



Cerámica Las Marías

Mixco, Guatemala



Peter Fink



Sumario

| | |
|---|---------------------|
| Introducción | 5 |
| Objetivos del cliente | 6 |
| Calidad de los productos..... | 6 |
| Herramientas y equipamiento (tecnificación y tecnología)..... | 13 |
| Estrategia comercial..... | 17 |
| Recursos humanos..... | 20 |
| Plan de negocio y servicios financieros..... | 23 |
| Consideraciones añadidas por el experto | 24 |
| Diseño..... | 24 |
| Sostenibilidad..... | 25 |
| Ecología..... | 25 |
| Trabajo realizado | 26 |
| Comunicación y formación..... | 26 |
| Temas de formación express..... | 27 |
| Visitas..... | 27 |
| Conclusión | 29 |
| Investigación técnica | en documento aparte |



Introducción

El objetivo principal del cliente, Cerámica Las Marías SA, dirigido por Leonora Monroy y ubicado en Mixco, Guatemala, era la mejora en la calidad del producto, la productividad, el posicionamiento y el desarrollo de la empresa en el mercado.

En marzo de 2023 fui convocado por Swisscontact SEC Suiza como asesor experto en cerámica y así me comprometí a seguir una misión de 15 días en Mixco, supervisado por Swisscontact SEC Guatemala y Suiza.

Conocedor de que el proyecto necesitará más tiempo, propongo terminar las pruebas de arcilla y esmalte en condiciones optimas en mi horno después de la misión. Ese trabajo de investigación técnica y las pruebas de dilatación y de formulación de las arcillas se terminará lo antes posible y integrará un resumen a parte.

Este informe reúne las recomendaciones como experto a las diferentes cuestiones planteadas y resume el trabajo realizado.

Objetivos del cliente



Calidad de los productos

Identificado por el cliente

- formulaciones de la arcilla
- elaboración de esmaltes para acabado de las piezas
- mejora de procesos productivos
- tiempos de entrega
- gestión de calidad
- uso de materia prima
- formación del equipo
- rotura de las piezas
- cuarteado
- picotes / pinchado



Observación del experto

La calidad de las piezas es muy preocupante. De seguir así la empresa no puede sobrevivir en el mercado. Las escasas herramientas y las instalaciones insuficientes demandan un trabajo manual enorme, en donde se pierde mucho tiempo. Las pérdidas durante la cocción superan el 33%. Unido a la falta de formación en cerámica de los empleado-a-s hace que la productividad sea muy baja.

El lado positivo es que aplicando unas pocas medidas, una inversión en herramientas y una formación adecuada, una mejora significativa sería posible.





Liderazgo: La dirección reconoce que la formación es importante pero también desconoce la importancia de los procedimientos de la profesión.

La persona encargada de la administración no ha sido contactada para presentar y seguir su trabajo. Ignora totalmente como se gestiona la empresa en lo que concierne a los pedidos, facturación, contabilidad, comunicación y redes sociales.

Forma: Cortan de manera irregular el borde de las piezas, por lo que éstas no se sostienen de pie, y en ocasiones tienen, además, restos de barbotina espesa y marcas de dedos en el interior.

Técnica: La arcilla presenta diferentes colores, mostrando así que su calidad y composición pueden variar. Y al no tamizarla de manera fina, la arcilla presenta grumos. Las temperaturas de cocción son muy poco precisas. En las escasas piezas esmaltadas aparecen pinchado y el cuarteado del esmalte es notable. A veces se rompen después de la cocción (desconchado). Muchas de las grietas que aparecen son cubiertas con yeso y coloreadas con pintura sintética, recurso sin ninguna relación con una producción cerámica. Los procedimientos con la cerámica esmaltada están aquí totalmente subestimados.

Condiciones de trabajo: nueve personas están trabajando sin ninguna formación en los oficios de la cerámica. Los procedimientos habituales en un taller de artesanía son desconocidos. Faltan herramientas y falta formación.

Control de calidad: Inexistente a todo los niveles.





Trabajos realizado durante la estancia del experto

- en una formación express, los empleado-a-s han sido sensibilizados sobre la importancia del rigor en los tiempos de cocción y el reposo de la barbotina
- se le hizo comprender a la dirección que los procesos cerámicos pueden llegar a ser mucho más complejos que lo que parecen a simple vista, y que, de ninguna forma se puede escatimar el tiempo que requiere
- primeros test con arcilla pura y con formulaciones de arcillas diferentes
- test para adaptar la dilatación entre la arcilla y el esmalte
- enseñanza para hacer series de ensayos simples y de manera rápida
- test con arcilla roja, incorporando lava
- aplicación de oxido de hierro a la pieza, y colorante negro y blanco en el esmalte
- realizado un intento de reorganizar el taller según los procesos cerámicos
- se compraron unas primeras tablas para mejorar el almacenaje de las piezas
- sensibilización en la organización del taller: cada herramienta en su sitio, con esquema
- sensibilización sobre los desplazamientos inútiles en el taller: utilizar las tablas para transportar y disminuir el ir y venir, con más organización previa
- se compró otro pequeño barril para barbotina
- hemos comprado una escuadra, e instalado una tabla limpia, recta y nivelada, necesaria para el trabajo con el yeso
- primeros test con esmaltes, transparentes, blancos y incorporando lava.



Soluciones inmediatas propuestas por el experto

- abandonar la pintura sobre cerámica
- utilizar un tamiz más fino y utilizarlo antes y después de cada colada
- limpiar continuamente el interior de todos los recipientes que se utilicen durante la colada, para evitar que se seque y que forme los indeseables grumos
- dejar reposar la barbotina para colada un mínimo de 48 horas
- dejar de usar el pincel para esmaltar, y en su lugar sumergir las piezas en grandes cuvas. Es imprescindible pasar el esmalte por el tamiz fino todas la veces, antes de usarlo
- seguir curvas de cocción establecidas (mucho más lentas que las que utilizan) max. 180 °C/hora
- empezar y terminar la cocción lentamente, max. 50 °C/hora, y estabilizarla durante 20-30 min.
- cuando se apagan los quemadores, ralentizar el enfriamiento, tapando las aberturas del horno
- nunca utilizar el suelo para dejar piezas
- marcar y etiquetar los sacos y envases, con números de identificación muy claros e inconfundibles
- clasificar las diferentes materias primas en su sitio adecuado
- limpiar y reorganizar todo el taller
- instalar lugares para los residuos mas claramente identificables, basura normal (residuos pequeños, plásticos), bizcocho roto (para hacer chamotte), arcillas contaminadas, yeso y piezas esmaltadas rotas (para deposito).



Soluciones a medio plazo que requieren poca inversión

- intentar conseguir un yeso fino de mejor calidad
- terminar de montar las estanterías con los hierros que faltan para poder poner las tablas en el otro sentido

Soluciones a largo plazo que requieren inversión y/o formación

- formar a todo el equipo sobre los diversos procedimientos (sensibilización y formación) para que todo·a·s sean capaces de hacer todas las tareas
- continuar la formulaciones de la arcilla en condiciones controladas
- elaboración de esmaltes para el acabado de las piezas en condiciones controladas
- intentar test de acabado en mono-cocción con pistola (macetas grandes)
- formar a alguno·a·s de los empleado·a·s para hacer pruebas y sacar nuevos esmaltes de color.

Herramientas y equipamiento

(tecnificación y tecnología)

- tecnificación de procesos, automatización
- mejora de competencias técnicas, acceso a tecnología
- transformación digital



Observación del experto

Según la estrategia comercial que elijan, dependerá de en dónde hay que aumentar las inversiones más importantes. De esa estrategia comercial va a radicar todo.

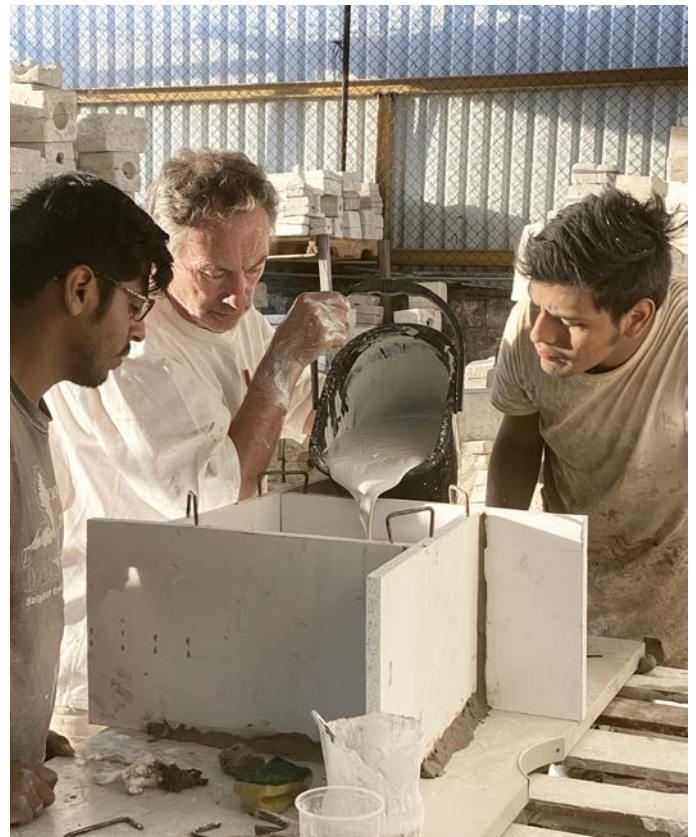
La transformación a mano (con un martillo y un colador manual) de arcillas naturales en barbotina de colada, o peor aún, en masa plástica, es un trabajo bastante pesado y demasiado largo.

El taller carece de equipamiento y falta mucho material y herramientas, en ocasiones de los básicos para trabajar de manera mínimamente eficiente (tablas, estanterías, mesas, recipientes, tijeras, cuchillos, lijas, esponjas). Y si hay, no es suficiente para 9 personas. En estas condiciones la productividad es muy baja.

No hay estanterías adecuadas para guardar las materias primas, ni tablas para almacenar las piezas con las que se está trabajando.

Falta mucha disciplina en la organización del trabajo y del taller, puesto que nadie ha recibido la formación para ello.

No creo necesario tratar el tema de la transformación digital y acceso a tecnología, dado que la eficiencia y la productividad ya aumentaron considerablemente con medidas muy sencillas. Y, además, la artesanía no necesita de mucha tecnología, y menos la digital (excepto en la oficina de la empresa).



Soluciones inmediatas propuestas por el experto

- aunque requiera de una inversión cuantiosa, es urgente dejar de trabajar en un local contaminado por los gases tóxicos del horno. Necesitan una chimenea adecuada o construir una extracción para el horno o trasladar los hornos en el exterior del taller. Otra alternativa sería que nadie trabajara en el local del horno durante las cocciones
- reparar o reemplazar el pirómetro para poder saber la temperatura y controlarla
- reparar o reemplazar el manómetro para controlar la presión del gas y poder regular la cocción
- seguir meticulosamente el protocolo de cocción, hasta controlarlo y después repetir lo aprendido
- comprar placas y pilares para el horno, adecuadas, para aumentar la capacidad y ahorrar energía
- la carga del horno se construye cada vez desde cero según la altura de las piezas
- se limpia el horno de pedazos rotos y piedrecitas con una aspiradora (sin tocar la fibra)
- las placas del horno necesitan una capa de protección de (50% Al₂O₃·3H₂O y 50% de caolina) en la superficie en donde se colocan las piezas.
- llenar el horno para economizar energía, en el bizcocho se pueden apilar las piezas
- comprar una piedra de afilar para limpiar las placas y piezas cuando salen del horno
- tirar los moldes antiguos y mal hechos
- cortar con más precisión
- recuperar la arcilla húmeda (cortos) lo antes posible en la barbotina
- limpiar las piezas cuando aún están húmedas para evitar lijarlas cuando ya están secas
- nunca utilizar pistola sin protección adecuada (máscara de polvo o filtro de disolventes)
- trasladar el rincón de pulverización a un sitio más adecuado
- el esmaltado debe hacerse al lado del horno, en donde hay agua, y así las piezas pueden ir al horno evitando desplazamientos u otros peligros.



Soluciones a medio plazo que requieren poca inversión

- instalar más mesas de trabajo, sólidas y estables, para amasar la arcilla
- hay herramientas que se gastan, por lo que es necesario tener en stock muchos más repuestos que los que hay actualmente (diferentes esponjas, papel de lija)
- necesitan varios recipientes de tamaños diferentes para esmaltar por inmersión, además de pinzas, brochas y tamices para el esmalte
- comprar más cucharones
- comprar cubetas con tapas herméticas de diferentes tamaños para almacenar las materias primas y los esmaltes
- construir una mesa (nivelada) sólida para el trabajo de yeso
- comprar un nivel y una regla metálica, limas gruesa, espátulas y garlopa para trabajar el yeso
- fabricar los moldes con mucha más atención y de mejor calidad, con un acabado liso y nivelado, muy limpio y recto
- añadir tubos cerámicos de protección para insertar los pirómetros (aunque mejor sería tener un pirómetro para cada horno y dejarlo en su sitio todo el tiempo, sin manipularlo, para evitar los riesgos que supone dañar la fibra)
- utilizar un sistema de tablas rígidas uniformes. Para ello hace falta comprar 200 tablas de 100cm de largo, puesto que no las tienen. Si son lisas y nuevas menos problemas darán.



Soluciones a largo plazo que requieren inversión y/o formación

- el centro de todo taller de cerámica es el agua. Por ello es necesario instalar una pila de agua de buen tamaño, amplia, en el centro del taller, con dos o tres grifos a disposición (mínimo necesario en un taller en donde hay nueve personas trabajando)
- las instalaciones de preparación, de almacenamiento, y distribución de la barbotina no corresponden a los volúmenes producidos diariamente. Hay que instalar tanque, bomba y surtidor de barbotina
- instalar un sistema con tamiz vibrante y recipiente presurizado o con bomba para llenar los moldes con un tubo directo y pistola
- construir una cabina con extracción para pulverización con pistola
- colocar un suelo liso (pintura de cemento, baldosas) e instalar una manguera fija para limpiar el suelo con agua
- idem para la parte exterior
- establecer protocolos de trabajo (base de datos) para cada pieza.



Estrategia Comercial

- innovando en forma de venta
- desarrollar un plan de comercialización
- desarrollar el concepto de negocio
- branding (identificación a aumentar)
- canales de venta y distribución tradicionales
- e-commerce
- digitalización en la gestión

Observación del experto

No creo que haya que innovar mucho en la forma de venta o buscar nuevos conceptos, solo hay que seguir el camino habitual, hacerlo de forma patente y directa en la dirección elegida, y comunicarlo claramente.

El e-commerce forma parte de la estrategia comercial.

Leonora es una persona apasionada, con mucha energía y muy bien relacionada. Ella sabe bien que debe encauzar su empresa. Pero tanto carácter e interés le hace dispersarse. Espero que este informe le sirva de ayuda.

Además, debe conocer los límites de su empresa y aprender a decir NO. Hay que rechazar todos los pedidos que la empresa no sea capaz de ejecutar de manera eficaz, evitando así, perder tiempo y dinero. La toma de decisiones debe ser entre la dirección y el jefe de taller. Esta coordinación motivará a los empleado·a·s.

Leonora enumeró por lo menos seis sectores de trabajo, y ya en las últimas conversaciones descartó los cinco siguientes:

1.- Producción y venta de arcilla 100% guatemalteca

El objetivo es convertirse en productora y vendedora de arcilla guatemalteca para toda Centroamérica.

Este proyecto necesitaría de un técnico para el control continuo de calidad, mucha maquinaria grande y mucho espacio; unos proveedores de materia prima seguros e inversiones masivas. Amortizar todo esto exige que toneladas de arcilla se vendan cada día. Y una arcilla de mala calidad al comienzo del negocio te puede arruinar totalmente el proyecto. Es una idea muy arriesgada si no se tienen conocimientos previos.

2.- Venta de cerámica semi-esmaltada para decorar en casa (manualidades)

No creo que haya suficiente demanda para poder vivir de ello, pero bien podría ser un segundo pilar para diversificar el negocio de la producción del vaciado. Necesitaría un tiempo para construir una clientela pero tendría buenos márgenes y pocos riesgos comerciales.

3.- Restaurantes y hoteles

Una idea interesante, pero para ello es necesaria una producción de alta calidad que resista el lavavajillas y el estrés de las cocinas de los restaurantes. Si se elige una producción de vajillas no se podría realizar solamente en colada, habría que ampliar el trabajo con moldes circulares y terraja o prensa, mucho más productivos que el vaciado. Además, los dueños de hoteles suelen ser cadenas internacionales que viajan y conocen muy bien el mercado. Y atención a la competencia. Creo que ahora mismo no es realista.

4.- Productos para tiendas turísticas

Con un producto 100% guatemalteco e innovador puede ser una buena idea. Pero habría que diseñar una colección desde cero, en lo que Cerámica las Marías no tiene ninguna experiencia. Ampliarlo con catálogos, folletos y un branding fuerte, y el mercado guatemalteco no es muy grande.

5.- Joyería

En lo que respecta a la joyería, Cerámica las Marías ya tiene un estudio con diseños Mayas y algunos proyectos terminados, solo queda realizarlo en cerámica. Ese camino me parece muy interesante, no necesita mucha materia prima y la cocción es muy económica. Ya dispone de la mano de obra y el diseño. Las tiendas son fácilmente identificables. Necesitaría solamente algunos accesorios extras para terminarlo, preparar el embalaje y crear un diseño gráfico. ¿Por qué no se ha realizado hasta ahora?

Resultó elegida como prioridad la siguiente:

6.- Macetas

Es el corazón actual del negocio y me parece sabio continuar reforzando lo conocido. Cerámica las Marías ya tiene los clientes y parece tener un mercado interesante en Guatemala. Tiene los hornos grandes necesarios y necesita pocos cambios. Tal vez nuevos moldes y diseños y perfeccionar la producción descartando modelos y técnicas problemáticas.

Soluciones inmediatas propuestas por el experto

- darle prioridad a la estrategia de las macetas. Se podrían producir otras piezas sólo si no interfieren con la estrategia principal
- es urgente llevar al taller los tampones con el logo de Cerámica Las Marías que están en la oficina, aplicarlos a cada pieza y pedir, por lo menos, un juego de tampones de reserva
- hoy día Cerámica Las Marías sale en los primeros puestos en la búsqueda en Google. Se debería aprovechar esta posición para añadir en la web las informaciones que identifican a la empresa
- para mostrar las colecciones y la venta en el taller, al por mayor a al por menor, hay que remodelar la sala de exposición y la oficina a fin de que sean más acogedoras
- NO aceptar pedidos que no sean capaces de ejecutar fácilmente.

Soluciones a medio plazo que requieren poca inversión

- añadir e-commerce a la web
- renovar el letrero de la entrada
- adaptar ligeramente el logo de Cerámica las Marías al lenguaje visual actual

Soluciones a largo plazo que requieren inversión y/o formación

- elaborar una estrategia incluyendo las poderosas redes sociales
- desarrollar una plataforma web con un e-commerce potente.





Recursos Humanos

- gestión del talento
- desarrollo organizacional
- implementación y aplicación de incentivos
- manejo de rotación de personal
- mejora del comportamiento y ambiente laboral
- salario emocional, otros

Comentario del experto

Dirección: Necesitan un director técnico con autoridad y independencia en el corazón del taller. Con un director técnico los procesos no se cuestionan y se ganaría en productividad. Así Leonora podría concentrarse en la dirección y promoción de su empresa.

Formación: Leonora reconoce la falta de formación de su equipo y puso todo a favor para que durante mi estancia sus empleado-a-s y ella misma recibieran clases de formación básica en cerámica.

El equipo no tenía ninguna formación cerámica, ni siquiera la básica y tampoco había acompañamiento profesional. Es importante que llegue gente del exterior a continuar formándolos, y sobre todo, que puedan recibir cursos en escuelas. Las redes sociales pueden aportar una pequeña ayuda también.

Mudanza: Ante un posible traslado del taller, Leonora tendría en cuenta la proximidad del personal con el nuevo local. Esto es primordial porque las dos partes son interdependientes.

Diálogo: ha habido un diálogo abierto y los cambios propuestos estaban sobre la mesa. Este diálogo debe continuar y hay que encontrar una manera eficaz de mantenerlo.

Presión: Me parece que hay mucha presión inútil y contra productiva sobre los empleado-a-s por culpa de no ser realistas. El diálogo y la comprensión mutua debe reforzarse para alcanzar una mejor cooperación y los objetivos tienen que ser alcanzables. También debería vigilar su autoridad para evitar excesos: hacer venir a sus empleado-a-s un sábado o hacer horas extra tiene que ser por algo muy justificado. Y, por supuesto, dado el caso, debe compensar esas horas extra con horas de descanso o añadirlas al salario.

Social: Aunque Leonora puede compensar las carencias del sistema social guatemalteco a su manera, tiene que cumplir con la ley. El salario mínimo no debe ser dependiente del éxito de la empresa. Es la responsabilidad total de la empresa. Los riesgos, pero también los beneficios pertenecen a la empresa. En los mejores casos, los empleado-a-s pueden disfrutar los beneficios extraordinarios, pero no sufrir las pérdidas por mala gestión o ausencia de pedidos. Tengo presente que este tema puede ser delicado.

Salud: Las normas son diferentes allí pero he visto peligros que no pueden tolerarse. La protección de los empleado-a-s tiene que ser revisada con las medidas siguientes:

- eliminar totalmente los gases tóxicos que emite el horno directamente en el local de trabajo. Los gases de la combustión y los de la transformación de la arcilla en cerámica, liberan ácido clorhídrico y fluorhídrico, monóxido y dióxido de carbono, algunos de estos gases son muy tóxicos. No se puede tolerar trabajar en un local tan altamente contaminado.
- protección adecuada de las vías respiratorias durante la pulverización de pintura o esmaltes. A Luis se le veía a menudo con las entradas de la nariz llenas de pintura blanca, y esta pintura es tóxica. Y todo-a-s los demás que trabajan en el taller también respiran estas partículas nocivas.
- polvo permanente. La limpieza tiene que efectuarse de manera continua y siempre lavando con mucha agua y nunca con escoba. La enfermedad que deriva de nuestra profesión es la silicosis, y los síntomas aparecen cuando ya es tarde.
- instalar más luz en toda la planta, esto ayuda a ver los peligros y acelera la producción.
- las instalaciones eléctricas deben ser más seguras y seguir las normas. Un horno abierto en donde se pueden tocar las resistencias fácilmente, pueden ser fatal para un ser humano.
- los moldes pueden llegar a ser muy pesados. Contemplar la posibilidad de instalar una máquina de elevación y así proteger la espalda.

Recomendación del experto

- encontrar soluciones a todos los puntos anteriores, uno por uno
- el seguimiento de la misión por Swisscontact tiene que investigar estos temas en profundidad
- la formación continua de los empleado-a-s y sin duda la salud son muy importantes.





Plan de negocio y servicios financieros

- conceptualización del modelo de negocio
- planificación financiera y estratégica
- modelo de franquicias, e-commerce u otros
- vinculación a nuevos mercados
- desarrollo de ruta para acceder a nuevos mercados
- vinculación, normativas, capacidad instalada para atender nuevos mercados
- proceso de exportación, logística y transporte
- participación en ferias, ruedas de negocio, marketplace y otros
- preparación para acceso a financiamiento (crédito o inversionistas)
- manejo de indicadores financieros
- desarrollo de servicios de planificación financiera
- análisis de flujos y liquidez, inversión, expansión u otros

Observación del experto

Veo mucha distancia entre las ambiciones y la realidad.

Cada inversión se puede calcular comparando los beneficios que aportan las nuevas máquinas con el coste del trabajo empleado. Mostraría que las recomendaciones benefician a todo-a-s.

Pero mi investigación ha sido como experto en técnicas de artesanía enfocado en la calidad, y no en técnicas de desarrollo industrial ni en servicios financieros, así que no he ido más allá. Mis observaciones anteriores pretenden indicar mis recomendaciones sobre qué dirección tomar y qué medidas adoptar.

Consideraciones añadidas por el experto

Diseño

Comentario del experto

Este elemento me parece esencial de cara a una producción propia y para reforzar la identidad de la empresa. Además, para destacarse en el mercado puede llegar a ser un punto muy potente.

La empresa dispone ya de un proyecto de diseño para una futura producción de joyería, pero todavía no se ha comenzado con la realización de las piezas.

Recomendación del experto

- crear, no reproducir o copiar
- su propia colección con formas originales en línea con la marca
- seleccionar las piezas y técnicas que se realizan con facilidad en este entorno (descartar tener que esmaltar la piezas en color blanco)
- no aceptar pedidos que no aportan nada a la empresa

Soluciones a medio plazo que requieren poca inversión

- integrar una persona responsable de los diseños y de la marca



Sostenibilidad

La empresa necesita y depende de sus empleado·a·s; es su deber protegerlos y darles todas las medidas de seguridad necesarias para su salud en el trabajo, y buenas condiciones salariales.

El modelo de dirección podría actualizarse, ser más participativa y evolucionar con la sociedad.

Ecología

Menos algunos colorantes y los combustibles, los oficios de la cerámica tenemos suerte. Muchas materias primas son abundantes y no tóxicas.

Guatemala todavía gestiona este tema someramente. Hay que actuar ya, para simplemente sobrevivir porque todo·a·s nos estamos ahogando en nuestra propia basura, así que los cambios seguro que van a venir. El papel, los vidrios, el PET y el metal todavía no tienen sitio en Guatemala por ahora. El gobierno tiene que proponer soluciones.

Recomendación del experto

- preparar la empresa a estos cambios instalando una mentalidad pionera en el país
- restringir el uso de tóxicos desde el principio utilizando solo los ingredientes necesarios
- reciclar los residuos tóxicos (esmaltes con óxidos metálicos) haciendo un esmalte negro o incorporarlo en la barbotina para fijarlo definitivamente (necesitan pruebas por lote)
- intentar bajar el consumo de gas, con medidas sencillas como optimizar la carga del horno, el cierre parcial de la chimenea, encontrar la curva de cocción más económica (sin bajar la calidad del producto)
- estar atentos a las nuevas tecnologías de cocción de la cerámica (biogas, leña, sol)

Trabajo realizado



Comunicación y formación

Hemos creado un grupo de whatsapp para poder intercambiar informaciones sobre técnicas de cerámica, incluyendo también los aspectos lúdicos de la cerámica.

Con Diana (Swisscontact SEC Guatemala) hemos hablado de enviar a jóvenes con una beca para viajar y formarse. Quizás no se pueda hacer este año pero hay que seguir estas pistas. También he transmitido el nombre de la fundación suiza movetia.ch que podría tener información sobre este tema.

Elizabeth de Swisscontact SEC Suiza, me indicó que no tienen la disponibilidad de dar soporte a proyectos de formación, y propone intentar un crowdfunding para ello, si bien considera que sería necesario un apoyo profesional para tener éxito.

Hay también una escuela en El Salvador que imparte clases durante 4 meses, otras en México.

<https://escuelanacionaldecaramica.com/> <https://artesanias.inba.gob.mx/academias/ceramica>

Me parece importante proponer prácticas o intercambios laborales en Guatemala y el extranjero.

La ayuda del Gobierno de Guatemala o fundaciones nacionales e internacionales que conozcan este mundo me parezcan indispensable.

Temas de formación express impartidos durante mi estancia

1. Distinguir y clasificar las materias primas del taller (arcillas, vidrio, colorantes)
2. Reconocer los diferentes grupos de cerámica (loza, barro, gres, porcelana)
3. Métodos de fabricación (modelado, torno, terraja, prensado, vaciado, industriales).
4. La etapa del secado. Las curvas de temperatura de cocción. Tipos de hornos. Fuentes de energía: eléctrico, gas, leña. Materiales: fibra cerámica, ladrillos refractarios y aislantes, cordierita, silimanit, óxido de aluminio, carburo de sílice. Gases y peligros.
5. Aplicación, composición y propiedades del esmalte (solubilidad y toxicidad, dilatación, tensión superficial, fusión y viscosidad, cristalización, mate o brillante, efectos).
6. Técnica de decoración sencillos: relieve y decoración con óxidos líquidos
7. Preguntas a los empleado-a-s: ¿dónde ir, qué se puede añadir, cómo lo ves?

Quedaron sin hacer :

8. Engobes: relieve (tampón, cortado), relieve con barbotina, sgraffito, decoración con papel cortado, pincel, pera, mojado en mojado (Palopó)
9. Trabajo del yeso, organización, salud en el trabajo, limpieza y polvo, rigor... test final.

Visitas

Feria New World Crafts en Antigua Guatemala (<https://nwc.export.com.gt/expositores>) en donde me pude dar cuenta de la diversidad, de la calidad y de las tendencias de la artesanía de Centroamérica y establecer muchos contactos interesantes tales como asociaciones, diseñadoras y productores de cerámica.

La planta de producción industrial de baldosas de Samboro en Villa Nueva (<https://www.samboro.com>) en donde pudimos seguir la fabricación de baldosas (pisos), visitar el laboratorio de control de calidad y comprar arcilla roja y esmalte. Y nos dar cuenta que los procesos de la fabricación industrial es la misma en todo el mundo.

Con la visita a Cayalá, pude conocer el mundo commercial guatemalteco de hoy, y entre otras tiendas conocí la tienda Folklórica que propone artículos de cerámica como souvenir para turistas.

El Museo Miraflores era una primera fuente riquísima para conocer la cultura local. Y coleccionar muchas inspiraciones y pistas para diseños y colecciones futuras. Que sean los productos cerámicos mismo, los diseños, los nawales, el sistema numérico maya, los productos de la cultura indígena clave como el maíz, el cacao y el café.

El ser humano queda fascinado por la fuerza primitiva de los volcanes. Y como tiene muchas similitudes con la cerámica, veo interesantes posibilidades para reunir los dos mundos. Se podría comenzar por utilizar solo tonos oscuros, incorporar lava volcánica en las recetas del esmalte o en la arcilla, esmaltar placas de lava cortadas...

Por falta de tiempo no pudimos ir a visitar el nuevo showroom de Topis en Antigua ni los talleres que trabajan el gres del lago Atitlán, San Antonio Palopó, Panajachel, las alfarerías de Totonicapán, Rabinal (torno), Chinautla o la cantera de arcilla de Cobán u otros centros de cerámica en Guatemala.



Conclusión

La empresa se encuentra en un punto decisivo. Para sobrevivir a largo plazo tienen que actuar. La pasión de Leonora por la cerámica es un excelente motor para poder poner al día las instalaciones y la manera de trabajar. El paso es grande y necesita coraje e inversiones pero los cambios serán beneficiosos para todo-a-s.

Las inversiones son absolutamente necesarias y directamente proporcionales con una mayor productividad y una mejor calidad. Debido a la ausencia de formación cerámica junto con la falta de establecimiento de prioridades, la empresa, ahora mismo, pierde mucho dinero por estar trabajando con procedimientos anticuados y no rentables.

El equipo es joven, fiel, pone mucho interés y no se opone a los cambios, puede adaptarse y desea formarse. La empresa debe cuidar los contratos de trabajo con sus empleado-a-s para superar el mínimo legal. Los cambios aplicados tendrán un impacto positivo en la manera de ver el mundo laboral, mejorando, además, su salida al mercado profesional.

Según las informaciones de Leonora el mercado es muy abierto y hay muchas oportunidades de desarrollo para sus productos. Con una mejor orientación de los objetivos, la empresa será sana, sostenible y rentable.

El momento es bueno. La mudanza prevista de la empresa a un local más adecuado le dará un empujón y será una excelente ocasión para llevar al cabo los objetivos. Asimismo, el seguimiento del proyecto por Swisscontact durante los próximos 2 años, observará y revisará que el presente informe ha sido, si no ejecutado totalmente, por lo menos escuchado y tenido en cuenta.

Además, Cerámica Las Marías tiene en mí a un aliado-asesor-ceramista en Suiza. Con mucho interés, seguiré el desarrollo de la empresa, y continuaré disponible a distancia para cuestiones técnicas, y si los trabajos avanzan bien, quizás incluso un segundo mandato.

Le deseo a Leonora y a todo el equipo todo lo mejor.

Y les agradezco enormemente su cordialidad, amabilidad y que me acogieran TAN bien.
Muchas gracias Blanca, Carolina, Diana, Elizabeth, Ely, Eric, Haylin, Jane, Julia, Kevin, Leonora, Luis, Mario, Otto, Rony, Yohana, Wendi.

Ha sido un verdadero placer conocerlos.



Peter Fink



www.potsfink.ch



swisscontact

