

MARROQUINERÍA DEL CARRIEL ANTIOQUEÑO EN EL MUNICIPIO DE ENVIGADO  
Por: Sandra Turbay - Asesora 1987

La exportación de carrieles se suspendió por la prohibición estatal de cazar nutrias y tigrillos indispensables para hacer un carriel. Estas especies están en vía de extinción y cada día son más difíciles de conseguir sus pieles.

Hay muy pocos aprendices en los talleres y muchos artesanos han retirado o están próximos a hacerlo ya que este trabajo no da para vivir de acuerdo a sus expectativas.

En el segundo y tercer avance de investigación se hace un diagnóstico pormenorizado de la problemática en relación con las materias primas, a las herramientas, al mercadeo, a la capacitación, a los diseños, a la financiación, etc.

## **2.5 RECOMENDACIONES**

En el tercer avance de investigación se plantearon 25 recomendaciones derivadas del conocimiento de los problemas de los guarnieleros. La viabilidad de las mismas depende en gran medida de que la institución interesada en llevar a cabo los proyectos de atención a los artesa-

nos, cuente con la infraestructura necesaria para ello. La adopción de una u otra recomendación tiene que tener en cuenta una escala de prioridades y un análisis de los recursos. También se debe tener presente que hay medidas que no se pueden tomar en forma aislada porque sería contraproducente; por ejemplo no se pueden hacer préstamos para aumentar la producción sino se va a diseñar una política de mercadeo nacional o de exportaciones pues en el momento actual la producción no encuentra salida fácilmente.

Es muy importante evaluar la posibilidad de buscar apoyo en instituciones de la ciudad de Medellín (como Microempresas y Actuar) que cuentan con programas de capacitación y financiación de artesanos y Micro empresarios para incluir a los guarnieleros entre sus beneficiarios.

Las recomendaciones a las que remitimos al lector, se refieren al suministro de pieles, de accesorios, a los créditos, a la venta de carrieles en los almacenes del país, a la exportación, a la protección del tigrillo y la nutria, a la capacitación de los artesanos, a la innovación de los diseños y a la divulgación de esta artesanía a través de los diferentes medios de comunicación (Ver tercer avance de investigación)

Con miras a la implementación de las recomendaciones se incluyó en el tercer informe una identificación de cinco curtimbres y 11 peleterías ubicadas en el área metropolitana, cada una con su respectiva dirección y teléfono. Se identifican igualmente 10 almacenes que comercializan el carriel y que están en estrecho contacto con los artesanos.

## RECOMENDACIONES

- Suministrar pieles a costos bajos a los artesanos especialmente vaqueta de falso, vaqueta al tanino, carnaza simple, carnaza grabada, charol y becerro.
- Suministrar sintéticos a los artesanos, especialmente el charol 70, charol 25, elastiflex colombo y el cordoban beige, café oscuro, blanco, gris, rojo y amarillo.
- Comparar los costos de las pieles en las Curtimbres Itagüí y Sabaneta con los costos de las mismas pieles en otros departamentos para evaluar la posibilidad de suministrar materias primas al artesano a un costo bajo para incrementar las ganancias.
- Suministrar otros elementos al artesano como sacol e hilo Nº 12.
- Otorgar créditos para compras de materias primas o para ampliar los talleres. Los plazos deben ser largos y los intereses inferiores a los comerciales.
- Impulsar los créditos a los artesanos a través de los sistemas de microempresas que ya existen en Medellín ( como ACTUAR).
- Comprar carrieles finos a los artesanos para vender en los

almacenes de Artesanías de Colombia haciendo pedidos que se paguen de contado para que ellos puedan comprar materia prima nuevamente.

- Consultar con el INDERENA las disposiciones existentes respecto a la caza de nutrias y tigrillos previendo dificultades para la exportación de carrieles hechos con estas pieles.
- Estudiar la posibilidad de fomentar la cría de nutrias para evitar su extinción y proveer de pieles a los artesanos.
- Exportar carrieles elaborados con cueros de óptima calidad.
- Impulsar la venta de carrieles en los almacenes de artesanías de propietarios particulares.
- Promover la exposición y venta de carrieles en los almacenes de los principales aeropuertos del país.
- Divulgar los nombres y direcciones de los artesanos del carriel en las oficinas de turismo municipales y departamentales de Antioquia, así como en los hoteles para que los turistas acudan directamente al artesano.
- Promover la participación de los guarnieleros en las ferias artesanales.
- Impulsar el diseño de nuevos tipos de carriel que basándose en el modelo tradicional, se adapten a las necesidades ac-

tuales de la población masculina y femenina encontrando amplios mercados.

- Promover la producción y venta del carriel de dama que está en extinción y tendría posiblemente un buen mercado a nivel internacional.
- Financiar la compra de máquinas de coser para quienes necesiten ampliar o modernizar su taller.
- Capacitar en el oficio de la guarnilería a nuevas promociones de artesanos. Se puede impulsar el aprendizaje a través de la carnetización de los aprendices y maestros; además, es necesario estimular económicamente al maestro-artesano para que se disponga de transmitir sus conocimientos.
- Fomentar (a largo plazo) la asociación de los artesanos del cuero a nivel del área metropolitana de manera que se constituya en una fuerza que en primera instancia logre: hacer pedidos a las curtimbres en grandes cantidades y regular los precios de los productos.
- Realizar una investigación sobre la producción artesanal de monturas, alfombras, cuchubos, cinchas y todo lo relacionado con bestias a nivel departamental ya que los guarnieleros podrían complementar y diversificar su producción ampliando los mercados a nivel nacional. Esto sería posible

con las mismas herramientas que utilizan actualmente y con un mínimo de capacitación.

- Impulsar la elaboración de una película para televisión sobre los artesanos del carriel y sobre el uso del carriel en Antioquia para divulgar esta artesanía entre la población colombiana. Se podría gestionar un programa en convenio con Audiovisuales (en el programa de Yuruparí por ejemplo). Artesanías de Colombia podría asesorar en la parte temática e investigativa y Audiovisuales en la parte técnica y de divulgación.
- Elaborar un documental sobre la artesanía del carriel que pueda ser presentado en los teatros de todo el país con las películas comerciales dando a conocer así esta tradición guarnielera.
- Hacer un audiovisual o película que se emplee para impulsar en el exterior la compra de carrieles.
- Promover la emisión de una estampilla con el motivo del carriel, así como postales y afiches que promocionen esta artesanía a nivel nacional e internacional. Lo recaudado por este medio, podría contribuir a un fondo que beneficie a los artesanos.
- Una política de créditos a los guarnieleros debe ir nece-

sariamente vinculada a un programa de comercialización del producto ya que es difícil que los mismos artesanos en las condiciones actuales logren vender todos los carrieles que se producirían.