



**ASESORIA EN DISEÑO PARA LA DEFINICION
DE LINEA DE PRODUCTOS EN CERAMICA
DEPARTAMENTO DE BOYACA
RAQUIRA Y BELEN (TUATE BAJO)**

ARNULFO HERNANDEZ FANDIÑO
Diseñador Industrial

MARZO 1997

INTRODUCCION

Al tratar de reconocer la tradición cerámica de RAQUIRA nos encontramos con dos líneas de productos, de acuerdo a la forma y medio de trabajo: Una tradicional de loza a mano y la otra de talleres en los cuales se trabaja el torneado y moldes para vaciado. Es evidente que para dos estilos tan diferentes la solución no puede ser la misma y que ninguna de las dos es mejor o peor que la otra; solo existe algo en común, son estilos de trabajo subestimados que se han ido quedando con respecto a las expectativas del mercado; mejorar en los aspectos de Diseño, acabados, sistemas de producción, trans-porte y mercadeo son algunos de los temas a tener en cuenta para la solución de los problemas de fondo.

A diferencia de Raquira en BELEN (Tuata B.) la economía familiar no depende totalmente de la cerámica, lo que ha permitido a un desarrollo más pausado de su tradición cerámica, se han organizado en cooperativas y existen jóvenes inquietos dispuestos a explorar otros estilos; al igual que Raquira se necesita un plan de trabajo con el grupo, apoyados en su pequeña organización.

De todos es conocido que el problema no solo depende de los programas llevados a cabo con los artesanos, su actitud mental su disposición al trabajo y su visión del entorno los a llevado a lo que son hoy en día: prevenidos, inseguros y algo conformistas, apoyados en cierta medida por la imagen que han ido dejando todas aquellas empresas a su paso por la región. .

Realmente es muy amplio el camino y existen opciones para comenzar, hay que reconocer la tradición ceramista de las regiones y a partir de su conocimiento experiencia e infraestructura, replantear la función de la empresa como un ente activo que toma decisiones rápidas y las lleva hasta el final eficazmente.

1. ANTECEDENTES

1.1 .1 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A. en Raquira

En esta zona se han desarrollado varias asesorías, para este proyecto en particular se partió del trabajo realizado por los diseñadores Manuel Ernesto Rodríguez y Angela Lopez y en especial con determinados artesanos.

Artesana: Pureza Bautista

(Línea Tradicional) Diseño, Manuel Ernesto R.

Las piezas elaboradas corresponden a un juego de bandejas pandas, cacerolas y cazuelas para uso decorativo en la mesa, hechas en loza a mano. Estas piezas no se pueden hacer más pequeñas por el material mismo que se emplea (LOZA) y la habilidad de la artesana en la torneada manual de piezas grandes.

Artesana: Estrella Merchan

(Alfarería) Diseño, Angela Lopez

Se elaboraron jarras vasijas y algunas piezas correspondientes a un juego de café, lechera, pocillo y plato, todas hechas a mano y bruñidas.

Artesano: Gonzalo Rodríguez

Asesoría, Angela López

Las piezas elaboradas hacían parte de la muestra del evento (INCONTRO), dentro de las cuales se escogieron los cuatro modelos de Jarras y Floreros del Diseñador Ruedi Baur, modeladas a mano en torno y un modelo de cafetera de Valerio Vinacia.

Artesano: Isaias Valero

Asesoría: Angela Lopez

Este artesano se especializa en piezas torneadas de grandes tamaños; con el se realizaron los modelos de butacos (taburetes) de la Diseñadora Gabriela Raible del proyecto (INCONTRO).

1.1 .2 Asesorías prestadas por Artesanías de Colombia S.A. en BELEN (Tuate Bajo)

Monografía Diseñador Asdrubal Fajardo (No existe memoria de oficio, aunque este en el directorio con el No. 10125 -10208 (1990)

Monografía Jorge Ivan Quintero : Es un estudio detallado de todas las piezas existentes y el resultado de un taller de diseño elaborado en tres meses con el auspicio del ICBA (Instituto de Cultura de Boyaca) (1995)

A partir de este trabajo se tomo como base un reconocimiento de la línea tradicional tomando como base un seguimiento de las piezas existentes.

1.2 ANALISIS DE MERCADO

1.2.1. Productos Existentes

En nuestro mercado la presencia de productos cerámicos es muy amplia, pero dentro de esa gran variedad de líneas no existe una en particular que caracterice el trabajo de los artesanos de estas dos regiones; sólo se les identifica en materas y chorotes para el caso de Raquira y en ollas arroceras y areperos para Belen. "Ya tan duplicadas en otras regiones ". El proceso de elaboración manual y el origen de sus piezas no son elementos que el mercado valore en la medida que el producto mismo no se destaque por diseño o utilidad; es evidente una ausencia de nuevos productos propios de estas regiones que respondan a los cambios de la época.

El concepto de línea tradicional no determina que los productos tengan que volver a procesos rudimentarios, es evaluar la riqueza del producto potenciada por novedosos diseños. En realidad el mercado solo ofrece productos elaborados en procesos de torneado y vaciado a los cuales se les aplican acabados que justifiquen su costo de venta, o productos escultóricos catalogados como exclusivos para vender a unos costos elevadísimos. Existe un vacío entre estas dos tendencias óptimo para el desarrollo de nuevos estilos soportados por la capacidad productiva existente.

2. PROPUESTA DE DISEÑO

2.1 SUSTENTACION

Para el cumplimiento de esta asesoría se partió del planteamiento hecho por el Departamento de Diseño de la empresa, en el cual se hacía explícita la evaluación de varios proyectos hechos con anterioridad por otros diseñadores.

En los temas específicos de línea de producto tradicional, el proyecto Incontro (Raquira) y en el reconocimiento de la línea tradicional (Belen) se determinó continuar con los temas tratados sin planteamientos diferentes a los ya existentes; dadas las circunstancias se hicieron los ajustes de diseño y se contemplaron los aspectos de productividad y de viabilidad que hasta el momento no se habían llevado a cabo para cada uno de estos productos.

RAQUIRA:

2.1.1. Juego de Chicheras (Modelado en Loza)

Estandarizar medidas, reacomodar asas y mejorar su funcionalidad para el uso del cucharón

2.1.2. Juego de bandejas (Modelado en Loza)

Unificar medidas, solución a problemas de pandeo y contemplar condiciones de apilabilidad para empacar.

2.1.3. Jarras y Floreros (Torneado y Modelado)

Ajustar medidas con base en los planos originales, y el planteamiento de piezas moldeables para su reproducción en barbotina.

2.1.4. Butacos (Torneados)

Ajustar medidas y cambiar detalles en su decoración para optimizar su proceso de producción por medio de moldeo a presión (matrices en yeso)

2.1.5. Juego de Mesa, Juego de Jarra (Modelado a mano)

Completar línea de productos, unificar tamaños, corregir asas y vertederos

BELEN (TUATE B.)

2.1.6. Línea Tradicional (Modelado a mano)

Reconocimiento Línea tradicional, reunir información y estudio de factibilidad

2.1.7. Miniaturas (Modelado a mano)

Proponer una línea de miniaturas con animales bajo su estilo tradicional, partiendo de marranos, gatos y vacas, estudio de costos y productividad

3. PRODUCCION

Los aspectos que corresponden a: Proceso, capacidad, costos, control de calidad, y proveedores se relacionan de una manera más concreta en las fichas de producto. Esta parte del proyecto se desarrolla posteriormente con la información entregada en el libro de diseño para el trabajo interdisciplinario, con los profesionales encargados de la etapa de producción (Ing. Industriales).

Para llevar a cabo esta etapa del proyecto inicialmente se plantearon una serie de reuniones con el grupo, las cuales no se dieron debido a que estos profesionales no habían sido contratados por la empresa. De cualquier manera la información existente y la posibilidad de reunirnos con el grupo queda como una opción que se puede llevar a cabo si así lo requiere la empresa.

4. COMERCIALIZACION

La información de las actividades relacionadas con los aspectos de promoción y manejo del producto en su distribución, tales como: Imagen, empaque, embalaje, se obtiene de la base de datos proporcionada en el libro de Diseño y de las conversaciones que se llevarían a cabo con los diseñadores gráficos que van a continuar en la etapa de comercialización. Para este efecto es de gran ayuda tomar como base las muestras mismas y la posibilidad de realizar dicha reunión.

Es importante anotar nuestro interés por los proyectos que están bajo nuestra responsabilidad, pero más importante sería llevar hasta el final cada uno de los aspectos planteados inicialmente para cada comisión. Si el problema está en la contratación de los profesionales encargados de continuar el proyecto, por que no contar con el servicio de cada uno de los Diseñadores ya vinculados para culminar el trabajo como otro contrato adicional de continuación. " Por que no hacer el ejercicio; hay tiempo y disposición ".

CONCLUSIONES

- La existencia de zonas tan ricas en materia prima y mano de obra calificada están siendo manejadas por intermediarios que llegan a crear verdaderas empresas de compra y venta de insumos o productos a costos que hacen rentable cualquier inversión. " En estas condiciones este monopolio no da para ganar mucho, pero el artesano se siente seguro de lo poco que recibe ".
- El trabajo en regiones donde la economía básica está dada por el trabajo artesanal debe ser tratado con más ánimo e interés, por eso deben hacerse planteamientos más profundos, evitando invertir en pequeñas comisiones que a corto plazo se convierten en talleres de " Diseño ", y en realidad necesitan soluciones a más largo plazo. " La situación económica en la región no es la mejor ".
- Las comisiones que se realizan después de un intervalo de tiempo más largo del indicado entre la concepción de la idea hasta el desarrollo de la misma, no permiten diferenciar el progreso del proyecto. Siempre es como volver a empesar de ceros.
- El artesano tiene la necesidad de trabajar en proyectos que lo lleven al desarrollo productivo y comercial como parte de su propia forma de vida, de una manera más continua y significativa. A la gran mayoría le interesa el manejo de estos conceptos pero aún existe escepticismo al respecto. " No creen en la empresa ".
- La recuperación del trabajo adelantado por Artesanías de Colombia S.A. en los años anteriores puntualizado en los aspectos relacionados con la producción y comercialización necesita culminar su cometido para el cual fue planeado. " Es un buen comienzo, pero hay que terminarlo ".
- En Belén están dadas las condiciones para el planteamiento de un compromiso más serio ya existe una cooperativa y necesitan trabajar, en la actualidad reciben asesoría técnica por parte del ICBA. " les falta apoyo en el aspecto comercial ".

OBSERVACIONES

-La representación de Artesanías de Colombia en la región debe ser tomada más allá de la presencia que pude inferir el Centro Artesanal. Es importante que la comunidad en general conozca de los nuevos derroteros a seguir para el futuro en el área comercial, en un programa con su respectivo delegado para la región (Interino), y cuya misión sería la de recorrer la zona, brindar información e invitar a la comunidad a participar de un panel informativo en el centro artesanal. Este programa debe manejarse de una manera profesional y efectiva. " Actualizar el banco de datos de la empresa ".

-La mayoría de los artesanos están dedicados a la producción de piezas reconocidas en el mercado regional (materas, candelabros, campanitas, móviles etc) cualquier cambio sobre lo que existe por parte de alguno de ellos y todos terminan haciendo lo mismo. Hay una crisis de creatividad y ellos la reconocen .
"cuando
la situación no estaba tan fregada hasta tenía una cabeza para pensar en ",la

solución no está en el Diseñador que va a realizar unas muestras y volver mucho tiempo después para concluir lo que hizo, o simplemente no volver; "No existe una continuidad que permita evaluar verdaderamente nuestros resultados, ni para la empresa, ni para el artesano. La visión es: " siempre viene un Diseñador diferente a trabajar con nosotros, se devuelve a Bogotá entrega su informe, recibe su pago y nosotros esperamos a ".

- Es importante reconocer que esta gente tiene mucha madera, ¡ Sí. están viciados! y la imagen que proyectan de inseguros, y conformes no es gratuita; pero cuando uno los ve trabajar demostrando su conocimiento y habilidad, realmente da tristeza ver como todo ese bagaje se pierde en medio del pesimismo y su estado de pobreza.

- Creó que se nos ha olvidado que tan cerca están estas zonas artesanales de Bogotá y de otras plazas; están como una gran industria de ceramistas en el patio de nuestra casa. " aunque no es la única si parece la más lejana ". sin olvidar que siguen siendo un grupo significativo que sobreviven en su mayoría de la economía artesanal.

- En Belén la condición artesanal no determina la economía de la región, creo que por esta misma no existe un deseo de hacer todo lo que se pueda, para sobrevivir. Van con más calma, organizados en una pequeña cooperativa que necesita de un programa de producción a más largo plazo.

RECOMENDACIONES

-Trabajar en una campaña para cambiar la imagen de la empresa en regiones como estas donde la presencia de Artesanias de Colombia S.A. lleva los records con mayor antigüedad.

-Acompañado del esfuerzo que implica la búsqueda y el rescate de nuevos centros artesanales debe existir una reconversión de fuerzas para recuperar la capacidad de trabajo de los ya reconocidos grandes centros artesanales. " Se estan atomizando".

-La actitud del artesano es como la de un niño, que ante la presencia de alguien que motive sus intereses actúa de una manera especial. De manera muy personal he notado la colaboración y el empeño por sacar adelante los trabajos que se llevan a cabo en los tiempos que contemplan las comisiones, aún en los tiempos entre cada uno de los viajes. Quiero hacer constar que esta apreciación la hemos compartido con otros compañeros de la empresa, lo que de ninguna manera significa que se necesite la presencia continuada de un funcionario de la empresa por cada región. Más, si sería de gran ayuda la continuidad de los proyectos con intervalos de tiempos más cortos evitando de esta manera la " desconexión " y proceso de empalme que se tiene que dar cada vez que un Diseñador se desplaza a la región.

-De los artesanos promedio que han venido trabajando con la empresa podríamos diferenciar dos tipos: El primero, que ya conoce la metodología de la empresa y se encuentra preparado para trabajar y aprender de lo que el Diseñador o sus compañeros puedan brindar en el momento de la práctica, pero si se le descuida puede seguir solo " Es muy habil y no tiene tiempo para perder " . Y el segundo que siempre está a la espera de lo que le puedan proporcionar aunque inicialmente no demuestre mucho interés. De cualquier manera colabora y a su vez aprovecha para hacer saber sus penas e inconformidades y al momento de terminar la práctica no cumple con lo inicialmente establecido.

Algo en común a estos dos personajes que sumados hacen la mayoría, está en su habilidad para decifrar los propósitos y las carencias de la empresa en cada comisión,

" Es como el parroquiano que se hecha su palomita en el camión que siempre pasa por su casa; que si de regreso no pasa, lo espera hasta el otro día para que la de vuelta le salga igual que la de ida : GRATIS ". Hay que cambiar esa mentalidad con compromisos cumplidos y compartidos hasta el final por cada una de las partes: " Empresa versus Artesano ".