



INVESTIGACION SOBRE ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.
CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.
MUSEO TAMINANGO
1993

Algunos Aspectos de Historia y Proceso de Producción de la Fábrica de Tejidos Pazer derivada de Ecotema.

ESTUDIO PRELIMINAR

1. RESEÑA HISTORICA

En septiembre de 1978 se inició con el nombre de TEJICOLOR, cuyo fundador Franco Paz O. aprovechando su experiencia en las labores de Diseño, Tejido en la pequeña industria textil semi-artesanal, propone a su familia el montaje de una pequeña empresa para la elaboración de tejido de lana, orlón y acrílicos como bufandas, ruanas, chales, colchas y similares.

Maquinaria

Se inicia con 3 telares de madera, una urdidora y una máquina de coser tipo industrial. El primer centro de operaciones estaba situado en un lugar cercano a la Parque Infantil de Pasto.

El personal lo componían 3 operarios para tejido y terminado, los que estaban supervisados por el propietarios. La sección de diseño y la administración del negocio estaba a cargo de Franco Paz O. con colaboración de su familia.

Para introducirse al mercado local, se adquirió un puesto en el centro comercial y artesanal de Bomboná en Pasto. Desde un principio el producto fue adquirido por su buena calidad, variaciones de colores, diseños novedosos y precios favorables al consumidor. Poco a poco se vinculó a la industria y al mercado tanto regional como nacional. Más adelante se adquirió un equipo moderno, incrementándose la



producción y atendiendo demanda voluminosa. Actualmente se cuenta con distribuidores en Bogotá, Medellín, Manizales, Sogamoso, todo el departamento de Nariño, Norte del Cauca y la Intendencia del Putumayo.

En 1982, se arrendó un local ubicado en el barrio San Andrés de Pasto, con una razón social diferente, PAZHER, y se fue liquidando poco a poco TEJICOLOR, se creó además una sucursal en el Parque Bolívar y finalmente se fue unificando la industria hasta la actualidad, cuya ubicación es en la calle 16 No. 31 - 46 en Pasto. Actualmente la situación es favorable por el punto de venta, pues está a pocos pasos del mercado de Bomboná. Para cubrir el área geográfica del mercado, se abrió un almacén de ventas en noviembre de 1983, que está localizado en la cra. 26 No. 13 - 16.

CAPITULO X

ESTUDIO DE MERCADO

1. USOS Y ESPECIFICACIONES DE LOS PRODUCTOS

Textiles Pazher, produce diversidad de artículos en lana, medias, lanas de orlón: en diferentes tallas, modelos, tejidos y diseños clasificados dentro de las siguientes líneas:

a) Línea de Producción de Bufandas: comprende tres tipos de este artículo diferenciados entre sí por sus dimensiones, modelos y materias primas utilizadas en su producción.

La bufanda se elabora en doble faz, característica exclusiva de esta fábrica. El diseño de mayor aceptación entre el consumidor es el de Franjas, el 80% de las bufandas se fabrica en orlón y medialana y el 20% restante en lana pura.

Teniendo en cuenta las diferentes temporadas festivas, que inciden en las ventas, de producen bufandas con diseños y motivos especiales que siempre cuentan con la aceptación de los consumidores.



b)Chales: En varios modelos, diseños, tejidos y fibras, se confecciona los chales, básicamente en dos tamaños de características semejantes. Es un artículo destinado a satisfacer las necesidades y gustos de la población femenina, cuyos gustos varían de acuerdo a las edades. Sus características facilitan el empleo de gran variedad de fibras.

Las características principales del chal son: para grande o standar, tienen una dimensión de 2.00 por 0.62 mts. el chal mediano es de 0.48 por 1.75 mts.

c)Ruanas: La línea de ruanas goza de gran demanda, tanto en las áreas urbanas como en la rurales, debido al clima frío de la región en su mayoría. Son productos de gran demanda en cualquier época del año. Los diferentes modelos de ruanas que se fabrican se diferencian por los materiales utilizados, tamaños, grosor y principalmente por los cuellos, entre los cuales se tiene: cuello sport, tortuga, militar, ojal vertical, ojal horizontal, capucha y bufanda, Todos los modelos señalados se hacen en doble faz, y cada lado posee un diseño diferente.

d)Colchas: Es un producto exclusivo de Textiles Pazher el cual se produce en variados diseños y principalmente en dos modelos diferenciados por la materia prima utilizada.

e)Confecciones: Se toma bajo esta denominación la línea de prendas de vestir fabricadas en paño, producidas por Textiles Pazher. En esta línea de producción es importante destacar, que en varios artículos se utilizan retazos o sobrantes de otros productos.

f)Paños: Fabrican el paño teniendo presente la utilización final que se le vaya a dar al producto, según lo cual se seleccionan los materiales a utilizar, el tipo de tejido, el diseño y los colores.

2.DEMANDA

El mercado de Textiles Pazher se encuentra dividido en dos niveles:



a) Mercado de Consumo: Compuesto por intermediarios o distribuidores, detallistas y consumidores finales de los artículos que produce la fábrica a fin de satisfacer las necesidades de vestuario personal y ropa de hogar.

b) Mercado Industrial: Se busca a través de este mercado satisfacer las necesidades de paños para muebles, como materia prima.

3. GUSTOS Y PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

Los artículos confeccionados por Textiles Pazher, gozan de gran aceptación dentro del público. Por esta razón interesa ofrecer al consumidor final productos que satisfagan plenamente sus necesidades y así poder garantizar los artículos que ofrecen.

Los productos de Textiles Pazher se adquieren con mayor facilidad en los mercados populares como Bomboná, San Andresito (Pasto) y en menor escala en los almacenes de prendas de vestir. Para algunos de los compradores los artículos se adquieren para uso personal, en otros casos, se considera como artesanías.

La preferencia por los productos depende de la época en que se encuentren con deseos de adquirir el producto el consumidor, siendo los meses de mayor consumo abril, mayo, octubre, noviembre y diciembre.

4. OFERTA

El mercado surcolombiano de paño para uso industrial, está abastecido por distribuidores directos localizados en Pasto, Ipiales, Cali, Bogotá y Medellín y también por fábricas que comercializan sus productos directamente y que se encuentran situados en Bogotá, Cali y Medellín.

5. CONTRABANDO

En las ciudades de Ipiales, Túquerres se está utilizando paño producido en el Ecuador, a precios tan bajos que no permiten competencia. Esta situación ha desplazado de dichos mercados el paño nacional.



PRECOOPERATIVA ECOTEMA LTDA

El grupo ECOTEMA nace el 15 de abril de 1975, como Empresa Comunitaria de Tejedores en telares manuales, con aportes en dinero y en especie de trabajadores y socios ahorradores y cuyo objeto es la producción y venta de textiles típicos en lanas naturales.

Desde sus inicios hasta el año de 1981, ECOTEMA tuvo una gran demanda de sus productos en especial del mercado internacional entre los que se cuenta HOLANDA, INGLATERRA, SUIZA, ESTADOS UNIDOS. A partir de 1982 ECOTEMA siente la necesidad de ampliar su planta de producción, para lo cual decide solicitar un crédito para construcción de su sede ante la Corporación Financiera Popular S.A. por valor de \$4.200.000, valor que no fue suficiente para concluir este proyecto, por esta razón la Entidad resuelve invertir de su capital de trabajo la suma de \$522.470.45 para concluir su sede ubicada en el barrio Corazón de Jesús, calle 30, 19-120.

Desde el año 1982 hasta 1986, ECOTEMA atraviesa por un estancamiento económico, debido a estos factores.

- 1. Disminución considerable de su capital de trabajo**
- 2. Pérdida de contactos con el mercado internacional**
- 3. Disminución de las ventas nacionales y locales**
- 4. Falta de capacidad económica para cancelar las cuotas a la Corporación Financiera Popular por valor de \$600.000 trimestrales.**

Desde 1986 a 1988 y debido a la crisis económica por la que atravesaba la Empresa rompe sus relaciones con el socio PROINCO, asumiendo el grupo de socios trabajadores las deudas con proveedores, mediante el aporte de todos sus ahorros y prestaciones sociales, dándole a ECOTEMA otro rumbo tanto a su filosofía empresarial como en su modo de producción al destajo.

Para este noble fin se busca el asesoramiento en el campo del mercado como de la autogestión a la FUNDACION CENTRO DE INVESTIGACIONES



ECONOMICAS -FUCIE-.

Esta Entidad designó como asesores a los doctores RAUL QUIJANO y JAIME MORA, con quienes se inicia un proceso interno de motivación y planeación en costos de producción, mecanismos de ventas, recuperación de mercadeo y pequeños créditos que nos faciliten a bajos intereses y plazos moderados, lo que permite impulsar nuevamente al grupo ECOTEMA.

Como resultado de este importante proceso de autogestión ECOTEMA con el asesoramiento de FUCIE obtiene el reconocimiento legal de DANCOOP, mediante Resolución 1395 de julio 19 de 1988, protocolizada ante la Notaría Segunda del circuito de Bogotá, escritura 4039 de agosto 4 de 1988.

De 1988 hasta la fecha ECOTEMA, ha tenido un crecimiento lento pero sostenido que le ha permitido ganar algunos derechos como:

- 1. Estabilidad laborar*
- 2. Seguridad social*
- 3. Afiliación a Confamiliar*
- 4. Pago de algunas prestaciones sociales*
- 5. Recuperación de mercados*
- 6. Diversificación de la producción*
- 7. Generación de mano de obra indirecta*

La precooperativa ECOTEMA LTDA., esta integrada por 14 socios trabajadores de los cuales 9 son mujeres y 5 hombres. Para su funcionamiento cuenta con el siguiente orden jerárquico:

<i>Junta de Asociados</i>	<i>:14 asociados</i>
<i>Comité de Administración</i>	<i>:Presidente: Luisa Amparo de Jojoa</i>
	<i>:Vicepresidente: Angel María Ortega</i>
	<i>:Secretaria: Beatriz Narvaez de Vallejo</i>
	<i>:Vocal: Edgar Zambrano</i>
<i>Comite de Educación</i>	<i>:Presidente: José W. Eraso</i>



Revisor Fiscal **:Secretaria: Raquel Ojeda M.**
Director Ejecutivo y/o **:María Idelma Cora de Troya**
Representante Legal **:Jesús Orlando Bastidas**
ECOTEMA, en la actualidad destina su producción y ventas a tres frentes así:

- Mercado local**
- Mercado regional**
- Mercado nacional e internacional**

En el mercado internacional ha jugado un importante papel la FEDERACION DE ARTESANOS DE NARIÑO Y PUTUMAYO -FEDANP- del que ECOTEMA es uno de sus miembros fundadores y presidente en la actualidad.

Nuestro grupo, como todos los que se ubican a lo largo y ancho de nuestro departamento, necesita del apoyo de las instituciones que buscan mejorar el modo de vida de nuestros artesanos y microempresarios, por esta razón nos permitimos exponerlas:

- 1.Falta de capital de trabajo**
- 2.Falta de créditos blandos a bajos intereses y plazos y asesoramiento al crédito.**

3.Falta de capacitación acertada a las necesidades de cada proyecto. Por último queremos hacer un sencillo reconocimiento público a la FUNDACION CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS -FUCIE- y a sus asesores doctores RAUL QUIJANO y JAIME MORA RAMOS, por su valiosa y desinteresada ayuda al grupo ECOTEMA; como también resaltar la colaboración de entidades como DANCOOP, FEDANP, MUSEO DE ARTES Y TRADICIONES POPULARES, ARTESANIAS DE COLOMBIA, CORPONARIÑO, SENA, CORFAS, FUNDACION SOCIAL.

ECOTEMA LTDA.



OFICIO

TEXTILES

Ipiales: Niman Cisneros - Tejidos Artesanales Mayo 14/94

Tejinariño

Definición y Caracterización:

Ubicación Socioeconómica y Geográfica del oficio: pazher es una empresa familiar, se inició en septiembre de 1978 con el nombre de Tejicolor, el fundador fue Franco Paz O., quien aprovechó su experiencia en las labores de diseño y tejido en la pequeña industria textil semiartesanal.

Se inicia con telares de madera, una urdidora y una máquina de coser tipo industrial.

En 1982 se arrendó un local en San Andrés y su razón social fue PAZHER, la ubicación cambió.

El matrimonio (los dueños) aprendieron en Pasto.

Historia del Oficio

Aquí no había esto, nadie lo trabajaba, no conocían tipo de tejido. El primer taller de textiles en telares manuales se inició con la administración de doña Rosita Hoyos, en el Centro Corazón de María, que después se llamó Proinco, se inició el taller que se denomina ECOTEMA por iniciativa de ella contrataron a Franco Paz O. para que enseñara a un grupo de personas del barrio obrero; se inició la construcción de telares para trabajar con tejidos planos, en ese centro primera vez que entraba a trabajar un hombre, había grupos de modistería y culinaria.

El oficio en la actualidad

Proceso Productivo

Unidad Productiva

Organización de la Producción: Es almacén y fábrica a la vez

Materias Primas: Son retal nacional, se adquieren en Bogotá, Medellín; acrílica de lana, acrílico lino (son más procesados, más



puros).

Lana e hilo virgen y lana venecia, lana orlón (viene por conos) crédito por 1 mes.

Herramientas y maquinaria: Telares manuales y mecánicos hechos por Franco Paz, son prácticos y bien elaborados no se consiguen en el mercado.

Telar de pedal para ruanas y chales, cardadora que carda por metros.

Insumos

Proceso de Producción: Los dueños mantienen asesoría y comunicación con textiles panamericanos de EEUU, mandan folletos.

Desde que llega la lana en representación de conos, atraviesa por la clasificación de colores y materiales, cardada, montada en telares, tejido cardado, perchado, confección, terminado y empaque.

Trabajamos con diseños propios pero acondicionados al material que se utiliza.

Productos Artesanales: Ruanas en diferentes modelos y calidades, la línea exclusiva en confecciones. Se produce las telas para confecciones de chaquetas, camisas abrigos y vestidos.

Ruanas, chales, bufandas, sacos, sacos para niño, busos.

Costos de Producción: Programa la producción de acuerdo al consumo de los telares mecánicos, automáticos que consumen 254 kg cada material.

Pago generalmente salario mínimo, hay personal calificado que gana doble.

El pago de energía es en X 35.000 por mes, porque hay luz trifásica más económica que la monofásica.

La lana se trae de Bogotá.

A la empleada del almacén le pagan porcentaje de ventas, no tiene seguro, la base que gana es de \$30.000 y según las ventas pagan el



20%.

Características de la Mano de Obra"Hace 2 años más o menos se me vino la idea de dictar cursos intensivos de verano, con la garantía de que en 2 meses saldrán aprendiendo el tejido plano o lafetan que es el más sencillo en telar manual, entregar el equipo completo para que lo montaran en una habitación de 4 por 4, hacen la urdimbre la embobinada y el tejido. Saqué eso en la prensa y desafortunadamente no les interesó, vinieron 3 personas, yo tenía calculado eso para 10 personas, costaba \$400.000 el curso completo. "La competencia es buena en cualquier actividad"

Las labores las realizan hombres y mujeres con edades por encima de 30 años, por ser todo mecánico se mantienen pocos obreros, el pago es quincenal salario mínimo.

Mercado, Comercialización, Precios, Rtos Económicos: El promedio mensual de ventas varía de acuerdo a la época, épocas buenas diciembre, mayo y semana santa.

Los precios difieren de acuerdo a los tamaños y modelos.

En X ruana grande de 800 gr, \$9.000

Los clientes son mayoristas que compran para expender en sus negocios. La empresa tiene 2 almacenes en el centro, que venden directamente al consumidor.

Se han exportado nuestros productos pero no directamente sino por intermedio de otras personas.

El mercado es reducido: Boyacá, Bogotá son los que más venden. Nosotros abrimos mercado en Guadunçal, Cumbal, Puerres, José María Hernández. Hay una ruana para Cumbal, con 2 mt de larga, va adoptada una bufanda, llega a los tobillos, la bufanda de 2 vueltas al cuello.

Antes se vendía al Ecuador pero como ahora sale caro no llevan, vienen a comprar del centro para revender, también por mayor a almacenes de Túquerres y de Ipíales.

No hay competencia de ruanas porqué en cuestión de telares la única



fábrica es en

Ruana maxi, ancha, sencilla, standar, angosta, chal

Buso cuello redondo, buso capucha

Créditos

Organización Social de la Producción

Proceso de Aprendizaje y Socialización

Agremiaciones y Asociaciones: Si he pertenecido a organizaciones gremiales pero desafortunadamente a mi no me da resultado , otros tal vez se han beneficiado.

Características Sociculturales del Oficio

Los dueños tienen prohibido no dejar entrar a la fábrica porque no quieren que la gente curioseee, tienen reservas.

Subproductos: Se venden para elaborar muñecos para relleno

Se venden para muñecos, colchones, almohadas, cojines



OFICIO

TEXTILES

Pasto: orlando Bastidas - Tejedor Ecotema II-4-94

Franco Paz - Pazher - III-4-94

Ipiales: Myriam Cisneros Tejinariño V-14-94

Definición y Caracterización:

Empresas Cooperativas o empresas familiares que funcionan con telares de preferencia manual para la producción de objetos utilitarios en lana y paños.

A los oficiantes se les denomina tejedores

Se puede considerar artesanía tradicional contemporánea

Ubicación Sociocultural y Geográfica del Oficio

Historia del Oficio

El oficio en la actualidad

proceso Productivo

Unidad de Producción

Organización de la Producción

Hay opciones para ocupar el personal, el que tenga más capacidad de administrar, se queda allí, los que tengan para coser manuales "se ve para que puede ser más útil" con lo que haga mejor la persona, la empresa gana.

La empresa se organizó así: Aportes iguales de \$ para los socios, la capitalización se hace mensual y con excedentes cooperativos que son utilidades que se emplean para fondos de beneficio social, solidaridad, educación, calamidad doméstica, etc.

División del Trabajo:

-Sección tejidos (telares)

-Sección de terminados (confección, costura para sacar el producto)

-Sección de ventas

-Sección de administración, director ejecutivo, cardista, cortador, mensajero.



-Sección de bordado: sección adicional que por contratación, se contrata según las órdenes de pedido porque a veces el bordado no se mueve en ese tiempo no se produce.

Materias Primas: Orllón que 100% sintético (bufandas)

Media lana que es 60% acrílico y 40% lana, lana natural 100%.

Dan créditos de 60 días para las materias primas.

Herramientas y Maquinaria:

-Urdidores de madera

-Telares de mano

-Embobinadores de mano

-Maquina semiindustrial de confección

Insumos

Proceso de Producción:

Todo es natural

1o.Sección urdiembres

2o.Sección tejidos (telares)

3o.Sección cardado dentro de esta está la sección de bordado que es opcional.

4o.Sección terminados confección

5o.Sección de ventas

Subproductos y Desechos

Se venden para relleno de osos de felpa, cojines y bordados (lo que se vende se utiliza para la cafetería).

Productos Artesanales

Hay 2 líneas:

1.Producto con aplicaciones a mano: coronas para navidad, cosas para cocina

2.Productos sin aplicaciones: cubrelechos, bufandas, chales, ruanas, ponchos.

Costos de Producción:



En 1983 se inicia en la empresa un proceso de reorganización por falta de capital de W, como somos trabajadores que devengamos un salario, los ajustes son mínimos. "Si empieza con capital pequeño es difícil incrementarlo para que haya liquidez.

Las máquinas son de propiedad de ECOTEMA, junto con el edificio, ha sido esfuerzo de más de 19 años de W.

- Luz \$60.000

Pagamos IVA, licencia de funcionamiento, impuesto predial, estamos exentos de retención en la fuente

Los formas de pagos a los socios es quincenal

En un día se saca 15 a 20 m, el pago, el pago al destajo depende de la obra de mano que produzca, en el mes se saca 225 m² - 355 m². A veces nos tejemos \$400 aunque 355 m² es el tope, con eso queda \$118.000 (Director, jefe de taller) contadora gana \$161,000.

Características de la Mano de Obra

Afiliado al seguro social CONFAMILIAR, Fondo de Solidaridad. (mensual y anualmente se hace aportes que se defina a la asamblea de asociados).

No se exige nivel educativo para los trabajadores solamente el personal de administración debe tener un poco más de preparación académica. Muchos realizan su bachillerato en jornada nocturna, eso refleja el interés personal de contribuir a la Asociación (por esto se recurre a entidades como FUCIE)

El Problema del Artesano es común:

-Falta de capital de trabajo

-Comercialización por los intermediarios, beneficio bajo para el artesano.

-Falta de capacitación

Nariño es el departamento más artesanal y no hay políticos de ayuda ni de interés para el artesano.

Hay más empleados hombres porque:

-La mujer es más constante, no se va



-El oficio se da para que haya más ocupación de mujeres

El hombre permanentemente trabaja en el manejo de la máquina (los días de mucho calor, el oficio cansa, se suda mucho, se pierde energías calorías,).

Mercados y Comercialización, Precios y Rendimientos Económicos

Hay problemas de comercialización por los siguientes factores:

1. Hay talleres más o menos iguales que el nuestro que trabajan sin ningún tipo de obligaciones fiscales con el Estado o impuestos, por tanto el precio de ellos es más bajo.

2. Son empresas, talleres de un solo patrón

3. El Ecuador vende productos más barato porque la integración fronteriza hace a nivel nacional que el mercado de Ecotema sea mercado regional y local ventas, mercado nacional e internacional.

Condiciones de venta, contado y a crédito por 30 días

Necesariamente se tiene que vender para así poder pagar la mano de obra.

En la bodega se recibe el pedido, se hacen órdenes de pedido y el Jefe de taller recibe.

Hay 2 sistemas para las exportaciones:

1. Directa a EE.UU., Inglaterra y Holanda

2. A través de la Federación de Artesanos (FEDANP)

Créditos

FUCIE gestiona los créditos

Ahora la negociación se dificulta porque no pagan CERT ni tampoco el Banco, para cambiar le cobran 15% de impuesto o sea que son retenciones.

EE.UU. tiene una organización que se llama "Comercio Alternativo" y tratan de comprar a toda Latinoamérica, además de eso hay donaciones, si ven que el proyecto es bueno dan \$ para comprar herramienta, esas son relaciones cliente-producto y cliente-cooperación.



A las ferias se va, la meta fundamental es conseguir clientes potenciales.

Organización Social de la Producción

Proceso de Aprendizaje y Socialización

ECOTEMA se empieza de oficial, pagando el 30% del salario durante los primeros 6 meses, de 6 a 1 año; 15% y de allí en adelante 100% del salario.

Puede enseñar el jefe de taller a los compañeros, obreros. Al primero que llega se le hace enconar luego embobinar (o devanar) y finalmente el tejido.

La ventaja de la Cooperativa No hay relación obrero patronal, sino de cooperación (tratar de solventar las necesidades que tenemos con un grupo de trabajadores).

Agremiaciones y Asociaciones

Características Socioculturales del oficio

Políticas Inst. Gub. y no Gub.

Se dictan cursos de diseño, confección, ventas, administración, contabilidad, cursos por medio de convenios con FUCIE, SENA, Museo de Artes de Bogotá.

FUCIE asesora desde 1985 hasta la fecha; se recibe por intermedio: créditos capacitación

Por medio del Museo de Artes y Tradiciones de Bogotá: curso de tintorería, compras paños y bordados

Artesanías de Colombia compra (galulinos, individuales, tarjeteros).

FEDANP ayuda con comercio exterior, hay planes de capacitación.