



**DIAGNOSTICO DE NECESIDADES DEL SECTOR ARTESANAL  
DE PASTO, SANDONÁ Y BELEN - NARIÑO**

**Gumercindo Leoncio Rojas Escobar**

**Bogotá, Agosto de 1984**

# DIAGNOSTICO DE NECESIDADES

## CONTENIDO

INTRODUCCION

METODOLOGIA

1. CARACTERISTICAS DE LAS ARTESANIAS EN LA ZONA

2. ANALISIS DE LA PRODUCCION

2.1 Características

2.2 Composición de la Unidad de Producción

2.2.1 Características

2.2.2 Personal Empleado

2.2.3 Empleo Indirecto

2.2.4 Sistema de remuneraciones

2.3 Materia Prima

3. IDENTIFICACION DEL PRODUCTO

3.1 Calidad y Diseño

3.2 Destino u Orientación

3.3 Precio

3.3.1 Costo de Producción

3.3.2 Precio de Venta

## 4. FORMAS DE COMERCIALIZACION

- 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 CREDITO

## 7. ASPECTOS DE ORGANIZACION

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## **A N E X O**

Cuadros de Producción  
Relación de Artesanos Entrevistados  
Resumen de la Encuesta

## INTRODUCCION

Con la intención de apoyar en la reactivación de algunos programas dentro del fomento, desarrollo y comercialización de las artesanías en la Empresa Artesanías de Colombia S. A.; se elaboró el presente trabajo correspondiente a las localidades de Pasto, Sandoná y Belén en el Departamento de Nariño, el mismo que pretende mostrar las necesidades del artesano como componente de la Unidad de Producción y características de comportamiento actuales de la producción artesanal en dichas localidades. Para que la Empresa pueda analizar, asesorar y orientar las actividades de acuerdo a las circunstancias presentadas y requerimientos que exigen la consecución de óptimos resultados en los programas antes mencionados.

Es de amplio conocimiento la gran importancia que tiene este Departamento en el Sector Artesanal, presenta innumerables puntos de interés para el estudio; pero ante la dificultad de abarcar la totalidad de éstos, se elige las tres localidades, considerando el grado de especialización y concentración poblacional en las actividades artesanales; en la que confluyen fuerzas productivas provenientes de pequeñas localidades ubicadas en los alrededores de éstos; originando una sobrepoblación y en algunos casos dificultando el normal desarrollo de estas actividades.

Es fácilmente perceptible el aumento progresivo de artesanos en algunos oficios, resaltando la falta de iniciativa y preocupación por superar la calidad del producto, manteniend

do expectativa ante la aparición de nuevos modelos y diseños para luego imitarlos; dejándose influenciar por la necesidad inmediata de contar con algunos ingresos por lo que incurren en estas deficiencias. Existen algunas excepciones presentadas en las personas de renombrados artesanos que mantienen una constante evolución en la calidad y diseño de sus productos.

El presente estudio se desarrolla dentro de las limitaciones existentes en el tiempo y la distancia, notándose la falta de apoyo y colaboración por parte de los artesanos en el suministro de datos reales, que nos otorgue un mayor grado de probabilidad y así obtener un trabajo confiable; aduciendo la no concreción de esta clase de investigaciones y la aplicación de nuevos impuestos por parte del Gobierno, como viene sucediendo en Sandoná, el mismo que afecta enormemente su cada vez deteriorada economía y mantiene en constante preocupación al artesano.

## METODOLOGIA

Al haberse elegido tres localidades con características particulares en sus actividades, se tuvo la necesidad de recurrir a la realización de una encuesta con la finalidad de obtener datos primarios que nos dé un amplio conocimiento y poder desarrollar nuestro tema objetivo; el mismo que tuvo las siguientes particularidades:

Localización y ubicación de los talleres artesanales,  
realización del trabajo de campo,  
recopilación y análisis de los datos obtenidos.

Bajo estas orientaciones de trabajo se procedió con la modalidad del muestreo, teniendo en cuenta tres niveles de categorización de las unidades productivas en el sentido siguiente: alto, medio y bajo considerando el número de trabajadores y el nivel de producción en cada uno de ellos. La cantidad de encuestas realizadas fue como sigue: En Pasto 50, Sandoná 30 y Belén 30.

Al haberse detectado una gran diversificación de oficios, se tuvo que considerar la importancia en cada uno de ellos, así como también la cantidad de artesanos con dedicación exclusiva y complementaria, presentándose con más incidencia en Pasto para el primer caso y para el segundo en Sandoná.

Como etapa complementaria al anterior, se intentó recurrir a la obtención de datos secundarios a través de algunas publicaciones realizadas anteriormente, lo cual no fué posible,

al no existir documentos desarrollados para el sector artesanal; por lo que se determina las conversaciones directas con aquellos funcionarios de instituciones comprometidas con el desarrollo de la microempresa y así obtener parte de la información requerida.

## 1. CARACTERISTICAS DE LAS ARTESANIAS EN LA ZONA.

La región en estudio tiene gran importancia dentro del sector artesanal al presentar diversificación en los oficios y técnicas de producción que lo hace diferenciar de otras regiones de interés a lo largo del territorio nacional. En Pasto se trabaja la madera, metales, cuero, talla en madera y piedra, barniz, enchapado, muñequería, bordados, tejidos, cerámica, que son considerados como tradicional popular y contemporánea; teniéndose en el barniz al oficio mas representativo y de mayor importancia por las formas de trabajo que exige y haber sido el que mas reconocimiento ha obtenido a nivel nacional e internacional. Paradójicamente y en contraste a esta importancia, se dedican a su elaboración solamente 23 artesanos todos hombres, que con una habilidad de grandes artistas van formando las figuras, combinando los colores, hasta obtener el producto final; que aún no es plenamente valorado en los mercados y transacciones comerciales. Para la obtención de un buen producto en este oficio, papel importante juega el trabajo de la madera en el torno, lo que es llamado "obra blanca" que se podría identificar como la primera etapa de este importante proceso de producción; es pues reconocido el apoyo que brindan estos artesanos a sus compañeros barnizadores. Caso similar se presenta en el enchapado en tamo al cual se dedican tres artesanos, siendo una cantidad mínima si se tiene en cuenta la cantidad existente en otros oficios. El oficio de la talla en madera en los últimos años ha entrado a una competencia desigual en los productos que ingresan de contrabando del Ecuador, lo que significa un menor precio, de allí el atractivo del comprador que no tiene la oportunidad de comparar las calidades de los productos. Aquí la dedicación al trabajo artesanal es exclusiva, toda vez de que



se concentra en la zona urbana y tiene mayor acceso a los programas de fomento y desarrollo que continuamente ejecutan algunas instituciones gubernamentales.

En Sandoná, se tiene otra modalidad del trabajo artesanal y son los sombreros en iraca y tejidos, considerados como tradicional; siendo característico la dedicación a estos oficios las mujeres, que combinando con los trabajos del campo y del hogar elaboran sus productos, para así obtener algunos ingresos adicionales que le ayude en su subsistencia. En los últimos años ha dejado de ser principal fuente de ingresos siendo cada vez su dedicación menos constante, debido al continuo aumento en los precios de la materia prima y la desactualización en los precios de venta de los productos, por lo que en épocas de cosecha del café, las artesanas dejan esta actividad y se dedican al trabajo en el campo, lo cual les representa mayores ganancias. Aquí, se tiene que resaltar en primera instancia la concentración del trabajo en el municipio con una dedicación netamente comercial, lo cual les lleva a cometer deficiencias en la calidad; luego tenemos la gran distribución del trabajo artesanal en las veredas circunvecinas, de la cual proviene gran cantidad de producción y a diferencia del anterior en estos lugares aún se trabaja con la preocupación de obtener un buen acabado en los productos.

En Belén, se trabaja el cuero considerada contemporánea desde sus etapas iniciales hasta la obtención del producto final, concentrándose así esta actividad en dicho lugar; existiendo un 24% de artesanos que se dedican solamente a la curtiembre, un 45% a la marroquinería, un 12% a la elaboración de fuste (para las sillas) ubicados en el campo y un 19% al trabajo de las sillas (monturas), del total de artesanos

calculados. Aparentemente esta concentración del proceso productivo beneficia al artesano para la consecución de la materia prima a bajos costos, lo que no sucede actualmente; resultándoles más costoso esta adquisición, así como de los insumos en el mismo lugar; por lo que están recurriendo a productos procesados industrialmente, lo que en algunas oportunidades no satisfacen las exigencias en la obtención de un buen producto. La dedicación a esta actividad es exclusiva siendo los hombres quienes dirigen el taller y las esposas apoyan en algunas etapas del proceso productivo.

## 2. ANALISIS DE LA PRODUCCION.

### 2.1 Características.

En esta actividad el artesano no recurre a mayores medios de producción, en algunas ocasiones por lo innecesario como en el caso del sombrero en iraca en Sandoná, que todo el proceso es manual, también el trabajo del enchapado en tamo, la talla en madera y el barniz en Pasto, que solamente ayudados por simples herramientas realizan su labor artística y en otros por la simplicidad que tiene el proceso de producción. También se tienen algunos oficios como la madera en los que sí es necesario la utilización de maquinaria especializada, de igual forma se presenta en Belén, que para el desarrollo de todo el proceso del cuero se emplean aún herramientas y maquinaria rudimentaria; si se compara esta actividad con las grandes industrias que procesan el mismo elemento. Por la tradición y constancia en el empleo de estos medios productivos, no se siente la necesidad de la aplicación de otros mecanismos que acelere el proceso productivo y así pueda innovarse algunas técnicas de producción, sin llegar a desligarse de sus formas tradicionales de comportamiento.

## 2.2 Composición de la Unidad de Producción.

### 2.2.1 Características.

Como se sabe, el sector artesanal tiene como característica la implementación de la unidad productiva dentro de la vivienda, donde habita el artesano con la familia, en algunos casos ésto se acentúa; primero por el lugar y luego por las características del oficio que se desee desarrollar. En Pasto, para los oficios del enchapado en tamo, barniz, talla en madera, se implementa un lugar en la vivienda que le permita su desarrollo, aunque se tiende a establecer un taller, ya que el oficio no exige su inmediata instalación como es el caso del trabajo en madera; el mismo que cuenta con un promedio de cuatro trabajadores en cada taller.

En Sandoná, al tenerse un solo oficio de mayor actividad, el 20% del total de artesanos tienen implementado un lugar de trabajo con las instalaciones de sus pequeños telares, con un promedio de cinco artesanos y el 80% lo hacen en los lugares que en ese momento les es permisible la atención a otras labores bien sea del hogar o un negocio; en ésto se tiene que considerar a los que se trabajan en las veredas que presentan similares formas de comportamiento.

En Belén, aún por las exigencias del trabajo del cuero que requiere un tratamiento especial, no se dispone de un lugar adecuado y fuera del ámbito familiar, teniéndose así la presencia de pequeños y medianos talleres, con un promedio de cuatro trabajadores, el 60% de éstos presentan alguna organización en su implementación y el 40% no está debidamente acondicionado, como para que le permita un rendimiento óptimo al artesano, facilitándole sus labores. El mayor porcen-

taje de organización se presenta en el trabajo de la marroquinería que de alguna forma exige el establecimiento de un determinado lugar por la maquinaria que se utiliza.

### 2.2.2 Personal Empleado.

El trabajo artesanal absorbe una gran cantidad de mano de obra en sus diferentes especialidades relacionadas con cada oficio, cantidad que en los últimos años se ha incrementado paulatinamente; en algunos casos por la implementación de nuevas unidades productivas y en otros por el aumento en los volúmenes de producción que exigen cada vez una mayor cantidad de mano de obra.

En Pasto, la mayor cantidad de esta fuerza productiva se tiene en el oficio del cuero, con un promedio de cinco obreros en cada taller y 27 años de edad, seguido del trabajo de la madera, en la que también participan hombres solamente, con una edad promedio de 31 años; en los otros oficios como el barniz, el enchapado en tamo y la talla en madera la presencia de los obreros cumple una función de apoyo al proceso productivo con una participación secundaria, ya que el trabajo de mayor importancia lo realiza el artesano por tal razón muchos de ellos en estas especialidades prefieren trabajar solos.

En Sandoná, la mano de obra ocupada la conforman mujeres en su totalidad y su participación es por especialidades como en la elaboración de individuales se dedican jóvenes, con una edad promedio de 19 años y a la elaboración de los sombreros lo hacen personas de mayor edad, el mismo que fluctúa entre los 40 y 50 años.

En Belén, se tiene una óptima ocupación de la mano de obra, bien sea del mismo lugar o de las localidades cercanas y es que la cantidad de unidades productivas existentes permite dar ocupación a gran cantidad de jóvenes, que preocupados por el aprendizaje en las técnicas de producción se dedican al trabajo y una vez conseguido sus objetivos implementan su taller propio, generando así mayores fuentes de trabajo; la edad promedio del personal ocupado en este lugar es de 26 años. Aquí manifiestan con bastante satisfacción no tener desocupados ni mendigos, haciendo referencia a la gran desocupación existente en el territorio nacional.

### 2.2.3. Empleo Indirecto.

En alguna oportunidad se hizo mención, que las artesanías eran generadoras de empleo indirecto, a partir de la producción central, se diversifica una serie de actividades conexas, unas como apoyo y otras como complemento.

En Pasto, este aspecto es menos incidente por las características de los oficios que allí se desarrollan al concentrarse en un solo lugar todo el proceso de producción hasta obtener el producto final; una vez obtenido éste, brinda la oportunidad para la dedicación a su distribución y comercialización de la cual llega a depender una gran cantidad de familia.

En Sandoná, se da el caso en que se requiere la participación de otras artesanas especializadas en determinadas etapas de la producción, incluyendo en este proceso a algunos hombres que en número considerable se dedican combinando con sus labores agrícolas, entendiéndose que esta participación se hace efectiva en cada uno de sus lugares de trabajo establecido. Esta modalidad funciona desde las fases iniciales de esta actividad lo cual otorga importancia y generación de empleo

de mano de obra.

En Belén, este aspecto sucede en un mínimo porcentaje, debido a que todo el proceso de producción se concentra en la misma unidad productiva, a excepción de la línea de sillas (monturas) que sí es necesario la participación de dos especialidades hasta conseguir el producto final, como es el caso de la elaboración del fuste y luego la presencia de la talabartería. En esto se tiene que mencionar la dedicación de personas a la compra de materia prima y luego a la comercialización de los productos terminados, siendo algunos de la misma región y otros de lugares diferentes.

#### 2.2.4 Sistema de Remuneraciones.

La actividad artesanal por sus características de trabajo adopta sistemas de remuneraciones que le facilita un mayor control de la producción y a la vez mejores ingresos en el mayor de los casos al trabajador en sus diferentes especialidades y forma de participación.

En Pasto, en algunos oficios como el cuero, madera, el artesano paga a sus obreros una cantidad establecida semanalmente, lo que no ocurre con otros como el barniz, que se paga de acuerdo a la cantidad producida.

En Sandoná, por la facilidad que brinda el trabajo de la iraca la artesana fija una cantidad de pago a sus trabajadoras por artículo elaborado y esta trabajadora a su vez subcontrata a otras personas para que le ayuden en la producción a la que le asigna diferente cantidad y forma de remuneración, notándose una gran desigualdad en los ingresos obtenidos por cada una de ellas, sin tener en cuenta el aporte al trabajo, sino solamente cuenta la oportunidad para el trabajo.

En Belén, se presenta un fenómeno similar al anterior, siendo la remuneración de acuerdo a la cantidad de producción que efectúe el trabajador, quien a su vez subcontrata personal para que le apoye en el proceso productivo, en algunas oportunidades es la misma familia quien le ayuda de lo cual él es directo responsable ante el artesano contratante; a excepción del trabajo en la curtiembre que sí se asigna un salario determinado para cada obrero, el mismo que es cancelado semanalmente.

Por estas características de trabajo que presenta las zonas en estudio, el obrero, sea especializado o aprendiz, tiene un tiempo de trabajo diario que fluctúa entre las 12 y 16 horas dedicadas a la labor, con la única finalidad de elaborar durante este lapso la mayor cantidad de productos y así obtener mayores ingresos.

### 2.3 Materia Prima.

A diferencia de otros lugares de interés artesanal donde el artesano dispone o consigue fácilmente la materia prima, en estas localidades este importante elemento de producción se dificulta su obtención, en algunas oportunidades por el constante aumento en su precio y otros por las influencias climatológicas que incide en su normal desarrollo.

En Pasto, como las actividades artesanales está concentrada en la zona urbana, la compra de materia prima cada vez es de preocupación porque se encuentra dentro de las relaciones comerciales con otros sectores productivos que obtienen y representan mayores ingresos para sus participantes. En tanto que al existir artesanías dedicadas a la preparación de la Iraca en Sandoná, aducen dificultad creciente de consecución en el campo y además el proceso de elaboración es cada vez

más costoso por lo que aumenta constantemente el precio; como es de suponer este trabajo lo realizan en las veredas y lugares distantes, siendo trasladados posteriormente a esta localidad para ser vendida en los días de mercado.

En Belén, este aspecto se acentúa cada vez más, debido a la presencia en los últimos años de comerciantes que monopolizan la compra de la materia prima, pagando mayores precios y los llevan a otras ciudades e inclusive sale a un país vecino del sur, de allí que se origina una gran diferenciación en la producción, en el sentido de que estos comerciantes trasladan la materia prima de mejor calidad a otros lugares y los de menor calidad son dejados para que sean distribuidos en la región.

### 3. IDENTIFICACION DEL PRODUCTO.

#### 3.1 Calidad y Diseño.

Para concluir en estos aspectos importantes para la presentación del producto final en el mercado, se conjugan una serie de elementos participativos en el proceso de producción, los mismos que en los últimos años están siendo desatendidos por los artesanos a consecuencia de la influencia del comportamiento del mercado y el interés inmediato de los intermediarios en obtener ganancias cada vez mayor, orientando la producción de artículos de baja calidad y por ende de bajo costo para tener mayores facilidades de venta.

En Pasto, aún en el barniz se presenta esta anomalía e inclusive, luego de trabajarlos lo llevan a lugares donde por sus enormes valores artísticos no deben ser exhibidos. Existen algunas excepciones en artesanos que mantienen un alto



grado de dedicación a superar estos aspectos como es el caso del enchapado en tamo que un producto debe ser debidamente terminado antes de salir a la venta.

En Sandoná, es más palpable este aspecto ya que la actividad artesanal que se concentra en el casco urbano trabaja con las orientaciones del comerciante - intermediario, quien lleva las exigencias del mercado y finalmente los artículos de buena y mala calidad acopia la mercancía. Caso diferente se presenta en las veredas que aún se labora con la constante preocupación de obtener un buen producto. Sucede caso similar en Belén, ya que los intermediarios no exigen una buena calidad en el producto, tampoco aplican el respectivo control de calidad, que debería ser lo aconsejable para mejorar el trabajo de algunos artesanos que aún se inician en la actividad y a los que tienen experiencia, para retornarles a su antigua modalidad de trabajo porque de alguna forma existe aún producción de buena calidad, el mismo que debe ser incentivado y apoyado por los costos que representa. Es pues de preocupación la participación del intermediario toda vez de que está comprobado que actúa solamente bajo criterios personales y de interés económico, inclusive muchas veces aprovechando de las necesidades del artesano.

### 3.2 Destino u Orientación.

Como las artesanías en épocas muy remotas fué eminentemente utilitaria, en la actualidad se mantiene esta orientación pero en menor grado, notándose paulatinamente una disminución en el uso, hasta convertirse finalmente en un artículo suntuario que en el mayor de los casos los tienen solamente para la decoración.

En Pasto, la mayor producción artesanal tiene orientación

utilitaria, en sus distintas modalidades de trabajo, bien sea en el hogar, que es lo que prima, o en el uso personal; existiendo algunos artículos que son netamente de orientación decorativa como podría ser el 70% de productos de barniz y el enchapado en tamo. En Sandoná, se presenta un caso similar notándose la presencia de que solamente un mínimo de la producción es para la decoración, el mayor porcentaje es utilitaria, tanto en el hogar como personal, por la cual se caracteriza esta localidad. Caso diferente tenemos en Belén al ser la totalidad de la producción utilitaria, bien sea personal, en el campo o en el hogar, lo cual facilita en sumo grado su aceptación en los mercados, por el requerimiento constante de su utilización.

Dentro de estas consideraciones se mantiene una gran expectativa por la orientación futura de la producción artesanal, al tenerse en cuenta su utilización y la competencia existente frente a los productos industriales que brindan el mismo servicio y participan con menos precios de venta y representan más tiempo de duración; desorientando en parte al comprador final que en última instancia no está capacitado para la comparación en el valor que encierra cada producto.

### 3.3. Precio.

#### 3.3.1 Costos de Producción.

Los costos en que incurren durante el proceso productivo está relacionado con la clase de oficio que se desarrolla, de allí que no se pueda generalizar un enfoque por la diversificación que estos presentan. En Pasto, varía considerablemente este aspecto toda vez que para unos oficios como el barniz, el enchapado en tamo, talla en madera, no es necesario una inversión considerable en activos fijos por el nó requerimiento de maquinaria, así como también el pago de

mano de obra directa, lo que significa que el artesano es el principal orientador de la producción. Pero sí existen casos como el trabajo de la madera, cuero, que sí es necesario la atención de estos conceptos, teniendo así altos costos productivos. En Sandoná, este aspecto se diferencia por las líneas de producción al presentarse un solo oficio artesanal se tiene como en el caso de la elaboración de sombreros, no les es necesario ninguna clase de gastos sino solamente en la compra de la materia prima; pero en la elaboración de individuales sí es necesario invertir en los telares y luego atender pagos de mano de obra aparte de la compra de materia prima.

En Belén, quizá sea el lugar donde el artesano atiende o tiene los más altos costos de producción, por las mismas características de trabajo y exigencias del oficio; como es el caso de la curtiembre, que debe inicialmente tener una inversión en activos fijos para luego proceder a la producción y en la marroquinería, aunque es menor este desembolso, para el lugar comparativamente, es mayor frente a otros oficios de localidades diferentes, de allí que surge la preocupación constante en el artesano por bajar estos costos, que a la postre, incide en las deficiencias mencionadas en el punto 3.1.

### 3.3.2 Precio de Venta.

Sabemos que es muy difícil para el artesano determinar un adecuado precio de venta para sus productos, primero porque no tiene claridad en sus controles y cálculos y segundo porque está supeditado a la oferta y demanda de los productos en el mercado.

En Pasto, por la concentración artesanal en el casco urbano,

el artesano tiene una mejor alternativa para la determinación del precio de venta de su producto, si se tiene en cuenta que posee una mejor claridad y además un grado de cultura más elevada, a diferencia de las artesanías de San doná, que están supeditadas íntegramente a los requerimientos del intermediario y aceptan los cambios sea a favor o en contra con bastante facilidad, no obstante tener ya un conocimiento pleno de vinculación con éste, desde el punto de vista familiar o simplemente comercial, haciéndose aún más palpable en las veredas que en relación a las necesidades de la artesana les abonan por su mercancía.

En Belén, existe el caso similar con ligeras variaciones en el sentido de que los artesanos tienen instrumentos de apoyo para hacer frente a las exigencias del intermediario, ésto es fácilmente engañoso, debido a la fácil comercialización de mercancía de baja calidad lo que le representa menores costos y una mayor producción al artesano, que no hace cálculos detallados del tiempo necesario que le dedica a la producción, que aparentemente le genera mayores ingresos; pero si nos detenemos a analizar este comportamiento, llegaremos a la conclusión, quien obtiene las mayores ganancias bajo esta modalidad es el intermediario.

#### 4. FORMAS DE COMERCIALIZACION.

##### 4.1 Canales de Distribución.

En el aspecto de la comercialización juega papel importante el comerciante-intermediario, quien de alguna forma facilita la venta de sus productos a los artesanos y supedita en el mayor de los casos la actividad de éste, con algunas ocasiones perjudiciales de comportamiento; situación

que se acentúa en las zonas rurales y veredas donde se tienen dificultades para trasladar sus productos al mercado.

En Pasto, el artesano vende mercancía a través de los almacenes existentes en la ciudad, bajo la modalidad de pedidos y existen algunos oficios que no pueden atender estas exigencias; en Sandoná, se tiene que principalmente lo hacen a través del intermediario quien en algunas oportunidades adelanta dinero para asegurar la producción, como también existen algunos esposos de artesanas que una vez acumulada cierta cantidad de productos trasladan a otros lugares pero directamente para atender un pedido, hecho con anterioridad; en tanto que el barniz, sucede algo similar, porque también el intermediario es quien acopia la mercancía para llevarla a otras ciudades del país, presentándose casos que para los productos de mejor calidad existen unos compradores y para los de baja calidad existen otros; cada uno determina su radio de acción de compra y venta. Al final se tiene que en estas zonas, el artesano no tiene la necesidad de salir en busca de mercados para sus productos; toda transacción comercial la realizan en el mismo lugar de trabajo; salvo la existencia de un mínimo porcentaje de artesanos o esposos de artesanas que se trasladan a ferias. Dentro de todo esto no se descarta la venta al detal que se efectúa a los visitantes que esporádicamente llegan al lugar. Cabe hacer mención que el 80% de los artesanos realizan su venta al contado, solamente existiendo un 20% de los que lo hacen al crédito o en consignaciones como es el caso de algunos artesanos en Pasto.

#### 4.2 Factores Limitativos de la Comercialización.

La comercialización de los productos artesanales tienen múltiples limitantes para su desarrollo, mencionaremos algunas que consideramos las más resaltantes dentro del comporta-

miento actual; en primera instancia se tiene la competencia indiscriminada y con desventaja frente a los productos de fabricación industrial, lógicamente que estamos enfocando desde el punto de vista del servicio que brindan estos productos; por lo que la artesanía se encuentra cada vez relegada, hasta llegar a ser considerado suntuario, haciendo difícil su obtención.

En Pasto, este aspecto se presenta con cierto relativismo al tener los artesanos sus mercados establecidos y períodos determinados de mayor o menor atención a las ventas, inclusive existe la acción complementaria entre oficios como el torno de la madera y el barniz, estando su producción superada a las exigencias de éste último. En Sandoná, las artesanías se limitan a esperar al intermediario, tanto los de la ciudad como los que se ubican en las veredas ya que éstos acopian en grandes cantidades y pueden muy fácilmente minimizar costos, lo que no podría hacer un artesano al actuar individualmente; caso similar se presenta en Belén, al almacenar los artesanos toda su producción para los intermediarios, lo que significa que pocas veces desatienden el proceso productivo y no tienen la oportunidad de observar ni experimentar circunstancias de mejores ventas para sus productos; centrándose solamente en la preocupación constante de obtener cada vez una mayor cantidad de producción.

Es de bastante conocimiento la tendencia por parte del artesano a convertirse en comerciante, como sucede en algunas oportunidades, que una vez experimentada esta operación y haber obtenido buenas ganancias, no regresan a la parte productiva.

#### 4.3 Costos y Márgenes de Distribución.

En estas localidades, como el artesano se traslada con poca frecuencia a participar en ferias o mercados artesanales, no incurre en mayores gastos sobre estos aspectos, pero podemos mencionar la presencia de artesanos que trasladan su mercancía los días de mercado para ser vendida en sus respectivos municipios; como es el caso de Sandoná, que es la única forma que ellos pueden vender sus productos, porque según se manifiesta que es de mala calidad por tanto el intermediario no alcanza a adquirirlos; esta modalidad es empleada por el 80% de artesanos ubicados en las veredas de todas las localidades de la región.

En esto se tiene que mencionar que los costos y márgenes de distribución de los artículos artesanales son muy altos, si se tiene en cuenta que el intermediario aplica el 80% y hasta el 100% en algunas oportunidades sobre el precio de compra, lo que es recargado en última instancia al consumidor final, este caso es más notorio en Belén, por el volumen de mercancía que se comercializa por el mismo producto y por la distancia de los mercados a donde está orientada la producción.

### 5. ESTUDIO DEL MERCADO.

#### 5.1 Area del mercado.

Por la calidad de los productos artesanales que se elaboran en esta región y la orientación de uso que tiene cada uno de ellos, presentan un mercado ya sea local, regional o a nivel nacional; de acuerdo a cada producto que se desee colocar, incluyendo el mercado internacional, que muestra buenas perspectivas de aceptación a los artículos de esta región.

En Pasto, algunos trabajos como el barniz, el tamo, y la talla en madera, se orientan a la exportación, a diferencia de los otros oficios que en su mayor cantidad se comercializa en la región y algunas ciudades cercanas. En Sandoná, por las características del producto, la mayor cantidad se destina a la comercialización interna o sea regional y en algunos casos a otros lugares como Cali, Medellín y Bogotá y en un mínimo porcentaje se destina a la exportación, por intermedio de entidades especializadas en este sistema; en tanto que en Belén el fenómeno era definido hasta hace dos años, en el sentido de que el 95% de la producción total se orientaba a los mercados de Cúcuta e Ipiales, por ventajas que ofrecían para el comercio estas zonas fronterizas y el 5% restante lo tenían destinado a otros lugares pero en transacción esporádica. A lo que actualmente esta situación les es adversa a los artesanos de este lugar, por las medidas económicas adoptadas por los gobiernos de ambos países fronterizos, que de una manera alarmante está perjudicando a este importante centro de producción artesanal, no pudiéndose en la actualidad colocar ni el 30% de la producción total; por lo que se han visto obligados a incursionar en otros mercados como Pasto, Popayán, Cali, Medellín y el mismo Bogotá, donde se les origina una competencia, en algunas oportunidades en desventaja con las grandes industrias que tienen una línea de producción similar.

#### 5.1.1 Población.

Los habitantes de esta región aún se manifiestan como buenos usuarios de los productos artesanales, fundamentado en el hecho de que un mayor porcentaje de éstos tiene uso doméstico, lo cual facilita su adquisición; como es el caso de la producción en Sandoná y en Belén la línea de sillas (monturas) y su adquisición es constante toda vez que es utilizada en el



campo y se acentúa más en la época de cosecha del café en la que aumenta su demanda, por tal razón, los artesanos trabajan y acumulan una determinada cantidad de mercancía para estas fechas.

Como es de bastante conocimiento, en esta actividad tiene vital participación el turista, bien sea nacional o internacional, que continuamente visitan la región y son principales consumidores de artesanías; como se presenta el caso en Pasto, para los productos del barniz, el enchapado y talla en madera, que son productos muy apetecidos, caracterizando a la región, porque son los únicos lugares donde son elaborados.

#### 5.1.2 Ingresos.

Al presentar una gran diversificación de productos, esta región tiene ligera ventaja en la colocación de los mismos, al considerar su orientación a distintos estratos sociales que responden en forma positiva, como son a los productos utilitarios de Sandoná, que son adquiridos periódicamente al tener una utilización doméstica y siendo una necesidad su obtención es fácilmente adquirida; fenómeno similar se presenta con los productos de Belén, al ser toda la producción de orientación utilitaria, se tiene una necesidad constante en su adquisición; la dificultad que se les presentó en el mercadeo en este lugar, fue por la forma tan repentina como se originó el fenómeno mencionado en el punto 5.1. Sin ésto pensar que en otros lugares puedan ser adquiridos estos productos. Sabemos que la adquisición de estos productos está relacionada directamente con los ingresos disponibles por los compradores, bien sea el turista que dispone de una cantidad de dinero para satisfacer esta necesidad o el usuario regional que también va a satisfacer una necesidad, pero en circunstancias diferen

tes, al que podría identificarse como integrante de un status social medio-alto. Pudiéndose hacer notar la tendencia a convertirse en un artículo suntuario el producto artesanal.

## 5.2 Comportamiento de la Demanda.

Se ha venido estableciendo que los productos artesanales tienen una demanda estacional, respondiendo al comportamiento circunstancial de una determinada región por costumbre, tradición o efectos climatológicos. Por lo que en estas localidades se tiene pleno conocimiento de las circunstancias que inciden; por tal motivo los artesanos tienden a elaborar los productos que van a tener mayor aceptación en dicha oportunidad, generalmente son las épocas de fiestas y ferias como es el caso de Sandoná, donde se origina gran afluencia de turistas y visitantes de diferentes lugares lo que les facilita una mayor venta. Caso similar ocurre con Pasto, que en la celebración de sus fiestas tradicionales y épocas de vacaciones experimentan mayores ventas; al referirnos de esta manera en los dos lugares anteriores, es teniendo en cuenta solamente a productos decorativos principalmente, porque aquellos productos utilitarios tienen una demanda regular con pequeñas variaciones estacionales, como sucede con la localidad de Belén, al tener un mercado establecido, ésta tiene exigencias constantes, incidiendo periódicamente en épocas de cosecha de café, en diferentes regiones; para las sillas (monturas) las mismas que son elaboradas en diferentes calidades con el objeto de satisfacer niveles de compra diferenciadas, en lugares fuera de la región.

Nuevamente en esta región puede notarse que los productos artesanales, no tienen ninguna clase de apoyo para la comercialización en los mercados, buscando a que el comprador se incentive a su adquisición.

### 5.3 Comportamiento de la Oferta.

La producción artesanal en esta región mantiene un comportamiento fluctuante, debido a que en algunas ocasiones la dedicación por parte del artesano no es exclusiva a la producción, como es el caso de Sandoná, en la época de cosecha del café las artesanas se dedican al campo y desatienden el trabajo artesanal; son épocas en que disminuye el volúmen de producción. Pero en las localidades de Pasto y Belén la producción es constante, ya que en estos lugares en un 95% los artesanos tienen dedicación exclusiva, solamente influenciados en forma esporádica por las exigencias del mercado a donde se tiene orientada la producción. También la utilización de los medios de producción, están en relación a las exigencias del mercado; por lo que se tienen épocas en que laboran jornadas dobles para poder atender exigencias circunstanciales. En los últimos años se ha experimentado una considerable disminución en los niveles de producción en algunos casos por efecto de las dificultades en la comercialización y en otras por la dedicación a otras labores por parte de las artesanas, aduciendo poca rentabilidad la práctica de esta actividad, tal es el caso de las artesanas o hijas de éstas ubicadas en las veredas, deciden trasladarse a las ciudades, quedando solamente las de mayor edad, que se mantienen en la producción más por tradición que por las ganancias que les representa.

La utilización de los medios de producción, en cada uno de los lugares y oficios no es utilizada en óptimas condiciones, algunas veces por falta de organización en su unidad productiva, otras por la carencia de la mano de obra especializada y por la falta de una programación para la producción; que pueda orientar al artesano la obtención de niveles de producción progresiva. Si se tiene en cuenta estos factores incidentiales en la oferta para las zonas urbanas, más acentuada puede ser en la zona rural.

### 5.3.1 Cuantificación de la Oferta.

En los cuadros correspondientes (ver anexo) se presentan datos estimativos sobre la producción artesanal en las distintas localidades que abarca el presente estudio, propendiendo alcanzar una determinación adecuada en cantidades, precios y costos de producción, los mismos que no están exentos de variaciones y dificultades que origina su obtención. Se ha tratado de recopilar datos sobre los productos que actualmente tienen mayor vigencia en los mercados, manteniendo una producción regular.

## 6. LINEAS DE CREDITO.

Se sabe que existen necesidades de fuentes de financiamiento, que facilite a los artesanos sus actividades productivas, las mismas que nos muestran mayores urgencias en las zonas urbanas a diferencia de las zonas rurales. Teniéndose el caso de Sandoná que las artesanas ubicadas en la zona urbana tienen exigencias de recursos para la obtención de materia prima con fines de almacenamiento, siendo en un 25% solamente y con un monto no mayor de \$30.000,00 pesos; el 75% del total de artesanas incluyendo las que están ubicadas en las veredas no desean de estos recursos ya que ellas generalmente trabajan con bastante limitación por lo que no les permite ampliar su nivel de producción, aumentando a ésto la falta de conocimiento por parte de las artesanas de las características de un crédito. En Belén, se presenta el fenómeno más acentuado, aunque en este lugar intervienen constantemente organismos que ofrecen crédito, no consiguiendo aún satisfacer plenamente esta necesidad; observándose que en este lugar los artesanos tienen cierta experiencia en esta clase de trámites, a lo que aducen en relación al programa de crédito de Artesanías de

Colombia, que debería la Empresa atender directamente al artesano sin contar con la intermediación de la asociación o presidente de éste, que en nada atiende las necesidades del artesano. Es necesario la renovación de una parte de la maquinaria disponible; para así contar con mayores medios de producción que estén acorde con las exigencias actuales del trabajo. En Pasto, al tener el artesano facilidad de trabajo con diferentes entidades crediticias y haber hecho uso de alguna de ellas, muestran necesidad de recursos para adquirir materia prima y así almacenar para épocas de escasez, como es el caso del barniz, que en los últimos años se está demostrando y dificultando su cosecha.

## 7. ASPECTOS DE ORGANIZACION.

Como se sabe el sector artesanal adolece de un adecuado sistema de organización en sus diferentes modalidades. Esta región no podía librarse de esta anomalía, agravada por el comportamiento característico que tiene el artesano especialmente de Pasto, en cuanto a carácter, formas de trabajo conjunto y orientación de una línea organizativa que ayude a la mayoría de los artesanos y nó a unos cuantos como está ocurriendo actualmente. No obstante haber existido en estos lugares asociaciones de artesanos en Pasto, Sandoná y Belén; que luego de un corto período de trabajo, fue restringiendo sus actividades hasta llegar a limitar a la junta directiva y en otros casos quedando solamente al frente una de estas personas. Una buena cantidad de artesanos aducen aún pertenecer a una asociación de la cual esperan manifestaciones de apoyo ante la presencia de múltiples dificultades por lo que atraviesa actualmente el sector artesanal.

En Pasto, con la intervención de algunas instituciones como la Casa de la Cultura, se ha conseguido conformar grupos artesanales, propendiendo a su organización lo cual está dando buenos resultados como es el caso del Grupo Precooperativo de la Casa del Barniz, conformado por artesanos que trabajan el barniz y apoyado por el Museo de Artes y Tradiciones; el mismo que está brindando enorme apoyo al fomento y desarrollo artesanal, así mismo en la compra de materia prima y la comercialización de los productos, contándose para esto con un almacén de exhibición y venta, presentándose el caso de una competencia más leal y estableciéndose entre ellos mismos un efectivo control de calidad. Podría hacerse mención respecto a este hecho, de que podría constituirse como un modelo de organización en el sector artesanal, siendo una alternativa de solución la modalidad de cooperativas; lógicamente aplicados en cada lugar de acuerdo a sus características y circunstancias observadas para su implementación.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Por la multiplicidad en la realización por instituciones regionales y locales, de estudios similares; se observa la falta de colaboración por parte del artesano quien no cree en la obtención de apoyo y soluciones a sus necesidades, al contrario se cree que con estos estudios se de sea aplicar nuevos impuestos u obtener recursos a costa de su limitada economía, lo cual nos compromete establecer un trabajo conjunto con instituciones especializadas y así determinar algunas medidas que están aplicando como es el caso de Sandoná, en cuanto a nuevos impuestos se refiere.

La actividad artesanal en esta región no es considerada rentable o principal fuente de ingresos, lo que supone su dedicación a la obediencia de necesidades urgentes de ganancias y el constante aumento en el desempleo, lo cual obliga al artesano a mantenerse en esta actividad, lo que debe ser tomado en cuenta y fomentar su desarrollo como estrategia a la captación de mano de obra desocupada y así atender uno de los problemas cruciales que tiene el País, como es el desempleo.

El trabajo artesanal tiene un comportamiento regular en las zonas urbanas, al dedicarse el artesano en forma exclusiva a esta actividad, presentándose caso contrario en las zonas rurales donde la artesana se dedica en forma complementaria, teniendo a la agricultura y ganadería como actividades que les representa mayores ingresos y podemos hacer mención al fenómeno migratorio que se ori-

gina en estas zonas, por lo que se debería estudiar la manera de incentivar a la continuación del trabajo artesanal y apoyar en todas sus formas con fines de conseguir su desarrollo efectivo.

Se supone una investigación constante en la consecución de nuevos diseños y modelos de productos artesanales, con fines de conseguir mercados diferentes, de lo cual se ha padecido constantemente por falta de una asistencia técnica integral al artesano, en algunas oportunidades, instituciones comprometidas con el sector otorgó estos conocimientos con muy buenos resultados lo cual debería reactualizarse y atender a este importante requerimiento.

En lo que se refiere a la materia prima para el trabajo del barniz, nos encontramos con un sistema de mercado directo de acción de los intermediarios para convertirla en capital o en representación de valor, sin intervenir en sus formas de transformación, caso similar se presenta con el comercio de las pieles en Belén, a lo cual se debería coordinar con otras instituciones regionales con fines de controlar esta forma de comercio que incide en las actividades artesanales, sobre todo en la consecución del producto final, en cuanto a la calidad se refiere.

El artesano especialmente ubicado en la zona rural, no tiene una claridad de control de sus actividades artesanales, lo que en algunas oportunidades es aprovechado por los comerciantes-intermediarios, los únicos que actúan en base a las necesidades del artesano e imponen sus condiciones para el trabajo y el comercio de los productos, por lo que se recurrió al SENA, con el fin de que atienda este requerimiento, estableciéndose buenas perspectivas de trabajo



conjunto y debiéndose mantener una constante coordinación, toda vez de que es necesario otorgar al artesano una capacitación integral, con el fin de que pueda administrar mejor sus actividades productivas y comerciales.

El diseño de los productos, se están empleando por influencias y características ajenas a su realidad, en los últimos años se han dado situaciones como en el barniz de Pašto, que inicialmente se quiso imitar las figuras precolombinas, que a medida de su trabajo van perdiendo su sentido original. Poco a poco se transforma el original y se cae en una expresión ingenua y candorosa de facciones delicadas. Muy distante de la fuerza expresiva de nuestra escultura en piedra.

Es de necesidad la programación adecuada y oportuna de ferias y mercados artesanales, con fines de apoyar la comercialización de sus productos al artesano, lo que supone el mantener una estrecha coordinación con las instituciones regionales que apoyan esta clase de programas y continuar con mayor actividad, llegándose al caso si es necesario de implementar precios de sustentación para los productos, regulando así de alguna forma la participación del intermediario, quien actúa muchas veces en perjuicio de los artesanos.

Ante la dificultad que tienen en la comercialización de sus productos, como es el caso de los artesanos de Belén, se debería comprometer a las entidades especializadas en la comercialización para la realización de estudios sobre investigación de mercados, para así poder detectar y determinar mercados potenciales para estos productos artesanales, incluyendo en este requerimiento al mercado interna-

cional, con fines de que se estudie la posibilidad de reactivar las exportaciones; que al haberse experimentado en forma individual por el artesano demuestra óptimas condiciones de desarrollo.

Al tenerse conocimiento de la necesidad constante por parte del artesano de contar con mayores recursos que les facilite sus actividades artesanales y determinarse las condiciones necesarias que puedan permitir su atención; se debería reactivar este programa a través de la funcionaria de Artesanías de Colombia S.A. en Pasto; con la finalidad de conseguir un óptimo desarrollo del mismo y otorgar un mejor apoyo al sector artesanal que mucho necesita de esta clase de trabajos.

Al haberse hecho notar la inexistencia de una adecuada organización en el sector artesanal, el mismo que afecta el comportamiento del artesano como componente de la unidad de producción, se debería reorganizar o reactualizar los programas desarrollados en este sentido hace algunos años, de lo cual solo queda el nombre. Exigiendo los artesanos se estudie la forma de organizarlos con fines de conseguir formas de participación frente a dificultades, como es el caso de la compra de la materia prima y luego la venta de los productos terminados. Pueden ser consideradas las formas de organización que últimamente se están efectuando en Pasto, como el Grupo Precooperativo de la Casa del Barniz, que muy bien puede tomarse como modelo de ejecución, toda vez de que ha brindado satisfactorios resultados hasta el momento.