | 50 | MANIZALES | 951 | \$ 19.999.929 |
| 3 | RIOSUCIO | 50 | \$ 887.143 | 2 | NEIRA | 29 | \$ 394.286 |
| 1 | SUPIA | 8 | \$ 163.000 | 3 | VILLAMARIA | 27 | \$ 450.000 |
| 1 | AGUADAS | 20 | \$ 1.257.143 | 3 | RIOSUCIO | 76 | \$ 1.333.286 |
| 1 | MARULANDA | 6 | \$ 514.286 | 1 | AGUADAS | 18 | \$ 664.286 |
| 2 | ANSERMA | 28 | \$ 770.000 | 1 | MARULANDA | 5 | \$ 507.143 |
| 4 | PENSILVANIA | 62 | \$ 1.932.000 | 2 | ANSERMA | 38 | \$ 1.360.714 |
| 1 | SALAMINA | 1 | \$ 25.000 | 4 | PENSILVANIA | 61 | \$ 1.864.286 |
| 3 | CHINCHINA | 74 | \$ 314.629 | 1 | SALAMINA | 1 | \$ 25.000 |
| 67 | | 1088 | \$ 24.206.629 | 3 | CHINCHINA | 59 | \$ 251.429 |
| | | | | 70 | | 1265 | \$ 26.850.357 |

Inventarios de Julio y Octubre de "Artesanías de Caldas" Manizales 2015.

Artesanos proveedores de la tienda "Artesanías de Caldas" por municipio

| Nombre De Artesano | Municipio |
|--|-----------|
| Cooperativa Artesanal De Aguadas - Martha | Aguadas |
| Carlos Mario Muñoz Arias - Palmato Sombreros | Aguadas |
| Martha Beatriz Sepúlveda Duque - Asedan - | Anserma |
| Luz Stella Pulgarin - Asedan | Anserma |
| José Hernando Rincón Ortiz - Café Ansez | Anserma |
| Uriel Ospina Duque | Chinchina |
| Café Chinchiná- (Isabel Marín)- Ana Correa | Chinchina |
| Martha Araque- Cebiche De Orellana | Chinchina |
| Constanza Helena Vinasco Arias | Chinchina |
| Omaira Beron | Dorada |
| Claudia Patricia Espitia - Asociación Semillas Del Campo | Dorada |
| Café Especial La Merced- William Ríos Gómez | La Merced |

| Nombre De Artesano | Municipio |
|-----------------------------------|-----------|
| Javier Castro Vélez | Manizales |
| José Fernando Londoño | Manizales |
| Liliana Salazar | Manizales |
| Carlos Arturo Hoyos Barragán | Manizales |
| Gabriel Gonzales | Manizales |
| Jorge Enrique Robledo | Manizales |
| Magnolia Serna | Manizales |
| Olga Patricia Vélez - Yokos | Manizales |
| Fruta Dorada - María Isabel Duque | Manizales |
| Daniel Aristizábal-Fruta Dorada | Manizales |
| María José Salazar - Alquimia | Manizales |
| María Victoria Murillo | Manizales |
| Lleno De Alegría - Humberto Ortiz | Manizales |
| Wilmar Marulanda - Cubacol | Manizales |
| Álvaro Montes | Manizales |

| | |
|--|-----------|
| Nora Clemencia Alcalde | Manizales |
| Amparo Carvajal Mazo- Cacho | Manizales |
| Aleida Arenas - Ovina Manizales | Manizales |
| Luz Nelly Ramírez | Manizales |
| Ana María Estrada | Manizales |
| Adina Sepúlveda | Manizales |
| Gloria Isabel Gil | Manizales |
| Ancizar Posada Urrea | Manizales |
| Jorge Enrique Escobar | Manizales |
| Mauricio Grajales | Manizales |
| María Helena Cortes Zuluaga | Manizales |
| Ángela Zuluaga - Piel De Papel | Manizales |
| Diana Jaramillo Martínez - Accesorios | Manizales |
| Carlos Eduardo Arango | Manizales |
| Sonia Lucia Jaramillo Restrepo | Manizales |
| Jesús María Rincón López | Manizales |
| Paula Andrea Rojas Salgado | Manizales |
| Jhon Jairo Valencia Valencia | Manizales |
| Andrea Cuartas Morales | Manizales |
| Lina María Toro Quiceno - Arte Y Semilla | Manizales |
| Daniel Calle | Manizales |
| Luz María Jaramillo Maya | Manizales |
| Lorena Agudelo | Manizales |
| Gloria Nancy Gómez | Manizales |
| Stella Montes Castaño | Manizales |
| Patricia Gutiérrez De Gonzales | Manizales |
| Ignacio Baos | Manizales |
| Luz María Jaramillo Maya | Manizales |
| Martha Stella Jaramillo - Artematica | Manizales |
| María Teresa Restrepo Villamil - Margarita Rosa Restrepo | Manizales |
| María Odilia Guzmán - Luis Giraldo - Catama | Manizales |
| Gloria Beatriz Salazar | Manizales |
| Liliana Arango - Muluc Accesorios | Manizales |
| Irene Giraldo - Accesorios Platea | Manizales |
| Jhon Jairo Salazar - Cunarte | Manizales |
| Luz Stella Betancurth - Sombreros Cuero | Manizales |
| María Ofelia Chica - Le Coquetee- | Manizales |
| Henry González Lotero - Cacho Taller Astas | Manizales |
| Gustavo Villegas Sepúlveda - Accesorios Y Cacho | Manizales |
| María Teresa Arias - Bisutería En Madera | Manizales |
| Didier Alberto Valencia - Madera | Manizales |
| Ricardo Gómez - Telar Egipcio En Seda | Manizales |
| Orlando Muñoz- Vidrio | Manizales |
| Luis Carlos López Ciro - Guadua- Bambú | Manizales |
| Virgilio López Arce- Cerámica | Manizales |
| Juan Carlos Riaño- Juguetería En Madera | Manizales |

| | |
|--|-----------|
| Yadira María Ramírez Restrepo - Accesorios En Fieltro | Manizales |
| Carlos Pantoja | Manizales |
| Gloria Duque - Frutas Deshidratadas | Manizales |
| Taza De Origen Sas - Café Hacienda Venecia Yicela Agudelo - Pamela | Manizales |
| Cacao Y Licor S.A.S Paula Restrepo | Manizales |
| Jorge Eduardo Madrigal - Fincafe | Manizales |
| David Astaiza - Afrodizia - Chocolates | Manizales |
| Valentina Giraldo Jaramillo | Manizales |
| Hernando Saent Vélez | Manizales |
| Dorotea Giraldo | Manizales |
| Agustín Coqueco - Accesorios | Manizales |
| Ángela María Arias - Accesorios Madera | Manizales |
| Pablo Mejía - Accesorios En Cuero | Manizales |
| Elkin Alexander Piedrahita | Manizales |
| María Teresa Giraldo De Alvarez | Manizales |
| Cristina Botero - Sawa | Manizales |
| Carolina Hoyos Suarez - Accesorios Cuero | Manizales |
| Ferney Ríos Rojas | Manizales |
| Juan Carlos Aristizabal - Reloj | Manizales |
| Mauricio Zuluaga - Zetaz Artesanías | Manizales |
| Verónica Valbuena | Manizales |
| Alicia Acosta - Arteacos | Manizales |
| Carlos Ospina - Catedrales En Bronce | Manizales |
| Martha Cecilia Soto | Manizales |
| Natalia Aguirre - Accesorios En Totumo Y Semillas | Manizales |
| Mauricio Gómez - Vitrasol | Manizales |
| Luz Patricia López Jiménez | Manizales |
| Ángela María Suarez - Café Tío Conejo | Manizales |
| Camilo Jamioy - Bolsos | Manizales |
| María Cecilia Valencia | Manizales |
| Hernán Puebla Camioneta | Manizales |
| Andrés Galeano- Pocillos Mzl | Manizales |
| Wilter - Camioneta | Manizales |
| Cristina Pinta- Accesorios En Aluminio | Manizales |
| María Noelia Correa Salazar- Café Monteverde | Manizales |
| Fabio Duran - Tapetes En Cuero | Manizales |
| Ariel García- Figuras En Madera | Manizales |
| Adriana María Jiménez - Cofres Artesanales | Manizales |
| Nancy Guadalupe Tazzo Tomas - Estuches Apad Croche | Manizales |
| Edilberto Cabra- Guadua Y Coco | Manizales |
| Nidia Ramírez- Calceta De Plátano | Manizales |
| Juliana Restrepo | Manizales |
| Gonzalo Vinasco - Plata Y Foligrana | Manizales |
| Carlos Salazar- Accesorios Acero Y Fibra Natural | Manizales |

| | |
|--|-----------|
| Diana Jaramillo | Manizales |
| Café Don Gabriel- Hernán Pérez- Carmenza Robledo | Manizales |
| Andrés Felipe Díaz - Safruta | Manizales |
| Diego Giraldo- Alambre | Manizales |
| Luisa María Arias- Fibra De Arroz | Manizales |
| Octavio Franco- Naranja | Manizales |
| Humberto Montoya Ocampo- Alambre | Manizales |

| Nombre De Artesano | Municipio |
|--|-------------|
| Odoctorlina Marulanda | Manzanares |
| James Lemus Ocampo | Marmato |
| Hastblade Pineda | Marquetalia |
| Sociedad Cobijas Y Ruana De Marulanda - Cop Ovina | Marulanda |
| Artesanías Jar - Jesús Arango Rivera | Marulanda |
| Gerardo Muñoz Colonia | Neira |
| Juan Carlos Marulanda | Neira |
| Jose Adalberto Idarraga | Neira |
| Heriberto Zuluaga -Madepen | Pensilvania |
| Darío William Pamplona | Pensilvania |
| Luis Fernando Raigoza | Pensilvania |
| Luz Piedad Tabares - Taller Pinar (Juguetes Didácticos Madera) | Pensilvania |
| Carlos Castellanos | Pensilvania |

| Nombre De Artesano | Municipio |
|---|-----------|
| Edier Endica - Cisloa | Riosucio |
| Cooperativa De Caficultores - Matha Lucia Obando | Riosucio |
| Asogruca - María Edilma Ramírez - Marina Gañan | Riosucio |
| Nelson Ramírez - Macana | Riosucio |
| Asociación Indígena De Cafeteros - Esnoraldo Trejos- Café Loma Prieta | Riosucio |
| Cesar Zuluaga - Jarrones | Riosucio |
| Paola Andrea Restrepo | Riosucio |
| Martha Lucia Gañan | Riosucio |
| Sociedad San Vivente De Paul | Salamina |
| Rodrigo Montoya- Guadua | Salamina |

| Nombre De Artesano | Municipio |
|-----------------------------|------------|
| Lugo Muñoz | Villamaria |
| Deiby Molina | Villamaria |
| Luis Gerardo Botina | Villamaria |
| Jaime Marín Hernández | Villamaria |
| Carlos Aníbal Cuestas | Villamaria |
| Pilar Pérez | Villamaria |
| Doris Elena Castaño - Botas | Villamaria |

| | |
|---------------------------------|------------|
| Diana Hernández García | Villamaria |
| Francisco Giraldo - Gallinas | Villamaria |
| Margarita María Calle - Pilocas | Villamaria |

Se participó en el mes de Agosto en eventos tales como el mes de los vientos en el centro comercial parque Caldas y en la Universidad Nacional en el XX congreso Colombiano de matemáticas con un punto de venta de la marca “Artesanías de Caldas”



Centro comercial parque Caldas. Manizales. 2015 Foto Alejandro Agudelo



Universidad Nacional. Manizales 2015. Foto Alejandro Agudelo

Se organizaron eventos de promoción en fechas especiales como Amor y Amistad en Septiembre (en alianza con floristería La Orquídea) y Navidad de la Tienda “Artesanías de Caldas” en Diciembre, esta última en alianza con la Fundación Cafeteritos consistente en la donación de las utilidades del último mes para comprar regalos a los niños de la Fundación, con lo cual se promovió el incremento en ventas con doble propósito: beneficiar a los artesanos y lograr un beneficio social. Las utilidades de diciembre por \$390.750 se invirtieron en la campaña navideña. Se reportaron ventas por \$8'660.600 hechas desde la tienda “Artesanías de Caldas”



Afiches actividad amor y amistad



Imagen promoción campaña navideña y entrega de regalos campaña de navidad. Manizales 2015
Foto Pilar Robayo.

Se acompañó a artesanos en la gestión comercial para la concertación de negocios, desde el punto de venta de “Artesanías de Caldas”, logrando hacer negocios efectivos con Armetales (para los Artesanos de Aguadas), con el Concejo de Manizales (para los Artesanos de Manizales), con el Colegio Semenor - Ballet Semenor (para los Artesanos de Marulanda con cuellos bordados).

| MUNICIPIO | PRODUCTO | VALOR INVENTARIO |
|-------------|------------|----------------------|
| Manizales | 474 | \$ 9.480.714 |
| Neira | 1 | \$ 25.714 |
| Villamaria | 24 | \$ 395.714 |
| Riosucio | 63 | \$ 963.857 |
| Aguadas | 0 | \$ 0 |
| Marulanda | 8 | \$ 992.857 |
| Anserma | 24 | \$ 1.094.286 |
| Pensilvania | 37 | \$ 1.022.571 |
| Salamina | 1 | \$ 25.000 |
| Chinchina | 27 | \$ 90.314 |
| | 659 | \$ 14.091.029 |

Inventario de productos que quedaron a 31 de diciembre de 2015 en la Tienda Artesanías de Caldas

Se realizaron gestiones adicionales que no se concretaron, con Angélica Blanco, Famisanar, Laguna Negra, Hotel Europa Boutique, Asohofrucol, Supermercado del Centro, boutique del Hotel Decameron Panaca, Signal, Vesta s.a.s, Bienes Raíces, Hotel Casa Caballero (Circasia/Quindío), Hotel Portal de Milán, Fondo de empleados Universidad Nacional – Fapun, Supermercado Mercaldas, La vieja Escuela y Hotel Quo Quality Specialized.

Se reabrieron y surtieron vitrinas con productos artesanales en el Hotel Estelar colinas, Hotel Estelar Recinto, Hotel Varuna, Hotel Portal de Milán. Se logró la ubicación de una nueva vitrina de “Artesanías de Caldas” con el Café Santo Kaffeto.



Vitrina “Artesanías de Caldas” Hotel Estelar. Manizales 2015. Fotos Laura Bautista



Vitrinas Hotel Portal de Milán y Hotel Varuna. Manizales 2015. Fotos Laura Bautista

Se realizó la apertura de un nuevo canal comercial para los artesanos con el Parque del Café, beneficiando a artesanos de Aguadas, Riosucio y Manizales (Cinifanar, Cooperativa de Aguadas, Artemática y otros), con canastos en cañabrava, sombreros y flores en iraca, yoyos y trompos.

Se participó en otros eventos tales como la exhibición y venta de productos de la Tienda en el 8° congreso mundial de Hongos medicinales en Agosto en el Hotel Termal el otoño, el evento WARPA de la Universidad de Caldas con el Punto de información Turística y la convocatoria y participación de 6 artesanos apoyados con la marca “Artesanías de Caldas” en el 1er festival folclórico en el municipio de Chinchiná.



1er festival folclórico Chinchiná.2015. Fotos Luz Paola Díaz



Participación en Eventos Termales y Warpa Manizales. 2015. Fotos Lara Bautista.

Se gestionó la inclusión de un artículo en revista virtual www.encamara.com en el cual se realizó un resumen de gestión de “Artesanías de Caldas”, se estructuró el mapa comercial artesanal del Eje cafetero con información de lugares donde los artesanos pueden ofrecer sus artesanías en venta o exposición, articulado con el sector turístico, documento que fue entregado impreso a beneficiarios del proyecto de los municipios de Marulanda, Riosucio, Marmato y vía electrónica a otros artesanos de la base de datos de Caldas, y se pagó el servicio de hosting y dominio de “Artesanías de Caldas” artesaniasdecaldas.com.co por el año 2016.

Artesanías[®] de Caldas



Alejandro Aguilar Holguín
Ejecutivo Regional Caldas
Artesanías de Colombia




Artesanías de Caldas es el fruto del trabajo conjunto entre la Gobernación de Caldas y Artesanías de Colombia, buscando el fortalecimiento de todos los eslabones de la cadena de transformación de los artesanos, desde el desarrollo de las especies nativas, su cultivo y extracción, como la búsqueda de las mejores alternativas para el aprovechamiento al máximo de los beneficios de los materiales primos naturales, al igual que la dignificación del trabajo artesanal mediante la implementación de desarrollos tecnológicos que permitan a nuestros artesanos ser mucho más competitivos.

Desde el año 2005, esta alianza ha logrado intervenir las comunidades artesanales a lo largo y ancho del departamento, posicionando la marca ARTESANIAS DE CALDAS como la representante del sector a nivel nacional e internacional y ofreciendo diferentes espacios de promoción que contribuyen al desarrollo continuado y sostenido de las tradiciones culturales Caldesas plasmadas en cada uno de sus objetos artesanales.

Tel: 310 8733981 | info@artesaniasdecaldas.com.co
www.artesaniasdecaldas.com | Manizales, Caldas, Colombia.

6.1.2. Mapa Comercial

Se compiló información sobre los lugares donde los artesanos caldenses y en general todos los del Eje Cafetero, pueden ofrecer sus artesanías en venta o exponerlas en eventos como espacios de comercialización. Este mapa se articula con el sector turístico por ser el Eje Cafetero el segundo destino turístico de Colombia.

Se plantean estrategias comerciales en espacios turísticos, en el marco de fiestas y eventos tradicionales y populares y a través de establecimientos comerciales, así:

- Aprovechar los espacios culturales como show de danza, canto, exposiciones de pinturas, para ubicar un stand comercial y entregar muestras.
- Buscar restaurantes o sitios de alimentación para fijar vitrinas de exhibición donde se aglomeran turistas.
- Diseñar publicidad de sus artesanías y papelería corporativa como tarjetas de presentación para poder establecer contactos comerciales.
- Buscar alianzas con los productores artesanales de dulces típicos de la región y realizar actividad cultural en que se busque generar ventas por medio de degustaciones.
- Unirse a actividades de las administraciones municipales para presentar propuestas conjuntas a las áreas turísticas y culturales en donde se resalten sus productos artesanales.
- Aprovechar los espacios deportivos y realizar actividades de publicidad y generar alianzas comerciales para poder entregar artesanías como parte de premiación en competencias que lleve a dar reconocimiento a sus artesanías.

A continuación se presenta la información relativa al departamento de Caldas, para luego pasar a Risaralda y posteriormente al Quindío.

6.1.2.1. Espacios de comercialización en Caldas

A nivel nacional, Caldas es referente en ferias y festivales por su gran contenido cultural e histórico. En el marco de estas fiestas se organizan actividades con espacios para exposiciones artesanales en las plazas principales o en otros lugares claves del municipio. Estos espacios pueden aprovecharse para ofrecer los productos, generar reconocimiento con los posibles clientes, establecer contactos con los organizadores, clientes y demás artesanos y generar ingresos por medio de las ventas realizadas.

Las fiestas municipales son oportunidades de comercialización por el turismo que generan. En aquellos municipios en que no se realizan actividades o no presentan espacios para eventos feriales, se adjuntan datos de contacto para poder acceder a otros mecanismos para la comercialización con los entes responsables.

Centro de Exposiciones Manizales/Caldas: Expoferias - Feria de Manizales.

La Corporación para el Desarrollo de Caldas es la gestora de la feria artesanal de Manizales brindando comercial a las unidades productivas artesanales. Tiene una duración de 10 días, durante los cuales turistas y manizaleños visitan los diferentes stands artesanales que participan provenientes de todo el país.

Informes: Corporación para el Desarrollo de Caldas

Dirección: Km 2 Av. Alberto Mendoza Expo ferias Teléfono: 8897073 PBX 8743864 Ext. 2507

| FIESTAS Y EVENTOS EN CALDAS | | | | |
|-----------------------------|-------------|--|--|-----------------------|
| Mes | Municipio | Feria o muestra artesanal S/N | Fiesta | Fecha |
| Enero | Manizales | Lugar: FERIA ARTESANAL: EXPOFERIAS – Centro de exposiciones vía Bogotá | 60º Feria de Manizales | Del 02 al 10 |
| | Riosucio | Lugar: Parque de la Candelaria | Carnaval de Riosucio | Del 02 al 07 |
| Marzo | Chinchiná | Se realizan 2 ferias: Feria casa de la cultura. Valor stand: \$ 250.000 Feria Cámara de comercio: Stand gratuito | Efemérides Chinchina | 27 |
| | Salamina | Exposiciones de pintura, fotografía, artesanías y poesía en la Casa de la Cultura. | Inicio de Semana Santa | Del 27 al 05 de Abril |
| Junio | Anserma | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. | Fiestas Patronales de San Pedro y San Pablo, en la vereda de San Pedro | Del 26 al 29 |
| | Dorada | Exposición artesanal en plaza principal | Día de la madre | 2o domingo |
| | Marmato | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. | Celebración de las Fiestas Patronales de San Antonio, Centro Histórico | Del 4 al 12 |
| | Manzanares | Feria Comercial: Lugar: Plaza principal | Fiesta de la cordialidad – Día del Manzanareño | Del 04 al 08 |
| | Supía | Feria Lugar: Plaza principal o detrás del Colegio Supía | Pregón Feria de la Colación | Del 26 al 29 |
| | Viterbo | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. | XIV Fiestas del Samán y el Ecoturismo | Del 26 al 29 |
| Agosto | Aguadas | Feria Comercial Lugar: Plaza principal | Festival del Pasillo Colombiano | Del 14 al 17 |
| | Marulanda | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. | 8º Festival de la Lana, Papa, la Leche y la Arriería | Del 14 al 17 |
| | Pensilvania | Feria Comercial: Lugar: Plaza principal | 29º Fiestas del Hacha | Del 14 al 17 |
| | Riosucio | Feria Comercial: Lugar: Plaza principal | Cumpleaños del municipio | 7 |
| | Viterbo | Feria Comercial: | Celebración día | 25 |

| | | | | |
|-----------|------------|---|---|--|
| | | Lugar: Plaza principal | Mundial del Turismo | |
| | La Dorada | Exposición artesanal en plaza principal Stand gratuito | 4º Carnaval del Río y el Sol | Del 08 al 12 |
| | Neira | Exposición artesanal en plaza principal Stand gratuito | Fiestas del Corcho | (Fin de mes. Inicio de Noviembre) Cada dos años |
| Octubre | Pacora | Feria comercial Lugar: Plaza principal | Fiestas del Agua | Cada dos Años (Año par) |
| | Palestina | Feria comercial Plaza principal | Fiestas Aniversarias Fiestas del Recuerdo | 2ª semana |
| | Villamaria | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldía espacios comerciales para aprovechar | Fiestas de la Horticultura | Del 09 al 12 |
| | Aranzazu | Feria comercial Lugar: Normal superior. Patio central. | Fiestas de la Cabuya y el Paisaje Cultural Cafetero | Cada dos Años (Año par) |
| Noviembre | Chinchina | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldía espacios comerciales para aprovechar | Carnavales de Chinchina | Anual |
| Diciembre | Aguadas | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldía espacios comerciales para aprovechar | Verbena de la Iraca | 30 |
| | Salamina | Feria comercial Lugar: ELCERES Centro regional de estudios superiores. Recinto cerrado sobre la calle real | XIV Noche del Fuego | Del 5 al 8 |

Datos de contacto

| Municipio | Entidad | Teléfono |
|------------|---|-----------------------|
| Aguadas | Alcaldía | (6) 8515191 |
| Anserma | Banco de Proyectos | (6) 8536430 Ext. 109 |
| Aranzazu | Casa de la Cultura | (6) 8510396 Ext 103 |
| Belalcazar | Casa de la Cultura | (6) 8601013 |
| Chinchiná | Proyectos Especiales, Desarrollo Económico y TIC's | (6) 8402380 ext 311 |
| La Dorada | Desarrollo Económico | (6) 8572013 Ext 321 |
| Filadelfia | Casa de la Cultura | |
| La Merced | Cultura y Turismo | (6) 8512381 |
| Marmato | Alcaldía | (6) 8598170 |
| Neira | Casa de la Cultura | (6) |
| Palestina | Alcaldía 8710460 | |
| Riosucio | Casa de la Cultura | (6) 8591738 |
| Risaralda | Desarrollo Económico | (6) 8557220- ext. 111 |
| San José | Turismo | 8608563 |
| Supía | Secretaría de Cultura, Deporte, Turismo y Juventud | (6) 8560436 |
| Supía | Coordinación Municipal de | (6) 8560436 |

| | Turismo | |
|-------------|----------------------|---|
| Victoria | Coordinación Turismo | (6) 8552228 Ext. 105 |
| Villamaria | Casa de la Cultura | (6) 8773737 |
| Viterbo | Unidad de Turismo | (6) 8690279 |
| Viterbo | Casa de la Cultura | (6) 8690700 |
| Pácora | Alcaldía | (6)8670213 |
| Salamina | Alcaldía | (6) 8595020 Ext. 11 |
| Pensilvania | Alcaldía | (6)8555164 |
| Manzanares | Alcaldía | (6) 8550022- 8550667- 8550116 Ext. 104 |

6.1.2.2. Espacios potenciales para comercialización en Caldas

- **Parque Nacional Natural Los Nevados.**

Parador Turístico La Esperanza. Ubicado sobre la vía al Magdalena, diseñado por el arquitecto Simón Vélez, construida en guadua con cubierta en teja de barro. Ofrece espacios paisajísticos y restaurante para los turistas van al parque Los Nevados. Espacio ideal para ofrecer Artesanías a visitantes. Actualmente no existe comercialización de artesanías; por ser destino eco-turístico está abierto a recibir propuestas de comercialización.

Informes: Dirección: Vía al Magdalena. Carretera vía Bogotá desde Manizales, tomando el desvío a la derecha en el Km 23. Teléfono: 8871611.



Fuente http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parador_turistico_la_esperanza_pub, 2015

- **Termales del Otoño.**

Actualmente no existe comercialización de artesanías; por ser destino eco-turístico está abierto a recibir propuestas de comercialización.

Informes: Kilómetro 5 Antigua vía Nevado Del Ruiz. Tel: (+57 6) 874 02 80 - (+57 6) 874 30 94 Manizales, Caldas.

C. Termales del Ruiz

Actualmente no existe comercialización de artesanías; por ser destino eco-turístico está abierto a recibir propuestas de comercialización.

Informes: Nevado del Ruiz Parque Nacional Natural Los Nevados / Manizales - Caldas PBX. (6) 8930303 / Cel. 310 455 35 88

A continuación se presenta la información relativa al departamento de Risaralda

6.1.2.3. Espacios de comercialización en Risaralda

Centro de Exposiciones Pereira/Risaralda- Expofuturo: EXPO CAMELLO: Feria realizada en los meses de septiembre u octubre; organizada por la Cámara de Comercio de Pereira y su unidad de emprendimiento. La participación con stand es sin costo. Se presenta propuesta escrita para participar en proceso de selección que inicia en el mes de marzo.

Informes Cámara de Comercio Pereira. Dirección de competitividad. Teléfono:(6)3387800 ext. 208 – 101

Informes Expofuturo: Carrera 19 nro. 93-02 Villa olímpica. Pereira. Pbx: (057)(6) 3131500. Info@expofuturo.com

| FIESTAS Y EVENTOS EN RISARALDA | | | | |
|--------------------------------|--|-------------------|---|---|
| MUNICIPIO | FIESTA | FECHA | INFORMES | Feria o muestra artesanal SI/NO |
| Apia | Fiesta de la Virgen de la Candelaria | Agosto | ALCALDIA Teléfono: 3609021 | Feria Comercial. Lugar: El Boscolber, en calle matecaña. Pasadizo en calle cerrada. |
| Mistrató. | Fiestas aniversario. | Marzo. | ALCALDIA Teléfono: 3526002-3526003 | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. |
| Balboa | Fiestas aniversario. | Abril. | ALCALDIA Teléfono:3688109 - 3148213641 | Feria comercial en Plaza principal |
| Marsella. | Fiestas aniversario/ Fiesta de la amistad | Julio / Noviembre | ALCALDIA Teléfono: 3686258 / 3685178 | Feria comercial en Plaza principal |
| Santa Rosa de Cabal. | Fiestas de las Araucarias. | Julio. | ALCALDIA Teléfono:3660600 | Feria comercial en Zona céntrica del municipio |
| Santuario. | Fiestas aniversario. | Noviembre. | ALCALDIA Teléfono:3687170 | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. |
| Guática. | Fiestas del Agua y de la Cebolla | Noviembre. | ALCALDIA Teléfono:3539010 / 3539068 | Feria comercial en Plaza principal |
| La Virginia | Fiestas aniversario | Noviembre | ALCALDIA Teléfono:3682673 | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. |
| Dosquebradas. | Fiestas Anuales del Progreso. . | Diciembre. | ALCALDIA Teléfono: 3320542 | Feria comercial en centro del municipio |
| Santa Rosa de Cabal. | Calle a las afueras del municipio vía Termales | Todo el año | ALCALDIA Teléfono: 3660600 | Se comercializan artesanías permanentemente |

6.1.2.4. Espacios de comercialización en Quindío

* Centro de Exposiciones Armenia/Quindío: Centro Cultural Metropolitano de Convenciones EXPOARTESANAL: Primera semana de Mayo, con duración de 3 días consecutivos, feria nacional e internacional que congrega artesanías, mipymes, exhibición de motos, automóviles y espectáculos musicales. La convocatoria para participar en esta feria se realiza desde enero y febrero en la página web: <http://www.quindiocentrodeconvenciones.com/>

Informes: Calle 26N #11-21, Armenia, Quindío

Teléfono Fijo: +57 6 7475326

* Salento. La llamada Calle de los Artesanos en Salento, es una vitrina que tiene puertas abiertas a los turistas durante todo el año. Aparte de la feria comercial en la plaza principal celebrada en sus fiestas en Enero, todo el municipio presenta en sus calles principales locales comerciales que comercializan artesanías bajo la modalidad de consignación.

Informes: Alcaldía de Salento – Secretaria Desarrollo Económico

Dirección: Calle 6 N° 6-30 Plaza Principal Teléfono: (6) 7593105/7593252



<https://theworldwidebox.wordpress.com/2015/05/18/salento-eje-cafetero/>

* Parque del Café. Parque temático homenaje a la cultura cafetera, inaugurado en 1995, uno de los principales atractivos turísticos del Paisaje Cultural Cafetero. Realizan pedido de compra contra entrega de artesanías por media docena o docena; según la rotación aumentan el número de unidades a solicitar.

Informes: Dirección: Ubicación Km 6 vía Montenegro - Pueblo Tapao

Teléfono: (6) 7417417 Correo electrónico: info@parquedelcafe.co

* Parque Los Arrieros. Presenta la cultura arriera paisa e incluye el trapiche para conocer la producción de la panela; el museo del arriero, la fonda de tres niveles con la historia de la arriería, tiene presentaciones de música, danza, dichos, cuentería, la parada del café, que muestra desde la recolección hasta la bebida; teatro del arriero y el barroquismo o monumento a los arrieros, entre otros. Realizan pedido de compra contra-entrega de artesanías por media docena o por docena; según la rotación aumentan el número de unidades.

Dirección: Kilómetro 3, vía Montenegro - Quimbaya, Vereda Santana. Teléfonos: (6) 7536802 - (57) 3136107681 – 3182160229- 3103885173.

www.parquelosarrieros.com comercial@parquelosarrieros.com.



http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parque_los_arrieros_pub . 2015

* Recuca- Recorrido de la Cultura Cafetera. Parque interactivo para conocer la actividad caficultora y el proceso de producción. Realizan pedido de compra contra entrega de artesanías por media docena o docena; según como sea la rotación aumentan el número de unidades a solicitar.

Informes: Dirección: Via Calarcá - Barcelona, Vereda Callelarga. Teléfono: 7498528 - (57) 3108303779 - 3108303780 – 3113839885. Email luchorecuca@hotmail.com

* “Parque Nacional de la Cultura Agropecuaria PANACA. Presenta una colección de zoología domestica muy completa y atractiva, junto con cultivos, procesos agropecuarios y espectáculos relacionados con los animales y el agro, con actividades interactivas. Realiza pedido de artesanías con compra contra entrega por media docena o docena; según la rotación aumentan el número de unidades a solicitar.

Informes: Dirección: Vereda Kerman km 7, Quimbaya, Teléfono: (6) 7582830 - (57) 313 7219211. Email coordinadormercadeo@panaca.com.co

6.1.2.5. Espacios potenciales de comercialización en Quindío

*. Complejo Eco turístico Restaurante Bosques de Cócora. Ubicado en el Valle del Cocora donde crece el árbol Nacional de Colombia a 25 minutos de Armenia. Ofrece hospedaje y alimentación al turista en un ambiente natural. Carece de un espacio de Ventas de Artesanías, ya que se encuentra alejado de Salento. Por ser un destino eco-turístico está abierto a recibir propuestas de comercialización.



<http://www.valledelcocora.com.co/> 2015

Informes: Dirección: Salento - Quindío

Teléfono: 3218317913- 3102275091 Correo electrónico: bosquesdecocora@live.com

* Eco Parque Mirador "Colina Iluminada" Finlandia Quindío. Torre que tiene una altura de 27 metros y es un sitio ideal para observar la panorámica de Finlandia y sus paisajes. No existe comercialización de artesanías en el Colina Iluminada. Por ser destino eco-turístico está abierto a recibir propuestas de comercialización.

Informes: Alcaldía de Finlandia. Dirección: Calle 6 No. 6 - 04 Piso 1 y 2. Teléfono: (6)7582195 - 7582162 - 7582491 -7582815 -7582953 – 3182817841.

Email contactenos@finlandia-quindio.gov.co

* “Centro Nacional para el Estudio del Bambú Guadua, Córdoba. Brinda recorridos con guía. Tiene la casa de la guadua y exhibición de artesanías. No cuenta actualmente con comercialización de artesanías. Por ser destino eco-turístico está abierto a recibir propuestas de comercialización. Adecuación a cargo de la Gobernación del Quindío.

Ubicación: Km 22 Vía Armenia-Córdoba, Teléfonos: (57) 3137930669 - 3175022781 Teléfono (6) 7147700. Email centroguadua@crq.gov.co

| FIESTAS Y EVENTOS EN QUINDIO | | | | |
|------------------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------------------|---|
| MUNICIPIO | FIESTA | FECHA | INFORMES | Feria o muestra artesanal SI/NO |
| Salento. | Fiestas aniversario. | Enero. | ALCALDIA Teléfono: (6) 759 31 05 | Feria en Plaza principal |
| Buenavista. | Fiestas aniversario. | Marzo. | ALCALDIA Teléfono: 7547066 | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. |
| Córdoba. | Fiestas del Bambú Guadua. | Abril. | ALCALDIA Teléfono: 7545 394 | Feria en Plaza principal |
| Génova. | Baile de la Cosecha | Julio. | ALCALDIA Teléfono: 7672168 | Feria en Plaza principal |
| Finlandia. | Fiestas del Canasto. | Agosto cada 2 años | ALCALDIA Teléfono: 7582195 | Feria en Plaza principal |
| Circasia. | Fiestas de la Libertad. | Agosto | ALCALDIA Teléfono: 7 58 41 83 | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. |
| Tebaida. | Fiestas aniversario. | Agosto | ALCALDIA Teléfono: 7542444 | No hay ferias artesanales. Se pueden buscar en casa de la cultura o alcaldías espacios comerciales para aprovechar. |
| Montenegro. | Fiestas del Café | Octubre | ALCALDIA Teléfono: 7535262 | Feria en Plaza principal |
| Pijao. | Carnavales de Fin de Año | Diciembre | ALCALDIA Teléfono: 7544033-7544034 | Feria en Plaza principal |

6.1.2.6. Almacenes en el Eje Cafetero

Almacenes que tienen como principales proveedores a artesanos, en las tres ciudades capitales del Eje cafetero: Manizales, Armenia y Pereira, que realizan pedido en consignación de artesanías por media docena o docena. Según como sea la rotación del pedido aumentan

el número de unidades a solicitar. Realizan pagos por total de unidades vendidas de forma mensual.

| NOMBRE DEL ALMACEN | CIUDAD / DEPARTAMENTO | DIRECCION | TELEFONO |
|----------------------------------|-----------------------|---|-------------------------|
| Artesanías Colombianas | Manizales/Caldas | Sede No. 1 Cra 22 No. 31- 26 Sector Fundadores | (6)8830519 |
| | | Sede No. 2 Cra 23 No. 56-75 Sector los Rosales | (6) 8858000 |
| | | Sede No. 3 km 70 vía Manizales-Fresno | (6) 8858001 |
| Artesanías Bizancio Regalos | Manizales/Caldas | Cra 22 29-29 Centro comercial Parque Caldas Local PB-60. Nivel: 2 | 3104226470 |
| Saram Artesanías | Manizales/Caldas | Cra 23 No. 30 - 61 | (6)8838678 |
| Artesanías Consus J.C | Manizales/Caldas | Cra 21 calle 27 No. 27 - 06 | 3225737583 3002874343 |
| Artesanías el Profe | Manizales/Caldas | Cra 22 No. 27- 47 | 3206987860 |
| Artesanos Colombianos | Manizales/Caldas | Cra 22 No. 23-22 | (6)8805858 -3105173772 |
| Artesanías Tatiana | Manizales/Caldas | Cra 22 No. 30 - 64 | 3147161723 |
| Artesanías y variedades la 23 | Manizales/ Caldas | Cra 23 # 17-04 | 3113837407 - 3148640678 |
| Artesanías el Pitufu | Pereira/ Risaralda | Cl 21 7-57 | (6) 3349612 |
| Sombrerería y Artesanías Pereira | Pereira/ Risaralda | Cl 16 7-27 | (6) 3255461 |
| Artesanías Manos Creativas | Pereira/ Risaralda | Cra 7 21-69 | (6) 3346312 |
| Artesanías El Turista | Pereira/ Risaralda | Cl 23 7-20 | (6) 3356138 |
| Artesanías A Pulso | Pereira/ Risaralda | Cl 18 8-42 L-16 Centro Comercial El Paso | (6) 3334256 |
| Artesanías El Pílon | Pereira/ Risaralda | Cra 8 28-15 (| 6) 3294592 |
| Artesanías del Eje Cafetero | Pereira/ Risaralda | Cl 21 7-60 | (6) 3335354 |
| Artesanías Típicas de Colombia | Pereira/ Risaralda | Cl 23 7-12 | (6) 3250806 |
| Artesanías el sombrero aguadeño | Pereira/ Risaralda | Cl 18 10-24 | (6) 3330550 |
| Hotel San Martín Armenia | Armenia/Quindío | Avenida Bolívar No. 7 N-32 | (6) 7466078 |

6.1.2.7. Trayectos de la autopista del café

Los “TAMBOS (Centro de Atención al Usuario) ubicados en la Autopista del Café, permiten a los viajeros hacer un alto en el camino y para beber un buen café y disfrutar los paisajes del Eje Cafetero. Prestan servicios de Información Turística, Tienda de Café, Mirador, Wifi 24 horas, Baños 24 horas, Muestra artesanal, alquiler para eventos. Por ser un destino de visita del turista, está abierto a recibir propuestas para compra directa o por consignación.

En la Autopista del Café se encuentran 4 Tambos:

*. Tambo Del Privilegio

Km 10 vía Pereira – Santa Rosa. Retorno Boquerón

*. Tambo La Manuela

Km 9 vía Manizales-Pereira. Retorno Minitas

*. Tambo Jardin Finlandia

Km 15 vía Armenia-Pereira. Retorno Finlandia

*. Tambo El Eden

Corregimiento El Caimo Vía Armenia – La Paila

Departamento comercial y de mercadeo: PBX: 3280062 ext. 215 Celular: 3134664477

Correo Electrónico: mercadeo@autopistasdelcafe.com

6.1.2.8. Centros Comerciales

Manizales:

SANCANCIO. Dirección: Cr 27 A 66-30. Teléfono:(6) 887 17 52 Ext.103. Email mercadeo@sancancio.com . Apoyan artículos artesanales de comerciantes del Centro comercial, pero en Junio-Julio-Agosto realizan una actividad llamada "Sancancio es Colombia" y existe la posibilidad de que se exhiban en ferias comerciales artesanías de artesanos diferentes con artesanías que no se comercializan en el centro comercial.

PARQUE CALDAS. Dirección: Cra. 22 #29-29. Teléfono: (6)8830317. Email mercadeo@paquecaldas.com.co . Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

CABLE PLAZA. Dirección: Cr 23 N° 65-11. Teléfono: (6)875 6595 Ext. 105, 102, (6) 875 6588 Email mercadeo@cableplaza.com.co Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

Armenia

UNICENTRO. Dirección: Avenida Bolívar No. 6-02. Teléfono: (6) 731 36 33 - 312 291 26 62 Cada mes el departamento de mercadeo realiza la programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

CALIMA. Dirección: Av. Centenario No. 3-180. Teléfono: 7487365 - 7482600 - 3154719608 Email: info@calimaarmenia.com . Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

PORTAL DEL QUINDIO. Dirección: Av. Bolívar #19 Norte 46. Teléfono: 7499455. Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza

programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

BOLIVAR. Dirección: Calle 2da. No.14-01. Teléfono: 745 9560 - 745 5589.

Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

Pereira

ARBOLEDA. Dirección: Av. Circunvalar No. 5-20. Teléfono:(6)3316060

Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

VICTORIA. Dirección: Carrera 11 bis NO 17 -20. Teléfono:(6)334 93 92 EXT. 111. Email: mercadeo@victoriacentrocomercial.com . Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

PEREIRA PLAZA. Dirección: Calle 15 No. 13-110. Teléfono:(6)3251582. Email: comunicaciones@pereiraplaza.co . Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial.

UNICENTRO. Dirección: Avenida 30 de agosto No. 75 – 51. Teléfono: (6)3130004 - Email: mercadeo@unicentropereira.com . Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial en enero y febrero.

BOLIVAR PLAZA Dirección: Cra 8 N 19 - 41 Teléfono:(6)334 0922.

Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial

NOVACENTRO. Dirección: Calle 19 # 5-6 Teléfono: (6)3346333 Email direccionadministrativa@novacentropereira.com

Cada mes el departamento de mercadeo realiza programación de actividades. Cada mes realiza programación, debe contactarse y presentar propuesta para ser tenido en cuenta para la fecha de exposición comercial

6.1.3. Catálogo y directorio artesanal

Se desarrollaron dos catálogos comerciales de productos como apoyo a la promoción comercial de los productos artesanales del Departamento de Caldas.

El primero reúne una selección de productos artesanales, que incluye gastronomía, que son comercializados actualmente en la tienda y que son atractivos para mercados locales y otros como el institucional. Se pretende que el catálogo se constituya en instrumento para lograr negociaciones y despertar el interés por parte de clientes potenciales como empresarios de la región, con quienes se potencialice la artesanía regional como regalo institucional (para empleados, clientes, afiliados) y para ocasiones especiales. Se imprimieron 1.000 ejemplares que serán distribuidos desde el Laboratorio de innovación y diseño de Caldas y desde la Tienda de Artesanías de Caldas





El segundo catálogo presenta la Colección de artesanías de Caldas, desarrollada durante la ejecución del proyecto en los municipios atendidos con diseño, para quienes deseen comprar productos innovadores, pudiendo contactar a los artesanos a través del Laboratorio. Se imprimieron 300 ejemplares que serán distribuidos desde el Laboratorio de innovación y diseño de Caldas y desde la Tienda de Artesanías de Caldas.



Se desarrolló un directorio de artesanos, manteniendo la misma imagen gráfica, en el cual se publicó la información de contacto por municipio, incluyendo nombre del artesano, nombre del taller, material en el que trabaja, teléfono, correo electrónico y dirección. Se publicaron 85 artesanos de Manizales, 15 de Villanueva, 2 de Aguadas, 4 de Anserma, 1 de Aranzazu, 6 de Chinchiná, 1 de La Dorada, 1 de la Merced, 3 de Manzanares, 1 de Marquetalia, 4 de Marulanda, 1 de Neira, 5 de Pensilvania y 3 de Riosucio.



6.1.4. Expoartesanías 2015

Se participó en Expoartesanías 2015 en Bogotá, con los productos de la colección de Caldas, con dos stands, así:

* Un stand del Laboratorio de Caldas, en espacio doble (18 mts²), que previamente estaba destinado a dos artesanos que serían cofinanciados como expositores, quienes no cumplieron con las condiciones de calidad y diseño en sus productos, por lo cual fueron rechazados. Es stand fue tomado por el proyecto de “Artesanías de Caldas”. En este stand se exhibieron y vendieron tanto los productos de la colección como productos de “Artesanías de Caldas” de propiedad de Artesanos, dejados en consignación en la Tienda.



Stand “Artesanías de Caldas”. Expoartesanías 2015 Bogotá D.C.
Fotos María Paz Jaramillo y Pilar Robayo

Para la participación en Expoartesanías, los inventarios en el FORCVS11 con la información de los productos, fueron remitidos para asignación de códigos, para facturar las ventas por la Subgerencia Comercial de Artesanías de Colombia.

Los productos de la colección que fueron vendidos por valor de \$4'950.000, en el Stand del Laboratorio de Caldas – “Artesanías de Caldas”, fueron:

- Sombrero copa ganadera y cinta en chaquiras

- Canasto bicolor pequeño
- Bolso redondo fique
- Canasto bicolor mediano
- Sombrero copa ganadera crudo ala café
- Canasto bolso playero
- Sombrero crudo copa ganadera sesgo cinta bolas
- Bufanda tubo
- Maxiruanas gris
- Sombrero copa ganadera calado en ala
- Morral
- Bufanda lana virgen
- Blusa lana virgen
- Sombrero crudo sesgo copa ganadera y cinta moño doble
- Canasto bicolor grande
- Bufanda lana
- Bufandas con tejido abierto
- Juego de cojines verde
- Sombrero copa redonda sesgo ala corta
- Sombrero copa redonda ala café
- Pava 1 con cobre
- Canasto lluvia grande
- Canasto lluvia mediano
- Tapete lana Marulanda

Se trajeron productos de Paola Andrea Restrepo y grupo Cisloa de Riosucio, Alicia Acosta y Patricia Gutiérrez de Manizales, Artesanías JAR y Cobijas y Ruanas de Marulanda, y la Cooperativa de Aguadas.

Los productos de propiedad de artesanos dejados en consignación en la Tienda de “Artesanías de Caldas” que fueron vendidos en el Stand del Laboratorio de Caldas, fueron pagados a cada artesano por el Enlace de Caldas al culminar la feria. Los productos vendidos por valor de \$6'802.500, fueron:

- Collar
- Bufandas circulares
- Chalina telar
- Cuellos
- Pulsera en plata con círculos encocados unidos
- Mugs cervecero, largo, pequeño y grande
- Tintero grande
- Platos mediano y grande de barro decorad
- Ollas de barro decoradas
- Salseras pequeñas de barro decoradas

- Bandeja ovalada de barro decorada
- Gorros de animales
- Mochila cuero color café
- Bolso mochila cuero
- Cuencos en cascara de huevo pequeño y grande

Se trajeron productos de los artesanos Irma Isabel Correa Quiceno, Constanza Vélez De Estrada, María Elsi Monsalve Alicia Acosta, Patricia Gutiérrez, Nora Alcalde, María Victoria Murillo de Manizales y Paola Andrea Restrepo de Riosucio

* Un stand de Artesanías de Colombia, destinado a la exhibición de las colecciones de los Laboratorios de la regional Eje Cafetero – Antioquia y Tolima, en donde se exhibieron y vendieron los prototipos desarrollados para la colección de la Región, que incluyó prototipos de Caldas.



Stand Laboratorios Eje Cafetero. Expoartesanías 2015 Bogotá D.C.
Fotografías María Paz Jaramillo y Pilar Robayo 2015

Productos del Proyecto vendidos en el Stand de Laboratorios regional Eje Cafetero, por valor de \$1'719.550:

- Mochila delgada fique
- Capa punta
- Capa botón
- Canasto líneas mediano
- Sombrero crudo copa ganadera sesgo

- Sombrero copa ganadera 2 colores
- Sombrero copa plana ala corta sesgo
- Sombrero copa plana ala café
- Sombrero copa plana café y sesgo
- Sombrero copa redonda café ala mixta y cinta bolas
- Pava 2 tradicional
- chaleco flecos

Se aclara que los recursos para materiales y prototipos destinados para producción, fueron aportados por Artesanías de Colombia, y por tanto los prototipos no vendidos y los ingresos por concepto de ventas en Expoartesanías, ingresaron como aprovechamiento para la entidad. La comercialización se apoyó con pago con Datafono. Dado que la totalidad de los productos de la colección fueron exhibidos desde el primer día de feria, y se presentaron compradores sin que tuvieran el código correspondiente, se realizaron las ventas en efectivo. Sobre los recursos por venta de dichos productos sin codificar, se determinó por el comité del convenio, realizar la impresión del directorio de artesanos, así como el pago del hosting y el dominio de artesaniasdecaldas.com.co.

| CONSOLIDADO DE VENTAS EXPOARTESANIAS CALDAS 2015 | VENTAS TOTALES al 17 de diciembre de 2015 |
|--|---|
| ARTESANIAS DE CALDAS | \$ 6.802.500,00 |
| ASEDAN | \$ 1.871.000,00 |
| CISLOA | \$ 345.000,00 |
| JESUS RINCON | \$ 115.000,00 |
| JHON JAIRO SALAZAR | \$ 965.000,00 |
| TEJIDOS MARULANDA - JULIO | \$ 4.140.000,00 |
| FRAGU-MARISELA GUTIERREZ | \$ 855.000,00 |
| CARLOS SALAZAR | \$ 6.680.000,00 |
| STAND - ALEJANDRO RINCON- ARTESCOL | \$ 2.089.150,00 |
| TOTAL | \$ 23.862.650,00 |

6.1.4.1. Artesanos cofinanciados

En el proyecto del Departamento se previó la participación de artesanos en Expoartesánías a nivel de comunidades, priorizando aquellas que no han sido cofinanciadas por Artesanías de Colombia, cubriendo el proyecto el costo del stand, los gastos de desplazamiento y permanencia de los artesanos. Se presentaron 8 candidatos para su evaluación por Comité de Artesanías de Colombia.

Inicialmente se aceptaron 3 grupos artesanales comunitarios: Sinifana de Riosucio, Textiles Marulanda y Joyarcoop. Posteriormente se propusieron Manizartes y Jucarimo de Manizales y Fragu de Aranzazu. A pesar de ello no fue posible completar el grupo de los 5 artesanos a ser subsidiados debido a que Sinifana de Riosucio recibió stand gratuito a través del Ministerio de Cultura, Joyarcoop no logró aprobación de productos por su bajo nivel en identidad, innovación y calidad que es aún incipiente y Jucarimo decidió no aceptar porque se le notificó aceptación a una semana de la feria.

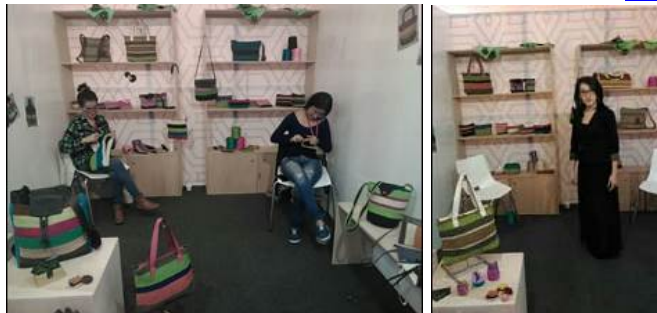
Participaron en Expoartesánías 2015:

- **Textiles Marulanda** Julio Enrique Blandon Gallo, Marulanda, tel 8498532 coopovinamarulanda@yahoo.es, luisalfonsop@hotmail.es



Stand Cooperativa ovina de Marulanda – Expoartesánías 2015. Bogotá Fotografías Paola Díaz Valencia

- **Fragu Marisela** Gutiérrez Franco, Aranzazu, Cel 3216369747 fragubolsos@gmail.com



Stand de Fragu - Artesana de Aranzazu – Expoartesánías 2015. Bogotá. Fotos Paola Diaz Valencia

- **Manizartes** Carlos Uriel Salazar Giraldo, Manizales, Cel 3113338145, Tel 8919715 manizartes@hotmail.com



Stand Manizartes – Expoartesanías 2015 Fotos Paola Díaz Valencia

La participación de los 3 artesanos beneficiados con stand fue calificada por ellos mismos como exitosa y satisfactoria; comentaron la baja asistencia de público a la feria, no solo por parte de los artesanos invitados sino de otros expositores de anteriores versiones. Los artesanos destacaron que además de las ventas fue importante tener la experiencia de la feria para comparar sus productos con otros similares en el mercado, ver su precio y calidad.



Visita Primera Dama de Caldas a artesanos expositores. Expoartesanías 2015
Fotos Alejandro Agudelo

6.1.4.2. Día de Caldas

En el marco de Expoartesanías, el 10 de diciembre se presentó una muestra artística del Departamento de Caldas, así:

- * Presentaciones itinerantes del Festival de Teatro de Manizales (con zanqueros) en todos los pabellones de la feria para invitar a la presentación oficial en el pabellón 1 nivel 1.
- * Presentaciones del Carnaval de Riosucio con cuadrilla típica y Festival del Pasillo en la jornada de la mañana en la plazoleta central de Corferias y en la tarde en el pabellón 1 nivel 1.
- * Show de Barismo con presentación de la historia de los cafés especiales producidos y elaborados en el Departamento de Caldas. Incluyó distribución y degustación de café a los asistentes.
- * Degustación de piononos típicos de Agudas.
- * Entrega de sombreros Aguadeños a personas VIP de Caldas.



Día de Caldas Expoartesanías Bogotá. 2015. Fotos Pilar Robayo



Día de Caldas Expoartesanías Bogotá. 2015. Fotos Alejandro Agudelo

6.1.5. Colombia Trade Expo

Por acuerdo tomado en Comité Directivo del convenio suscrito con la Gobernación de Caldas, se participó en la feria internacional Colombia Trade Expo en la ciudad de Miami, la cual sirvió de ventana Internacional para incrementar la relación comercial entre los inversionistas locales y el público, con expositores locales e internacionales.

Se consolidó mercancía por un valor de \$4'521.000, con productos de artesanos de los municipios de Aguadas, Villamaría, Anserma, Pensilvania, Riosucio, Marulanda y Manizales. Se lograron ventas por \$ 2.761.300 en el evento y \$1'350.000 una vez culminó el mismo.. Acompañaron el evento la Secretaría de Desarrollo Económico de la Gobernación de Caldas y el Enlace Regional de Artesanías de Colombia, invitado por la Gobernación.

Se proyectó la asistencia de una artesana tejedora de Aguadas, quien representaría a los artesanos del Departamento y a las tejedoras de ese municipio. Para tal efecto se realizaron las gestiones con la Cooperativa Artesanal de Aguadas (Diego Ramírez, Director comercial), a fin de garantizar una adecuada selección de la artesana que cumpliera con los requisitos para realizar el viaje; que tuviera todos sus documentos en regla, habiendo designado a la señora Dilia Dávila, artesana de tradición asegurando que tenía sus documentos al día, ya que ella había representado al municipio en un evento en Washington en el año 2011. sin embargo a última hora, habiendo realizado el desplazamiento de su municipio de origen a Bogotá con destino a Miami, fue imposible su desplazamiento en razón a que tenía vencida la visa.

Se realizaron otras actividades por parte del Enlace Regional de Caldas, durante el evento:

- Presentación de acciones de Artesanías de Colombia en convenio con entidades Gubernamentales a nivel regional o nacional
- Apoyo en difusión del departamento de Caldas en temas turísticos
- Búsqueda de contactos para desarrollo de acciones comerciales posteriores al evento





Feria Colombia Tradexpo. Miami. Secretaria de Desarrollo Económico, Gobernador de Caldas, Enlace de Artesanías de Colombia y otros funcionarios del departamento. 2015 Fotos Alejandro Agudelo

6.1.6. Postulación Medalla a la Maestría Artesanal

Desde el Laboratorio de innovación y diseño de Caldas, se realizó la convocatoria para el concurso a la Medalla a la Maestría Artesanal 2015. Se postularon 3 artesanos y 3 comunidades, habiendo quedado 2 ganadores:

Cooperativa artesanal de Aguadas con la Medalla a la Comunidad Artesanal
Artesano Germán Arango con la Medalla a la Maestría Contemporánea.



Productos del Maestro artesano German Arango. Manizales. 2015. Fotos Alejandro Agudelo

7. Consejos Regionales

En 2015, en la ciudad de Manizales se realizaron dos Consejos Regionales de apoyo para el desarrollo de la actividad artesanal en el departamento de Caldas, promovidos por Artesanías de Colombia con el objetivo de articularse en el corto plazo, con el consejo regional de competitividad, a fin de que en el mismo se presenten, discutan y definan estrategias regionales y se viabilicen proyectos conjuntos con los entes territoriales, la academia, el sector privado empresarial, el sector solidario y las organizaciones no gubernamentales, para el desarrollo de la actividad artesanal del Departamento de Caldas en el periodo 2014-2018.

El primer Consejo Regional del año (2º realizado en el departamento de Caldas); se realizó el 29 de Abril, con participación de la profesional de Gestión de la Subgerencia de Desarrollo de Artesanías de Colombia y del Enlace Regional de Caldas; asistieron la Directora del Programa de Diseño Visual - Universidad de Caldas, la Directora de Fomento Empresarial - FENALCO, la Coordinadora de la CRC de Caldas, la Directora Ejecutiva de la Corporación para el Desarrollo de Caldas, la Líder programas Sociales y el Coordinador de Confamiliares, la Secretaria de Cultura, las Secretarías de Desarrollo Económico y de Integración y Desarrollo Social de la Gobernación de Caldas, la Asesora de Exportaciones - Procolombia, la Directora de la Corporación Aldea Global, el Rector del Cinoc, el Director Financiero - ACTUAR, el Consultor Empresarial -Universidad de Caldas, el Director de Graduados - Universidad Autónoma de Manizales, delegado de Cámara de Comercio de Manizales y representantes de los artesanos.

Entre los temas tratados se incluyó la presentación resumida de las actividades realizadas por Artesanías de Colombia a nivel nacional durante el año 2014 en el marco del proyecto “Ampliación de la cobertura geográfica y poblacional”, resaltando la creación de nuevos laboratorios, la ampliación de la cobertura hasta el 2017 y el desarrollo de actividades enmarcadas en los módulos de: Desarrollo Humano, Diseño, producción, comercialización y Sistema de información estadística de la actividad artesanal (SIEAA). Se presentó la ejecución en el Departamento de Caldas, del proyecto del 2014 con una inversión de \$495.419.878, evidenciando los impactos en cada municipio con sus resultados, desatacando la importancia en la implementación de las herramientas tecnológicas en varios municipios para mejorar producción y calidad, tanto en la materia prima como en acabados.



2º Consejo Regional de Caldas. Manizales 2015. Foto Paola Sánchez

Se socializaron los proyectos “Fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones productivas artesanales en el departamento de Caldas 2015”, que se ejecutaría con apoyo de la Gobernación de Caldas para 5 municipios del Departamento: Marmato, Marulanda, Salamina, Aguadas y Anserma con el cual se daría continuidad a los procesos en curso, y el proyecto “Fortalecimiento integral de comunidades artesanales en el municipio de Manizales”, con la Alcaldía de Manizales y Actuar, para fortalecer los puntos de venta y exhibición de Barrio amigo y a los artesanos de Manizales, en capacitación, diseño de producto y gráfico, y fortalecimiento comercial.

El 1 de diciembre de 2015 se realizó el tercer Consejo regional, bajo la dirección de la profesional de Gestión de la Subgerencia de Desarrollo de Artesanías de Colombia y del Enlace Regional de Caldas, con asistencia de la Coordinación de Micitio, la Directora de Fomento Empresarial de Fenalco, el Director Financiero de la Corporación Actuar Microempresas, delegado de la Cámara de Comercio de Manizales, la Jefe de Extensión de la Universidad Nacional – Manizales, delegado de la Universidad de Caldas, delegado de la Gobernación de Caldas y artesanos independientes y de Asomarte.

Durante este Consejo, se presentó a los asistentes la ejecución realizada para la atención de los artesanos del Departamento durante 2015, en el marco de los dos proyectos que se ejecutaron en convenios con Gobernación de Caldas y Alcaldía de Manizales – Actuar, destacando de manera especial los avances a nivel de mejoramiento tecnológico, los logros alcanzados en el aspecto de fortalecimiento comercial y el desarrollo de diseño y prototipos que participarían en Expoartesanías.

Fenalco hizo la presentación del proyecto “Contribuir a la promoción comercial de los artesanos del Departamento de Caldas a través del uso de las TIC”, que será ejecutado a partir de diciembre de 2015 en convenio con Artesanías de Colombia, el cual es un piloto enfocado al eslabón comercial y a la apropiación tecnológica de los artesanos de los municipios de Aguadas, Riosucio, Anserma, Pensilvania, Marmato y Manizales, y uno de los resultados será 120 artesanos publicando sus productos para mejorar sus niveles de venta.

Se plantearon tres propuestas. La primera vincular al Consejo como parte o mesa de trabajo de la Comisión Regional de Competitividad, la cual lidera la directora de Micitio. La segunda consistente en instalar una vitrina de promoción de los productos artesanales de Artesanías de Caldas, en la oficina de Micitio. La tercera, la universidad nacional plantea vincularse con capacitación a los artesanos en la parte de gestión de negocios. Se propuso la realización de los consejos de manera más continua para trabajar en conjunto con las diferentes entidades a fin de poder estructurar proyectos y propuestas para los próximos años.

8. MICITIO

Artesanías de Colombia participó en el evento **“Encuentro iniciativas cluster de Turismo”** donde se presentó la oferta de las entidades para el sector turismo. El Enlace de Artesanías de Colombia en Caldas realizó una presentación de las actividades que realiza la entidad en el Departamento de Caldas y la oferta de servicios institucionales.



“Encuentro iniciativas cluster de Turismo” Manizales. 2015 Foto: Alejandro Agudelo

Se asistió a la inauguración de Micitio Caldas con presencia de la Ministra de Comercio Industria y Turismo, donde se puso a disposición de los usuarios de Micitio Caldas el portafolio de Artesanías de Colombia.



Instalación de MICITIO. Manizales. 2015 Foto: Alejandro Agudelo

9. Conclusiones

La concertación de alianzas entre Artesanías de Colombia y los entes del departamento, permite unir esfuerzos en pro de las comunidades artesanales, de manera que son atendidas por equipos interdisciplinarios de profesionales de la región, con la participación activa de los artesanos. Por ello es necesario resolver conflictos ocasionales entre los delegados de las entidades a fin de generar soluciones conducentes a lograr las metas en favor de la población beneficiaria.

2015 fue un año interesante para el Laboratorio de Innovación y Diseño en Caldas, al lograr incluir sus proyectos en los de las administraciones locales y Departamentales impactando con ello mayor cantidad de Artesanos. Adicionalmente se dio continuidad a las acciones iniciadas en 2014 con lo cual las comunidades beneficiarias fueron receptivas logrando un mejoramiento productivo que repercutirá en los valores de transformación de sus productos a través de la utilización de herramientas y equipos que permitieron fortalecer los procesos artesanales.

El aspecto empresarial y comercial de la actividad artesanal se encuentra frecuentemente en un nivel de madurez bajo, por lo que todos los esfuerzos de apoyo que se realizan desde las diferentes entidades son fundamentales para procurar su sostenibilidad en el tiempo.

Las actividades productivas y técnicas que se promueven con los artesanos, generan alternativas que los benefician en su desempeño, que repercuten en su calidad de vida. Los diferentes oficios que se trabajan, presentan múltiples oportunidades de mejora en todos sus aspectos. Es por tanto importante mantener la continuidad de los procesos iniciados, con el apoyo técnico en todos los módulos.

Los oficios artesanales en Caldas, presentan oportunidades de mejora en diversos aspectos, requiriendo dar continuidad al mejoramiento e implementación de tecnología, de manera que se logren acortar y optimizar procesos técnicos, costos de producción, mayor calidad y mayor volumen de producción. Este debe ser un proceso más largo con la participación decidida de la comunidad y no solo de sus líderes para lograr la apropiación de los procesos mejorados y de la tecnología implementada por parte de los artesanos productores.

Se logró la implementación de mejoras tecnológicas establecidas en los planes de mejoramiento estructurados con base en la identificación de los procesos productivos actuales, para el mejoramiento de cuatro procesos productivos en las comunidades artesanales de los municipios de Marulanda, Aguadas y Riosucio, mediante la adquisición, instalación y puesta en funcionamiento de nuevos equipos y la adecuación de los equipos existentes.

Los artesanos no se asocian para comercializar sus productos y manejan muchos celos entre ellos. El poder adquisitivo en la región es una de las causas que dificulta la comercialización de los productos en la misma; generalmente los que se comercializan allí son para turistas o viajeros ocasionales. El mercado local y el mercado nacional no valoran el trabajo del artesano e ignoran la gran cantidad de mano de obra que cada producto implica.

En el tema de diseño de colección se logró percibir la coherencia y el hilo conductor entre todos los productos, gracias a la claridad de la matriz de diseño, con la cual se establecieron formas, colores, texturas y materiales para el diseño y la producción. Se tuvieron en cuenta referentes de la región para dar mayor identidad.

Se desarrolló la colección para Caldas 2015 con 75 nuevos diseños acordes con las tendencias del mercado nacional e internacional y acorde con las capacidades productivas de las comunidades, con base en la matriz de diseño desarrollada. Se diseñaron 24 productos para la Colección “Eje cafetero” a cargo de Artesanías de Colombia. Fueron incluidos en el Catálogo de la Colección de Caldas. Se produjeron 76 prototipos para su exhibición y venta en Expoartesanías 2015; Los artesanos que participaron en el proceso de producción manifestaron su satisfacción con los nuevos diseños de los productos elaborados y esperan tener buenos ingresos con su producción a futuro.

En Expoartesanías se percibió una buena acogida del público frente a la colección y a los nuevos diseños y se conocieron expectativas de los consumidores, destacándose la bolsa playera con estera incluida, las nuevas versiones de ruanas y los sombreros con chaquiras. Todo ello se reflejó en las ventas consolidadas por valor de \$ 23’863.000, incluyendo las de los tres artesanos subsidiados, quienes normalmente no participan en este evento ferial.

Se lograron nuevos canales de comercialización a través de una nueva vitrina en un sitio reconocido de Manizales y a través del Parque del Café, con este último iniciando el canal comercial a través de parques temáticos y se asistió a un evento ferial internacional para promover la artesanía del Departamento con la marca “Artesanías de Caldas”. Se sumó a ello el fortalecimiento del punto de venta de “Artesanías de Caldas” y el punto de venta de “Barrio Amigo”, cerrando negocios para los artesanos y realizando ventas de sus productos a través de vitrinas en toda la ciudad de Manizales. Es fundamental la continuidad de los procesos realizados en el año 2015, con las marcas Barrio Amigo y Artesanías de Caldas para generar procesos que permitan a los artesanos de Caldas ser más competitivos especialmente con la comercialización y promoción de los productos innovados, la participación en ferias locales y el ingreso en mercados empresariales.

La Gobernación pretende continuar la atención a comunidades insignia, apoyando el desarrollo de productos enfocados a mercados nacionales e internacionales, fortaleciendo procesos productivos en las comunidades intervenidas con canales directos de

comercialización, aprovechando el convenio vigente con Fenalco Caldas, con el aprovechamiento de las TICs.

Tanto la Alcaldía de Manizales - Secretaria de Desarrollo Social, como la Gobernación de Caldas están interesadas en acceder a las bases de datos de las encuestas tabulados por Artesanías de Colombia sobre el Sector artesanal y de manufacturas de Manizales y Caldas.

Los estudiantes no reciben orientación en el tema artesanal lo cual genera una brecha, dado que los valores, la historia, y costumbres encuentran sus raíces en actividades tradicionales de las regiones colombianas. Es necesario plantear alternativas de intervención para la formación de los jóvenes, con énfasis en la artesanía como tradición cultural; que posibiliten la re-significación de los oficios artesanales y visibilicen el sector, dando impulso a la promoción y difusión de estas labores y de los productos elaborados.

La población artesana de Caldas generalmente es individualista y no le gusta trabajar de manera asociativa, ni que les manden ni les digan cómo hacer las cosas pues sienten que ellos son los que saben. La agremiación se encuentra dividida y en conflicto.

Se diseñaron y publicaron catálogos de productos de Caldas y de la “Colección Caldas 2015”, así como un directorio de artesanos.

Marmato

- La Asociación de Joyeros de Marmato es líder para proveer espacios de formación como opción laboral para la comunidad. Esta actividad permeó el ámbito educativo y en la actualidad el PEI, Programa Educativo Institucional de la Institución Educativa Marmato, está fundamentado en Minería y Joyería. Por regla general los profesores que han dictado clases en el Colegio, se han formado en el taller de la Asociación y las prácticas complementarias de los aprendices se hacen en el taller de la Asociación.
- Se estableció un perfil de la capacidad emprendedora en la actividad productiva de joyería, un plan de acción para mejorar dicha capacidad, con 11 Joyeros y emprendedores y se formularon dos planes de negocio para el fortalecimiento de empresas.
- Como resultado del trabajo en emprendimiento desarrollado, se implementaron máquinas y equipos requeridos en el taller de la Asociación de Joyeros de Marmato a fin de viabilizar el Plan de negocios estructurado para esa organización.
- La mayoría de los trabajos que los joyeros elaboran son encargos hechos por la misma comunidad. Existe una relación cercana entre los pequeños mineros y los joyeros.

- Es muy importante continuar con los procesos de formación en aspectos técnicos y de diseño y de seguimiento a la comunidad joyera pues la posibilidad de que este oficio se convierta en una tradición depende de la continuidad y su proyección, de la claridad que tengan quienes la practican. El mejoramiento de los procesos técnicos actuales y la incorporación de nuevas técnicas les permitirán a los joyeros ampliar su horizonte creativo y cumplir con condiciones para acceder a mercados regionales y ferias de diverso nivel.
- Los joyeros lograron realizar prácticas individuales de los procesos técnicos y técnicas de acabado, logrando un mínimo de acercamiento al dominio de las técnicas; su apropiación depende de su destreza y de las prácticas que realicen de forma individual. En la aplicación práctica de las técnicas se lograron elaborar piezas que evidenciaron el proceso seguido y su apropiación. El grupo no es homogéneo. De los cinco joyeros participantes, solamente tres tienen experiencia técnica suficiente. Los otros dos son aprendices en proceso de formación. La incorporación de prácticas más limpias del proceso de decapado y acabado de joyas, requiere de cambio de hábitos. Los joyeros están acostumbrados a obtener resultados inmediatos que no garantizan la calidad del producto.
- En Diseño e Identidad lograron entender la importancia de hacer recorridos conceptuales fundamentados en los elementos culturales o referentes que alberga un contexto socio cultural específico.
- Se hizo fortalecimiento y mejoramiento tecnológico en los procesos de transformación del oro y la plata en el municipio de Marmato con la entrega de equipos para la fundición, soldadura, procesado y terminado de piezas de joyería.

Manizales

- La joyería es una opción laboral y creativa con nuevos espacios de formación como la Escuela de Yañez Alta Joyería (con cerca de 15 aprendices y diez años de existencia) y la Colegiatura del Café, donde se forma un igual número de personas, creada hace cuatro años.
- Los acercamientos al diseño y las aplicaciones técnicas en el grupo de joyeros que asistieron a las capacitaciones no produjeron resultados materiales significativos, aunque la mayoría tuvo una práctica mínima en alguna de las técnicas trabajadas. En cuanto al diseño hubo un mínimo acercamiento a la metodología básica de descomposición morfológica y constataron que con ejercicios básicos se pueden obtener resultados. Es importante buscar un lenguaje propio y el mejoramiento de la técnica. El grupo de beneficiarios está interesado en participar en ferias artesanales pero las propuestas presentadas a Expoartesanías no fueron aprobadas.

- Se consolidaron tres unidades productivas con implementación de equipos y materiales para el fortalecimiento de los procesos artesanales en extracción de fibra del plátano y aprovechamiento (Vereda la linda), elaboración de papel (Centro vida la Aurora) y procesos de corte y confección (Barrio Samaria).
- Los Artesanos joyeros recibieron asesoría en técnicas y acabados en joyería y en principios de diseño básico, manifestando su gran satisfacción sobre los conocimientos impartidos, con recomendaciones técnicas puntuales que contribuyen a mejorarles en el manejo técnico para la producción de joyas.
- se logró que 16 artesanos culminaran con portafolio de producto, imagen corporativa, línea de productos diseñados y con prototipos o preproducción, exhibidos en el punto de venta de Barrio Amigo.
- Las manualidades fueron la actividad productiva con mayor número de participantes, mientras que las actividades con menor participación fueron marroquinería y fibras naturales.
- 109 beneficiarios no tienen correo electrónico y 189 no le tienen nombre a la empresa. Estos temas se constituyen en una oportunidad de trabajo futuro relacionado con las Tics: correo electrónico, redes sociales y selección de nombres para marcas.

Riosucio

- Se logró el fortalecimiento productivo en el proceso de teñido de fibras naturales, mediante la implementación y modernización de la barca de teñido, con disminución de tiempos y teñido homogéneo de la fibra.
- Se logró la inclusión de nuevas comunidades como beneficiarios del proyecto, como comunidad Purucucú, al cual se le implementó el telar horizontal, mejorando el proceso productivo de tejido manual en fibra natural.

Aguadas:

- Se mejoró la calidad del secado del ripio de la iraca, mediante la implementación de la caseta de secado sostenible, optimizando tiempos y homogenizando las características de la fibra.

10. Limitaciones y dificultades

La principal dificultad para el avance regular de la ejecución de los proyectos es el corto período de tiempo para la ejecución de muchas de las actividades, especialmente las relacionadas con el tema de diseño de la colección articulada con la producción, que no permite lograr prototipos y productos con calidad y cantidad para la puesta en escena en Expoartesanías.

Sobre el levantamiento de línea de base a través de la encuesta de beneficiarios, indican que ya se les han aplicado varias encuestas similares y no ven resultados o conclusiones, el instrumento es extenso y demanda mucho tiempo para su aplicación.

Para el levantamiento de información con otros actores e instituciones municipales y departamentales es difícil. No es posible identificar resultados de caracterizaciones realizadas para generar espacios de aprendizaje y generación de nuevos proyectos.

La demora en proporcionar la información relacionada con tendencias, colores, y otras directrices de diseño desde Artesanías de Colombia incidió en el trabajo de los diseñadores. El concepto de diseño es subjetivo y se pueden presentar diferencias entre diseñadores del nivel central y del nivel local.

Muchos artesanos no se comprometieron a realizar una producción piloto porque no querían arriesgarse para comercializar nuevos productos que no tienen garantizado el mercado, tenían otros compromisos o exigían pago de la producción que se llevaría a la feria.

La forma en que se programaron los desembolsos de los recursos destinados a la implementación tecnológica, ligados a una mensualidad, incluso en el último mes, impidió la adquisición oportuna y la implementación correspondiente desde el principio del proyecto, así como la ejecución de las capacitaciones correspondientes a las comunidades, para el manejo y aprovechamiento de los equipos. Estas demoras incidieron en la no realización de un comparativo de los procesos productivos previos a los mejorados, impidiendo cuantificar los beneficios productivos logrados. Repercutió en la cantidad y calidad del apoyo técnico que se brinda a los beneficiarios.

Algunas comunidades quedaron insatisfechas con el proceso puesto que esperaban una atención más profunda aprender un poco más, pero debido al corto tiempo, la atención les resultó muy general. A los beneficiarios se les anunciaron fechas para realizar las actividades, las cuales al ser aplazadas, incidieron en que continuaran con sus actividades normales y se programaran para otros compromisos, desentendiéndose de la participación en los proyectos o dificultándose su asistencia en el momento en que efectivamente las actividades se llevaron a cabo.

En diciembre la mayor parte de los artesanos tienen actividades vacacionales, producción bajo contrato previo, participación en fiestas.

Una gran limitante para la asesoría empresarial a los artesanos es que generalmente no guardan información ni registros ni soportes tales como facturas, recibos de pago, registro de ventas, por lo cual no se les puede organizar; no tienen estimados tiempos y se les dificulta obtener datos por lo disperso que es su trabajo durante el día. Otra dificultad es el bajo nivel educativo, el cual complica realizar operaciones tales como reglas de tres o una simple ecuación.

El tiempo previsto para las actividades de costos no permitió generar ciclos completos de trabajos en función de un resultado efectivo y eficiente. Se suma a ello que en estos temas se presenta deserción de los artesanos por asistir a sesiones sobre temáticas similares que no consideran importantes; solo cuando se enfrentan a situaciones que les afectan directamente quieren participar, muchas veces cuando el recurso ya no está disponible.

En Manizales se identificó un alto número de artesanos con bajos niveles de innovación o que requieren mejoramiento productivo para incrementar productividad o rentabilidad en sus productos. Esta implica que se destinen mayores recursos al componente de producción y diseño para lograr un mayor impacto.

Los artesanos desconocen todo lo relacionado con la importancia del registro marcario y si bien se les mostraron los beneficios de registrar sus marcas, el temor de los costos tributarios, parafiscales, costos contables es latente. El registro no tiene implicaciones tributarias y a pesar de ello, muchos artesanos continuaron manifestando temor y poca motivación a realizarlo.

El hecho de que muchas decisiones estén centralizadas y dependan de aprobaciones en Bogotá para la ejecución de actividades en la región, incide en retrasos: por ejemplo la aprobación de productos de candidatos para Expoartesanías, la aprobación de catálogo regional o la contratación realizada solo desde Bogotá. Sería importante capacitar y orientar a los Laboratorios y darles mayor autonomía a fin de agilizar la ejecución.

Se presentaron retrasos, información confusa, tardía y desordenada desde el nivel central con respecto a procedimientos, logísticos y organización para la participación de los artesanos en eventos como el curso de joyería y Expoartesanías. Si se dispone de información oportuna y completa, todos los procesos se podrían realizar en forma apropiada, efectiva y oportuna, contribuyendo a una mejor imagen de la entidad.

La época en la que se desarrollaron buena parte de las actividades (fin de año), es temporada alta para los artesanos y limitó su disponibilidad a participar.

Los antecedentes del programa Barrio Amigo de años atrás, repercutieron en el proyecto. Aspectos como falta de filtro en diseño al momento de ingresar producto a la tienda, falta de control de inventario, baja rotación y mala exhibición de los productos generaron poca credibilidad por parte de los beneficiarios y artesanos en general. Es importante que la Alcaldía prevea un programa a más largo plazo que pueda servir de verdadero apoyo a los artesanos de la ciudad de Manizales.

11. Recomendaciones y sugerencias

Se requiere formular un proyecto regional estructurado en fases, para promover la siembra, establecimiento y mantenimiento de cultivos de plantas proveedoras de fibras naturales tales como la iraca, caña brava y bejucos, que no se constituyen en cultivos formales, especialmente en los municipios de Aguadas y Riosucio. Debe así mismo contemplar la identificación y estructuración de alternativas de mercadeo y comercialización para insumos y materias primas, de una parte, y de otra identificar canales y estrategias diferentes a los convencionales como Expoartesanías para la comercialización de los productos artesanales del departamento.

El tema de la formación en el oficio artesanal capacitando a niños en las escuelas, en edades tempranas, permitirá garantizar la permanencia y transmisión de los oficios artesanales, a las nuevas generaciones y fortalezcan el valor y la identidad de la artesanía en la población.

Es necesario establecer metas acordes con las realidades de los municipios y las comunidades artesanales, con presupuestos equilibrados con respeto a las actividades a realizar, con tiempos adecuados para la ejecución.

Se plantea la necesidad de realizar una planeación oportuna para los proyectos de las siguientes vigencias a fin de dar continuidad a la ejecución en las comunidades sin lapsos prolongados o con actividades ejecutadas de manera atropellada. Las capacitaciones técnicas que se proyecten deben planearse en fechas y horarios que no se crucen con las actividades productivas y los compromisos asumidos previamente por las comunidades. Es importante ejecutar las actividades en temporadas bajas de los artesanos para tener mayor disposición y posibilidad de que se vinculen. El corto tiempo para ejecutar actividades, impidió transmitir a los beneficiarios más técnicas y desarrollar mayor práctica con los diseños planteados.

Artesanías de Colombia como ente rector del sector artesanal, debe gestionar la continuidad de los proyectos regionales, para atender las expectativas de atención de la comunidad artesanal y de los entes cofinanciadores. Los tiempos en los que se presentan los proyectos son muy distanciados. Se suma a lo anterior los cambios de Gobierno y épocas electorales en los cuales la ejecución es muy reducida, reflejándose directamente en los resultados de los proyectos y en la ejecución contra el tiempo de las actividades planeadas.

En el componente de Desarrollo Humano se debe incluir la orientación a los artesanos, de forma individual y colectiva en temas como relaciones familiares, relación de pareja, tolerancia a la frustración, resolución de conflictos, toma de decisiones y proyecto de vida. Se deben implementar metodologías de participación y escucha a los asociados, por ejemplo en la recepción de quejas, sugerencias, reclamos y peticiones, en un proceso organizado, gestionado y de control, en el que tengan voz y se eviten rumores. Adicionalmente requiere

de mayor tiempo en la ejecución para cubrir un mayor porcentaje de la población artesanal y lograr mayor profundidad en los temas tratados, propiciando más y mejores resultados.

En el aspecto empresarial, administrativo y financiero, se recomienda realizar acompañamiento más continuo a los artesanos para que desarrollen tareas que contribuyen a fortalecerlos como empresas, tales como llevar registros mínimos (libro fiscal). Se sugiere que con cada artesano se realice el costeo mínimo de tres productos a fin de que entienda el proceso, adquiera bases sólidas para realizarlo de manera independiente y aprenda a repartir gastos logrando un buen costeo del producto. Se sugiere que manejen fichas de los productos con el registro de materiales y mano de obra necesaria para su elaboración. Se debe inculcar el desarrollo de nuevos productos y la búsqueda de nuevos mercados diferentes al local, hecho que dificulta que crezcan y lleguen a ser verdaderas empresas. El mercado es el mundo entero y a través de los medios digitales se puede llegar a cualquier parte del mundo para conseguir clientes.

Se recomienda que los artesanos lleven registro de ventas que les ayude a determinar los meses de más ventas y produzcan teniendo con algún grado de certeza de venta de su producción. Que facilite hacer proyecciones. Es fundamental que los artesanos manejen un flujo de caja para que no tengan que recurrir al sea el gota a gota que resulta muy costoso.

Se debe inculcar en los artesanos la importancia de asociarse en cooperativas, asociaciones o fundaciones para lograr beneficios en temas como la compra de materiales o la venta en grandes volúmenes.

Es necesario fortalecer el eslabón de la proveeduría de la materia prima a fin de que los artesanos dispongan de material suficiente para su producción, en el momento en que reciban pedidos o se presenten oportunidades de negocios. Se deben buscar alternativas para la consecución de materias primas e insumos en forma conjunta o al por mayor para bajar costos, que permita a los artesanos ser más competitivos.

Se debe realizar un trabajo profundo y eficiente en mercadeo y comercialización para que los artesanos logren realizar la venta de sus productos, de la cual depende su subsistencia.

Las comunidades aprecian los diseños planteados aunque cuestionan su utilidad para los mercados locales a los que ellos tienen fácil acceso. Ven como una ventaja que se les paguen los prototipos y sin duda les gustaría producirlos con más tiempo y más unidades para adquirir práctica.

Es necesario proyectar actividades que fortalezcan y promuevan la comercialización de los productos artesanales del Departamento a través de diferentes estrategias como las ejecutadas en 2015, tales como uso de marca, puntos de venta, vitrinas comerciales articuladas con el turismo, la cooperación con otros sectores para promover regalo

institucional, la gestión de negocios directos para los artesanos, la participación en eventos feriales o de exposición de diferente nivel, para mostrar y visibilizar la artesanía.

El Día de Caldas debe ser realizado en un día de mayor afluencia a la feria, ya que el objetivo es que la mayor cantidad de público conozca las características culturales y artesanales del departamento.

El diseño debe priorizar propuestas para productos orientados al mercado local y regional, de manera la mayor parte de los artesanos puedan ser beneficiados y los puedan producir y comercializar fácilmente.

Se destacan algunas sugerencias de los compradores en el marco de la feria Expoartesanías 2015, en el stand de Caldas:

- Elaborar canastos para ropa con tapa y rectangulares, de esta forma podrán ser guardados en los armarios con ropa sucia o juguetes.
- Elaborar ruanas para niños.
- Elaborar cobijas en lana de ovejo de Marulanda, más pequeñas para poder cubrir solo las piernas de adultos mayores.

Desde el stand de Artesanías de Caldas en Expoartesanías se tuvo la impresión de una feria con muy baja asistencia comparada con versiones anteriores. Se escucharon comentarios del elevado costo del ingreso para familias y se sugirió realizar alguna actividad de mercadeo como entrada 2x1 o a menor valor entre semana a fin de que los artesanos tengan mayores posibilidades de ventas.

Marulanda:

- Los artesanos que participaron en capacitaciones o recibieron adecuaciones tecnológicas, solicitan se dé continuidad para lograr un mejor aprovechamiento de los equipos, a fin de incrementar la producción y obtener mayor beneficio económico. Se requiere acompañar la implementación de los nuevos procesos de apertura y limpieza, a fin de demostrar las ventajas y bondades de la tecnología implementada. La implementación tecnológica siempre debe prever la realización de actividades de prueba y de transferencia con períodos de tiempo suficientes a fin de lograr verificar que las comunidades se apropien de la tecnología y mejoras técnicas ofrecidas. La entrega de equipos no puede dejarse para el final de los proyectos.
- Se debe establecer un adecuado proceso de clasificación y selección de la lana; es necesario iniciar la renovación de la tecnología utilizada en la Cooperativa para el proceso de hilatura (carda mechera e hiladoras continuas) de manera que se logre la obtención de hilos con calidad y parejos (con características de peso y calibre uniformes), que sustituyan los cordeles que actualmente se producen (sin uniformidad en peso ni calibre) con lo cual se logrará ampliar las proyecciones de consumo y

mercado de la lana producida, con mejor precio y compitiendo con las lanas que se producen en Bogotá.

- En cuanto a producción y diseño, es importante que las actividades se prevean en dos etapas complementarias, de manera que se haga una proyección de diseños, ajuste de bocetos y elaboración de prototipos, y posteriormente se realice el seguimiento a la producción.
- La comunidad planteo inquietudes respecto a las maquinarias y equipos entregados en proyectos pasados, que no están en funcionamiento porque no eran los equipos que se requerían según ellos o porque no se les dejaron funcionando adecuadamente.

Marmato:

- Se recomienda hacer seguimiento al proceso de formación de los aprendices de Marmato, en aras de la formación de nuevos joyeros; Se recomienda retomar experiencias positivas como es el caso de la Vocacional de Joyería de la Institución Educativa Luis Irizar Salazar de Barbacoas, Nariño (Convenio Save the Children y Artesanías de Colombia).
- Para las capacitaciones y asesorías en joyería, se debe contar con espacios adecuados de manera que sea factible realizar las actividades sin tropiezos y en condiciones óptimas.
- Es necesario incentivar la participación en eventos feriales, tanto de la Asociación de Joyeros de Marmato Asojmar como de la Cooperativa de Joyeros de Manizales Joyarcoop, dado que es la manera más directa de adquirir ritmo, nivel y conocimiento práctico del mercado.
- Se requiere asesorar a la asociación de joyeros en la construcción del modelo de negocios básico y funcional, asegurándose de que cada uno de los asociados entienda el funcionamiento de su organización y contribuya a su sostenibilidad. La asociación requiere también contar con un portafolio de servicios. Es importante fortalecerla con un relevo generacional que se integre, participe y haga parte de las soluciones a la problemática que afronta, de manera que la asociación sea un ente gestor y sostenible en el tiempo (por ejemplo con la comercialización en doble vía).

Aguadas:

- Dar continuidad al proceso iniciado para el beneficio en la caseta eficiente de ripiado, mediante acompañamiento y seguimiento para definir y establecer fórmulas y estándares requeridos para una producción continua y evidenciar la eficiencia y bondades del nuevo proceso.

Riosucio

- Dar continuidad a la implementación del equipo de tintura y a la capacitación para su uso, con diferentes tipos de colorantes artificiales y naturales; se debe organizar por la asociación ASOGRUCA un espacio adecuado para la instalación definitiva del equipo de tintura, que incluya la disposición final de las aguas residuales para su tratamiento, que incluya la seguridad y montaje de un equipo electromecánico de movimiento para evitar el robo.

Manizales:

Continuar asesorando al grupo de Joyeros en Diseño como en técnicas. Fortalecerlos en el aspecto asociativo vinculando a la Cooperativa a los independientes.

Se requiere continuar ofreciendo espacios de comercialización constante a los artesanos; Se ven afectados por el cierre de los puntos de venta por varios meses mientras no existen proyectos.

Las preocupaciones de estas 4 comunidades se centran en estos aspectos principales:

- a. Desabastecimiento y cultivo decreciente de materias primas que no les permite responder pedidos comerciales ni tener oferta adecuada de productos para las temporadas. Las materias primas no son cultivadas y/o procesadas de forma estándar por los diferentes proveedores, lo cual incide en variaciones de calidad en los productos finales.
- b. La falta de traspaso generacional de los saberes y oficios especialmente en Aguadas y Marulanda, municipios con vocación artesanal definida. Consideran que no se está haciendo nada para fortalecerlos ni conservarlos. Cada vez hay menos mano de obra capacitada e interesada en la actividad artesanal. Expresaron el deseo de que se le enseñe a los niños los oficios artesanales desde las casa e involucrando a los colegios para la transmisión de estos saberes para que además los valoren y se sientan orgullosos de su riqueza cultural y de su identidad. A la juventud no le interesa ni valora la artesanía.

12. Bibliografía

M.Sauch. Simbolismo en el Rorschach, y T.Pont. Las Relaciones Objétales en el Rorschach. Artículos Sociedad Catalana Rorschach 2000.

Gough, Ian (2003): Capital global, necesidades básicas y políticas sociales Ed. Miño Dávila Ciepp, Buenos Aires.

Bermúdez, C. Concha, H. Cruz, Paloma. Estévez, C. Forero, L. Galindo, M, Lozano, A. Osorio, D. Ramírez, L. de la Pava, R. Villate, C. (2014). Proyecto ORÍGENES "Honrando las raíces de la artesanía Colombiana". Bogotá,

Artesanías de Colombia S.A. "Fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones productivas artesanales en el municipio de Manizales – programa barrio amigo" convenio 1503310259 - ADC2015-150. Alcaldía de Manizales, Artesanías de Colombia S.A., Actuar Microempresas. Informe final. Manizales, Marzo de 2016

Artesanías de Colombia S.A. "Proyecto fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones productivas artesanales del departamento de Caldas 2015" Convenio interadministrativo suscrito entre el Departamento de Caldas y Artesanías de Colombia S.A. 24062015 – 0498 / ADC 2015 231. Informe final. Bogotá, Marzo 2016

<http://www.naturalfibres2009.org/es/fibras/alpaca.html>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Calandria_\(máquina\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Calandria_(máquina))

<http://www.conocimientosweb.net/dcmt/ficha24941.html>

<http://artesiaenguasca.blogspot.com.co/2008/03/proceso-de-extraccin-de-la-fibra.html>

http://ipes.anep.edu.uy/documentos/unicef/materiales/cano/o/aprox_trigo.pdf

<https://es.wikipedia.org/wiki/Renderización>

<http://ladorada-caldas.gov.co>

http://www.autopistasdelcafe.com/portafolio/Paute_en_la_via.pdf

<http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/artesantias-pereira>

<http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/artesantias-armenia>

[http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/centro nacional para el estudio del bambu guadua cordoba pub](http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/centro_nacional_para_el_estudio_del_bambu_guadua_cordoba_pub)

www.salento-quindio.gov.co;www.buenavista-quindio.gov.co

www.genovaquindio.gov.co

www.finlandia-quindio.gov.co

www.cordoba-quindio.gov.co

www.circasiaquindio.gov.co

www.latebaida-quindio.gov.co

www.armenia-quindio.gov.co

<http://www.valledelcocora.com.co/>

<http://www.naturalezaydescanso.com/sitio/mirador-colina-iluminada/>

[http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parque nacional de la cultura agropecuaria panaca pub](http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parque_nacional_de_la_cultura_agropecuaria_panaca_pub)

[http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parque los arrieros pub](http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parque_los_arrieros_pub)

[http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/historia y cultura quindio publicacion](http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/historia_y_cultura_quindio_publicacion)

<http://www.quindiocentrodeconvenciones.com/eventos/172-expoartesanal.html>

[http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/fiestas y eventos en risaralda publicacion](http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/fiestas_y_eventos_en_risaralda_publicacion)

[http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parador turistico la esperanza publicacion](http://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones/parador_turistico_la_esperanza_publicacion)

<http://cdcong.com/>

<https://prezi.com/e7dvhd-pkf9o/mercados-corporativos-y-mercados-locales/>