

# Candidatura a Premio al Emprendimiento Artesano



**Candidatura:**

**JOSÉ SOLER NAVARRO**



[www.josesolerart.com](http://www.josesolerart.com)

# **1-Quién es José Soler Navarro – Escultor del Acero**

## **1.1 Datos personales**

Nombre y Apellidos: José Soler Navarro

Fecha de Nacimiento: 10/10/1987

Lugar: Murcia

Teléfono móvil: 669987483

Correo Electrónico: [josesoler.art@gmail.com](mailto:josesoler.art@gmail.com)

Les invito a conocer más sobre mí trabajo: [www.josesolerart.com](http://www.josesolerart.com)

## **1.2 Quién está detrás de cada escultura**

Soy quien un día inició un sueño artístico y trabajé con dedicación, y mucho esfuerzo, por hacerlo realidad.

Finalicé la carrera de Arquitectura Técnica, en Murcia, y desde entonces siempre he trabajado mano a mano con el acero. Son ya 2 años trabajando y dando vida al metal, convirtiéndolo en estructuras, en movimiento, en arte y artesanía.

**Mi padre ha sido mi mejor maestro. Cuando terminé la carrera me dijo: “Sé como las águilas, que solo se detienen en la cumbre”. Con esta frase siempre en mi cabeza decidí ampliar mi formación en artesanía, y en concreto en escultura.**

Pero, ¿y por qué esculturas en acero? Siempre he sido de mente inquieta, y **el metal como elemento creativo me parece fascinante**. No solo lo trabajo, sino que lo he estudiado al detalle, y me resulta increíble la infinidad de posibilidades de personalización que ofrece. Para mí el metal es una fuente inagotable de belleza, pues permite resultados muy atractivos. ¿Y el arte? Los psicólogos dicen que el arte puede ayudar a curar el alma, nos ayuda a sentirnos bien y respirar mejor. A mí me ha permitido entender que los sentimientos son universales, que todos los experimentamos seamos quienes seamos. En definitiva el arte es como un hilo invisible que nos une en una emoción común al contemplar una obra.

He tardado dos años para ver mis mejores resultados, he tenido que cambiar muchos fines de semana de diversión por trabajar a pleno rendimiento, cambiar caprichos por inversiones en maquinaria y materiales.

***Gracias a esas decisiones hoy puedo decir que mi camino a poder vivir de la artesanía se va haciendo realidad.***

## 1.2 Mi taller artesano. Mi ecosistema natural

Tengo la suerte de pertenecer a una estirpe de ingenieros del metal. Quien veis en la foto es mi abuelo, lo veis en su taller junto con su torno. Él fue quien me transmitió ser un valiente emprendedor, y a no conformarme a ir siempre más allá, pues son los intrépidos quienes contribuyen con su trabajo y ejemplo a cambiar el mundo a mejor.



### EL MOMENTO DEL CAMBIO

Nuestro taller fabricaba tubos de acero a gran diámetro y piezas especiales, pero las nuevas tecnologías y materiales comenzaron a sustituir a la tubería de acero por polietileno, fundición dúctil, u otras similares que hacen que la empresa no pueda ir al ritmo del mercado. **Motivado por estas circunstancias es cuando saco mi parte más artesanal y artista, era el momento de hacer un cambio y trabajar en paralelo con este nuevo proyecto, a hacer realidad mi sueño**, para ello combino todos mis conocimientos del metal, las herramientas que tengo a mano y las nuevas herramientas que hacen que trabajar el metal sea más preciso y con mayor calidad como pueden ser maquinas de corte por laser o maquinas arrolladoras más precisas para enfocarme en un nuevo nicho.

### EL COMIENZO

De esta manera hace 2 años empiezo a trabajar en mis esculturas de metal, apoyándome en mi experiencia en el sector metalúrgico para proporcionar acero de alta calidad y dar diversos tratamientos que hagan destacar a la pieza, tales como el acero corten, uno de los materiales más demandado en el sector del metal en el mundo del arte, como mostraré con ejemplos más adelante.

La artesanía, el buen hacer del artesano es lo que dota a las piezas de alma y en estos tiempos de producción automatizados es cuando el trabajo del artesano vuelve a alimentar a nuestro espíritu.



## **2.- Calidad técnica y formal**

### **INGENIERÍA - ARTESANÍA - DISEÑO - EXCLUSIVIDAD**

Previo al diseño planteo qué es aquello que pretendo lograr, me mueve la; innovación, originalidad e investigación en nuevas soluciones en diseño de escultura.

Posteriormente trato de definir y anticipar escenarios de uso y conceptos innovadores en el empleo del acero dentro del habitat o mobiliario contemporáneo, más allá de su uso exterior e industrial. Que generase experiencias enriquecedoras al consumidor una vez colocada la escultura.

### **CONCEPTOS TÉCNICOS**

Gracias a disponer de un taller no tengo limitaciones en cuanto medidas o pesos de las esculturas, ya que pueden ser todo lo grandes que me puedan encargar.

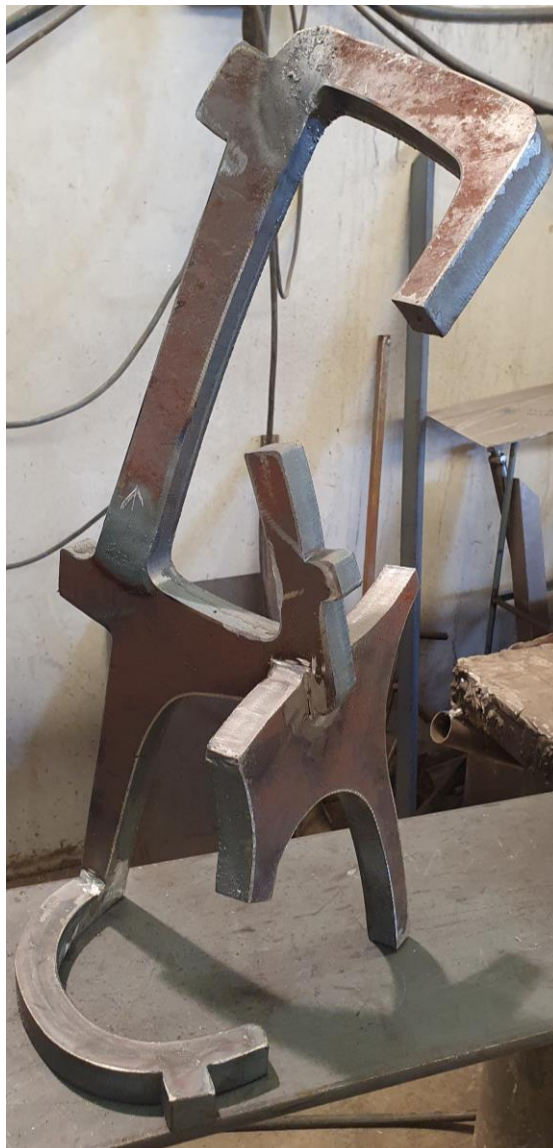
El material utilizado es Acero al carbono (hierro), acero corten o acero inoxidable, con el que llevo trabajando tantos años. El proceso siempre es muy similar, empiezo con bocetos a mano, luego los traslado a programas de diseño como AutoCAD 2D o Inventor 3D para hacerme una idea previa de cómo va a quedar el producto, por último saco el despiece de los materiales que necesito y empiezo a fabricarla.

Programas como Inventor 3D me sirven para comprobar la solidez del proyecto, calculo de su peso, su volumen y el punto de partida. Éstas son las nuevas tecnologías que tenemos en el sector del metal, los programas de diseños en 3D.

Adjunto algunos ejemplos:

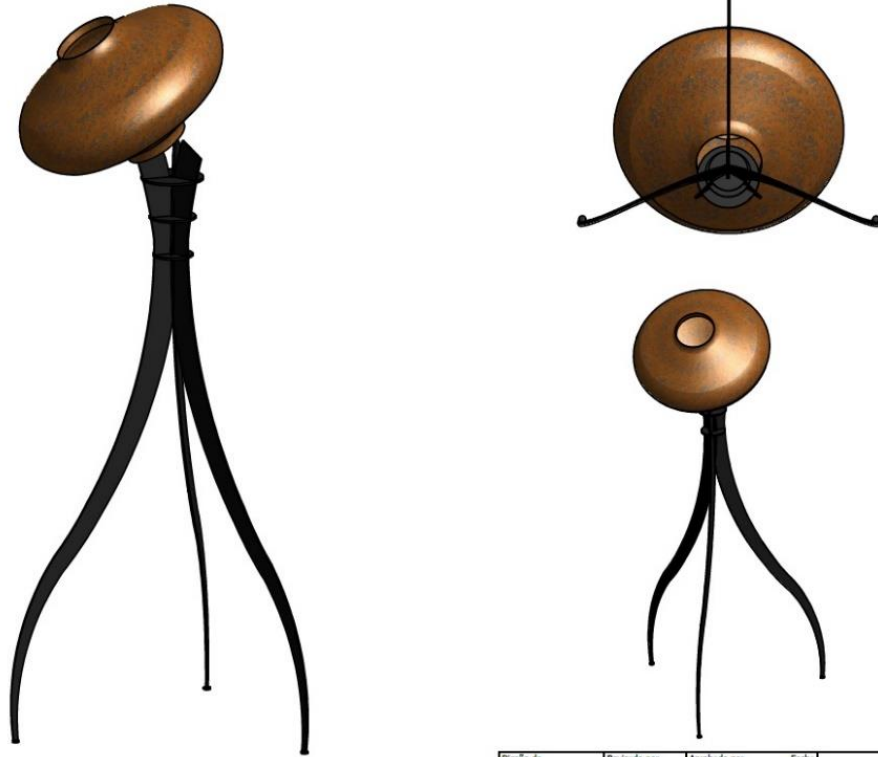


Boceto diseñado en 3D para su posterior fabricación.



Pieza real a falta de oxidarla.

# Lámpara Wells



Diseño de	Revisado por	Aprobado por	Fecha	Fecha	
Usuario				20/07/2021	
				Edición	Hoja
				1	1 / 1

Boceto diseñado en 3D para su posterior fabricación.



Pieza real

Una vez sacado todo el despiece de la pieza es cuando empiezo a trabajarla, previa compra de los materiales o incluso a veces reutilizando materiales ya usados para otras esculturas, lo que serían sobrantes, generando de esta manera menos residuos y más sostenibilidad.

Todas las piezas se pueden trabajar de forma tradicional, calentando con soplete el metal hasta dejarlo al rojo vivo y luego golpearlo en el yunque, o cortando con soplete el acero para posteriormente repasarlo y dejar un buen acabado, pero esto multiplica el tiempo de producción por 10, lo que hace que el precio del producto tenga que ser muy elevado y por lo tanto puede quedar fuera de los precios del mercado, por ello me apoyo de máquinas que pueden realizar el 80 % de la pieza y dejar solo el 20% para realizar los trabajos de forma manual, más artesanal, ese 20% de trabajo es el más importante porque da la esencia a la pieza, su peculiaridad y la hace única.

Esta ayuda de las nuevas tecnologías nos ayuda a reducir considerablemente el tiempo de producción de la escultura lo que nos hace poder tener precios más competitivos y que resulten atractivos para el cliente, es la base del 70 % de mis esculturas, que sean rentables tiempo/precio. El 30% restante están pensadas para concursos, improvisación, exposiciones o búsqueda de nuevas tendencias.

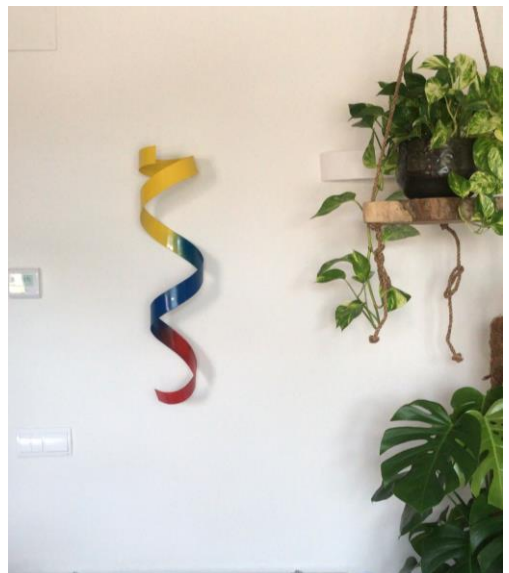
No obstante, cabe destacar, que el proceso de creación anteriormente explicado puede realizarse también por ensayo y error, reutilizando material ya trabajado para improvisar nuevos prototipos de esculturas. O buscar nuevas formas o estilos sin necesidad de boceto previo, esto supone para mí el 20% de mis diseños.

## **2.- La adaptación al mercado y la potencialidad comercial.**

Los productos artesanos que producto son piezas adaptadas a las tendencias actuales del mercado, son piezas elegantes, llamativas, potentes, limpias y que llamen la atención y den luz al lugar donde se encuentran expuestos.

Siempre muestro un catálogo específico de mi trabajo con unos diseños de torsión y formas que puedan reflejar mi sello de identidad, pero para abrir el mercado y poder trabajar con marcas de diseño también realizo pedidos por encargo siempre y cuando se trate de metal.

A continuación, adjunto algunas fotos de diversos trabajos:







Decir que el 2020 fue un año agitado se ha convertido en un cliché. Pero en medio de un cambio sin precedentes, se suelen generar nuevos conocimientos, tendencias y hábitos. En el mercado de la artesanía y en el lanzamiento de nuevos productos no ha sido diferente. En el mundo de la artesanía y el coleccionismo, eventos como las ferias han formado parte de su configuración comercial. Estas mismas ferias se han visto rápidamente presionadas para adaptarse y tener éxito en el mercado digital. La artesanía se ha visto obligada a realizar un traslado de las ferias al formato online, el mercado a cambiado y eso **lo debo tener muy claro a la hora de comercializar mis esculturas.**

## **EN EL MERCADO ONLINE SE ENCUENTRA LA OPORTUNIDAD, LA OPORTUNIDAD DE SER EL ARTESANO QUIEN QUIERAS SER**

A medida que la artesanía y los clientes se han trasladado a internet, muchos actores de la industria se están preguntando: ¿qué será lo siguiente? Para algunos artesanos, el paso de offline a online ha sido fácil; otros se están adaptando todavía a ello. el panorama de la artesanía está cambiando rápidamente y lo que eso significa para el futuro de la continuidad del modelo de mercado como lo hemos entendido hasta ahora.

Las ferias tienen una influencia considerable en el mundo de la artesanía y los artesanos emergentes. Han sido una tradición en el sector durante todo el tiempo que llevan existiendo; un escaparate para los entusiastas de ideas afines que buscan profundizar en su pasión, y una manera que artesanos y compradores construyan relaciones entre sí. Las ferias siempre han sido un componente crucial en el ecosistema de la artesanía. Pero la pandemia cambió el modelo del mercado.

En el mundo de la artesanía contemporánea las ferias han sido vitales, ya que a menudo han sido los únicos lugares en los que los artesanos podían mostrar sus piezas más allá de su propio espacio. Pero la pandemia ha hecho que estos espacios físicos, antes seguros, ahora deban evolucionar hacia lo digital proporcionando una experiencia comparable. Si bien este ha sido un ajuste rápido para un sector a menudo lento, y arcaico a ojos de algunos, es algo que ha llegado en un momento necesario.

Para el mundo de la artesanía en particular, esto ha significado superar una reputación duradera como un dominio inaccesible de la élite. Pero este año 2021, a medida que las ferias han pasado a ser online, las cifras indican que esta percepción está cambiando. Los artesanos emergentes hemos encontrado nuestro altavoz online.

El traslado al mundo online plantea la pregunta de cómo de rápido puede fraguarse ese cambio de concepto. Los artesanos que quieran pasarse al formato online deben adquirir un nuevo conjunto de habilidades. Además de sus habilidades de conservación y negociación, perfeccionadas a lo largo de decenas de años, también deben contar con astucia a la hora de mostrar virtualmente obras de artesanía y llevar a su público la experiencia online.

## **EL MERCADO DE LA ARTESANÍA SE HA DIGITALIZADO RÁPIDAMENTE**

### **¿Cómo comercializar mis esculturas en un entorno online?**

¡Con mucha reactividad! Al colgar las piezas online, las obras están inmediatamente disponibles no sólo para los expertos, sino también para cualquier persona que esté en internet. Y estos son posibles compradores de artesanía que van a descubrir cosas que de otra manera no descubrirían, simplemente gracias a una palabra clave, una búsqueda relacionada u otra obra.

*Siempre trabajo con cada escultura buscando las palabras clave que la posicionen frente al competitivo mercado online.*

Trabajar online, también significa poder ofrecer información inmediata. Y crear una red de clientes o potenciales clientes que le gusten concretamente tu trabajo, de esta manera mi trabajo se retroalimenta, al subir una pieza aparecen nuevos seguidores y las nuevas piezas que creo son más fáciles de vender gracias al trabajo anteriormente hecho, nuevos clientes y clientes antiguos que repiten compra y pueden ver al instante tu nueva creación enfocándonos en un público concreto.

*Esto supone nuevos retos, no solo hay que ser experto en el acero, sino también empaquetando paquetes y generando experiencias de compra mágicas para todo tipo de cliente, online y offline. Las esculturas deben volar, recorrer el mundo en colecciones.*

Los artesanos podemos difundir obras directamente o a través de influencers y grandes plataformas de venta online. Este contacto directo con los compradores me ofrece como artesano una información rápida sobre las tendencias, un espacio de intercambio y la posibilidad de lanzar nuevos proyectos, incluso de perfeccionar los existentes.

### **3-La capacidad para transmitir a la sociedad valores positivos relacionados con la artesanía, contribuyendo a su promoción y valorización.**

Cuando hablamos de artesanía entendemos sostenibilidad y esto son valores que transmitimos a la sociedad, lo artesano lo auténtico, generan simpatía en nuestro trabajo y producto, este debe ser nuestro punto de partida, y debe crecer en importancia con la dificultad, innovación y diseño del mismo, la puesta en valor de nuestras piezas es que son piezas únicas, cada una tiene sus peculiaridades y eso es lo que en un mundo rápido y automatizado que sean como aire fresco para la sociedad, y esto genera que nuestra pieza se consideren como objetos de lujo.

#### *Traditio et innovatio*

#### **Busco explorar la unión entre la naturaleza del acero y la sensibilidad humana expresada a través de la artesanía contemporánea**

#### **Modernidad:**

Es un hecho que los antiguos oficios artesanos se están perdiendo. Sin embargo, una revisión de la elaboración por parte del diseño contemporáneo ayudaría a revitalizar el sector y hacer que los jóvenes retomaran el encanto por lo artesano y así ofrecer productos de uso diario para las necesidades actuales. La evolución de la cultura artesanal, en sus diferentes formas, depende del interés que se le preste desde el diseño, yo trato de premiar el diseño en mis piezas.

#### **Tradición:**

Un redescubrimiento del acero y sus técnicas de transformación por parte del diseño moderno será un apunte para la conservación del ecosistema y para la obtención de productos artesanos ecológicos y con un valor cultural y llenos de tradición.

#### **Base natural de sus materiales**

La atracción del espectador que observa la escultura a través del diseño, el cuidado por los materiales y el respeto en la manera de usarlos son las claves de todo el proceso ejecutivo. El acero no entiende de errores por ello no hay malgasto de material, esto hoy encarnaba un implícito planteamiento ecologista de armonía social y artesanal.

#### **Producción a fuego lento**

Por su vinculación emocional como producto artesano, por exclusivo y por el valor implícito de la fabricación manual, alarga la durabilidad de la pieza, objeto de deseo. Los costes son inherentemente altos al método de trabajo y de distinción de cada pieza, pero, de la misma manera, su durabilidad podría considerarse ilimitada. Hacerla especial es mi estrategia contra la sobreproducción, la obsolescencia.

## **4-La responsabilidad social y medioambiental.**

La sostenibilidad debe ser una de las virtudes del artesano, es uno de los valores que transmitimos a la sociedad y creamos conciencia con la sociedad. Uno de los proyectos que he realizado ha sido auspiciado por la Comunidad Autónoma(2020/2021) ha sido el proyecto de “Los Tres Pilares”

Cada pilar representa el futuro a seguir según mi entendimiento:

**-Primer pilar ecología:** La sostenibilidad ambiental debe ser una prioridad y la actividad humana debe preservar la biodiversidad y los ecosistemas.

**-Segundo pilar solidaridad:** La sostenibilidad social debe preocuparse por la cohesión social y ser hábil para perseguir fines comunes. Además, las comunidades residentes en los lugares donde se llevan a cabo actividades económicas deben de verse beneficiadas en sus condiciones de vida.

**-Tercer pilar economía:** La sostenibilidad económica debe estar supeditada a que la actividad humana consiga la sostenibilidad ambiental y social y sea financieramente posible y rentable.

El producto artesano no genera un consumo banal porque crea un vínculo emocional con las personas que les une por mucho tiempo. El 98% de mis esculturas son totalmente en acero, un material 100% reciclable, y que tiene un proceso de fabricación con prácticamente residuos nulos, lo que contribuye al equilibrio y sostenibilidad al que habría que adaptarse. Los materiales que utilizo son martillo, soplete, máquina de soldar, herramientas mecánicas, como pueden ser curvadoras o máquina de corte por láser, como específico anteriormente un porcentaje de residuos casi nulo.

## **5-La creatividad e innovación, aplicadas a los valores conceptuales, formales y técnicos, el diseño, el desarrollo de producto, las estrategias comerciales y de marketing o los planteamientos de presentación del producto.**

### **PLAN COMERCIAL Y PÚBLICO OBJETIVO**

Mi público objetivo se define en dos vertientes, pero ambos tienen un nexo en común, son capaces de sentir emoción ante una obra de artesanía:

#### **Ø Amantes del arte y el diseño, a nivel nacional e internacional.**

- o Están acostumbrados a ver y disfrutar del arte.
- o Ven el arte más allá de la decoración, lo ven como inversión de futuro.
- o Van a exposiciones y adquieren algunas obras de presupuestos variados.

#### **Ø Arquitectos e interioristas.**

- o Interesados en tendencias creativas.
- o De clase media y media/alta con alta capacidad de elección y gusto por el arte, la moda y la decoración.
- o Profesionales nacionales e internacionales presentes en canales sociales.

#### **Ø ¿A quién va dirigida las esculturas?**

- o Apasionados del arte, la decoración y con alto nivel cultural e intelectual.
- o Comprador sin límite de edad, a nivel nacional e internacional.
- o De alto nivel adquisitivo.
- o Todo coleccionista comprometido con el arte y la artesanía.

¿Cómo llegamos a los compradores de arte online?

Mediante una clara estrategia de marketing definida, donde se incluyan herramientas social media, visibilidad en plataformas de arte y prensa (especializada y genérica), y posicionamiento online. En este apartado las palabras claves y las fotografías juegan un papel principal.

*Sin dejar de lado el mundo real, dedico un tiempo a trabajar mi marca online, mis redes sociales. En definitiva, es mi buen hacer y la experiencia de compra de mis clientes, lo que respalda mi trabajo y da prestigio.*

## **CÓMO DOY A CONOCER LAS ESCULTURAS**

Ø Defino lo que hace diferente a mi producto: Apoyo profesionalizado y orientado a la venta nacional e internacional del artesano emergente murciano.

Ø Una estrategia de comunicación y marketing muy definida: Web, marca personal, contenidos, posicionamiento, prensa, evento público.

## **CÓMO MONITORIZÓ LAS VENTAS ONLINE**

Ø Gestión directa con el cliente. Asesoramiento y consultoría en las necesidades de presencia digital. Hablo cara a cara con el cliente potencial.

Ø Crea proyectos de comunicación digital con un enfoque innovador y creativo, que aporten valor a la compra-venta de artesanía.

Ø Diseño e implemento estrategias digitales orientadas a la venta.

Ø Ejecuto de forma transversal distintas áreas de desarrollo; amplio la colección.

Ø Planifico y ejecuto planes de campañas online en base a KPIs previamente definidos.

Ø Diseño estrategias de Social Media, Community Management y redacción de planes de contenido para generar ruido alrededor de las nuevas esculturas.

Ø Elaboro planes post-campaña.

Ø Elaboro de calendarios editoriales de forma que cuente con una planificación.

Ø Uso herramientas y desarrollo de metodologías con inteligencia social, pues trato de ir allá donde esté mi cliente.

Ø Realizo un continuo análisis de mercados y competidores.

Ø Desarrollo de piezas de diseño para redes sociales y relaciones con medios especializados.

Ø Ofrezco siempre mi marca como artesano del acero, y mis garantías, durante todo el proceso.

## **CÓMO MONETIZO LAS ESCULTURAS**

Ø Previamente realizo una minuciosa investigación de mercado y plataformas idóneas para su comercialización.

Ø Elaboro relaciones con medios generalistas y prensa especializada en decoración y arquitectura. Un artesano no vende su obra porque es brillante, la vende porque otros se hacen eco de la misma, por ello lo más importante es buscar la cobertura.

Ø Definición del precio, en función de la demanda del mercado.

Ø Construcción de experiencias de compra.

Ø VENTA

Es un producto que requiere una estrategia de lanzamiento, con el que formalizo mi sello, mi marca personal. Para poder monetizar la pieza de una forma óptima requiero de: desarrollo de branding, diseño web, diseño de soportes comerciales, SEO, marketing de contenidos y campañas social ads + SEM orientadas a resultados de venta de artesanía.

**EN DEFINITIVA,**

- Estrategia de despegue del producto.
- Aumentar la visibilidad y posicionamiento.
- Generar negocio a través de la página web y redes sociales.
- Comunicar mi experiencia y proyectos desarrollados.
- Ser más conocido y reconocido en el sector de la artesanía.
- Ampliar mi red de contactos comerciales.

**CÓMO,**

- Comunicando en redes sociales.
- Colaborando con personal de renombre en el sector de la arquitectura e interiorismo.
- Cuidando los mensajes y el storytelling que gira alrededor de la obra.

**LO VOY A REALIZAR MEDIANTE,**

Un lenguaje gráfico propio y que caracterice mi marca personal.

Comunicar los valores artesanos que envuelve a cada pieza.

Desarrollar y diseñar una web corporativa que transmita mi experiencia.

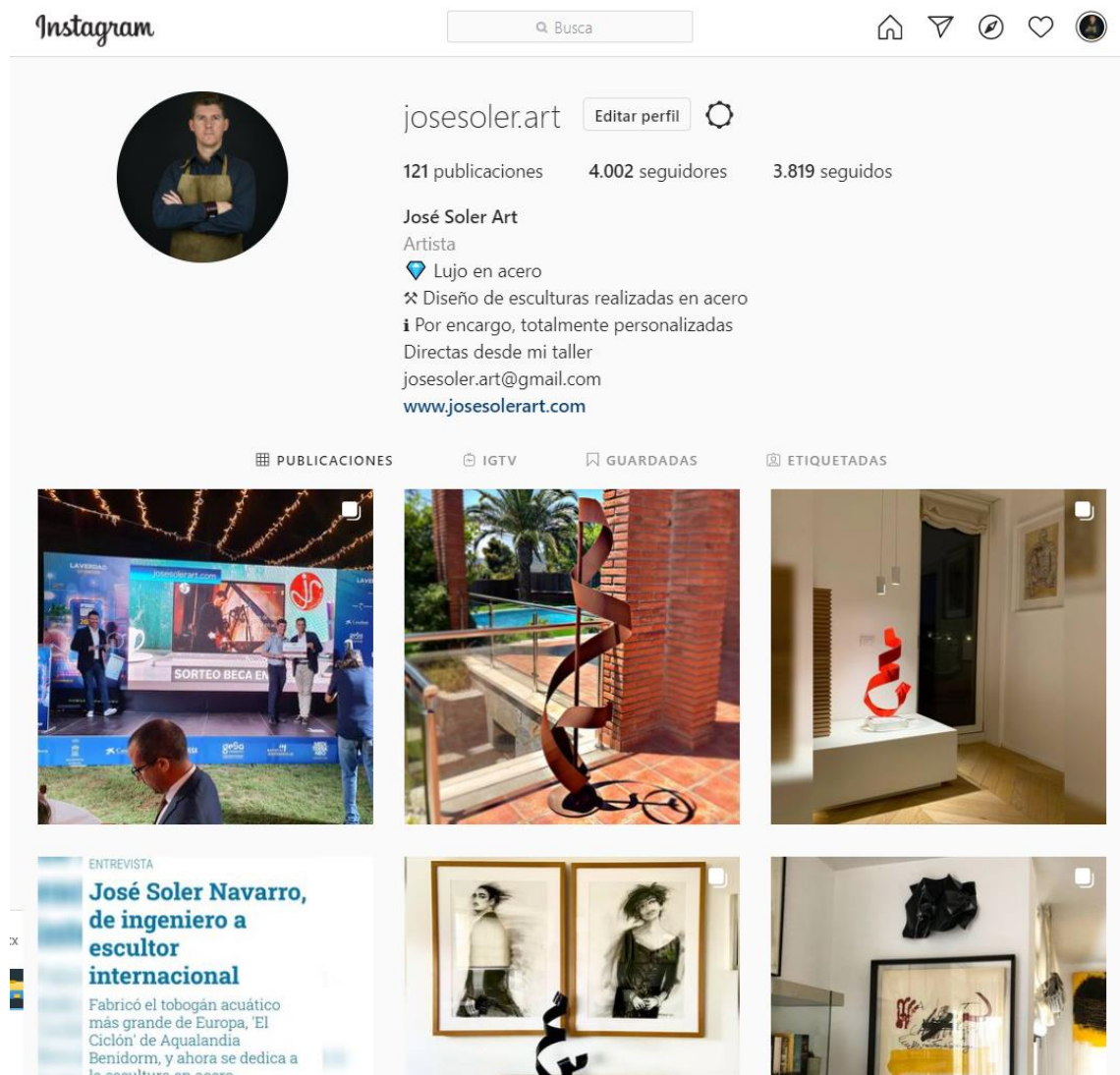
## TRABAJAR LA MARCA PERSONAL, JOSÉ SOLER ART

-Página web como principal página para conocerme y dar cobertura a mi trabajo:

[www.josesolerart.com](http://www.josesolerart.com)



- Instagram como segunda plataforma base para contactar con interesados, captar nuevos clientes, exponer mis trabajos, exposiciones o premios, consiguiendo una de las claves para la venta, que la persona que te acaba de conocer, confíe en ti para hacerte una compra.



- **Difusión en medios, como periódicos o revistas, o premios, como los premios web de la verdad, ejemplos:**

<https://murciadiario.com/art/28300/jose-soler-navarro-de-ingeniero-a-escultor-internacional>

<https://murciaplaza.com/Esculturaenmovimientoparapensarsobreelfuturo>

<https://www.laverdad.es/eventos/triunfo-talento-murciano-20210710214521-nt.html>

**Murcia Diario** La referencia local de la economía global  
Sábado, 24 de Julio de 2021

Secciones Más contenidos Buscar Compartir Iniciar Sesión

Redacción [Seguir](#)

Lunes, 07 de Junio de 2021 Tiempo de lectura: 5 min

ENTREVISTA

### José Soler Navarro, de ingeniero a escultor internacional

Fabricó el tobogán acuático más grande de Europa, 'El Ciclón' de Aqualandia Benidorm, y ahora se dedica a la escultura en acero

**murciaplaza**

EXPOSICIÓN

### Escultura en movimiento para pensar sobre el futuro: 'Los tres pilares' de José Soler fluyen en la galería Babel

Cristina Fernández

LOS TRES PILARES, JOSÉ SOLER, GALERÍA BABEL

21.04.2021 - MURCIA. El acero en las esculturas de José Soler cobra la apariencia de un material flexible que se puede curvar, retorcer en espirales o, incluso, suspender en el espacio. Quince de estas piezas se exponen hasta el 10 de mayo en la galería Babel de Murcia. Ayuda al artista invitó a reflexionar sobre el futuro del ser humano manteniendo de...

Compartir: Facebook, Twitter, LinkedIn, Me gusta

plazaTV LA TELEVISIÓN DE valenciaplaza PLAZATELEVISION.ES

Lo más leído

- 1 'Unión Demos Visible', la asociación murciana que vela por dignificar el sector de las artes del espectáculo
- 2 'Rosa, el espíritu de Franco', el nuevo monarca de Gonzalo Herrería de la película que escudó el castillo
- 3 El Ranka: 'No escribo canciones para ser un manual psicológico, pero es algo que me obsesiona'
- 4 'Symphony', la actividad que permite vivir la música clásica desde el interior llega a Murcia
- 5 'Te despiden los tres días: cómo saber el día marcado de...

**LA VERDAD**

Eventos

Próximos eventos Quiénes somos Qué ofrecemos Experiencia Noticias Contacto

## Triunfo del talento murciano que inunda internet

LAVERDAD.ES distingue con sus Premios Web a los siete mejores portales de la Región de Murcia que destacan por su innovación, calidad de contenidos y diseño gráfico

El director de LA VERDAD, Alberto Aguirre, durante su intervención en la entrega de los Premios Web, el pasado jueves. / ROS CAVAL / AGM

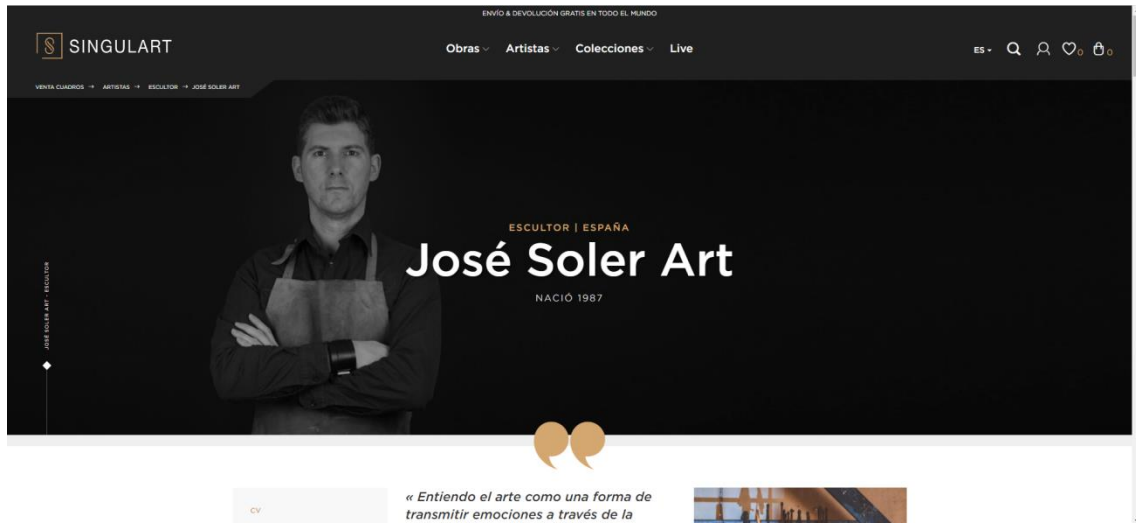
**BENITO MAESTRE**  
Sábado, 10 julio 2021, 00:48

LO + LEÍDO

La Verdad **Eventos** Top 50

- 1 «Las plantas solares fotovoltaicas son un oasis para la naturaleza»
- 2 Los jóvenes, beneficiarios de la nueva línea de avales para acceder a su primera vivienda
- 3 Triunfo del talento murciano que inunda internet
- 4 Los avales abren la puerta a los jóvenes que buscan una vivienda
- 5 La Región de Murcia se postula como el gran polo de la energía fotovoltaica en España

- Plataformas online de venta a nivel europeo como Singulart. Siendo seleccionado por los propios expertos de la página que verifican la calidad de las obras.



## **6-El compromiso con la evolución de la artesanía contemporánea y con la difusión, promoción y pedagogía de la artesanía como práctica creativa.**

El compromiso con la evolución de la artesanía contemporánea es clave para tener éxito en nuestro producto y vida laboral, es un sector en el cual no podemos acomodarnos con un estilo o diseño, pues los estilos pasan de moda y el público pide cosas nuevas, por ello acomodarse en este sector lleva al fracaso, hay que estar atentos a los nuevos cambios, a las tendencias y expresiones artísticas del momento, siempre teniendo como referencia tu marca personal o estilo propio, ya que tu trabajo va unido a ella.

Mis trabajos de inicio eran piezas muy elaboradas, buscando piezas de naturaleza oníricas o fantasía, como el flamenco o el Kraken.

Adjunto fotos:



Y mi estilo evoluciono a piezas más abstractas, que buscasen esa misma elegancia, fuerza, naturalidad y torsión que me caracteriza pero trasladada a otra tendencia más contemporánea, con un público más amplio y que las piezas al llevar menor tiempo de producción pudiesen obtener precios más atractivos. Este cambio de adaptación al mercado es lo que me ha sirviendo para encontrar mi nicho en el arte, creando productos únicos ya que se realizan de forma artesanal.

Adjunto fotos:





Es importante que nuestra obra vaya paralelamente unida al mensaje de lo artesano, creando ese nexo de unión que hace que el cliente valore tanto la escultura como su proceso artesanal, es la apuesta de valor que debemos seguir. Para ello contamos con una infinidad de plataformas para difundir nuestro trabajo y mensaje. La red social que actualmente más apoya al artesano, artista, escultor, etc. Es Instagram, por ello es importante difundir tu mensaje en esta plataforma. Para hacernos idea de cómo han cambiado los tiempos, muchos artistas valorarían más tener 100.000 seguidores en su red social que le sigan y valoren su trabajo que exponer en el Moma de Nueva York. Pues contar con una red de 100.000 seguidores en Instagram te asegura el futuro de tus ventas y de tu trabajo. Como dijo Bill Gates dijo “Si tu negocio no está en internet, no existe” esto hay que trasladarlo al mundo de la artesanía, al artesano.

El arte no se aprecia igual por cada individuo, el nivel cultural o experiencias en el mundo del arte o artesanía abren la mente y hacen valorar más el trabajo del artesano, una aportación importante a la enseñanza de este oficio, es en mi opinión la realización de talleres de artesanía, estos hacen que se aprecie más el producto artesano, por ello es importante dotar de ayudas a estos centros, yo mismo he realizado talleres con arcilla o pintura que te abren la mente y te permiten apreciar mejor las creaciones artesanales y artísticas, encontrar la belleza y la sensibilidad de esculturas que en un principio parecen básicas pero cuando las estudias y te enseñan aprecias todos sus matices y das valor a la obra, por ello cultivar la mente de la población con talleres y sacar esa sensibilidad artística que todos tenemos es importante para el artesano ya que hará que valoren más su trabajo y por ende se pague mejor. En mi caso particular, por la tosquedad del acero, no tengo muchas posibilidades para impartir talleres en mi espacio, ya que hay peligro de que el alumno se cortes, se quemé o tenga alguna rotura, pero sí que para poner en valor mi trabajo y concienciar de las dificultades del mismo tengo en mente como siguiente paso a seguir, la realización de videos en donde se vea como trabajo y de esta manera poner en valor la autenticidad de la artesanía con sus complicaciones y difundirlos en distintas plataformas que al mismo tiempo también generen tráfico a mi página web y conseguir nuevos clientes. Es el siguiente nivel, muchos artistas o artesanos ya suben mejor o peor, con mayor o menor éxito sus productos a la red, el siguiente paso, es mostrar al artista que hay tras las esculturas, abrir el taller al cliente, que empaticen contigo, todo esto es más trabajo y dedicación, en mi caso, es para mí el siguiente paso en mi carrera como artesano, quitar miedos y exponerme al público, invitarles a ver mi taller y como trabajo a través de las redes sociales y plataformas de video.

**MUCHAS GRACIAS Y ESPERO  
QUE LES HAYA GUSTADO EL  
TRABAJO QUE ESTOY  
REALIZANDO. LA CONSTANCIA EN  
EL TRABAJO Y EN LOS SUEÑOS,  
SIEMPRE SE VERÁ RECOMPENSADA.**

---



[www.josesolerart.com](http://www.josesolerart.com)