



DIAGNOSTICO DE LAS ARTESANIAS EN EL MUNICIPIO DE RAQUIRA- BOYACA

GUMERCINDO LEONCIO ROJAS ESCOBAR

DICIEMBRE DE 1983

DIAGNOSTICO DE LAS ARTESANIAS EN EL MUNICIPIO DE RAQUIRA(BOYACA)

INTRODUCCION

1. Características de la Artesanía en la Zona
2. Análisis de la Producción
 - 2.1. Composición de la Unidad de Producción
 - 2.1.1. Personal empleado
 - 2.1.2. Empleo Indirecto
 - 2.1.3. Sistema de remuneraciones
 - 2.1.4. Empleo generado en la zona de producción
 - 2.2. Materia Prima
 - 2.3. Características de la Producción
3. Identificación del Producto
 - 3.1. Calidad y Diseño
 - 3.2. Destino ó orientación
 - 3.3. Precio
 - 3.3.1. Costo de Producción
 - 3.3.2. Precio de Venta
4. Formas de Comercialización
 - 4.1. Canales de Distribución
 - 4.2. Factores limitativos de la Comercialización

4.3. Costos y márgenes de Distribución

5 . Estudio del Mercado

5.1. Area del Mercado

5.1.1. Población

5.1.2. Ingresos

5.2. Comportamiento de la Demanda

5.3. Comportamiento de la Oferta

5.3.1. Cuantificación de la Producción

6. Lineas de Crédito

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

ANEXOS

Relación de Talleres Artesanales

Relación de artesanos entrevistados

Resumen de la Encuesta

INTRODUCCION

Con la intención de apoyar la reactivación de algunos Programas en la Empresa "Artesanías de Colombia S.A." se desarrolló el presente trabajo que pretende mostrar las formas y características de producción actuales en el Municipio de Ráquira y sus 22 veredas, ubicadas en el Departamento de Boyacá. La Empresa a través de sus Divisiones respectivas podrá captar, orientar o asesorar la producción de acuerdo a las necesidades que se les presenten.

Es natural que una región con una agricultura de subsistencia, esté condicionando sus actividades a fenómenos climatológicos, teniendo dificultades continuas; de allí que presente una situación inestable en cuanto a la orientación de sus actividades artesanales; que deben considerarse, para su debida atención.

Sabemos que en ningún lugar del mundo, la cultura, las actividades y las formas de vida se mantienen iguales indefinidamente, debido a que factores propios del desarrollo influyen en su comportamiento, de allí que en los últimos años Ráquira, aumentó sus vías de comunicación. Con ello nuevas gentes, nuevas costumbres, nuevas modas y por consiguiente nuevas necesidades aparecieron en la región. Llegándose a la situación de que el fabricante de algún artículo tiene que decidirse entre varias alternativas; o sigue fabricando lo acostumbrado que será comprado sólo por la clientela habitual, o empieza a introducir cambios en su producción si es que quiere ampliar el círculo de sus compradores. Se tiene pues, que el deseo y la expectativa de buenas ventas produce cambios. Este factor ha sido y continúa siendo una de las causas más decisivas en los cambios de las artesanías para el mercado.

Con mayor incidencia se presenta este fenómeno en la región, sobre todo si se tiene en cuenta

la gran diferencia existente en cuanto a comportamiento y características de producción de las artesanías en el centro de la ciudad, frente a sus veredas; aspectos que son determinantes en la participación del artesano, como componente de la Unidad de Producción.

El presente trabajo se desarrolla con las limitaciones en el tiempo y la distancia, incidiendo en ésta la participación del artesano; en cuanto a la colaboración de suministro de datos veraces. Existiendo en la actualidad un ambiente de desconfianza en apoyar esta clase de trabajos ; debido a que en muchas oportunidades (según declaraciones) fueron engañados o no se llegaron a cumplir algunos objetivos trazados por entidades comprometidas con el sector artesanal ; a esto se suma las pretensiones existentes en cuanto a la aplicación de mayores impuestos, que puedan afectar cada vez más su deteriorada economía.

Para efectos de nuestra investigación se delimitó la zona de estudio, determinando inicialmente lugares donde se trabajan las artesanías en sus diferentes oficios, con fines de ubicación y formas de análisis centralizado.

En el cuadro siguiente podemos observar la distribución por veredas, oficios, cantidad estimada de artesanos.

CUADRO No. 1
DISTRIBUCION CANTIDAD ESTIMADA DE ARTESANOS
POR VEREDAS Y OFICIOS

VEREDAS	O F I C I O S	Cantidad de Artesanos		
		Cerámica y alfarería	Otros	Total
Centro *	Cerámica, esparto, fique, tejidos, madera, alfarería.	60	20	80
Candelaria occidente *	Cerámica, alfarería.	10		10
Candelaria oriente *	Cerámica, fique.	4	4	8
Carapacho *	Cerámica, alfarería, fique.	5	3	8
Mirque	Cerámica, alfarería, fique, esparto.	6	10	16
Resguardo occidente	Cerámica, alfarería.	16		16
Resguardo oriente	Cerámica, alfarería, fique.	6	6	12
Chingui changu	Fique.		5	5
Ollerías	Cerámica, alfarería, esparto.	7	13	20
Torres *	Esparto, alfarería.	2	21	23
Pueblo viejo *	Cerámica, alfarería, fique.	31	4	35
Roa *	Alfarería, fique, caña.	3	4	7

./.

VEREDAS	OFICIOS	Cantidad de Artesanos		Total
		Cerámica y alfarería	Otros	
Tapías	Fique	--	8	8
San Cayetano	Esparto, Caña	--	12	12
TOTALES		150	110	260

* Veredas encuestadas por muestreo .

De las 21 veredas que pertenecen al Municipio de Ráquira solamente en 14 de ellas se trabaja las artesanías y en las restantes sus pobladores se dedican exclusivamente a la agricultura y en parte al cuidado de animales domésticos .

En esta zona se realizó una encuesta por muestreo, con la finalidad de recolectar datos primarios que nos sirvan de sustento en el desarrollo del plan trazado para este fin; la misma que tuvo las siguientes características .

En total se efectuaron 86 encuestas a los artesanos, distribuidos como se muestra en el cuadro No. 2

Del total de artesanos encuestados el 93 trabajan la cerámica y alfarería; entendiéndose que es la actividad más desarrollada en la zona . Así mismo del total de veredas consideradas para

CUADRO No. 2
DISTRIBUCION DE ENCUESTAS REALIZADAS POR VEREDAS

VEREDAS	ENCUESTAS	%	Cantidad de artesanos	%
Centro	47	54	80	59
Roa	1	1	7	14
Carapacho	2	2	8	25
Torres	5	6	23	22
Pueblo viejo	11	13	35	31
Resguardo occidente	10	12	16	63
Candelaria oriente	4	5	8	50
Candelaria occidente	6	7	10	60
TOTALES	86	100	187	46

nuestro estudio se eligió el 50% de ellos, para efectos de realización de la encuesta. Para esta elección se tomó en cuenta distancia, diversificación de los oficios, cantidad de artesanos,

Como se podrá observar el mayor porcentaje del total de encuestas se realizó en el centro de la ciudad, debido a que presenta un importante núcleo de producción artesanal y es el lugar donde se concentra todas las fuerzas productivas; ofreciendo un importante punto de estudio.

También podemos observar que la mayor cantidad de artesanos están ubicados en las diferentes veredas, con características particulares de producción artesanal, como veremos más adelante.

./.

CARACTERISTICAS DE LAS ARTESANIAS EN LA ZONA

Desde tiempos remotos Ráquira fue considerada un importante centro de producción artesanal; con sus 21 veredas que complementan el desarrollo de esta actividad. Solamente en 14 de éstas, trabajan las artesanías y en las restantes sus pobladores se dedican exclusivamente a la agricultura, que es la base de la economía de la región. Entre los oficios que desarrollan los artesanos tenemos: Cerámica, esparto, fique, tejidos, madera, alfarería, caña, entre otros; caracterizándose por los objetos de arcilla cocida, muy conocido a nivel nacional por sus famosos "caballitos" que identifica a este bello Municipio.

Desde la época de la pre-conquista fue considerado un importante núcleo alfarero, siendo hasta hace algunos años rústica y eminentemente utilitaria con sus artículos como: Ollas, múcuras, chorotes, entre otros; encontrándose vestigios de ésta característica de producción extremadamente escasos, siendo desplazados actualmente por artículos decorativos, influyendo también en esto la desaparición paulatina de artesanos.

En la actualidad la arcilla cocida en esta zona se ha diversificado con la introducción de nuevos elementos y técnicas, iniciándose este fenómeno en el casco urbano, luego irradiando su influencia a las veredas (en algunos de los cuales ya se usa el torno, sea manual o eléctrico, igual que los moldes) originando cambios sustanciales en el proceso de Producción. No obstante en algunas de éstas aún persiste la alfarería utilitaria tradicional, empleando los sistemas de elaboración heredados de " los antiguos " ; no se utilizan el torno, ni los moldes y la cocción se hace en elementales hornos de adobe, caracterizando el proceso de elaboración por medio de rollos superpuestos o en espiral,

hasta formar el modelo deseado; mientras que en la actualidad se emplea el " modelado directo" . En el casco urbano y a raíz de la instalación de talleres especializados, se inició la producción de nuevos y diversos objetos con técnicas hasta entonces desconocidas allí, como el uso del torno, los moldes de yeso, los hornos mejorados a leña, eléctricos y últimamente a carbón mineral.

Existe una gran diferencia en el comportamiento de la artesanía rural y urbana, en las veredas esta actividad aún se considera ocupación secundaria; teniendo a la agricultura como actividad principal . De allí que el trabajo artesanal, sobre todo en la "arcilla" no sea continuo; los artesanos se ven en la obligación de interrumpir esta actividad debido a que en la época de invierno (por las lluvias) no le es permisible el trabajo con la "arcilla" o en su defecto se les presentan muchas dificultades; aprovechando estas circunstancias orienta sus ocupaciones hacia la agricultura, paralizando así la producción artesanal. La elaboración de la arcilla aún está en manos de buena cantidad de mujeres y principalmente de las ancianas, que sin descuidar los numerosos deberes, quehaceres del hogar y la inevitable labor agrícola; dedican una buena parte de su tiempo a esta dura tarea con la que buscan aumentar sus escasos recursos económicos, que en algunos casos es imperceptible .

En el casco urbano, este hecho adquiere características diferentes, encontrándose los artesanos dedicados al trabajo de la cerámica con dedicación exclusiva, contando con técnicas y formas de producción, cada vez mejoradas teniendo acceso a medios y técnicas que le facilite el desarrollo de estas actividades. Generalmente son los hombres

quienes dirigen los talleres que ya cuentan con mano de obra ocupada que no pertenecen a la familia.

Si se tienen en cuenta estos hechos, el Municipio de Ráquira, no puede estar exento de la influencia de factores exógenos que determinan cambios en su estructura, adoptando así un comportamiento dinámico en las actividades artesanales; con orientación a las innovaciones de técnicas y formas de producción. Una comunidad como ésta, sometida en los últimos años a un contacto cultural tan intenso a través del turismo y el comercio de sus productos artesanales; presenta en la actualidad cambios sustanciales en su comportamiento, que se deben tomar en cuenta para orientar este desarrollo.

Con respecto a los otros oficios artesanales que se trabajan en la zona, el esparto ocupa un lugar de importancia; existiendo la vereda de Torres, donde casi la totalidad de sus pobladores se dedican a este oficio; debido a que brinda facilidades para que pueda ser realizado paralelamente con otros oficios menores.

2. ANALISIS DE LA PRODUCCION

2.1. Composición de la Unidad de Producción

2.1.1. Personal Empleado

En la actualidad el aspecto laboral es la preocupación de los dueños de los talleres, debido a que la mano de obra ocupada carece de par-

ticipación constante en el proceso de producción. De los 6 días normales de trabajo, solamente laboran 4; lo cual perjudica enormemente en la producción, este hecho se origina debido a factores netamente de comportamiento social que en los últimos años se está acentuando cada vez mas. Agrandándose esta dificultad al no existir mano de obra disponible que pueda responder a las exigencias de producción.

En el centro se tiene la siguiente distribución de la mano de obra ocupada; solamente en la cerámica ya que los otros oficios no se desarrollan en talleres establecidos:

CUADRO N.º 3
DISTRIBUCION DE MANO DE OBRA OCUPADA
VEREDA : CENTRO

PARENTESCO	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	%
Familiares	47	41	88	60
Particulares	51	8	59	40
TOTAL	98	49	147	100
%	67	33	100	

Podemos observar que de un total de 147 obreros, un 67% son hombres y un 33% mujeres, luego se tiene que un 60% de la mano de obra son familiares y el 40% particulares; aquí podría estar la causa del problema

laboral existente, las cantidades que demuestran mayor porcentaje frente al total pertenecen a hombres y familiares. Al no existir una forma legal que obligue al obrero a cumplir su jornada de trabajo éstos aprovechan la condición de parentesco con el artesano e incurrir en la falta mencionada.

La edad promedio en los obreros es de 25 años los hombres, y 30 años las mujeres; representando así una fuerza laboral relativamente joven.

En las veredas este fenómeno se presenta, con relativa ventaja para el artesano como dueño de los medios de producción; ya que emplean un mayor porcentaje a familiares directos, que generalmente son la esposa e hijos, como podremos apreciar en el siguiente cuadro; referente al trabajo de la cerámica.

CUADRO N.º 4
DISTRIBUCION DE MANO DE OBRA OCUPADA EN VEREDAS

PARENTESCO	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	%
Familiares	45	48	93	81
Particulares	17	5	22	19
TOTAL	62	53	115	100
Porcentaje	54	46	100	

En cuanto a los otros oficios es aún más difícil la cuantificación de la mano de obra, debido a que no utilizan un lugar fijo para el desarrollo de esta actividad, luego no lo realizan en forma continua y finalmente participa toda la familia, pero en forma esporádica dedicando el mayor tiempo a labores propias de la región.

2.1.2. Empleo Indirecto

El desarrollo de las artesanías en esta zona es principal fuente generadora de empleo indirecto, con mayor acentuación en el centro que en las veredas; ya que debido a ello algunos pobladores se dedican a labores complementarias, como el comercio artesanal; existiendo en la actualidad alrededor de 5 almacenes que comercian en cantidades considerables. Estos almacenes están ubicados en el Centro de la ciudad, teniendo en su stock, los diferentes productos elaborados en la zona, con un buen surtido.

Por otra parte también tenemos la presencia de comerciantes minoristas y mayoristas; que acopian mercancías en la zona para luego trasladarlas a los mercados a nivel nacional y en algunas oportunidades orientar a la exportación. De estos comerciantes existen en promedio 6; siendo uno más que otro quien comercializa en mayor cantidad la producción de la zona, contando para ello con la necesi-

sario, como movilidad propia, personal estable y otras formas que le facilita esta labor.

2.1.3. Sistema de remuneraciones

En el centro, con respecto a la actividad de la cerámica; un 37% utiliza la modalidad de salario fijo, pagándoles a los obreros semanalmente; luego un 48% pagan a sus obreros al destajo (de acuerdo a la cantidad de artículos elaborados) pagándoseles, generalmente, todos los días al final de la jornada y por último un 15% tiene como forma de pago ambas modalidades, debido a la existencia en estos talleres de personal estable y flotante; sumándose a esto la exigencia de algunos obreros a trabajar bajo esta modalidad de contrato, lo cual le brinda facilidades para tomar a su libre elección sus días de trabajo de acuerdo a su rendimiento y dedicación; presentándose así la inestabilidad laboral, creados por ellos mismos.

Generalmente en esta parte los obreros son bien remunerados ya que obtienen un ingreso promedio de \$ 1.200.= por 12 horas de trabajo, esta cantidad es directamente proporcional a la cantidad de artículos elaborados en ese lapso de tiempo, por el sistema de destajo. También podemos clasificar el nivel de salarios (fijo) promedio por especialización en 8 horas de trabajo, de la siguiente forma: Obreros que

elaboran materas \$ 500.00 más alimentación ; obreros que preparan el barro \$300.00 más la alimentación ; obreros que brillan \$ 300 .00 mas la alimentación .

En las veredas este fenómeno se presenta en forma diferente, debido a que en esta zona la mayor cantidad de mano de obra ocupada es familiar directo del artesano y en algunos casos no se llega a otorgar ningún salario ; solamente estaría en la obligación de satisfacer las necesidades elementales de las personas que le ayudan en el trabajo de las artesanías . En algunos casos en que el artesano dispone de personal, generalmente opta por pagar al obrero bajo la modalidad del destajo y con periodicidad de un día de trabajo .

En los demás oficios artesanales, estos aspectos son poco representativos debido a que se desarrollan en las veredas y no poseen formas de organización de su producción, por lo que se hace difícil su estudio .

2.1.4. Empleo generado

Si se tiene en cuenta que en los últimos 10 años, en solamente el casco urbano y la actividad de la cerámica , hubo un incremento del 226% en la conformación de talleres artesanales, consecuentemente

./ .

a esto, se deduce que el empleo generado durante ese lapso de tiempo ha sido significativo, incrementándose así el requerimiento de mano de obra; necesitándose cada vez más obreros especializados que puedan ayudar al artesano a cumplir en determinadas ocasiones con solicitudes en la elaboración de artículos que tienen fácil comercialización; influenciadas por aspectos que escapan a su preocupación. A esto se suma el empleo indirecto generado como consecuencia de las exigencias mismas del proceso de producción y comercialización de los productos artesanales; el mismo que tiene en la actualidad una gran actividad, notándose la relativa facilidad existente en este aspecto.

En forma similar se presenta el caso en las veredas, en cuanto a la cerámica y los otros oficios de la artesanía ya que generalmente a todos los componentes de la unidad familiar se les obliga a participar en el proceso de producción, observándose que en más de una oportunidad los hijos tratan de emigrar a ciudades importantes de la región o en su defecto a la capital, en busca de mejores condiciones de vida e ingresos; ya que aun es considerado el oficio artesanal como de poco prestigio; relacionando quizás con su origen campesino, que erróneamente (casi siempre) otorgan ventajas inexistentes a otros sectores productivos.

En los últimos años se está presentando el caso de traslado, de la

unidad de producción y con propensión a conformar un taller; de las veredas al centro del Municipio, creándose así mayores fuentes de trabajo.

2.2. Materia Prima

Los artesanos compran la materia prima a los dueños de terrenos donde se encuentra la "mina" para el caso de la cerámica, presentándose dificultades para su obtención; debido al constante alza en el costo del mismo elemento, así como también en el traslado.

Es sabido que la región es rica en arcillas de diferentes tipos, tales como la blanca, amarilla y gris oscuro, entre otros; pero paradójicamente a esto, el costo al que lo adquieren es relativamente alto; un viaje cuesta alrededor de \$ 10.000.00, colocado en el taller, el cual aproximadamente alcanza para un mes de trabajo, si se tiene una producción media; estando supeditado este hecho a factores que conforman la unidad de producción, respecto a su organización y ventas. Algo similar se puede presentar en el proceso de cocción, debido a que poseen horno a lena, tienen que comprar este elemento, a un costo cada vez más elevado; con la consecuente preocupación de la escasez, por los cambios climatológicos presentados en la región, en los últimos años.

En las veredas este hecho se presenta, en forma similar; la materia prima también tiene que ser adquirida, existiendo un mínimo porcentaje de artesanos

que poseen arcilla en sus terrenos , pero es de muy mala calidad, obligándolos a recurrir a la compra a otras personas y a un costo cada vez más alto. De igual forma sucede con la leña que cada vez es más escasa y se ven obligados, en algunas oportunidades a quemar con ramas o yerbas secas, lo cual incide en la calidad de los productos . La arena que es muy utilizada en esta parte, también tiene que ser trasladada de partes lejanas de los ríos debido a que cada vez se extingue más.

Los ingredientes que utilizan en la parte complementaria de la producción como minio, feldespato , sílice, óxido de zinc, entre otras, en algunas oportunidades tienen que ser compradas directamente en Bogotá. Considerando estos hechos quizás algunos de los artesanos tratan de ensayar su producción con medios que le facilite minimizar costos, como es el caso de la implementación última de hornos a carbón mineral que según manifestación de los propios artesanos, este elemento tiene mayor rendimiento y en algunas oportunidades el proceso de cocción se les facilita. Es llevado de Lenguazaque , en el Departamento de Cundinamarca , es relativamente cerca . Estamos en condiciones de adelantar que la propensión a la instalación de este medio de producción es muy acentuada, sobre todo en los artesanos ubicados en el centro de la ciudad.

Para que puedan trabajar en los otros oficios artesanales como el esparto, el fique, también el artesano tiene que recurrir a la compra de la materia prima con todas las consecuencias que se presentan en el oficio de la arcilla .

2.3. Características de la Producción

Para trabajar la cerámica en el centro de la ciudad los artesanos cuentan con talleres establecidos que generalmente están ubicados en el mismo terreno donde también habita el artesano y su familia; pertenecen a personas naturales; no existiendo talleres de propiedad de cooperativas, ni de alguna organización gremial. En la actualidad en estos talleres se centraliza todo el proceso de producción, desde el preparado de la arcilla, finalizando en la cocción; hasta hace algún tiempo, no existía esta forma de trabajo, debido a que muchos artesanos no contaban con horno a leña y tenían que recurrir a otros que sí poseían; para poder "cocinar" sus productos (según manifestaciones de algunos artesanos). Se tiene un total de 49 talleres ubicados en el centro de la ciudad, de este total, el 60% son dueños del terreno donde se ubica el taller y el 40% en terreno arrendado. De igual forma la totalidad de talleres posee un horno a leña, en algunos casos dos, uno grande y otro pequeño. Presentan una organización deficiente, solamente un 24% tienen una organización aceptable, contando con una distribución de espacio para la instalación de maquinaria y etapas del proceso de producción; poseyendo éstos una capacidad considerable de nivel de producción y empleo. La falta de organización puede presentarse en algunos casos, debido al poco espacio disponible para el funcionamiento de un taller y en otros, a la falta de ingresos que le permita al artesano la ampliación del mismo.

Así mismo tenemos que en un 59% de los talleres existe especialización en la

participación del obrero en el proceso de producción y en un 41% no existe este hecho; debido a esto participa todo el personal con el sistema de "rotación" incluyendo al dueño del taller, el mismo que incide en el rendimiento de la unidad de producción.

Tratando de minimizar costos y la carencia cada vez mayor de la leña, algunos artesanos están construyendo hornos a carbón mineral, con técnicas más avanzadas de construcción y aproximadamente en el centro existen 6, presentándose algunos proyectos de construcción; también existen 13 hornos eléctricos; incluyendo los 4 que pertenecen al centro artesanal.

Haciendo un intento en la categorización de las unidades de producción, existe un 4% que no presenta signos de un taller, practicándose la forma tradicional del trabajo, predominando la utilización de la mano, para la elaboración y el 92% son los considerados talleres, con las características ya mencionadas y en los que utilizan maquinaria, en algunos casos rudimentaria, como es el torno de mano.

En lo que se puede identificar como industria con todos los factores que encierra este concepto, existen 2, inclusive se tiene que éstos se encuentran ubicados en lugares especiales y en ellas se utilizan medios de producción avanzada en comparación a los demás talleres existentes.

En las veredas el número de unidades de producción aproximadamente llega a 90

Aquí la actividad en un 70% es eminentemente manual, no utilizan ninguna clase de maquinaria y los productos elaborados bajo esta modalidad, tienen orientación utilitaria y en un 30% existe, lo que se podría denominar talleres; con la introducción de mecanismos que ayudan a la elaboración de productos que tienen una orientación decorativa (como las materas). Generalmente estos lugares cuentan con espacios para: 1) almacenamiento de arcilla, 2) depósitos grandes (ollas) para mojar la arcilla, 3) modelar, moldear o torneado, 4) secado al aire libre, 5) un horno a leña, y 6) almacenamiento de la producción; no obstante poseer estos espacios es de necesidad y preocupación de los artesanos la ampliación de sus talleres, como forma de elevar su nivel de producción. Aquí la producción reciente, de nuevas formas con nuevas funciones, es sólo una manera de adaptarse a las demandas de un mercado cada vez más exigente en lo que a variedad se refiere. Por esta misma razón empiezan a utilizar moldes.

Referente a los demás oficios artesanales, como en el caso del esparto, no le es necesario al artesano la ubicación de un lugar específico, para trabajar, ya que generalmente lo realizan mientras están ocupados en otra labor que puede ser del hogar o del campo y generalmente son las mujeres, quienes se dedican a este oficio.

IDENTIFICACION DEL PRODUCTO

3.1. Calidad y diseño

Por la diversificación de las actividades artesanales en la zona, estos dos aspectos importantes; que a la postre determinan el valor del producto, están muy descuidados en la actualidad. Como la cerámica es la más representativa, la tomaremos para el análisis.

Se sabe que hasta hace algunos años, la práctica de este oficio era eminentemente artístico y el producto tenía características diferentes de producción con una orientación de uso utilitario. De éstos quedan pocos y los que existen están aún ubicados en las veredas; ya que en el centro de la ciudad el 93% de artesanos trabajan la arcilla utilizando medios de producción desconocidos en la región, hasta algunos años atrás. La utilización de estos mecanismos con la incidencia que tienen en el proceso de producción, juega un papel importante en la consecución del diseño del producto final de igual forma en la calidad.

Los artesanos no pueden liberarse de estos medios fácilmente, porque aparte de otorgarles facilidades múltiples en el trabajo; se ven obligados a la elaboración de productos que tienen mayor demanda, influenciados así por el comportamiento del mercado actual, importándoles más en la actualidad la facilidad de la rotación de sus productos, y así obtener ingresos inmediatos.

Bajo este contexto puede citarse la gran diferencia existente entre una materia elaborada con moldes y otra a sola mano; ésto se presenta desde el momento de la preparación del barro y luego en el proceso del moldeado; el primero resulta

ser menos fuerte que el segundo, consecuentemente su tiempo de duración será menor

En el trabajo de los demás oficios artesanales, se presenta este problema con relativa diferencia toda vez que éstos tienen características de producción y orientación de uso distinto.

3.2. Destino u orientación

La zona en estudio, en una época fue eminentemente un centro alfarero; que casi la totalidad de sus pobladores se dedicaban al trabajo de la arcilla, elaborando artículos que eran orientados al uso doméstico. En su mayor porcentaje, eran vendidos en la región con muy buena aceptación, por los múltiples usos que se les daba a estos productos.

Pero con el transcurrir del tiempo y luego con la introducción de mecanismos modernos frente a la competencia existente de artículos con similar uso elaborados con otros materiales, creandose un mercado diferente al anterior; estos productos trabajados por los pocos alfareros existentes en la zona, han pasado a ser objetos de decoración y son utilizados como tal o en algunos casos cumplen con tenerlos como "objetos de antigüedad" ya que existe el temor de que "este artículo pronto va a desaparecer".

Es que en la actualidad, especialmente los artesanos ubicados en el Centro de

la ciudad, inducidos por factores exógenos a su realidad, se dedican a la elaboración de objetos decorativos o que cumplen funciones similares. Como se mencionó, la sociedad va tomando cada vez diferentes formas de comportamiento y eso origina modalidades cambiantes en el proceso mismo del trabajo artesanal; obligando al artesano a tomar alternativas de solución ante dificultades presentadas por mercados objetivos para la colocación de sus productos tradicionales. La elaboración de nuevos artículos (nuevas líneas de producción) que no están en la estricta tradición de la artesanía, pero que vendrán a llenar funciones y a satisfacer nuevas necesidades en las cambiantes circunstancias de nuestro medio, es lo que está propalando en la zona. Por eso antes que pensar en producir nuevos artículos, es indispensable la búsqueda de nuevas aplicaciones o funciones para los objetos tradicionales que se hacen actualmente, para los cuales se debe exigir esmero y calidad.

Con los demás oficios artesanales sucede algo similar ya que los artículos elaborados en esta zona están saturando su propio mercado.

3.3 Precio

3.3.1. Costo de producción

En este aspecto el artesano para que pueda cumplir con sus actividades tiene que afrontar inconveniencias presentadas en el mercado, para la

consecución de los medios de producción; especialmente de la materia prima, que experimenta una constante alza en sus costos, del mismo modo en la distribución del mismo. Esto perjudica directamente al artesano debido a que él no puede disponer de la libre determinación del precio en el producto (es de acuerdo al comportamiento del mercado) reduciendo así el margen de utilidad correspondiente o en su defecto mantener constante estas determinantes, hasta que en el mercado los precios sufran modificaciones. En algunas oportunidades se detecta una forma equivocada de calcular los costos de producción, por ejemplo: en el esparto, trabajo que generalmente es realizado solamente por horas, pero el artesano calcula como si lo trabajara todo el día, consecuencia de esto es que se inflan los costos y por ende el precio de venta.

Costos fijos: los costos más altos por este aspecto los tiene el artesano ubicado en el centro y que posee talleres establecidos, contándose el porcentaje de arrendamientos existentes en la zona para la ubicación del taller. En las veredas es relativamente bajo estos costos debido a que muchas unidades de producción no son consideradas talleres.

Costos variables : es de resaltar el gran inconveniente que se le presenta al artesano por este concepto, en los puntos 2.1.1. y 2.2. se enfoca con bastante claridad el comportamiento de estos dos aspectos.

tos que conforman los costos variables , con mayor incidencia en el oficio de la cerámica y alfarería .

3.3.2. Precio de venta

Aún en la zona el precio de venta se da de acuerdo a la oferta y la demanda del producto en el mercado, no teniendo el artesano claridad suficiente que le permita calcular sus costos de producción y en consecuencia determinar su margen de utilidad, aspectos prioritarios que le van a permitir continuar en la actividad. De aquí que las artesanías - en las veredas sean una labor discontinua , suponiendo equivocadamente la no rentabilidad del oficio y dedicar la mayor cantidad de su tiempo a otras labores en el campo o prefieren emplearse en construcción o trabajar como obreros en los talleres ubicados en el centro

Así mismo en estos lugares, con mucha frecuencia , el comprador (que es un mayorista) es quien determina el precio a los productos de acuerdo a criterios personales , muchas veces por debajo del costo de producción ; al cual tiene que limitarse el artesano y aceptar. De no ser así se le dificulta vender sus productos y lo que es más ; tiene necesidades urgentes que atender , tales como alimentación , salud, etc. de las cuales los intermediarios aprovechan , perjudicando así, los ingresos del artesano .

El comportamiento de los artesanos en el centro es diferente, quizás sea por la experiencia de muchos años de trabajo, con los mayoristas, y es que en concordancia con el comprador establecen el precio de la mercancía y cuando esto es en volumen considerable se realiza la transacción por hornadas completas (sin ser descargados aún los hornos), lo cual en muchas oportunidades les da buenos resultados (según comentarios de ellos mismos).

4. FORMAS DE COMERCIALIZACION

4.1. Canales de Distribución

En la zona de estudio por la presencia de comerciantes mayoristas, se le facilita en parte las ventas de sus productos a los artesanos. Existe un 71% de artesanos que venden su producto a los mayoristas, luego un 19% a minoristas que acopian la mercancía para ser vendida en los almacenes ubicados en la ciudad; finalmente un 10% utiliza la modalidad de venta directa a pequeños compradores, como en el caso de turistas. Estas tres operaciones son realizadas en el mismo lugar de trabajo, favoreciendo enormemente al artesano quien no tiene oportunidad de descuidar la producción si se dedica a esta actividad, tiempo completo.

Ocasionalmente algunos artesanos trasladan sus productos a la ciudad en los

días de mercado, que son los domingos; en la cual tienen la oportunidad de venderlos. Generalmente estos artículos son de baja calidad, razón por la cual los mayoristas no los adquieren en las visitas a los talleres.

Existen dos artesanos que trasladan su producción a la ciudad de Tunja, teniendo aquí almacenes de familiares y personas de confianza (según manifiestan ellos) que aprovechando diligencias por realizar en esta ciudad, colocan sus productos inclusive estos artesanos creen que de esta forma adquieren mayores ingresos. Cabe hacer mención que esto se presenta con mayor frecuencia en la cerámica. Algunos artesanos, en un mínimo porcentaje, se trasladan esporádicamente a ferias, generalmente a Bogotá, las mismas que en ocasiones no le da buenos resultados, por razones propias de la Organización de estos eventos, pero si (según manifestaciones) adquieren experiencia, sobre todo personalmente quieren recibir algunas apreciaciones y captar las reacciones que tiene el comprador frente a los productos artesanales.

Finalmente en la ciudad existen 5 almacenes (parte del centro artesanal) que sirven de exposición y venta de productos artesanales; de los cuales 3 pertenecen a artesanos que se dedican, a tiempo completo a esta actividad y la esposa colabora en la administración del almacén. Es pues sabido que esta modalidad ayuda mucho al artesano, pero crea dificultades de los precios en el mercado ya que existen oportunidades de venta a mitad del normal existente en el resto de almacenes.

4.2. Factores limitativos de la Comercialización

Los artesanos en la actualidad se ven asediados por los compradores mayoristas, en algunas ocasiones cuando la calidad del producto es buena, se tiene asegurada la venta o en su defecto el mayorista compromete la producción ofreciéndoles viveres o medios de trabajo. Este hecho puede ser regulado a través de un conocimiento por parte del artesano a comprender aspectos de realización que le sirvan de defensa ante el embate de estos comerciantes.

Como ya se mencionó en esta zona el mayor porcentaje de artesanos no necesita trasladar sus productos a otros lugares en búsqueda de mercados, como hasta hace un tiempo existía, permanecen en la constante espera del comerciante. Este hecho le crea una expectativa al artesano que no le da oportunidad de pensar en otras formas de comercialización y poder establecer comparaciones en cuanto a utilidades.

4.3. Costos y márgenes de distribución

Estos aspectos se le minimizan al artesano debido a que el mayor porcentaje recibe la "visita" del comerciante en su taller. Un mínimo porcentaje existente se ve en la necesidad de trasladar sus productos al mercado dominical en la ciudad, estos costos son relativamente bajos debido a la existencia actual en el uso de medios motorizados; considerando a la vez la existencia de algunos

artesanos que, trasladan sus productos con la ayuda de animales, tradición que se va extinguiendo, debido a la implementación de vías de comunicación.

En algunas oportunidades, pocos artesanos deciden "probar suerte" (según manifiestan) con la participación en ferias artesanales montadas en Bogotá. Debido a lo cual incurren en altos costos por este hecho originándole con frecuencia pérdidas, primero por el poco éxito conseguido en las ventas y segundo por el deterioro que sufren algunos artículos durante el traslado.

ESTUDIO DEL MERCADO

5.1. Area del Mercado

Como se sabe en la actualidad el mercado para los productos artesanales está restringido, debido a la competencia existente, por la presencia de productos industrializados. Conocemos que la producción de esta zona en la cerámica, es de muy fácil sustitución, para citar un ejemplo tenemos las materas, que en los mercados existen productos de similar uso pero de fabricación sintética, que tienen menos costos y mayor tiempo de duración. Actualmente la producción de esta zona en mayor porcentaje es vendida en Bogotá, constituyéndose el principal mercado para estos productos, a través de los almacenes y ventas directas, luego en menor escala los Departamentos de Santander y Atlántico, lugares donde aún tienen relativa aceptación estos productos y como mercados

potenciales están las ciudades de Medellín y Cali, lugares en los cuales algunos comerciantes hicieron el intento de introducir la mercancía, obteniendo buenas expectativas de venta.

5.1.1. Población

La población que conforma los mercados artesanales, generalmente está compuesta por personas de la clase media alta, esencialmente para los productos de orientación decorativa en los diferentes oficios. Podemos clasificar los productos como durables y semidurables, que en el mayor de los casos están cumpliendo una necesidad temporal, como es el gusto despertado en el comprador en un momento dado. En el caso de los productos utilitarios, los consumidores pertenecen a la clase media bajo, caracterizándose por la satisfacción de estas necesidades. Aunque posteriormente la población tenía estas características debido a que toda la producción tenía esa orientación.

Generalmente en este sector y por las características de sus productos, no se tiene en cuenta que la demanda está en función de los precios y el precio de los otros bienes, en este aspecto juega papel importante factores independientes (turismo, estacionalidad, etc.).

5.1.2. Ingresos

Se sabe que cuando suben los ingresos, también sube la demanda global; pero, cuando se examinan cada uno de los bienes en particular, se observa que la demanda varía de manera diferente para cada uno de ellos. Es el caso de los productos en la zona que su venta está supeditada a aspectos estacionales, determinando el comportamiento del mercado.

5.2. Comportamiento de la Demanda

Se podría identificar la demanda de los productos en esta zona, como estacional, debido a que en períodos o épocas, como verano o los meses de fin de año, aumenta, sobre todo en los productos destinados al uso de esa temporada, en esto el consumidor principal es el turista nacional o internacional.

Queremos poner en relieve dos suposiciones que están relacionadas entre sí;

- a) Que los consumidores no se someten a ninguna presión, la falta de publicidad orientada a estos productos, no despierta en el consumidor el interés por adquirirlos.
- b) Que los consumidores actúan de una manera perfectamente racional, refiriéndose a otras motivaciones.

Los productos artesanales intervienen en el mercado con ciertas desventajas,

frente a los productos competitivos que presentan el fenómeno de sustituibilidad .

Los productos industriales elaborados con elementos sintéticos que en los últimos años han invadido los mercados, han desplazado la demanda ; (en esto juega un papel importante la publicidad) específicamente en los productos utilitarios , como los producidos en el centro y también en las veredas .

La demanda actual existente es significativa debido a que en el mercado el producto que tiene mayor venta son las materas en sus diferentes tamaños, diseños , etc., a lo que en gran porcentaje de talleres (ubicados en el centro y en las veredas) se dedican únicamente a la producción de estos artículos, esto es con respecto a la cerámica . Con los otros oficios , se tiene que los productos tienen buena aceptación en el mercado , tal es el caso del esparto .

5.3. Comportamiento de la Oferta

La producción artesanal en esta zona, en los últimos años, ha aumentado en cantidades considerables. Como consecuencia de la implementación de nuevas unidades y técnicas de producción ; ésta ha sido en los últimos 7 años en un 400% (según cálculos hechos por el principal comerciante de la región) . Considerándose la mayor cantidad de producción en la ciudad en comparación al volumen de producción de las veredas ; debido a que utilizan medios de producción que les facilita esta labor . Por cuanto en volumen y calidad , existe una gran diferencia. Cabe hacer notar que la oferta existente es insuficiente para cubrir -

las necesidades del mercado actual; debido a las exigencias de éste. Se detecta la especialización alcanzada por los talleres en cuanto a una línea de producción (ejemplo de las materas) por las razones anteriormente expuestas. En un 60% de los talleres utilizan toda la capacidad instalada, identificándose como pequeñas unidades de producción y en un 40% necesitan recursos para poder aprovechar la capacidad productiva existente, ya sea en la consecución de materia prima o la ampliación misma del taller, con su respectivo acondicionamiento.

En la época de invierno, en las veredas la producción disminuye, por las razones anteriormente expuestas; por lo que el comerciante mayorista generalmente restringe su radio de acción al centro de la ciudad. En este lugar la producción si es constante, manteniendo niveles aceptables en el mercado artesanal.

En los oficios menores los niveles de producción, son poco significativos debido a la poca cantidad de artesanos dedicados a esta labor.

5.3.1. Cuantificación de la Oferta

Con las limitaciones existentes para poder obtener datos confiables, se intentó cuantificar la producción actual a nivel de talleres y luego global. En el cuadro V observamos la producción de la zona centro.

CUADRO V

CUANTIFICACION DE LA PRODUCCION

LUGAR OFICIO CENTRO CERAMICA

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO PROMEDIO	PRECIO VENTA PROMEDIO	TOTAL VENTA
Materas	28.500	43.00	61.00	1'746.900.00
M. Tam 1,2,3,4	5.450	55.00	92.00	509.750.00
M. Campana	200	130.00	200.00	40.000.00
M. hexagonal	920	125.00	185.00	214.400.00
M. Moyo	6.700	8.00	14.00	46.000.00
M. Platón	3.000	15.00	25.00	75.000.00
M. Copa	500	31.00	59.00	29.500.00
M. cuadrado	120	90.00	150.00	18.000.00
Tartas	9.920	88.00	139.00	1'100.800.00
Platos	6.850	49.00	64.00	118.500.00
Alcancías	2.980	20.00	38.00	119.060.00
Juegos de té	515	188.00	350.00	47.250.00
Ollas	600	33.00	60.00	40.000.00
Candeleros	8.150	6.00	12.00	121.500.00
Juegos campana	6.500	20.00	30.00	195.000.00
Vajillas	110	450.00	575.00	63.500.00
Caballos	1.200	37.00	74.00	81.000.00
Pantallas	720	42.00	71.00	60.200.00
Iglesias	200	65.00	100.00	20.000.00
Casas	490	14.00	23.00	7.400.00
Ceniceros	1.520	11.00	20.00	32.700.00
Vasos	2.120	21.00	39.00	103.360.00
Juegos de jarra	20	300.00	600.00	12.000.00
Calavera	450.	25.00	50.00	22.500.00
Pesebres	1.500	65.00	150.00	200.000.00
Juguetes (miniaturas)	6.700	4.00	8.00	15.000.00
Armadillos	60	10.00	20.00	1.200.00
Mantequillero	1.200	15.00	30.00	36.000.00
Floreros	2.000	12.00	25.00	50.000.00
Saleros	2 000	15.00	40.00	80.000.00
Licoreras	200	30.00	50.00	10.000.00

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO PROMEDIO	PRECIO VENTA PROMEDIO	TOTAL VENTA
operas	100	55.00	100.00	10.000.00
úsicos	400	15.00	30.00	12.000.00
breas	8	250.00	500.00	4.000.00
alleras	8	250.00	500.00	4.000.00
iejas	20	15.00	30.00	600.00
	101.931.			5'247.120.00

FUENTE : Encuesta Realizada

Tiempo considerado : aproximadamente un mes.

En este mismo lugar se estimó una producción total de 112.232 unidades, con una producción promedio por taller de 1.123 unidades; para un total de ventas de \$ 5'359.696.00; con una venta promedio por taller de \$ 84.791.00. Estos datos son referentes a la cerámica.

En las veredas para el mismo oficio, tenemos en el cuadro VI, la distribución por artículos producidos.

CUADRO VI

CUANTIFICACION DE LA PRODUCCION

LUGAR : VEREDAS

OFICIO : CERAMICA Y ALFARERIA

(Tiempo considerado : aproximadamente un mes)

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO PROM	PRECIO VTA. PROMEDIO	TOTAL VENTA
Múcuras	82	356.00	640.00	22.500.00

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO PROM.	PRECIO VTA. PROMEDIO	TOTAL VENTA
Chorotes	182	231.00	343.00	27.645.00
Cazuelas	990	21.00	31.00	36.600.00
Vasijas	15	30.00	45.00	675.00
Pailas	352	135.00	264.00	89.450.00
Ollas	1.327	244.00	364.00	286.800.00
Alcancías	3.430	16.00	23.00	68.550.00
Bandejas	1'400	15.00	35.00	52.000.00
Platos	3.150	10.00	19.00	62.000.00
Materas	11.905	117.00	157.00	763.650.00
Juegos de té	50	300.00	400.00	20.000.00
Vasos	500	10.00	20.00	10.000.00
Miniaturas	4.770	3.00	5.00	41.455.00
Armadillos	1.200	10.00	30.00	36.000.00
Candeleros	240	8.00	10.00	2.400.00
Collares	4.000	4.00	7.00	28.000.00
Jarras	1.200	45.00	50.00	60.000.00
Operas	1.200	30.00	50.00	60.000.00
Licoreras	30	250.00	280.00	8.400.00
Pocillos	1.000	5.00	10.00	10.000.00
Anforas	5	1.500.00	2.200.00	11.000.00
	37.028			1'697.125.00

Para los mismos lugares tenemos el cuadro VII donde nos presentan datos referentes a niveles de producción por veredas.

CUADRO VII

NIVELES DE PRODUCCION

LUGAR : VEREDAS

OFICIO : CERAMICA Y ALFARERIA

(tiempo considerado : aproximadamente un mes)

Vereda	Producción total	Prod. prom. por taller	Venta total	Venta prom. por taller
La	120	40	5.400.00	1.800.00

VEREDA	PRODUCCION TOTAL	PRODUCCION PROM. POR TALLER	VENTA TOTAL	VENTA PROMEDIO POR TALLER
bach	225	45	10.050.00	2.010.00
occidente	1.641	164	339.416.00	33.941.00
oriente	7.750	1.887	250.500.00	62.625.00
occidente	22.720	1.420	552.968.00	34.560.00
o viejo	14.606	471	1'990.059.00	64.195.00
te	255	43	11.430.00	1.905.00
oriente	6.150	1.025	289.698.00	48.283.00
as	3.738	534	175.658.00	25.094.00
	57.205		3'625.179.00	

Estos datos se intentan dar una visión de los volúmenes de producción existentes en esta zona, considerando factores incidenciales que nos ayuden a establecer cantidades representativas en un margen de aproximación confiable.

El oficio del esparto también se intentó cuantificar la producción, como puede verse en el cuadro VIII.

CUADRO VIII

CUANTIFICACION DE LA PRODUCCION
 VEREDA TORRES
 OFICIO ESPARTO
 (tiempo considerado : aproximadamente un mes)

OFICIO	Cantidad	Costo Prom.	Precio Vta. prom.	Total venta
Oficios (roperos, guchubo)	170	253.00	325.00	25.500.00

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO PROMEDIO	PRECIO VTA PROMEDIO	TOTAL VENTA
Cazuelera	818	8,00	11,00	9.620 00
Bandeja Individuales	120	20,00	30,00	3.600 00
Paneras	489	24,00	31,00	21.600,00
	72	20,00	30,00	2.160 00
	1.660			62.480 00

6 LINEAS DE CREDITO

Como se sabe en la actualidad es una necesidad el contar con recursos económicos, para afrontar los efectos que producen los cambios de nuestra economía, La zona en estudio presenta un 65% de artesanos ubicados en el centro y las veredas que requieren de recursos económicos que les facilite sus actividades ; en este sentido se tiene que del total de artesanos encuestados, el 12% requiere para capital fijo, el 58% para capital de trabajo y el 30% para ambos casos . Podemos notar que un mayor porcentaje requiere la ayuda inmediata para la consecución de la materia prima por razones que se mencionaron en el punto 2.2 ; este material cada vez se le dificulta al artesano almacenar para épocas de escasez o en la consecución (época de invierno); las otras cantidades representan la necesidad de obtención o renovación de medios de producción, atendiendo al incesante cambio de éstos ; considerando también el requerimiento de ampliación del taller (enramadas) que les facilite una mejor organización y distribución del espacio existente .

Este requerimiento es más notorio en la zona centro, lugar donde están ubicados la

mayor cantidad de talleres y presentan mayores necesidades, a diferencia de las veredas por las características de comportamiento del artesano y la periodicidad con la que se dedican a la actividad artesanal; a esto se suma la falta de experiencia en estas diligencias y el temor existente al endeudamiento, por la carencia de conocimientos que le permita establecer cálculos relacionados con su unidad productiva. Esta desconfianza es propia de las zonas rurales donde aún viven aislados o poco enterados de los cambios que se vienen dando en diferentes aspectos.

TALLERES ARTESANALES

RAQUIRA-BOYACA

ZONA

CENTRO

Samuel Rubiano Villanueva

Salomón Melo

Héctor M. Rubiano Villanueva

Pedro Pascual Murcia Murcia

Aliria Ovalle

Alvaro Páez Aguilar

Carlos Gilberto Reyes Velásquez

Luis Rodríguez Buitrago

José Vicente Vargas Castillo

Celio Valero Ovalle

Teodolindo Ovalle

José Miguel Suárez Flórez

José Antonio Vargas Castillo

Eduardo Vargas

Flor Elisa Sulinas viuda de Novoa

Julio Melo

Barbara Novoa

Milciades Rodríguez Rodríguez

Germán Sierra Rodríguez

Oscar Peña

José Inocencio Vargas Murcia

2. Héctor Misael Vargas Murcia

3. José del carmen Vargas

Arcadio Vargas

Misaelina Páez

6. Julio Saza

7. Victor Melo

8. Mauricio Melo Martínez

9. Gonzalo Rodríguez Valero

10. Eva de Rubiano

Gerardo Merchán

Ismael Rodríguez Valero

Manuel Suárez Florez

Julio Tomas Melo Martínez

Angel María Vargas

Victor Campo Elias Ruiz

17. José Blas Ruiz Rozo

Ana Elvia Ruiz

Carlos Fernando Casas

Flaminio Castillo

Julio Castillo

Reyes Suárez Salinas

Elisa vda. de Rodríguez

Raul Casas

Alfredo Melo

Carmen Lucrecia de Casas

Anita Melo

Fabio Melo

Pastor Florez González

RELACION DE ARTESANOS ENTREVISTADOS

MUNICIPIO RAQUIRA (BOYACA)

CENTRO

1. Oscar Peña
2. José Inocencio Vargas Murcia
3. Héctor Misael Vargas Murcia
4. José del Carmen Vargas
5. Arcadio Vargas
6. Julio Saza (carlos Saza)
7. Plácido Sierra
8. Elvia Martínez vda de Melo (Victor Melo)
9. Uriel Gundisalvo Melo
10. Mauricio Melo Martínez
11. Gonzalo Rodríguez Valero
12. Daniel Rubiano Villanueva
13. Ismael Rodríguez Valero
14. Manuel Suarez Flórez
15. Raul Castillo Rodríguez
16. Samuel Rubiano Villanueva
17. Héctor M. Rubiano Villanueva
18. Pedro Pascual Murcia Murcia
19. Merardo Hernández (Aliria Uvalle)
20. Alvaro Paez Aguilar
21. Carlos Gilberto Reyes Velásquez

Luis Rodríguez Buitrago

José Vicente Vargas Castillo

Celio Valero Ovalle

José Miguel Suárez Florez

José Antonio Vargas Castillo

Flor Elisa Salinas Vdu. de Novoa

Julio Melo

Barbara Novoa

Milciades Rodríguez Rodríguez

Germán Sierra Rodríguez

Julio Tomás Melo Martínez

Angel Maria Vargas

Victor Campoelias Ruiz

José Blas Ruiz Rozo

Carlos Fernando Casas

Flaminio Custillo

Julio Castillo

Carlos Julio Suárez León

Reyes Suárez Salinas

Elisa vda. de Rodríguez

Maria Luisa de Casas

Carmen Lucrecia de Casas

Anita Melo

Pastor Florez González

Gustavo Vargas Hernández

7. Héctor Euclides Vargas Hernández

VEREDA ROA

José Miguel Chacón

VEREDA CARAPACHO

Ana Delia Chacón Bautista

8. Maria Eugenia Rios Rodríguez

VEREDA TORRES

Angel Buitrago Bustos

9. Dolores Valbuena

10. Georgina Valbuena

Ubalдина Ibugue de Hernández

Eva Salinas de Salinas

VEREDA PUEBLO VIEJO

José Antonio Vergel

Manual Vergel Bautista

José Victor Bautista Vergel

José Antonio Varela

Ubaldo Bautista Velosa

Jose Eli Valero Bautista

Custodio Mendieta Cárdenas

Evelio Bautista

Adan Bautista

Miguel Valero Bautista

11. Jorge Ruben González Suazo

VEREDA : RESGUARDO OCCIDENTE

Teodolindo Mendieta Salinas

2. Rosa Mendieta Salinas

3. Francisco Antonio Rodríguez

4. Santos Ruiz Ruiz

Jorge Ruiz Ruiz

José Rogelio Mendieta Salinas

7. María Amparo Torres de Rodríguez

8. Luis Edwin Murcia Mendieta

9. Pablo Daniel Rubiano Villanueva

10. Anselmo Valbuena Sierra

VEREDA CANDELAKIA ORIENTE

1. Jorge Bautista

2. Amadeo Bautista Valero

José Laureano Vargas

Clodocindo Rodríguez Ramos

VEREDA CANDELARIA OCCIDENTE

1. Maria Elvia Bautista
2. Adriano Velosa
3. Maria Silvia Velosa de Bautista
4. Silvestre Martinez Avila
5. Victor Manuel Bautista
6. Ana Rosa Valero

RESUMEN

CENTRO		47
VEREDAS:	Roa	
	Carapacho	2
	Torres	5
	Pueblo Viejo	11
	Resguardo Occidente	10
	Candelaria Oriente	4
	Candelaria - Occidente	6
TOTAL ENCUESTAS		86

CONCLUSIONES

La totalidad de artesanos no llevan, ni establecen controles sobre las operaciones que se suscitan en sus actividades con el desconocimiento de las utilidades obtenidas.

Falta de Organización de la Producción en los talleres, presentándose casos en que se dificulta la actividad; por efecto de esta anomalía.

La asesoría continua y progresiva para los artesanos no se practica; pero ayudas técnicas sobre todo en el aprendizaje y capacitación si la han recibido hace algunos años por Artesanías de Colombia.

El índice de crecimiento de talleres artesanales es mayor en el centro que en las veredas.

En la zona rural, la actividad artesanal no constituye la única ni la mayor fuente de ingresos. Con el mayor porcentaje de mujeres dedicadas a la actividad.

En los últimos años el volumen de producción en la zona aumentó considerablemente. Con la diferencia que en las veredas existen mayor cantidad de unidades de producción, frente a los de la ciudad, pero el volumen de producción total en éste, es mayor que el primero.

Es concenso en la zona, el pensar que la actividad artesanal no es rentable y poco productiva.

En las veredas aún se utilizan medios de producción demasiados rudimentarios. Teniendo los artesanos de estos lugares menores ingresos que los artesanos ubicados en la ciudad.

El diseño de los productos artesanales, están siendo desplazados por los requeridos en el mercado. Así mismo la calidad, cada vez obedece a una necesidad.

10. La actividad artesanal en los últimos años experimentó un gran porcentaje de empleo generado especialmente en el oficio de la cerámica.

Existe una gran zona de influencia de producción artesanal, que muy fácilmente puede ser aprovechada, lugares como : Nobsa, Duitama, Sogamoso, Floresta, Valle de Tenza, Chiquinquirá, Sutamarchán, Tinjacá, entre otros ; que son importantes por la diversificación de los productos.

La presencia de los comerciantes mayoristas, teóricamente favorece al artesano; por el impulso que le da a la comercialización en la zona pero en la práctica, actúan solamente resguardando sus intereses.

No existen formas de publicidad que ayuden en la comercialización de los productos en esta zona.

14. Existe la necesidad de recursos monetarios en diferentes características, que le facilite la realización de las actividades artesanales.
15. La poca capacitación de los artesanos y su desconfianza en programas de fomento no les permite atreverse a solicitar crédito, pues no saben si pueden cumplir y son temerosos a llenar papeles.

No existe ninguna organización gremial que agrupe al artesano, el único que existió hasta hace algunos años, se desorganizó por inactividad de sus componentes.

El artesano muestra desconfianza y recelo por las formas de trabajo asociativo ó de organización.

Dificultad existente en la mano de Obra ocupada, por la falta de continuidad de participación en el proceso de producción.

El artesano (Generalmente de las Veredas) se siente desamparado ante las formas de trabajo aplicadas por los comerciantes mayoristas.

No existe ningún programa encaminado al desarrollo artesanal de la región.

RECOMENDACIONES

siendo un Centro Artesanal que pertenece a Artesanías de Colombia y que en algún tiempo funcionó atendiendo las necesidades del sector; brindando servicios, que los artesanos sugieren se reactive. Podemos considerar los siguientes hechos dentro del programa de reactivación de las actividades de este centro:

La realización de cursos de capacitación en aspectos administrativos y organización de la producción ; de las cuales carecen casi la totalidad de los artesanos.

Se debería utilizar la infraestructura existente en el centro artesanal, como capacidad instalada e instructor que podría encargarse de la iniciación de cursos de asistencia técnica , a los usuarios del crédito y luego progresivamente llegar a la totalidad de artesanos, ubicados en la ciudad como en las veredas.

Ante la necesidad de los artesanos por aprender el sistema del vidriado y esmaltado, podría implementarse cursos, con instructores especializados ; a los que los artesanos estarían en condiciones de sufragar los gastos que demanden.

El centro artesanal está en condiciones de reactivar algunos de sus programas, encaminados a retomar el liderazgo en el sector, apoyando al artesano en sus actividades.

A través de las compras , se debería introducir en forma gradual los diseños que están siendo desplazados por los que exige el mercado ; con el peligro de saturación del mismo y - creando el problema en el artesano por la especialización.

Reactualizar criterios de fomento para retomar la expectativa a los programas que desarrolle Artesanías de Colombia, ya que debe existir un nexo entre la Empresa y el sector, con miras a la realización de trabajos conjuntos.

Establecer coordinación con los colegios, para que dentro de sus cursos se dicte 1 ó 2 horas de manualidades en cerámica, a diferentes niveles; con la supervisión del administrador y la asistencia técnica del instructor.

Implementar demostraciones del trabajo artesanal, los días sábados y Domingos, en los que existe mayor afluencia de turistas, previo arreglo de las horas de trabajo del instructor.

La Empresa debería colocar propaganda televisiva anunciando sus programas (crédito, capacitación, asistencia técnica, etc) y demostraciones en el Centro Artesanal a los turistas, hechos por niños artesanos como fomento.

Existiendo una gran zona de influencia de lugares importantes en la producción artesanal; el administrador debería programar visitas a estos lugares estableciendo prioridades; con la finalidad de realizar compras de los productos que tienen mayor demanda; se podría realizar en dos etapas:

De acuerdo a las necesidades de mercancía y con un plan de viajes previamente establecido se debería establecer los contratos.

Luego de un tiempo prudencial y contándose con la movilidad que cuenta la Empresa debería trasladarse al acopio de la mercancía. Estas dos fases no deben sobrepasar de una semana.

Estudiar formas de apoyo al artesano que no es considerado por los comerciantes mayoristas, en las que se le dificulta la comercialización de sus productos.

Implementar la venta de materia prima para los oficios menores (esparto, tejidos, etc) a precios que beneficie al artesano, como forma de fomento.

Con la participación efectiva del encargado del programa de crédito; controlar y supervisar el comportamiento de los mismos, que de esto dependerá la promoción efectiva del Programa.

Se debería estudiar la implementación de un tratamiento especial del crédito (plazos, monto, etc) a los usuarios actuales y potenciales ; ubicados en las veredas . Considerando la diferencia existente frente a los artesanos de la ciudad.

Reactualizar los criterios y objetivos por lo que fué instituida la organización artesanal; e iniciar tentativas encaminadas a la formación de una organización gremial. En esto se tiene que contemplar los pasos a seguir, creando inicialmente las condiciones , inexistentes en la actualidad.

16. Con el desarrollo de estos sub-programas se estaría demostrando al artesano cuan importante es la actividad artesanal, así mismo la existencia de su rentabilidad y por ende fomentando su desarrollo.