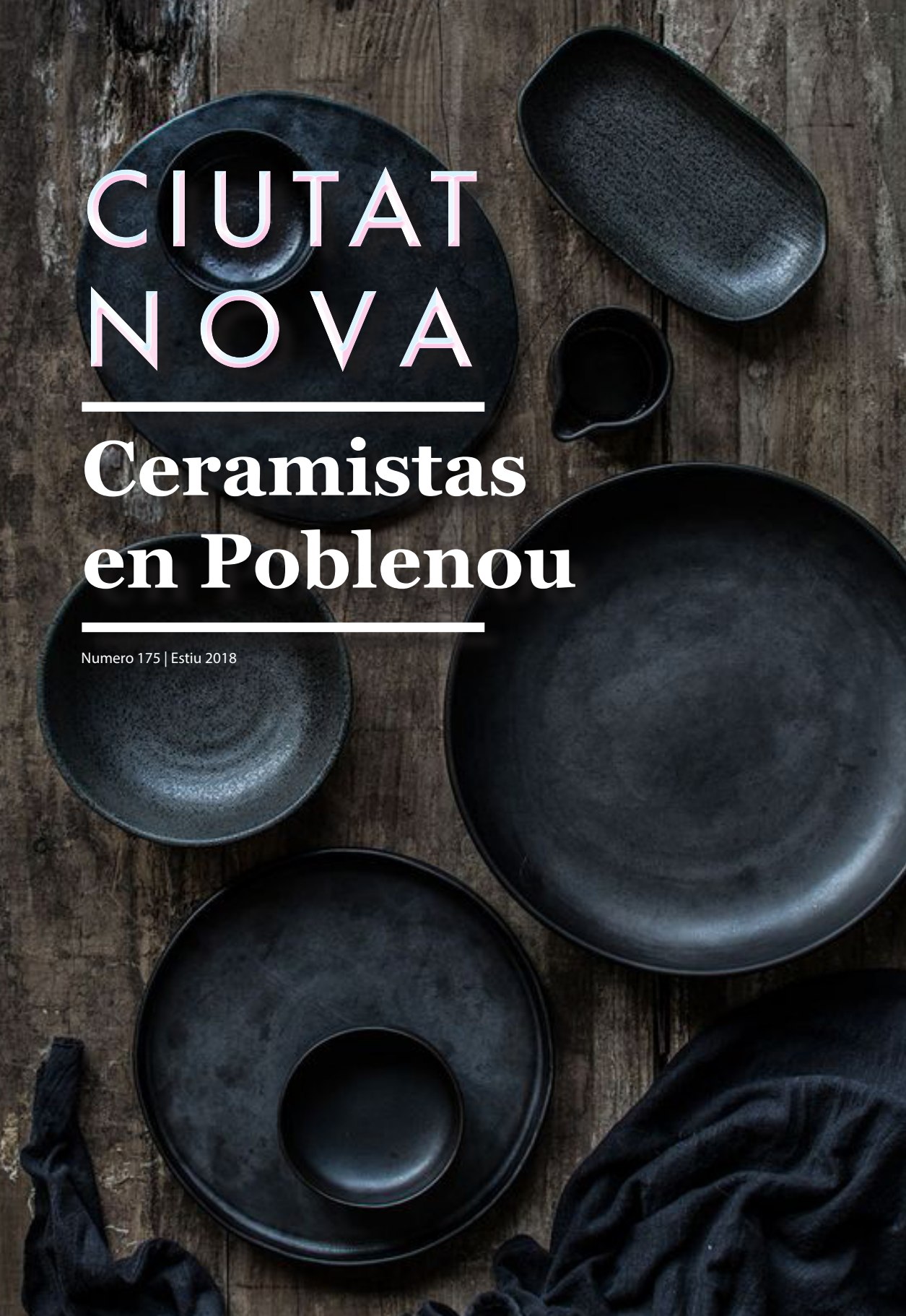


A collection of black ceramic dishes, including plates, bowls, and a small teardrop-shaped piece, arranged on a rustic wooden surface. The dishes have a matte, slightly textured finish. A dark, crumpled fabric is visible in the bottom right corner.

# CIUTAT NOVA

---

## Ceramistas en Poblenou

---

Numero 175 | Estiu 2018



# Modelar la comunidad

**E**n la asignatura de Producto, Contexto y usuario, desde el área de Ciencias Sociales, interrelacionaremos varias ramas de conocimiento humanístico para obtener un mapa cognitivo del mundo en que vivimos. Desarrollar una tarea proyectual desde un punto de vista crítico e innovador.

El objetivo es poder relacionar los aspectos de las Ciencias Sociales con el diseño. En este caso, partiendo de que Poblenou es conocido como el distrito maker de Barcelona, hemos de investigar el dicho término “maker” y averiguar hasta donde se pueden extender los límites de su definición. A través de una investigación, vamos a ubicar un nicho en concreto de “invisible makers” de Poblenou en el mapa.

“La cultura maker,  
cultura hacedora,  
movimiento maker la  
tercera revolución industrial  
hágalo-usted-mismo...”

¿Que entiendes tu  
como maker..?

# Sumario

---



01

## Nuestro colectivo

Introducción de los makers y presentación del colectivo.



02

## Contexto histórico

Eje cronológico de la historia de Poblenou.



03

## Mapa: cermistas en Poblenou

Ubicación de las distintas tiendas, showrooms, talleres y estudios.



04

## Entrevistas

Recopilación de las entrevistas realizadas en el barrio de Poblenou.

# Han colaborado



## Marc Torres Tur

Estudiante de 3rº en diseño gráfico en la universidad de Elisava. Para mí, nada es más importante en el futuro que el diseño. Me gusta el diseño interactivo y todo aquello que aportan las nuevas tecnologías.



## Carlota Guerrero Bossy

Estudiante de 3rº en diseño gráfico en la universidad de Elisava. Para mí el diseño es buscar otras maneras de impactar con la sociedad y crear desde cero los caminos adecuados. Me gusta el diseño sencillo pero impactante y me gusta la gente que tiene curiosidad por entender las cosas.



## Bruno Aznar Gasull

Estudiante de 3rº en diseño gráfico en la universidad de Elisava. Me considero una persona despierta, interesada y motivada por el arte y el mundo del diseño. El diseño para mí lo es todo, desde que me despierto hasta que me acuesto, me cuestiono todo lo que me rodea y eso me hace ir mejorando poco a poco mi criterio.



## Emiliano Torres

Estudiante de 3rº en diseño gráfico en la universidad de Elisava. Para mí el diseño básico sin alma es el mayor mal del mundo, por eso lo que más valoro son los trabajos artesanales donde se aprecian los rastros que dejó el esfuerzo del artesano, volviendo cada producto único.



## Mar Sanchez Nuñez

Estudiante de 3rº en diseño gráfico e ilustración en la universidad de Elisava. Considero que existe arte y diseño en todo lo que nos envuelve. Escogí rodearme de esta modalidad para seguir visualizando nuevos diseños y no dejar de aprender.





La cerámica es el medio que compone la fantasía, la brillante combinación de detalles que llevan a la forma, lo que el artista es capaz de imaginar.



**E**l barrio de Poblenou es conocido como el distrito *maker* de Barcelona, donde se establecen diferentes perfiles y tipos de trabajos con fines creativos. Nuestro objetivo es investigar dicho término *maker* y averiguar hasta donde se pueden extender. A través de una investigación, vamos a ubicar los invisibles *makers* de Poblenou. Después de visitar por primera vez Poblenou, observamos que lo ocupan una gran variedad de perfiles y diferentes estilos de creación. El arte urbano es muy relevante en las fachadas, desde pequeños grafitis, a grandes ilustraciones. Además, existen muchos estudios de diseño, showrooms, almacenes, talleres, colectivos, espacios de co-working entre otros lugares destinados a la creación de arte, con diferentes fines.

### ¿QUÉ ENTENDEMOS COMO MAKER?

Poblenou es conocido como el distrito *maker* de Barcelona, pero, ¿qué quiere decir el término *maker*? Pues bien, se trata de aquellos colectivos que hacen cosas, los que crean y trabajan para aquellos proyectos artísticos y constructivos que impactan en el entorno, para colaborar y compartir conocimiento a la comunidad.

Para realizar esta búsqueda de los *makers*, fuimos a Poblenou para poder observar con nuestros propios ojos los diferentes trabajos invisibles que se realizan en esta zona llena de cultura, industria y estudios que se dedican a promover estos trabajos. Una vez allí, paseamos por las diferentes calles y nos fijamos que el arte era muy relevante en las calles y además, existen muchos estudios y showrooms donde exponían estos trabajos artesanos. Entonces decidimos buscar rastros de éstos y llegamos a contactar con un showroom llamado *Urban District*, en el que muy amablemente nos ofrecieron un mapa donde se encuentran nombrados todos los estudios y galerías de arte de este barrio, ya que son los encargados de organizar y difundir el arte y la cultura de Poblenou, y lo que pretenden es poner a Poblenou, en el arte mundial.

### COLECTIVO MAKER: CERAMISTAS

En nuestro trabajo de identificar *makes*, después de recorrer una serie de sitios que nos llevó a contactar con ellos, decidimos centrarnos en los ceramistas. Los *ceramistas*, son artesanos que tienen el arte de fabricar objetos de arcilla o de otro material cerámico por acción del calor con el objetivo de hacer objetos decorativos o utilitarios.

Paseando por Poblenou, entramos showrooms donde exponían obras de grandes artistas que se localizaban en Poblenou. Concretamente tuvimos la suerte de contactar con *Industry*, una galería de arte donde exponían y vendían obras artísticas, cerámicas, esculturas de distintos materiales y técnicas. Ellos nos proporcionaron información sobre la ubicación de los diferentes estudios y talleres donde trabajan los artistas y artesanos con los que colaboran. Nos hablaron sobretodo de *El Torn*, un taller de cerámica donde trabajan la mayoría de ceramistas de Barcelona, concretamente los del Poblenou.

Poblenou es un lugar perfecto donde poder establecer tu estudio, ya que hay disponibilidad de locales, es una zona céntrica, y además, puede beneficiar el hecho de que muchas empresas y estudios estén instalados en el mismo lugar, para poder hacer futuras colaboraciones y no obstante, recurrir a alguno de sus servicios.

### ¿QUIÉN FORMA ESTE COLECTIVO?

Este colectivo se basa principalmente por aquella gente joven que apuesta por trabajar de su pasión y de proporcionar parte de su arte en showrooms y pequeñas galerías. Y a pesar de que es gente que sabe que es difícil poder llegar al éxito, afirman que es necesario tener paciencia. Pero lo más importante es trabajar de lo que te gusta.



La mayoría de las personas que se dedican a esta profesión acostumbran a ser un target más **femenino**. Incluso la gente que consume estas obras, también acostumbran a ser mujeres. Aún así, afirman que esto pasa en este país, pero que en muchas otras partes, los hombres también juegan un papel importante en el mundo de la cerámica, como por ejemplo en el norte de Europa.

Parte de las personas que forman este colectivo, son gente de fuera de España que vienen a Barcelona a trabajar de esto. El Torn, es el estudio de cerámica más grande de Poblenou, ofrece un espacio de **co-working**, donde la mayoría de ellas son **inmigrantes** y provienen de otros países, la mayoría del norte de Europa.

Además, la mayoría de los estudios dedicados a la cerámica, también ofrecen el **servicio de escuela**, donde tanto principiantes, como experimentados acceden a este servicio. No solo son pequeños locales donde se crea y se fabrica estos objetos, sino que también tienen como objetivo formar a las personas interesadas en este arte y promover la cerámica.

Por último, existen las personas donde acceden a estos sitios para crear objetos para su propio entretenimiento, que tratan la cerámica como un **hobby**. El Torn, entre otros talleres ofrecen espacio para este tipo de personas, con el objetivo de fomentar la cerámica.



## “Nuestro propósito es dar visibilidad y aumentar la valorización del trabajo de los ceramistas”

### ¿DÓNDE CREAN?

Los ceramistas trabajan y realizan sus obras en espacios mayoritariamente amplios. Estos espacios son utilizados como talleres donde realizan todo el proceso de trabajo. En la mayoría de estos talleres pueden agruparse un gran número de personas, creando obras de forma individual o en grupo. En algunos de estos espacios disponen de una zona de co-working, donde trabajan los ceramistas profesionales. Todos los ceramistas con los que hemos contactado trabajan en estudios situados en Poblenou. Poblenou es un buen sitio donde generar cerámica ya que es un sitio lleno de trabajos artísticos, de showrooms y tiendas con las que colaborar. Además los locales de esta zona están especialmente bien adaptados para generar este arte y es donde ellas han encontrado los mejores estudios donde establecerse. También afirman que Poblenou es interesante por su proximidad al centro de la ciudad y la facilidad de contactar con nuevos clientes.

El Torn, es el mejor estudio de cerámica de Poblenou y la mayoría de ceramistas se localizan aquí, ya que muchos de ellos actualmente no tienen la capacidad para tener un estudio propio. Es por eso que gracias al espacio de co-working que ofrece el Torn muchos de estos profesionales pueden realizar sus obras allí, a cualquier hora del día.

También contactamos con Lusesita, una mujer que se encuentra en un taller situado en el carrer Pallars que se caracteriza por un edificio con diferentes locales, donde se realizan diferentes trabajos. Lusesita tiene su propio taller de cerámica que comparte con un gran ilustrador, Sergio Mora. Ella también imparte clases y es donde gana la mayor parte de sus ingresos. Asegura que Poblenou es uno de los mejores sitios para instalar tu negocio.

## ¿CÓMO LO REALIZAN?

El proceso de elaboración de la cerámica, empieza obteniendo las **primeras materias**, es decir, el barro. Después, se pasa a la **realización de las piezas** de forma artesanal. Conforme se vayan realizando las piezas, se va poniendo a secar de una forma gradual, ya que si el **secado** es muy rápido nos puede llevar a que las piezas se agrieten, dado a que pierden muy rápido la humedad.

Una vez tenemos las piezas realizadas procedemos a la siguiente fase que es el **esmaltado y horneado**. Una vez esmaltado procedemos al horneado de las piezas. Para tener la pieza totalmente lista, solo nos queda cocerla. Esta **cocción** depende mucho del tipo de pieza y de los esmaltes que se usen, por tanto la duración de esta cocción esta entre las ocho y diez horas de duración y una temperatura aproximada a los 1000 °C.

Cuando se termina de cocer la hornada hay que dejar enfriar las piezas de forma lenta, por que si se apura mucho ese **enfriamiento**, se corre el riesgo de que se agrieten las piezas y se rompan.



## ¿CUÁNDO?

La revolución industrial en Poblenuou empieza a principios del siglo XIX. La proximidad a Barcelona, la facilidad y la abundancia de agua, la baratura de los alimentos, del piso y de los terrenos, dieron un gran impulso a la fabricación, eligiendo Poblenuou para establecer las **industrias**.

Con el paso del tiempo aparecieron cada vez más personas involucradas en **reciclar materiales** y crear otros negocios. Esto dio lugar a un aumento de trabajos, estudios, y talleres donde se difundían estos **trabajos artesanos**.

La cerámica empezó a tener un papel importante dentro de las artesanías, sobretodo en 2007 cuando Martin y Paula Loew dejaron Suiza y vinieron a Barcelona y crearon un centro dedicado a la cerámica, un lugar para desarrollar el interés por este mundo y a la vez compartirlo con otras personas. Lo que nació como una pequeña escuela de barrio en el Clot, se ha convertido en una plataforma o **hub internacional de la cerámica en Poblenuou**.



## ¿POR QUÉ CONSIDERAMOS QUE LOS CERAMISTAS SON INVISIBLES?

La cerámica, junto con otro centenar de artesanías, siguen sobreviviendo a día de hoy, con sus dificultades evidentemente, y muchas son consideradas como trabajo todavía. Después de tener la oportunidad de visitar y conocer a los autores y a sus obras, nos dimos cuenta que la cerámica era un trabajo muy poco reconocido. Son trabajos que se acostumbran a desvalorizar, siendo poco visibles y difíciles de dar con ellos.

Muchas de las personas que dedican tiempo a la cerámica lo hacen como hobby o como actividad complementaria. Las personas que realmente lo consideran su profesión, admiten que es difícil vivir de ello, ya que al ser oficios tan poco visibles, hay mucho desconocimiento y por tanto hay diferencias con el consumidor cuando se trata de hablar de los precios de las obras.

Además, existe un gran problema evidente; las grandes industrias. Aprovechan las estéticas artesanales y el estilo maker (ya que desde hace unos años, siguen causando tendencia) para vender sus productos imitando estilos y acabados artesanales. Grandes empresas, marcas o tiendas como IKEA, Domestiko o incluso Zara Home, han contribuido a la desvalorización del trabajo y las obras de los artesanos que años atrás ocupaban un papel importante dentro de la industria y de la economía autóctona.

También podemos ver que sólo unos pocos disponen de taller propio, la gran mayoría trabajan en estudios compartidos o en espacios de co-working ya que no se lo pueden permitir, debido a que se necesitan infraestructuras muy costosas y aparatosas. Fue impactante ver la cantidad de gente y de actividades que se estaban realizando dentro de un taller y lo poco que se percibe esta artesanía fuera de ellos.

En resumen, hemos podido ver que se trata de un colectivo muy maltratado, ya que son trabajos que son invisibles a ojos de la sociedad actual y la demanda de estos productos es muy escasa. El objetivo de estos talleres es reincentivar la cerámica artesanal y junto con el uso de las redes sociales

**“Fue impactante ver la cantidad de gente que había dentro de un taller y lo poco que se percibe esta artesanía fuera de ellos”**



# Contexto, **evolución de Poble Nou**





En el siguiente timeline mostramos la evolución y los acontecimientos históricos importantes de Poblenu. Estos influyen de forma directa o indirecta en datos sobre la industria, y nos ayudan a entender el papel de los artesanos, como aparecieron y porque.

## 1700

1714

### Asedio de Barcelona

1716

### Barcelona bajo Felipe V

Entre los siglos XII y XIII habían pastos y cultivos. En el siglo XVII parte del término de St.Martí de Provençals se encuentra bajo la jurisdicción militar borbónica, que hace un campo de prácticas artilleras en la Ciutadella de Barcelona, hecha levantar por el rey borbón Felipe V.

## 1800

1820

### Revolución industrial a Sant Martí

Sant Martí se distinguió en actividades como el blanqueo, estampado y tintorería.

1840

### Nombre de Poblenu

La concentración de viviendas surgida al sur del término iris fue bautizada popularmente, Taulat o "Pueblo Nuevo"

1848

### Inauguración del ferrocarril de Barcelona-Mataró

La línea de Mataró que atravesaba los terrenos de la playa desierta del Poblenu.



## 1850

1851

### Poblenu reclama la segregación.

1870

### Desaparición de la Ciutadella Militar.

A partir de la desaparición de la Ciutadella Militar y el cambio político, el nombre de las fábricas creció vertiginosamente y con ellas, la población y las viviendas. Se formaron nuevos núcleos urbanos como el barrio de la Plata.

1888

### Exposición Universal.

152 fábricas registradas en Poblenu.

1897

### Poblenu como barrio de la ciudad condal.

Sant Martí de Provençals y otras poblaciones del Plan fueron agregadas en Barcelona. El Poblenu pasaba a ser un barrio más de la ciudad condal.



## 1900

1909

### Semana trágica.

Un barrio obrero tradicionalmente castigado por la injusticia social, difícilmente podía escapar-se del estallido revolucionario que se extendió por Barcelona a lo largo de la llamada Semana



Trágica. La quema de edificios religiosos dominó la calle.

**1912**

### **Inauguración de los baños de La Mar Bella.**

Se abrió la sociedad de baños de Mar Bella con el espíritu de fomentar las actividades al aire libre. Presumía de ser “la playa mas limpia de la zona marítima de Barcelona”. Nace Can Ribera. En 1912 la reciente creada C.N.T. tuvo algunos de sus nucleos en Poblenou.

**1923**

### **Golpe de estado: Primo de Rivera.**

Barcelona sufrió tiempos duros caracterizados por huelgas y los atentados, algunos de los cuales tuvieron lugar en Sant Martín. [El golpe de estado aportó al Poblenou, entre otras cosas, divisiones entre los propios vecinos.](#)

**1934**

### **Proclamación del Estado Catalán dentro de la República Federal Española.**

Bajo la República Poblenou era un barrio republicano y anarquista. La crisis social y económica de este período ocasiona numerosos conflictos laborales.



**1936**

### **Estalla la Guerra Civil.**

En 1938 Poblenou sufre su peor bombardeo.

**1939**

### **Triunfo del bando franquista.**

La posguerra inició un largo período caracterizado por la escasez, la represión y la falta de libertades. El régimen totalitario ultraconservador provocó un retroceso importante en todos los campos.

**1941**

### **La línea 52 del tranvía llega a Poblenou**

**1974**

### **Calle Pallars.**

Se anunció la apertura de la calle Pallars, que afectaba alguna de las instalaciones de Can Felipa. Por este motivo, Càtex despidió 72 obreros que trabajaban en la nave afectada. Un año después, la empresa hacía expediente de crisis y se trasladó fuera de Barcelona.

**1992**

### **Inicis obres**

Comienzan los derribos en el sector de Icària para dar paso a la Villa Olímpica.

**1997**

### **Diagonal Mar**

Empiezan las obras del sector Diagonal-Mar.

**1966**

### **Somorrostro**

Desaparición del barrio de barraques, ubicadas en la playa entre el Hospital de Infecciosos situado en la periferia de La Barceloneta ya en el límite con Poblenou.

**2000**

**2009**

### **El Torn.**

Se funda el Torn en Poblenou, un hub de ceramistas internacionales.



**Acontecimientos que afectaron a Poblenou**



**Acontecimientos históricos de Barcelona**

# El Torn, **el hub de la cerámica**





# El Torn

CARRER D'ÀVILA, 124, 08018  
BARCELONA

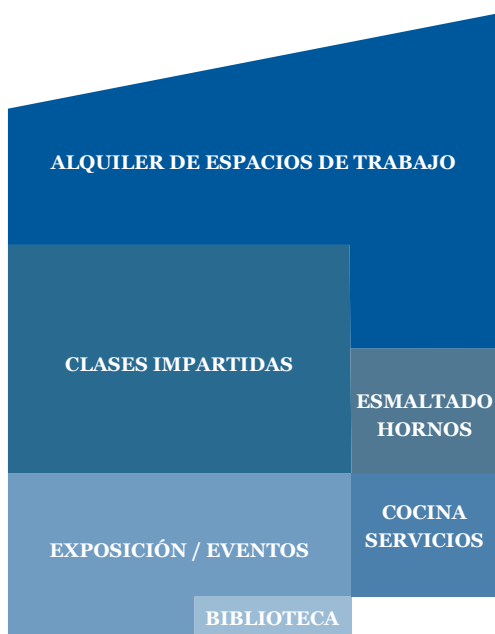
Gracias a este proyecto pudimos pasear por Poblenou y observar todos aquellos negocios y artesanías que existen, y que a pesar de no ser visibles, diariamente trabajan para ser más conocidos dentro del mercado y de la sociedad. Después de visitar Industry, un gran showroom donde exponen diferentes obras de artistas profesionales, nos interesamos por la gran cantidad de piezas de cerámica que exponían. La mayoría de estas piezas formaban parte de ceramistas profesionales que se encuentran dentro de un gran taller muy conocido en Poblenou, llamado El Torn. Este taller se encontraba a pocos minutos del showroom y decidimos conocer y informarnos sobre este lugar tan importante dentro del mundo de la cerámica. Una vez allí pudimos observar que no es un taller muy conocido ni llamativo desde fuera, y nunca pensamos que dentro de estos locales sin importancia podía existir un lugar que despierta el interés de tantas personas.

El Torn es el taller de cerámica de Poblenou y probablemente el mejor de todo Barcelona. Este sitio es increíble, lo fundó el suizo Martin Loew en el 2007. Empezó siendo una escuela de cerámica de barrio y con el tiempo se convirtió en el hub internacional de ceramistas de Barcelona. Esto ocurrió por varias razones:

La primera porque es un gran espacio muy bien equipado; cuenta con 10 tornos, 3 hornos eléctricos, 2 laminadoras, zona de esmaltado, todas las herramientas necesarias para trabajar, diferentes tipos de porcelanas y barros, esmaltes listos para su aplicación y una infinidad de pigmentos disponibles. El espacio además de estar dotado de un gran cantidad de equipo profesional cuenta con aulas de clases, 13 estudios privados que se rentan a ceramistas profesionales para corto y largo plazo, biblioteca y sala de exposiciones. La segunda razón de su éxito es por la versatilidad del espacio, la gente puede ir a tomar clases y aprender

sobre la cerámica, los ceramistas profesionales pueden rentar un estudio privado para trabajar a su disposición 24/7, pueden exponer y vender sus piezas ahí mismo y tienen la oportunidad de dar clases a los estudiantes y generar ingresos económicos extras. La tercera razón y la más importante para nosotros es la ubicación del taller.

Se encuentra en el centro del Poblenou, el barrio de Barcelona que más está creciendo en todo el ámbito creativo y cultural ya que hay muchas industrias, talleres, workshops, showrooms y de todo tipo de espacios destinados a la creación. Además, la aproximación con el centro de la ciudad condal hace que el negocio sea más interesante tanto como para los ceramistas profesionales como para los clientes.



*Plano por zonas de la nave, el Torn  
(Poble Nou)*

## ALQUILER DE ESPACIOS PARA CERAMISTAS

El Torn Barcelona cuanta con un espacio de estudios individuales que se alquilan a ceramistas profesionales o amateurs. Para que estos puedan desarrollar sus proyectos en un ambiente creativo con una estructura profesional. Se puede alquilar un estudio por periodos cortos de un mes o por temporadas largas, la única condición para poder rentar un estudio en El Torn Barcelona es que el ceramista tiene que saber trabajar de manera autónoma e independiente, de lo contrario no podrá utilizar la infraestructura del taller sin la supervisión de un profesor.

Los ceramistas que renten un espacio en el taller tendrán acceso a este las 24 horas del día todos los días del año. Un espacio de 15 m<sup>2</sup> que incluye una mesa, una silla y una estantería.

Posibilidad de alquilar un torno, de utilizar la cabina de esmaltar, la laminadora y la cocina. Otras ventajas que El Torn Barcelona ofrece a sus inquilinos son: Hornear sus piezas a precio de coste por volumen lo que incluye la utilización de todos los esmaltes, engobes y óxidos preparados por el taller. Podrán comprar los materiales al precio mínimo y podrán utilizar sus herramientas personales tanto las del taller.

## CLASES IMPARTIDAS EN EL TORN BARCELONA

El taller ofrece una amplia variedad de cursos destinados a todo el público sin importar la experiencia previa, ya que todos los alumnos serán guiados e irán trabajando de la mano de un profesor. En total ofrece 12 cursos diferentes, desde cursos introductorios a la cerámica hasta cursos muy específicos para la elaboración de piezas muy concretas.

Los cursos que ofrece son los siguientes:

Iniciación en cerámica, este curso tiene como objetivo que sus estudiantes aprendan las diferentes técnicas de modelado, técnicas esenciales que te permitirán realizar distintas piezas de calidad.

Modelado, en este curso se centrará en técnicas específicas del modelado las cuales son: Pellizco, churros, planchas y vaciado y en como aplicarles texturas y decoraciones utilizando esmaltes y

engobes.

Moldes de yeso, con este curso aprenderás a realizar moldes en yeso que te permitirán reproducir formas orgánicas y geométricas.

Torno, aprenderás a realizar tus piezas utilitarias utilizando el torno y a decorarlas con esmaltes y engobes.

Torno-porcelana, a diferencia del curso de torno en este se trabajará únicamente con porcelana.

Iniciación en esmaltes, aprende teoría e investigación práctica para la elaboración y aplicación de esmaltes de alta temperatura.

Técnicas de decoración con engobes y esmaltes, aprenderás las técnicas de Mishima, Estarcido, Esgrafiado, reserva de cera y latex, pintura con engobes y también aprenderás a decorar piezas utilitarias con engobes y esmaltes, en estado de cuero y en bizcocho.

Estampación-sellos coreanos, este curso te presentará las muchas posibilidades que esta técnica tradicional coreana de estampación tiene que ofrecer, a través de demostraciones y trabajos prácticos. Aprenderás a tallar tus propios sellos y aplicarlos a la superficie de la arcilla, luego utilizarás técnicas de incrustación para crear formas elaboradas y a la vez delicadas.

Pasta egipcia, aprenderás a preparar pastas auto-esmaltables para la producción de piezas en pequeño formato, piezas para joyería y elementos de decoración.

Set para sushi, en este curso aprenderás a realizar un set para sushi con platos, boles y reposa chopsticks. Trabajarás con técnicas de modelado, recreando formas modernas, inspiradas en la tradicional cerámica asiática.

Tetera modelado, a partir de técnicas muy sencillas, aprenderás a crear tu tetera única y personal, jugando con mucha creatividad y libertad en las formas.

Tetera oriental en torno, en este curso aprenderás a torneer un set de una tetera y dos tazas. Se centrará en la forma y la función con el fin de recrear las versiones modernas de las formas históricas, con una interpretación individual y personal. Este es el único curso que requiere de un nivel intermedio de torno, tienes que ser capaz de centrar medio kilo de barro antes de poder realizar este curso.



### 1. El Torn

*Carrer d'Àvila 124, 2º 1ª*

### 2. Isis Jiménez Ramos

*Lope de Vega, 35*

Ella forma parte de la plataforma d'entitats creatives del Poblenou y realiza en este taller sus obras.

### 3. Taller Pallars

*Carrer de Pallars 84-88 1º 2ªA*

Es un espacio de creación y colaboración de una ceramista y un grabador.

### 4. Urban district

*Calle Pujades 99, bajos 2,*

Promueve, reinventa y genera propuestas que colocan a Poblenou en el punto de mira de la vanguardia barcelonesa.

### 5. 136º Artistic Studio

*c/Perelló 74-76*

Incorporan artistas residentes de varios lugares del mundo y atraen a los estudiantes para experimentar y ver la cerámica desde otro punto de vista.

### 6. Espai Joliu

*Badajoz 95, Barcelona.*

cafetería perfecta que encierra en su interior una tienda de plantas, cerámicas, etc.

### 7. Purifi creative

*Carrer Àvila, 08018*

es una artista plástica, ceramista, especializada en proyectos decorativos y artísticos a medida.

### 8. Museo HUB

*Plaça les Glòries Catalanes, 37,*

exposiciones entre las distintas colecciones, conservadas en el museo, de cerámica, tejidos, mobiliario, vidrios, etc.



2

## 9. BD Barcelona Design

*C/ Ramon Turró, 126*  
showroom donde exponen diferentes artesanías y la cerámica es uno de los protagonistas.

## 10. Industry

*Carrer de Roc Boronat, 68,*  
tienda habilitada como showroom donde exponen diferentes artesanías.

## 11. Lusesita

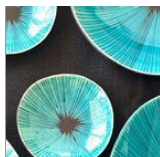
*C/ Pallars 84*  
ceramista profesional, que no solo realiza su obra y las expone en diferentes ferias internacionales, sino que también imparte clases en su taller del Poblenou, donde también realiza sus obras.

- Juliette
- Eva Kengen
- Clara
- Nuria Artuñedo
- Lusesita
- Marie Epiney
- Helena

- Galerías, showrooms y exposiciones
- Espacios creativos: talleres







**Juliette**

@iloearte

“Cumplir mis metas en esta profesión sería todo un sueño, ya que la cerámica es mi pasión”



## Juliette, El Torn

*Juliette tiene muy claro que la cerámica es su trabajo y más allá de ello, su pasión. Como ceramista, tiene grandes objetivos a cumplir. Resulta imposible separar a Juliette de la cerámica.*

## **¿Te consideras o estas familiarizada con el término maker?**

Sí, bueno me considero un artesana. Pero si me familiarizo con el término maker ya que hago las cosas por mi sola.

## **¿Por qué elegiste Poblenu como tu lugar de trabajo?**

Pues fue por casualidad, busqué un taller y el más profesional y el que mejor cumplía mis expectativas era El Torn y por eso decidí quedarme. Además ofrecen un espacio de trabajo individual muy completo.

## **¿Crees que Poblenu es un buen lugar para crear tu arte o bien para venderlo? Es decir, ¿tus trabajos también los expondrías en Poblenu?**

En mi caso no vendo en tiendas, solo vendo a través de plataformas online, pero Poblenu me parece una buena ubicación para crear este tipo de proyectos, ya que hay muchos estudios y gente dedicada al arte. También hay muchos showrooms y es muy importante para exponer tus productos.

## **¿Lo consideras tu hobby o es tu trabajo?**

Es mi trabajo ya que es en lo que invierto todo mi tiempo. Es importante trabajar de algo que te gusta y en mi caso es mi pasión.

## **¿Realizas encargos a clientes?**

Sí, siempre hay gente interesada que apuesta por ti, pero esta difícil vender los productos al precio real. Pero a pesar de esto, gracias sobretodo a las redes sociales, hay clientes que te



ofrecen grades proyectos y siempre intento acostumbro a aceptarlos. Es realmente interesante ver la variedad de encargos que pueden ofrecerte.

## **¿Por cuánto vendes tus obras?**

Pues... La verdad es que depende mucho del cliente, pero en mi caso te podría decir entre 15€ y 80€. Es difícil encontrar clientes y más venderlo a una alta cantidad de dinero. Realmente la gente no valoriza la cerámica lo suficiente como para pagar precios muy altos.

## **¿El precio depende del cliente o de la obra?**

Normalmente depende de al obra, pero a veces también depende de si vendo en París o aquí en Barcelona. Pueden existir diferentes factores que alteran el precio final pero normalmente depende de la obra.

## **¿En que se especializa tu trabajo?**

Yo me especializo en joyería

y utilitario, es decir, todos aquellos utensilios cotidianos que tenemos todos en casa.

## **¿Cómo entraste en el mundo de la cerámica?**

Estudié bellas artes, donde realicé unos talleres de cerámica y me apasionó. Fue entonces cuando empecé a interesarme por este mundo.

## **¿Cómo empezó el taller de El Torn?**

Empezó hace unos 10 años en un pequeño estudio en el Clot, los dueños son un suizo y su mujer brasileña, empezaron con un taller en Suiza y posteriormente se fueron a Barcelona, donde abrieron esta escuela. La idea del co-working vino después, cuando ya disponían de mas espacio. Por si no conocéis en que consiste la idea de co-working, son los diferentes espacios que el Torn nos ofrece a los ceramistas profesionales para realizar nuestras obras. Es realmente útil sobretodo si no dispones de un estudio.

### ¿Cuál es tu tipo de cliente?

Por lo general es un público más femenino, de entre 25 y 45 años aproximadamente. En otros países, no es exactamente así, por ejemplo, en el norte de Europa, la gran mayoría son hombres. Normalmente son particulares ya que no vendo en tiendas, solo online.

### ¿Cómo te das a conocer?

Principalmente las redes sociales, pero sobretodo por el boca boca. Mucha gente recurre a ti gracias a otros clientes anteriores.

### ¿Cómo funciona el timing de tus proyectos? ¿Cuánto tiempo inviertes en la creación de estos?

Bueno, depende, es un proceso lento ya que en la cerámica hay muchas procesos que ralentizan el trabajo. También hay el problema de que en el Torn hay mas gente trabajando, y hay que esperar tu turno para, por ejemplo, hornear la pieza. Todos estos procesos son aquellos que resultan invisibles para el cliente y que son difíciles de entender y apreciar por parte de estos.

### ¿Te adaptas al cliente o es el cliente el que se adapta?

Hay que buscar un equilibrio, siempre existe el cliente que lo quiere mañana y que no entiende el proceso y el valor del producto. La esencia personal y el sello que todos poseemos es algo que quiero dejar en evidencia, pero lo



mejor es buscar un equilibrio.

### ¿En que consiste el proceso?

Consiste en la producción de la pieza, luego una primera cocción entre 900 y 950 grados, que ocupa tres días de horneado, en el momento que sube el horno y baja y luego esta el proceso de esmaltado, donde se esmalta la pieza y se vuelve a hornear y otra vez tres días de cocción. También hay que tener en cuenta que al estar en un taller compartido no podemos utilizar los hornos con tanta libertad y por eso el proceso es más lento.

### ¿Tienes planteados nuevos proyectos de futuro?

En mi caso si, ahora estoy trabajando en poder tener mi propio taller y trabajar de forma independiente. Sería realmente la meta de este año.

### ¿Algún consejo para el que quiera empezar en este sector?

Mi consejo es paciencia y pasión por lo que haces. A nivel creativo es genial ya que puedes abarcar muchas técnicas, como el dibujo, los volúmenes, las texturas, etc, aunque no lo parezca, la cerámica ofrece un gran abanico de proyectos.

### Antes de realizar tus proyectos, ¿realizas esbozos y primeras ideas, o directamente empiezas a crear?

Si, yo tengo un cuaderno y siempre planteo mis trabajos en él.

### ¿Sabes identificar tu competencia?

La verdad es que sí, se esta poniendo bastante de moda este sector, las grandes empresas hacen desvalorizar nuestro trabajo, por eso he de trabajar mucho y promover mis trabajos por las redes sociales y conseguir que se interesen por tu trabajo.

## “El trabajo como ceramista esta muy desvalorizado”



**Nuria Artuñedo**

@atelier\_blauverd

“El mundo de la cerámica es muy difícil pero es un gusto trabajar en aquello que apasiona”



## Nuria Artuñedo, El Torn

*Después de haber sido ilustradora, aporta todo su conocimiento en lo que es ahora su motivación, la cerámica. En el Torn realiza sus obras y las vende en sus tiendas ubicadas en el corazón de la ciudad.*

### **¿Te consideras o estas familiarizada con el termino maker?**

Si, he escuchado hablar de este término, yo me considero artesana directamente.

### **¿Por qué elegiste Poblenuou como tu lugar de trabajo?**

Realmente era el mejor taller que encontré para poder trabajar y disponer de todos los servicios necesarios para crear mis proyectos. Además la ubicación es perfecta.

### **¿Crees que Poble Nou es un buen lugar para crear tu arte o bien para venderlo? Es decir, ¿Tus trabajos también los expondrías en Poblenuou?**

Yo dispongo de tiendas aquí en Poblenuou y dos más en el centro, pero la gente aquí no compra, da igual que sea en poble nou o en el centro. A pesar de esto, es muy buen lugar para tener un estudio o realizar este tipo de artesanías. Poblenuou es un lugar lleno de artistas y de estudios muy interesantes y esto nos puede ayudar en buscar nuevas fuentes de conocimiento, colaboraciones con otros artistas, etc.

### **¿Lo consideras tu hobby o es tu trabajo?**

Si, hoy por hoy es mi trabajo y he apostado por poder vivir de esto ya que realmente es lo que me gusta y lo que disfruto. Espero en un futuro poder crecer y ser más conocida, entonces habré cumplido uno de mis deseos.

### **¿Realizas encargos a clientes?**

Si, a demás de tener las tiendas donde expongo mis obras y las vendo, acepto todo cliente dispuesto a encargarme cualquier proyecto. Todos los trabajos son bienvenidos. No



solo por tener un cliente más, sino por poder aprender de cada proyecto. Cada cliente es diferente y consigo los proyectos. Es una gran fuente de nuevos conocimientos y formas para afrontar nuevas propuestas.

### **¿Por cuánto vendes tus obras?**

Es realmente difícil definir un precio establecido, ya que depende de otros factores. A demás, los clientes no aceptan pagar grandes cantidades de dinero, quieren productos con precios bajos, y este es el problema, se desvaloriza nuestro trabajo y lo vendemos a precios más bajos.

### **¿El precio depende del cliente o de la obra?**

Depende de la obra, según su complejidad y horas realizadas. A pesar de eso, también depende del tipo de clientes. No es lo mismo vender el producto a una abuela que quiere su nueva

vajilla a un cliente con un poder adquisitivo alto, que quiere nuestros productos para alguna tienda o exposición.

### **¿En que se especializa tu trabajo?**

**Yo me especializo en obras utilitarias y decorativas, es realmente lo que me apasiona y a la vez, lo más pedido por parte de mis clientes.**

### **¿Cómo entraste en el mundo de la cerámica?**

Realmente a sido un poco de rebote. Mi anterior trabajo eran los tatuajes y la ilustración. Empecé como hobby y me encantó y decidí apostar por ello y aquí me he quedado. La verdad es que me gusta porque es un mundo donde puedo juntar todos mis conocimientos y realmente poder sacar obra de alto nivel, con una idea pensada, conceptos que transmitir y realmente me llena mucho

como artista poder tener diferentes fuentes de conocimiento.

### **¿Cuál es vuestro tipo de cliente?**

Pues aunque no lo parezca, depende bastante, es realmente amplio. Puede existir la típica señora que te compra una vajilla entera a que sea una galería y se interese por ti, o una tienda que te hace un encargo.

### **¿Cómo te das a conocer?**

Principalmente las redes sociales y también funciona el boca a boca de anteriores clientes, realmente es donde obtengo la mayoría de mis clientes. Es importante cuidar la actitud y el proyecto que le realices a un cliente, ya que nunca sabes quien puede ayudarte a obtener más y más personas interesadas en ti.

### **¿Cómo funciona el timing de tus proyectos? ¿Cuánto tiempo inviertes en la creación de estos?**

La cerámica hay un proceso lento, el secado depende de la climatología, dependo de los hornos, existen muchos factores que influyen en el tiempo de entrega. Pero podemos decir que los tiempos acostumbran a ser bastante lentos, ya que en el proceso de la cerámica hay unos tiempos de espera que no puedes saltarte. Además en el Torn trabajas con más gente y has de esperar tu turno para poder usar la maquinaria necesaria.

¿Te adaptas al cliente o es el cliente el que se adapta?

Aquí aparece el termino medio, hay que buscar un punto medio donde tanto yo como el cliente estemos

satisfechos con el proyecto y que el cliente entienda que realmente hay unos procesos que no nos podemos saltar. Es difícil a veces que entiendan esto.

### **¿En que consiste el proceso?**

primero es necesario pensar el concepto y saber que es lo que voy a hacer. Una vez realizada la pieza, se realiza la primera cocción, que tarda aproximadamente 3 días. Después se esmalta y se vuelve a hornear. El problema es la disponibilidad de los hornos y de todas las herramientas necesarias, ya que el Torn es un espacio de coworking y el proceso todavía es más lento.

### **¿Tenéis planteados nuevos proyectos de futuro?**

En un futuro me gustaría poder abrir mi taller, pero es difícil a día de hoy. Así que espero poder en un futuro

tener un estudio propio, ya que me gustaría ser más profesional y tener todo el material a mi disposición.

### **¿Algún consejo para el que quiera empezar en este sector?**

uff.. que se lo tome con calma, poco a poco y sobretodo que le guste.

### **¿Antes de realizar vuestros proyectos, realizas esbozos y primeras ideas, o directamente empiezas a crear?**

A mi me gusta mucho improvisar, pero con los clientes, acostumbro a realizar dibujos y tener un poco acotado todas las ideas, para que después no te pongan problemas una vez todo echo.

### **¿Sabéis identificar vuestra competencia?**

Bueno... las grandes empresas han hecho mucho daño dentro del mercado de la artesanía.





**Clara**

@caminito.artesanía

“Lo deje todo por la cerámica y estoy dispuesta a aprender nuevos netos para poder convertir este arte en mi trabajo”



## Clara, El Torn

*Clara es una ceramista con poca experiencia pero totalmente decidida a convertir la cerámica en su única profesión.*

### **¿Te consideras o estas familiarizada con el termino maker?**

Si, me considero artesana. Entiendo que los artesanos son makers todos.

### **¿Por qué elegiste Poblenu como tu lugar de trabajo?**

Yo hacía cerámica en otro taller más pequeño, y cuando descubrí esta escuela, me encantó y aquí me quedé. Me encantó que tuviera todos los utensilios necesarios para realizar la cerámica de la mejor manera posible.

### **¿Crées que Poblenu es un buen lugar para crear tu arte o bien para venderlo? Es decir, ¿Tus trabajos también los expondrías en Poblenu?**

Yo acabo de empezar en este mundo, pero puedo afirmar que es un buen sitio para realizar mis obras, por la proximidad al centro y los otros estudios y empresas que existen. Además hay muchas tiendas y showrooms que promueven la cerámica y hacen que sea más conocido entre la sociedad.

### **¿Lo consideras tu hobby o es tu trabajo?**

Si, como te digo estoy empezando, pero ahora es en lo que invierto todo mi tiempo por lo tanto lo considero mi trabajo, y espero crecer lo máximo posible para tener incluso mi propio taller.

### **¿Realizas encargos a clientes?**

Si, la mayoría de mis clientes me contactan a través de las redes sociales y es muy interesante ver la variedad de proyectos y el



gran aprendizaje que estos suponen. Cada proyecto es una evolución.

### **¿Por cuánto vendes tus obras?**

Depende mucho, pero yo solo he vendido piezas desde 15 a 45 euros por pieza, pero no llevo mucho tiempo en esto. Pero es real que el trabajo de un ceramista acostumbra a estar bastante desvalorizado.

### **¿El precio depende del cliente o de la obra?**

Depende de la complejidad de la obra, pero en cierta parte también depende del tipo de cliente, de si le puedes pedir más o menos.

### **¿En qué se especializa tu trabajo?**

Mi especialización es en decoración y utilitario. Me gusta hacer utensilios cotidianos y que la gente se pueda sentir reflejada con mi obra.

### **¿Cómo entraste en el mundo de la cerámica?**

Yo empecé como un hobby y me encantó. Empecé a buscar cursos, dejé el trabajo y me lancé a la piscina, y aquí estoy. Ha sido un poco locura pero realmente es lo que me gusta y voy a poner todo mi esfuerzo en crear proyectos de mucha calidad.

### **¿Cuál es tu tipo de cliente?**

La verdad es que como llevo poco tiempo, no te podría decir algo en concreto, pero depende mucho y aunque no lo parezca hay un gran abanico de tipos de clientes. Pero la mayoría son señoras o un público más femenino.

### **¿Cómo te das a conocer?**

Sobretudo por las redes sociales, es un gran medio donde exponer tu trabajo y que llega a un amplio público. Además como acabo de acabar

en este mundo, las redes sociales son las principales vías donde puedo difundir mis obras y tener un feedback con el público interesado.

### **¿Cómo funciona el timing de tus proyectos? ¿Cuánto tiempo inviertes en la creación de estos?**

El proceso es lento, y son conceptos que posteriormente no se valoran. La cerámica es un trabajo artesanal lento, ya que requiere tiempo de horneado, secado, esmaltado... y acostumbra a ser lento. Son valores que se reflejan en el precio.

### **¿Te adaptas al cliente o es el cliente el que se adapta?**

Lo más recomendable es encontrar un punto medio, entender al cliente y que ellos me entiendan para luego poder crear algo a las expectativas de todos. Pero es difícil, a parte es poca mi experiencia en este mercado y actualmente solo intento realizar el proyecto de la mejor forma posible para poder ganar un cliente y conocer a otros nuevos gracias al boca a boca.

### **¿Tienes planteados nuevos proyectos de futuro?**

En mi caso, como lo acabo de empezar todo, tengo aún todo por hacer, conocer clientes, darme a conocer en el mercado



de artesanías, buscar más tiendas donde vender todo lo que hago y sobre todo seguir aprendiendo y mejorando mi técnica.

### **¿En qué tiendas vendes tus productos?**

Yo vendo en una tienda de Gracia llamada, Know Throug Design, que esta cerca de la plaza de la Vila de Gracia y hago encargos a particulares.

### **¿Algún consejo para el que quiera empezar en este sector?**

Mucha paciencia y ganas de

emprender, es difícil pero reconfortable y sobretodo poner toda la pasión en ello. Y saber ir paso a paso, sin prisas, aprovechando cada oportunidad para aprender más y crear tu propia identidad.

### **¿Antes de realizar vuestros proyectos, realizas esbozos y primeras ideas, o directamente empiezas a crear?**

Yo para nada, nunca dibujo, tengo una idea y la hago. Lo importante de esta profesión es crear todo el tiempo.

### **¿Sabes identificar vuestra competencia?**

Empieza a haber algo más de competencia, sobretodo en las grandes empresas que empiezan a vender productos como si fueran artesanos a bajos precios. Pero al final sus productos no tendrán la esencia de la artesanía.

**“El proceso es lento, y son conceptos que posteriormente no se valoran. La cerámica es un trabajo artesanal lento.”**



**Eva kengen**

@eva.kengen

“Estar presente y disfrutar el proceso creativo es esencial para mí, ya que creo que la energía del creador permanece en la pieza”



## **Eva Kengen, El Torn**

*Eva es una artesana de corazón. Lo que más disfruta de su profesión es el proceso que hay detrás de cada pieza.*

### **¿Qué es lo que haces? dentro del sector de la cerámica, que productos realizas?**

En mi caso, me centro en objetos utilitarios, ya sean platos, tazas, etc. Es lo que realmente me gusta, hacer objetos cotidianos.

### **¿Por qué Poble nou?**

Elegí el Torn por el gran espacio que ofrece, por la variedad de gente que pasa diariamente y compartir gustos. Además el Torn ofrece clases donde puedes aprender grandes técnicas, a pesar de que las clases están dedicadas a personas que quieren aprender, pero los ceramistas profesionales, tenemos nuestro propio espacio de coworking, donde compartimos el espacio con otros ceramistas profesionales. Es el mejor taller de cerámica de Barcelona.

### **¿En qué consiste un espacio de co-working?**

El espacio de coworking consiste en espacios que te ofrece el Torn, para los ceramistas profesionales, donde disponemos que los utensilios i maquinaria necesaria para crear nuestras obras las 24h del día.

### **¿Dónde vendes los productos?**

Utilizo sobretodo las redes sociales para promocionar i vender los productos. También expongo mis obras en diferentes showrooms y ferias para dar a conocer mi obra.

### **¿Tienes tiendas ubicadas en las que vendáis vuestros productos? Si es así cuales son?**

Si, Industry es un showroom donde están expuestos diferentes obras de los diferentes ceramistas que se establecen en el Torn. También vendo en otras tiendas como el Foro



Vertical, ONG, MariaRots store y también intento poder vender algún producto fuera del país.

### **¿Cuál es el perfil de tu cliente?**

La mayoría de mis clientes suele ser un público más femenino, a pesar de ello, los clientes son bastante diferentes entre sí. El rango de edad es bastante amplio, desde los 24 hasta los 70 años de edad.

### **¿Hay ceramistas hombres?**

Hay muy pocos ceramistas hombres en Barcelona, pero por ejemplo en Inglaterra, Suiza y Asia, el papel del hombre es más relevante.

### **¿En cuanto al presupuesto?**

La cerámica es muy ingrata, es mucho trabajo, tiempo de cocción, preparación, para después venderlo por lo poco que lo vendes. Una vez empiezas a explicar todo el proceso, los días que tienes que esperar

para realizar la cocción y todos te miran como "oh, es caro" la mayoría de la gente no sabe apreciar el arte y la artesanía y tampoco saben valorarla.

### **¿Creés que Ikea por ejemplo desvaloriza vuestro trabajo?**

Si, las grandes empresas tienen un gran papel dentro de la industria y esto siempre desvaloriza nuestro trabajo. Aún así, las modas vuelven, y los oficios antiguos como la cerámica se han vuelto a explotar, por eso en parte, tenemos que aprovechar el momento.

### **¿Estás familiarizada con el término maker?**

Si claro, nosotros somos precisamente estos, artesanos que producen. Creadores de nuestra propios productos.

### **¿Sueles adaptar al cliente?**

Depende, empiezas adaptándolo pero al final acabas marcando tus propias pautas. Como mucho hago colabora

ciones con algún cliente, ya que si me adapto demasiado al cliente pierdo mi identidad.

### **¿Tienes planteados algunos nuevos proyectos que emprender?**

Sobretudo seguir dando clases y conocer a más personas de este mismo ámbito, estamos muy agusto entre nosotros. Y conseguir hacerme más popular en el mundo de la cerámica. Ojalá pudiese vivir algún día de ello.

### **¿Qué consejo nos darías a personas que quieran empezar a ser ceramistas?**

La verdad que ser ceramista a veces es convertirse en una máquina, porque no paras de hacer productos por necesidad, siempre tienes que tener en cuenta que haces lo que haces porque quieres, la cuestión es no dejar de disfrutar de hacer el producto, disfruto más en el proceso que al ver el producto final.

**“La cerámica es muy ingrata, es mucho trabajo y preparación para después venderlo por lo poco que lo vendes”**





**Marie Epiney**

@epineymarie

Apasionada por la cerámica, da varios talleres y trabaja como ceramista independiente.

[www.marie-epiney.com](http://www.marie-epiney.com)



## **Marie Epiney, El Torn**

*En Suiza tengo tiendas, en Barcelona de momento solo vendo online. Me gustaría incluso crear mi propia tienda o showroom pero está complicado.*

## ● Buenos días! Primero de todo, ¿cuál es tu nombre?

Mi nombre es Marie, soy de Suiza y nací en el 1983 en Gèneve.

## ¿Qué es lo que haces? dentro del sector de la cerámica, que productos realizas?

Tenía dos líneas, la línea más utilitaria y funcional, y la otra más artística, para exponer, que ultimamente he dejado a un lado. Estoy entre los dos pero sobretodo dando clases, aquí en el Torn.

## ¿Por qué Poble nou?

Es un entorno muy agradable en el que puedes callejear y encontrarte a muchos más artesanos como nosotros. Las naves así de espaciaosas son perfectas para realizar nuestro trabajo en el que se necesita tanto espacio para las herramientas, exposiciones, etc. La industria en poblenou es muy importante, y por eso es un sitio interesante donde trabajar en tu negocio. Además esta muy cerca del centro, y es un punto positivo tanto para mi, como para mis clientes.

## ¿Qué es como un co-working?

Sí, existe un espacio de co-working y otro para dar clases. Los ceramistas profesionales disponemos de un espacio individual para realizar nuestras obras

## ¿Dónde vendes tus obras?

Como te promocionas? Promociono mis obras sobre todo en ferias. En las ferias no vendes tanto, pero es un buen recurso para darme a conocer, ya que el público es muy interesante y está lleno de artistas. Pero también me promociono



gracias al boca a boca, siempre hay alguien que se ve atraído por tu trabajo.

## ¿Tienes tiendas ubicadas en las que vendas tu productos? Si es así cuales son?

En Suiza dispongo de algunas tiendas pero aquí en Barcelona de momento solo vendo online. Me gustaría incluso crear mi propia tienda o showroom pero está complicado.

## ¿Cuál es el perfil de tu cliente?

Para mi no hay, primero pensaba que si que tenía un perfil pero justo cuando ya estaba casi aclarada, me apareció un cliente que no tiene nada que ver con los anteriores, acaba siendo siempre un perfil muy amplio. Muchas mujeres entre 35 y 55, pero de golpe empezaron a comprarme muchos hombres.

## ¿Hay ceramistas hombres?

Conozco a muy pocos aquí en España, si que es verdad que en Asia, Suiza y Rusia hay muchísimo más hombres ceramista

que mujeres. Supongo que esto depende del país o de los roles que están establecidos en la sociedad.

## ¿En cuánto al presupuesto?

Para fijar un precio un producto de vajilla por ejemplo varía entre 15 y 30€, luego piezas decorativas, más para los 50, 80€ dependiendo del tamaño, y luego ya si pasamos a productos artísticos pasan a venderse por 200, 300€.

## ¿Creés que Ikea por ejemplo desvaloriza vuestro trabajo?

Sí es la competencia más grande, toda esta explotación manufactura, les dan un toque artesanal, como art and crafts que se volvió mucho de moda. Todos los oficios antiguos como la cerámica, la madera etc, se han vuelto a explotar ahora, por eso en parte es nuestra suerte, tenemos que aprovechar el momento antes que se acabe y poder crear nosotros competencia en este mercado.

**¿Estás familiarizada con el término maker?**

Sí es la traducción como de artesano verdad? Supongo que yo me siento reconocida como tal.

**¿Os soléis adaptar al cliente?**

Intento siempre mantener la esencia de mi estilo, ya trabajé para muchos clientes que me exigían mucho pero me sentía explotada, hago esto porque es con lo que disfruto.

**¿Tenéis planteados algunos nuevos proyectos que emprender?**

Es personal cada uno tiene sus límites. A veces piensas que te estás regalando. Ojalá cambie la situación de autónoma.

**Y como última pregunta, ¿Qué consejo nos daríais a personas que quieran empezar a ser ceramistas, o a trabajar para lo suyo?**

Tener otra fuente de ingresos porque sino cuesta mucho subsistir.



**“En Suiza tengo tiendas, en Barcelona de momento solo vendo online. Me gustaría incluso crear mi propia tienda o showroom pero está complicado”**





## Helena

Principalmente nos promocionamos en ferias, redes sociales como instagram, el boca a boca de los clientes contentos hace muchísimo.

---



## Helena, El Torn

*Después de haber sido ilustradora, aporta todo su conocimiento en lo que es ahora su motivación, la cerámica. En el Torn realiza sus obras y las vende en sus tiendas ubicadas en el corazón de la ciudad.*

### **¡Buenos días! Primero de todo, ¿cuál es tu nombre?**

Mi nombre es Helena, soy de Barcelona y nací aquí en el 1980.

### **¿Qué es lo que haces? dentro del sector de la cerámica, que productos realizas?**

Yo hago sobretodo productos utilitarios y joyas, pero también hago decorativos, macetas, jarrones, no hago vajillas.

### **¿Por qué Poble nou?**

Es un barrio donde encuentras fácilmente almacenes grandes y naves con espacio para trabajar mejor, y porque se encuentra el Torn, que es taller y uno de los puentes encuentros más grandes de ceramistas en Barcelona,

### **¿Qué es como un co-working pues?**

Sí, es una nave muy grande en el que existe un espacio de taller para nosotros crear y diseñar nuestras obras y otro espacio para impartir o recibir clases.

### **¿Para crear los productos venís a este taller, pero para la venta de estos?**

¿Como os promocionáis?

Principalmente nos promocionamos en ferias, redes sociales como Instagram, el boca a boca de los clientes contentos hace muchísimo también!

### **¿Tenéis tiendas en las que vendáis vuestros productos? Si es así cuales son?**

Sí que tengo algunas cuantas ubicadas aquí en Barcelona, en industry poble nou, en gracia en calle Berli, Made28, en Raval, cocodeconceptstore, en sagrada familia. Están bastante bien ubicados en cuanto a toda la gente que se mueve.



### **¿Cuál es el perfil de vuestro cliente?**

Todo depende de los objetos que hagas, si es algo más decorativo, se entiende que vendrá un público más femenino, pero después los objetos más utilitarios como tazas etc, a los hombres les gusta cada vez más tener una buena taza, macetas, etc. Depende de qué producto.

### **¿Hay ceramistas hombres?**

El jefe (risas). Sinceramente aquí en Barcelona, personalmente he conocido a muy pocos, de hecho a tres contados, que los he conocido aquí en las clases, y otros dos contactos en ferias de exposiciones. Si que es verdad que en Asia pero, Suiza y Rusia hay muchísimo más hombre ceramista que mujeres.

### **¿En cuanto al presupuesto, cual es el aproximado que sueles pedir por tus obras?**

Es un poco complicado ponerle un precio porque debes tener en cuenta que son piezas únicas, hechas a mano, artesanías, etc. A los demás les cuesta valorizar todo el proceso de creación, la idea, tener en cuenta que lo han hecho unas manos. Una vez les explicas todo el proceso por encima de lo que ha costado realizar este producto, entonces es cuando se dan cuenta que lo vendemos excesivamente barato. Pero siempre debemos hacer una media entre la oferta y demanda. Debemos saber encontrar el punto intermedio en el que el consumidor sea capaz de gastarse x dinero, y en el que tu no te veas rebajada de manera descomunal.

### **¿Creéis que Ikea por ejemplo desvaloriza vuestro trabajo?**

Desde luego, Ikea o Zara Home son empresas grandes y con mucho dinero que producen objetos que aparentan ser

artesanales en cadena, es de un proceso mucho más rápido y barato. Esto en parte nos beneficia y fastidia a la vez, porque por un lado hace que lo nuestro tenga mucho valor, el problema es que pocas personas van a apreciar el arte del trabajo con la manos.

#### **¿Os soléis adaptar al cliente?**

De vez en cuando nos toca adaptarnos, pero siempre intentas seguir mínimamente tu línea de estética. Si siempre acabas haciendo lo que un cliente te exige nunca estas trabajando a tu favor, porque si la cerámica es algo que amas, vas acabar aborreciéndola. No produces productos de cerámica como si fueses una máquina, lo haces porque te gusta. Con el utilitario he estado en muchas tiendas que me hacen desvalorizar mis trabajos, rebajar tantos por ciento, y me explotaban.

#### **¿Tienes planteados algunos nuevos proyectos que emprender?**

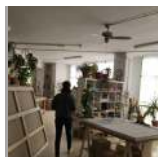
Dedicarme un poco más a la parte artística, pero sin dejar las clases. Porque cuesta ganar dinero. La fama y prestigio se consiguen con el tiempo y muchas ganas.

#### **Y como última pregunta, ¿que consejo nos daríais a personas que quieran empezar a ser ceramistas, o a trabajar para lo suyo?**

Algunos diseñan y luego hacen, hay gente que crea dibujos, yo no tanto, se que colores usar, materiales, la funcionalidad de vale, se que esta persona tiene este tamaño de mano, pues necesito crear una taza con su dimensiones.

**“Una vez les explicas todo el proceso por encima de lo que ha costado realizar este producto, entonces es cuando se dan cuenta que lo vendemos excesivamente barato”**





## LUSESITA

@lusesita

Lusesita no oculta la presencia de la mano. Modela cada pieza en diálogo directo con el barro y la superación de las dificultades del material.



## Lusesita

*Laura es una apasionada de la cerámica. Esculpe y da clases en su taller de Poblenou. El espacio compartido con el ilustrador Sergio Mora, desprende tal vitalidad y creatividad, que incita a dejar fluir la imaginación y empezar a crear.*

### **¿Estas familiarizada con el término maker? Te identificas como tal?**

Me puedo considerar como tal, pero prefiero el término artista o artesano, o una combinación de las dos. No me siento realmente familiarizada con este término.

### **¿Por qué Poble Nou? Consideras que es un buen sitio para vender tus productos y/o para crearlos?**

Porque me gustaba que la zona fuera industrial, a la vez que céntrica. El estilo de las naves, es una ubicación perfecta para trabajar, y sobretodo por la tranquilidad. Puedes colaborar con muchos artistas y artesanos, ya que muchos se encuentran en esta zona. Y además esta muy próximo al centro. Poblenu es un buen sitio donde crear y vender los productos.

### **¿Cómo surge este estudio?**

Una amiga, también ceramista, me enseñó este edificio que estaba medio abandonado, y me encantó por la luz y el tamaño. Al principio éramos 4 artistas, pero poco a poco se fue reduciendo a dos ya que se les quedaba pequeño, y actualmente solo lo formamos yo y Sergio Mora (un ilustrador bastante conocido).

### **¿Cómo empezaste en el sector?**

Empecé con una simple una optativa en el bachillerato artístico. Mis intenciones eran estudiar Diseño industrial o Interiorismo, pero la cerámica me llamó muchísimo la atención. Luego fui a la Escuela de Artes y Oficios de Zaragoza, donde hice la diplomatura de Cerámica en dos años. Más



tarde vine a Barcelona para adquirir más experiencia por libre. Y realmente mi experiencia profesional ha sido reconfortable y he aprendido mucho para llegar a donde estoy ahora.

### **¿Dónde presentas tus obras?**

Hago las piezas en el estudio y los vendo en galerías como la Miquel Azueta (arte contemporáneo y mobiliario del s.XX). Suelo ir a las ferias no solo para vender los productos, sino también para dar difusión sobre mi obra y llegar a ser más conocida, incluso internacionalmente.

### **¿Qué servicios y/o productos ofreces?**

Me combino el tiempo impartiendo clases de cerámica a grupos reducidos a la vez que me dedico a mi obra personal. Piezas utilitarias, pero recientemente me he estado dedicando a obras más escultóricas. Recientemente he expuesto en una galería en Milan aprovechando la feria de Arte Contemporáneo. Hago tazas, platos, cubiertos, pero me especializo en lámparas. Sobretodo quiero reflejar mi estilo en mis obras y llegar a diferenciar mis obras de las

del resto. Tener un plus de identidad y que la gente lo reconozca con solo verlo.

### **¿Consideras que es un Hobby o un trabajo?**

Todo junto. Ya que trabajo de lo que para mí es mi pasión. Compagino mi obra, con clases de cerámica, que doy aquí, en el mismo espacio. El problema es que mucha gente lo confunde con un hobby y se sorprenden a la hora de ver un presupuesto. Pero sobretodo es mi trabajo, a lo que invierto todo mi tiempo.

### **¿Cómo te das a conocer?**

El boca a boca de los clientes, y sobretodo la fuente principal es Instagram y Facebook. También las ferias son una gran forma de hacerte conocer internacionalmente, y aprovechar mucho mis estancias en dichas ferias.

### **¿Cuál es el perfil de tus clientes?**

Muy variado. Llevo muchos años. Al principio hacía piezas más utilitarias aunque de carácter más escultórico, piezas más narrativas. No eran piezas funcionales. Lo que me llevó a hacer piezas más escultóricas. No me gusta hacer cosas repetitivas o iguales (20 tazas

**Continuar escribiendo**  
**¿Tienes en mente algún**  
**proyecto en un futuro**  
**cercano?**

De momento me planteo seguir con las clases, y seguir avanzando con mi obra personal, pero nada en concreto. “Ah sí, y ordenar el taller haha”. Nos cuenta.

**¿Crees que los clientes se**  
**adaptan a tu estilo, o tu**  
**eres la que se adapta a sus**  
**demandas?**

El cliente ya sabe el estilo, entonces hay una conversación donde se llega a un punto intermedio. Pero prevalece mi estilo por encima de todo. Es por eso que acceden a mi y no a otro.

**¿Algún consejo para los**  
**que empiezan?**

Paciencia, ganas y sobretodo disfrutar. Es un trabajo duro, pero todo es poner empeño en aquello que te gusta y invertir la mayor parte de tu tiempo ya

que es un proceso de trabajo lento.

**¿Cómo funciona el timing**  
**de tus proyectos?¿Cúanto**  
**tiempo inviertes en la**  
**creación de estos?**

Bueno, depende, es un proceso lento ya que en la cerámica hay muchos procesos que ralentizan el trabajo.

**¿Sabes identificar tu**  
**competencia?**

Si claro, hay muchos artistas que tienen una gran influencia en el mundo de la cerámica. No obstante, las grandes empresas también forman parte de ésta ya que se está implementando mucho de forma industrial aquella cerámica que parece artesanal.

**“Suelo ir a las ferias no solo para vender los productos, sino también para dar difusión sobre mi obra y llegar a ser más conocida”**







# Métodos de investigación

1. Mapeo / Urban District
2. Visita a Industry
3. Visita a El Torn
4. Entrevistas a seis artesanas del taller
5. Entrevista a Lusesita
6. Observación y estudio del barrio

Los métodos de investigación que hemos realizado para llevar a cabo este proyecto son los siguientes:

Iniciamos la búsqueda dirigiendonos primero directamente a un showroom de arte muy grande, llamado Urban District, en el que se encargan de organizar eventos y promover actividades culturales de Poble Nou. Fueron ellos quiénes nos dieron información y ubicaciones de distintos talleres de artesanía. Fué aquí donde decidimos centrarnos en los ceramistas e iniciamos la búsqueda de ellos.

Seguidamente realizamos un mapeo por Poblenou, dejando constancia de nuestro recorrido en una aplicación de móvil que nos marcaba en líneas todo el camino y paradas realizadas y la investigación durante el trabajo de campo.

Llegamos a Industry, local donde la mayoría de ceramistas exponen y venden sus obras. En éste, se encontraban dos chicas, una de las cuales se ocupaba de ordenar las exposiciones y de distribuir las por la tienda. La otra chica se encargaba de contactar con los artistas para ofrecerles la posibilidad de exponer sus obras allí. De aquí, nos dieron la ubicación del Torn, ya que preguntamos de donde provenían la mayoría de esas piezas, y nos explicaron que todas las artesanas se ubicaban en ese taller.

Una vez ubicamos las naves de trabajo, conocimos y nos pusimos en contacto con ellos, les realizamos entrevistas grupales e individuales a los distintos artistas. En esta nave contactamos con varios de ellos, nos confirmaron que era el sitio dónde todos ellos se relacionaban entre sí, combinando ideas de trabajo y realización de sus productos.

Para concluir con las entrevistas recopilamos información y sacamos conclusiones y opiniones.

# Interrelaciones entre los invisible make

**01:** Grupos que trabajan con materias primas y que optienen piezas finales hechas con sus propias manos.



**02:** Trabajos donde lo más importante no es la remuneración económica en sí, sino el proceso y la pasión de uno mismo.

**03:** Realización de productos decorativos, utilitarios y funcionales.



**04:** Actividades que siguen existiendo gracias a la tradición.



# rs de Poblenu



**05:** Trabajos de procesos lentos que requieren paciencia para obtener un buen resultado final.



**06:** Colectivos mayoritariamente femeninos.



**07:** Actividades que se hacen en lugares concretos y se crean comunidades.



# ¿De qué nos hemos dado cuenta?

La investigación nos ha llevado a dar con una serie de conclusiones válidas para poder entender qué es un colectivo y como se organiza; pudiéndolo experimentar desde dentro gracias al contacto en primera persona con éstos.

Hemos podido plasmar y relacionar conceptos aprendidos a lo largo de la carrera como la sociología, el arte, la antropología, formando así un mapa cognitivo y representativo de los makers. Contextualizarnos en la historia contemporánea de la ciudad y del barrio en cuestión, nos ha proporcionado el conocimiento y el background necesario para poder desarrollar el proyecto con fluidez junto con las entrevistas y así completar un estudio completo del colectivo en cuestión. En resumidas cuentas, la asignatura nos ha permitido relacionar el diseño con el campo de la investigación, hecho que nos será muy útil el día de mañana a la hora de comenzar futuros proyectos. Para resolver problemas o peticiones, habrá que desarrollar una investigación previa al proceso del diseño que nos permita proponer soluciones sólidas, en base a los conocimientos adquiridos gracias a una investigación o estudio.

Así pues, nuestro objetivo en todo momento ha sido investigar a fondo el término maker y si los profesionales con los que hemos tratado se identifican como tal. Básicamente, qué implica ser un creador, cómo se comportan éstos y en que áreas actúan. Un trabajo de investigación que todavía no se había explorado y que queda aún por conocer, que nosotros, los estudiantes de Elisava, hemos hecho el primer approaching, llegando a obtener buenos e interesantes resultados.

Con nuestra investigación y estudio, hemos querido darle visibilidad y acercar a la vez, a uno de los colectivos más desconocidos y reducidos, (podríamos afirmar) de todos los colectivos de Poblenou.

El colectivo ceramista se resguarda en poblenou gracias a los espacios que el barrio ofrece, y sobretodo al núcleo que se ha formado gracias

al Torn. Las relaciones que se crean entre el colectivo de ceramistas pasan intrínsecamente por este espacio que hace de hub, reuniendo toda clase de estilos y tipos de ceramistas. Como ya hemos comentado, éste colectivo es tan reducido que se comprende en algunos talleres por el barrio pero sobretudo reside en este único lugar de trabajo. Como es de esperar un gremio así, necesita visibilidad pero sobretudo necesita un espacio apto y con las condiciones necesarias para que un profesional pueda ejercer en su máximo nivel y es porque un profesional freelance o que quiera trabajar por libre, necesitaría un capital bastante potente para poder soportar todos los costes que la cerámica y los procesos de esta disciplina requiere. Para que un profesional pueda sobrevivir plenamente de sus creaciones, necesita reconocimiento, visibilidad y sobretudo experiencia, elementos que para poder desarrollar, se necesita muchas horas de práctica en la disciplina. El Torn ofrece todos estos elementos que un profesional necesita para poder alcanzar sus metas. Por esta razón, una gran parte de los profesionales del sector se reúne en este punto estableciendo una comunidad, en la que todos se ayudan entre todos, compartiendo espacio, herramientas y conocimientos, combinando la producción personal con la docencia. A demás sus obras y/o productos, se exponen en el mismo espacio promocionando a los makers y al taller al mismo tiempo. Resumiendo, digamos que existe una reciprocidad entre el espacio y los inquilinos.

Realizando las entrevistas hemos podido conocer y así poder comparar distintos perfiles de ceramistas, pertenecientes al Torn, como a Lusesita de freelance. No es casualidad que los perfiles hayan sido muy parecidos aunque se encontraran en distintas situaciones.

Las ceramistas pertenecientes al Torn contaban con ésta seguridad de la que hemos hablado y alguien como Lusesita contaba de la misma, sin necesidad de pertenecer al hub ya que tenía más experiencia, nombre, clientes fijos y alumnos. El factor común del colectivo como hemos podido ver en todas las entrevistas y todo el estudio realizado, es la mujer.

La razón o el porqué no nos lo supieron decir,

pero entendimos que es por razones culturales y roles pasados propios de la sociedad española. Podemos afirmar esto ya que en países nórdicos es muy común que la cerámica tenga un público mucho más masculino que aquí en España. Pero características como la pulcrosidad, la delicadeza o la sencillez, creemos que son más femeninas que masculinas, si miramos de dónde venimos y la sociedad a la cual pertenecemos. A eso le añadimos el interés y las tendencias, y encontramos que la cerámica se ha puesto de moda en los últimos años, o si más no, ha entrado en auge. Los motivos es obviamente la interacción y el boom de las redes sociales, y el cómo creativos que antes no tenía voz o visibilidad ha podido acceder a promocionar y vender sus productos desde la palma de la mano del consumidor.

Lo artesanal, lo hecho a mano, y el término maker en general, se ha hecho un fenómeno casi podríamos decir viral, que ha hecho que surjan muchos artistas y artesanos de la nada y a la vez muchos interesados y consumidores de esta disciplina tan reducida en nuestro país. Es por eso que la calidad de estos artistas y artesanos es indudable.

**“Suelo ir a las ferias no solo para vender los productos, sino también para dar difusión sobre mi obra y llegar a ser más conocida”**





