



CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. - PLAN NACIONAL DE
REHABILITACION

ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE
OCAÑA
NORTE DE SANTANDER

CONTRATO ARTESANIAS DE COLOMBIA - FUNDACION CATATUMBO

INFORME DE AVANCE DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE
SERVICIOS SUSCRITO ENTRE ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A. Y
LA FUNDACIÓN CATATUMBO

DE : FUNDACIÓN CATATUMBO

PARA : ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

ATTE : MARÍA GABRIELA CORRADINE MORA

PROFESIONAL UNIDAD TÉCNICA

ASUNTO : INFORME DE ACTIVIDADES ADELANTADAS EN EL
PROCESO DE DESARROLLO DE PROYECTOS ARTESANALES PARA
EL MUNICIPIO DE OCAÑA.

PERÍODO : DEL 15 DE ENERO AL 29 DE FEBRERO.

" LOS HOMBRES NOS VAMOS Y LAS COSAS QUEDAN " MILANÉS

El desempleo es uno de los flagelos que más afecta a nuestro país y especialmente a el Departamento Norte de Santander. Aunque los oficios artesanales no son la solución definitiva a esta problemática, porque para ello se requiere de macroproyectos masivos de generación de empleo aplicando una estrategia combinada; sí contribuyen a disminuirla, con la creación de nuevos puestos de trabajo directos e indirectos .

El presente informe condensa los indicadores de gestión realizados por la "FUNDACIÓN CATATUMBO", el cual deseamos responda a sus inquietudes y expectativas.

Somos conscientes que si las autoridades y las instituciones que tienen que ver con el desarrollo económico social , aúnan esfuerzos junto a los protagonistas de éste proceso que son los artesanos, en un futuro no muy lejano , seremos testigos del amanecer de nuevas agremiaciones artesanales tan necesarias para el desarrollo de nuestro pueblo.

INTRODUCCIÓN

La tabulación y el análisis realizado mediante un previo cuestionario al sector artesanal de la ciudad de Ocaña, surge ante la necesidad de determinar la problemática existente en el sector, estableciendo para ello proyectos cuyos propósitos estén encaminados en concretar una valoración de sus necesidades.

Es de anotar que el sector artesanal a nivel local presenta apatía a la hora de organizarse, dificultando el desarrollo en su taller.

Es importante destacar las dificultades encontradas al momento de aplicar el instrumento (encuesta), dado que es muy extenso y el artesano por encontrarse laborando le era difícil responder a las preguntas.

ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS ARTESANOS DE LA CIUDAD DE OCAÑA

Los artesanos de la ciudad de Ocaña están divididos en varios subsectores que permiten identificar claramente sus respectivos oficios artesanales, su técnica o especialidad.

A continuación se presenta la tabulación y análisis de los ítems del instrumento aplicado a los artesanos de la ciudad de Ocaña.

1. SOCIOGRAFIA

1.1. NIVEL DE EDUCACIÓN

TABLA No. 1 Curso de educación aprobada

NIVEL DE EDUCACIÓN	NÚMERO DE ARTESANOS	%
Secundaria completa	9	30
Primaria completa	8	27
Universitario	4	13
Primaria incompleta	3	10
Secundaria incompleta	3	10
Curso técnico	3	10
TOTAL	30	100

De los treinta (30) artesanos encuestados en la ciudad de Ocaña, el 30 % presenta un grado educación en secundaria completa; EL 27 % ha aprobado la primaria; el 13% ha realizado estudios universitarios; un 10% presenta un nivel educativo en primaria incompleta; no ha terminado la secundaria un 10%; y un 10% ha hecho cursos técnicos en artesanías.

Se puede observar que existe un considerable porcentaje de artesanos que presenta un nivel educativo bastante bajo.

2. HISTORIA DE LA VIDA ARTESANAL

2.1. LÍNEAS DE PRODUCCIÓN

TABLA No. 2 ● Oficios

OFICIO ARTESANAL	NUMERO DE ARTESANOS	%
Maderas	9	30
Cerámica	8	26
Cuero	3	10
Tejedura	3	10
Trabajos en yeso	2	7
Estampados y pintura en tela	2	7
Trabajos decorativos	2	7
Metales	1	3
TOTAL	30	100

Del estudio se desprende que el 30% de los artesanos se dedica a oficios de la madera; el 26% realiza trabajos en cerámica; 10% trabajan las técnicas del cuero; 10% ejecuta labores en tejedura; se obtuvo que un 7% su oficio artesanal es el estampado en pinturas y telas; un 7% realiza artesanías en yeso; cabe anotar que el 3% restante hace trabajos en metales de fundición.

2.2. DONDE APRENDIÓ LA ACTIVIDAD

TABLA No. 3 Lugar de aprendizaje

LUGAR	NUMERO DE ARTESANOS	%
Taller Particular	12	40
Taller del hogar	7	24
Curso	6	20
Iniciativa propia	4	13
Instituto técnic. industrial	1	3
TOTAL	30	100

Se obtuvo que el 40% de los encuestados aprendió su actividad en un taller particular; el 24% lo aprendió en el taller del hogar; realizó cursos de capacitación para aprender su arte un 13%; mientras que un escaso 3% recibió la enseñanza de su arte en el Instituto Técnico Industrial de Ocaña.

De acuerdo con la anterior información se deduce que un buen porcentaje aprendió su arte en un taller particular.

2.3. ACTIVIDAD DEL ARTESANO ANTES DE PRODUCIR EN SU OFICIO

TABLA No. 4 Trabajo desempeñado anteriormente

ACTIVIDAD ANTERIOR	NUMERO ARTESANOS	%
Comercio	14	47
Empleado público o privado	8	27
Estudiaba	5	16
Siempre ha laborado su arte	2	7
Actividad agropecuaria	1	3
TOTAL	30	100

Según el estudio realizado el 47% de los artesanos anteriormente se dedicaban al comercio en general ; el 27% eran empleados públicos o privados; un 16% se encontraba realizando estudios; los que siempre han laborado su especialidad un 7% ; mientras que un escaso 3% desempeñaban actividades agropecuarias.

De acuerdo a las actividades realizadas por los artesanos anteriormente, se puede concluir que el productor artesanal se vio en la necesidad de buscar nuevos oficios que le permitieran subsistir y obtener ingresos, para solventar sus obligaciones económicas.

2.4. CON QUIÉN O PARA QUIÉN TRABAJA

TABLA No. 5 Con quien trabaja

CON QUIEN TRABAJA	No. ARTESANOS	%
Solamente en su taller	21	70
Con la familia en su casa	7	24
Taller y trabaja para otros	1	3
Para otros	1	3
TOTAL	30	100

El 70% de los artesanos realizan su oficio artesanal solamente en su taller; un 24% trabaja con su familia en su casa; tienen talleres y trabajan para otros el 3; y el 3% sus actividades artesanales las dedican para otros.

2.5. NOVEDAD DEL PRODUCTO QUE FABRICA

TABLA No. 6 Diseño del producto

DISEÑO	No. ARTESANOS	%
Combinación de todas	21	70
Los diseña Ud. mismo	7	24
Propios localidad	1	3
Los saca de revistas	1	3
TOTAL	30	100

Del total de los artesanos encuestados, el 70% aplica diseños combinados propios de la región, por revista e iniciativa propia; un 24% los diseña el mismo artesano productor; los productos artesanales propios de la localidad escasamente los realiza un 3%, es de anotar que otro 3% lo saca de revistas y libros.

3. OCUPACIÓN

3.1. TIEMPO DEDICADO A LA PRODUCCIÓN

TABLA No. 7 Meses dedicados a la producción

MESES	NUMERO DE ARTESANOS	%
12	28	93
6	2	7
TOTAL	30	100

Los artesanos que dedican 12 meses a la producción de artesanías son un 93%; mientras que la parte restante dedica 6 meses a oficios en su taller.

3.2. ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA PRODUCCIÓN ARTESANAL

TABLA No. 8 Actividades en la Producción.

ACTIVIDADES	N° DE ARTESANOS	%
Actividades de Producción	27	90
Dirección, Coordinación, Organización, Compra de Materia Prima, Elaboración de Productos Terminados y Empaques del Producto	2	7
Dirección, Coordinación, Ventas y Compra de material prima	1	3
TOTAL	30	100

Se encontró que el 90% de los artesanos realizan las actividades de dirección, organización, coordinación, compra de materia prima, elaboración de productos terminados, empaque y ventas; un 7% dirige, coordina, organiza, compra y venta de materia prima; escasamente un 3% realiza las actividades de dirección, organización, coordinación, compra de materia prima elaboración de producto y empaque.

Es de anotar que la mayor parte de los artesanos realizan todas las funciones del proceso productivo.

4. VIVIENDA Y HOGAR

4.1 LUGAR DE HABITACIÓN

TABLA No 9. Vivienda

LUGAR DE VIVIENDA	No DE ARTESANOS	%
Casa	30	100
TOTAL	30	100

Predomina en su totalidad los artesanos que residen en casa de habitación; particularmente con un número de habitaciones de 2,3 y 4; más de la mitad dedican un espacio o habitación para su taller de trabajo; mientras que un buen número de ellos tiene su taller independientemente de su casa de habitación.

Es de anotar que un alto porcentaje de artesanos tienen casa propia, mientras que la minoría viven arrendados. Cada uno de ellos cuentan con los servicios públicos agua, luz, alcantarillado y la mitad de ellos con teléfono.

4.2 INGRESOS MENSUALES DEL HOGAR

TABLA No. 10 Ingresos del Hogar

INGRESOS MENSUALES	No DE ARTESANOS	%
100.000 a 250.000	7	24
251.000 a 350.000	10	33
351.000 a 500.000	11	36
501.000 en adelante	2	7
TOTAL	30	100

Se observó que el 36% de los artesanos mantienen ingresos mensuales entre los \$351.000 a los \$500.000; el 33% entre \$251.000 a \$350.000; promediando entre los \$100.000 a \$250.000 un 24%; escasamente un 7% mantienen ingresos mensuales superiores a los \$501.000.

5. ORGANIZACIÓN

5.1 GRUPO EN EL QUE ESTÁ INSCRITO

TABLA No. 11 Agremiación al cual pertenece

AGREMIACIÓN	No EMPLEADOS	%
Ninguna	22	73
Asociación	7	24
Sociedad de hecho	1	3
TOTAL	30	100

El 73% no pertenece a ningún tipo o grupo organizativo, manifestando que no desea participar en ellos por que considera que los beneficios son para unos pocos; un 24% pertenecen a un grupo asociativo, pero presentan problemas de inactivación, internos, de comercialización y de capacidad de producción; un 3% pertenece a una sociedad de economía mixta.

6. INSTITUCIONES

6.1 INSTITUCIONES QUE AYUDAN AL ARTESANO

TABLA No. 12 Entidades o Instituciones al servicio del artesano

INSTITUCIONES	No. ARTESANOS	%
Ninguna	13	44
Cormicro	5	17
Sena	4	13
Bellas Artes	4	13
Coopservir	1	3
Antonio Nariño	1	3
Universidad Ocaña	2	7
TOTAL	30	100

Según la información obtenida de los artesanos de Ocaña, un 44% manifiestan que en la localidad no existen entidades que presten ayuda a los artesanos; un 17% tienen credibilidad en la Corporación de Apoyo Microempresarial de Ocaña CORMICRO S.A. institución que ha fomentado la capacitación empresarial contable y de crédito en la región; el 13% ha recibido ayuda del SENA; otro 13% del Instituto de Bellas Artes de Ocaña.

6.2 PROBLEMAS QUE AFECTAN A LOS ARTESANOS

De acuerdo al estudio se desprende que los problemas más radicales del sector artesanal están concentrados en varios aspectos a saber :

Falta de comercialización, es decir mercadeo para sus productos; el respaldo financiero no se hace sentir en este sector, los créditos no son flexibles y tienen una tasa de interés bastante alta; existe una total desorganización y ésta es debido al deseo de buscar un interés común; hay dificultades en varios casos para conseguir la materia prima. No existe posibilidad alguna de que los artesanos de Ocaña participen en ferias de gran escala debido a muchos factores tales como: índice de producción reducido, desconocimiento de estos eventos a nivel regional, departamental y nacional.

7. PRODUCTOS

7.1. DESTINO DEL PRODUCTO

TABLA No. 13 Finalidad del producto

FINALIDAD	No DE ARTESANOS	%
Productos terminados de consumo final	21	70
Productos terminados y para otros procesos	9	30
TOTAL	30	100

El 70% de los artesanos encuestados fabrica productos para el consumo final, mientras que la parte restante realiza los productos para otros procesos.

Los artesanos de la ciudad de Ocaña mantiene una producción considerada para satisfacer necesidades secundarias de los consumidores finales.

7.2. PRODUCTOS QUE FABRICA

TABLA No. 14 Productos elaborados

PRODUCTOS	Nº DE ARTESANOS	%
Talla de madera y mueblería colonial	9	30
Figuras en cerámica, bizcochos, moldes	8	26
Bordados, pañuelos, mantel, individual, sombreretas	3	10
Monturas, carpas, enjalmas	3	10
Lencería en general	2	7
Pinturas en tela y al óleo	2	7
Objetos en mármol, yeso, bancas, fuentes	2	7
Objetos y figuras fundidas, llaveros, nomenclaturas, escudos, lápidas, piza papeles	1	3
TOTAL	30	100

El 30% de los artesanos fabrica muebles tipo colonial y tallas en madera; el 26% su producto principal son las cerámicas, moldes, bizcochos; un 10% se dedica a fabricar monturas, carpas, maletines, maletas, enjalmas; otro 10% borda pañuelos individuales, sombreretes, manteles; un 7% sus productos son las figuras en mármol (bancas, fuentes, mesones) y en yeso; otro 7% fabrica toda clase de lencería; un restante 7% trabaja con pinturas al óleo, cuadros, de toda clase; en tanto que un escaso 3% produce lápidas, llaveros, escudos, etc.

7.3. PRODUJO EL MES PASADO

TABLA No. 15 Producción del mes pasado

PRODUCCIÓN DEL MES ANTERIOR	No. DE ARTESANOS	%
SI	25	83
NO	5	17
TOTAL	30	100

De los artesanos de la ciudad de Ocaña, un 83% mantuvo una producción normal el mes anterior, en tanto que la parte restante no produjo el mes pasado ya sea por que quiso descansar o se encontraba enfermo.

7.4. CAPACIDAD PARA PRODUCIR OTROS PRODUCTOS

TABLA No. 16 Capacidad de producción distinta a su oficio

PRODUCCIÓN DISTINTA	No. DE ARTESANOS	%
SI	9	30
NO	21	70
TOTAL	30	100

El 70% de los artesanos manifiesta que no está en capacidad de producir otros productos, porque alega que no le queda tiempo para dedicarse a otro oficio distinto al suyo, o porque necesita personal capacitado y recursos financieros.

El 30% restante está en capacidad de hacer productos tales como esculturas, tallas en madera, cerámica, mármol, y decoraciones.

8. MATERIAS PRIMAS INSUMOS Y COMBUSTIBLES

8.1. MATERIA PRIMA Y MATERIALES NECESARIOS PARA SU PRODUCCIÓN

TABLA No. 17 Materiales y materia prima

MATERIA PRIMA Y MATERIALES	Nº DE ARTESANOS	%
Maderas, tablex, cartón piedra, puntillas, lacas, colbón, tachuelas.	9	30
Barbutina, lijas, pinceles, marmolina, yeso para moldes	8	26
Cuero, lona plástica, cierres, pintura, betún	3	10
Hilos, maicena, telas.	3	10
Pinturas al óleo, madera, telas, tachuelas	2	7
Telas encajes, guatas, cierres, broches, cesgo	2	7
Yeso, marmolina, lacas, esmaltes.	2	7
Aluminio, cera de abejas, aceites (quemados)	1	3
TOTAL	30	100

El 30% utiliza materia prima de maderas, cartón piedra, tablex, etc. particularmente la utilizan los ebanistas, un 26% utiliza barbutina, marmolina y yeso para moldes, es decir las ceramistas; un 10% realiza sus productos con materia prima de cuero y lona plástica, cierres betún y pinturas esta clase de materia prima es utilizada por los talabarteros y marroquineros; un 10% de los bordadores utiliza hilos, maicena y telas; un 7% de los pintores utilizan pinturas, óleo, maderas y telas; otro 7% utiliza telas, encajes, guatas, adornos para trabajos en lencería; un 7% de los trabajadores en yeso utilizan marmolina, lacas, esmaltes y yeso; mientras que un escaso 3% su materia prima es el aluminio, cera de abejas y aceites quemados.

9. GASTOS

9.1 GASTOS DEL MES ANTERIOR

TABLA No. 18 Gastos personales

GASTOS PERSONALES	No DE ARTESANOS	%
100.000 a 200.000	6	20
201.000 a 250.000	5	17
251.000 a 300.000	6	20
301.000 a 350.000	5	17
351.000 en adelante	8	26
TOTALES	30	100

El 26% mantuvo gastos personales superiores a los \$ 350.000; un 20% gastó entre los \$ 100.000 y los \$ 200.000; otro 20% gastó de \$ 251.000 a \$ 300.000; un 17% gastó entre los \$ 201.000 a los \$ 250.000; y otro 17% de \$ 301.000 a \$ 350.000.

TABLA No. 19 Gastos del taller

GASTOS DEL TALLER	No DE ARTESANOS	%
10.000 a 99.000	4	13
100.000 a 250.000	5	17
251.000 en adelante	2	7
0 GASTOS	19	63
TOTAL	30	100

De los artesanos de la ciudad de Ocaña, un 63% no hizo reparaciones en su taller de trabajo; un 13% hizo arreglos de \$10.000 a \$99.000; un 17% de los \$ 100.000 a \$ 250.000; mientras que un 7% de \$ 251.000 en adelante.

10. SITIOS DONDE CONSIGUE LA MATERIA PRIMA

10.1 LUGAR U ORIGEN

TABLA No. 20 Lugar de compra de la materia prima

LOCALIDAD	No. DE ARTESANOS	%
OCAÑA	12	40
CUCUTA	10	33
BUCARAMANGA	5	17
VENEZUELA	3	10
TOTAL	30	100

De los artesanos encuestados, el 40% consigue su materia prima en el municipio de Ocaña; un 33% en la ciudad de Cúcuta; un 17% en la localidad de Bucaramanga; mientras que un limitado 10% la compra de Venezuela.

11. CLASE DE MATERIA PRIMA

11.1 MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCIÓN

Los artesanos de la ciudad de Ocaña utilizan materia prima natural en un 70%; mientras que la materia industrial es utilizada en un 30%. Es de anotar que los productos artesanales son fabricados en un alto porcentaje con materia prima natural.

11.2. ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA

TABLA No. 21 A quien compra la materia prima

LUGAR DE COMPRA	No. DE ARTESANOS	%
Almacenes minoristas	16	54
Otros intermediarios	7	23
Almacenes minoristas e intermediarios	3	10
Distribuidores grandes	2	7
Otros artesanos	1	3
Directamente en la fábrica	1	3
TOTAL	30	100

Del estudio se desprende que la compra de materia prima a almacenes minoristas es de un 54% ; un 23% la compra a otros intermediarios; el 10% la compra a almacenes minoristas e intermediarios; el 7% de los compradores a distribuidores grandes; un 3% a otros artesanos y otro 3% directamente en la fábrica.

11.3. VOLUMEN DE COMPRA

TABLA No. 22 Forma de compra

VOLUMEN	No. ARTESANOS	%
Al Detal	17	57
Al Mayor	13	43
TOTAL	30	100

Los artesanos en un 57% compran la materia prima al detal; mientras que el 43% prefieren comprarla al mayor manifestando que es menos costosa.

11.3 CON QUIEN SE ASOCIA PARA COMPRAR LA MATERIA PRIMA

El 100% de los artesanos de la ciudad de Ocaña , compran la materia prima solos, debido a que cada quien trabaja para su producción y prefieren no tener problemas de cualquier clase con los demás artesanos.

11.4 COMO TRAE LA MATERIA PRIMA AL SITIO DE TRABAJO

TABLA No. 23 Transporte de materia prima

TRANSPORTE	No. ARTESANOS	%
Público	28	94
Propio	1	3
Alquilado	1	3
TOTAL	30	100

El 94% de los encuestados, lleva a su sitio de trabajo la materia prima en transporte público; el 3% utiliza su propio transporte; y otro 3% tiene en alquiler un vehículo para el transportarla.

11.5 PAGO DE MATERIA PRIMA

TABLA No. 24 Como paga la materia prima

FORMA DE PAGO	No. ARTESANOS	%
De Contado	26	87
Credi-Contado	4	13
TOTAL	30	100

Los artesanos que compran la materia prima de contado son un 87%, mientras que un escaso 13% utilizan la forma de credi-contado

11.6 PROBLEMAS CON LA MATERIA PRIMA

TABLA No. 25 Dificultades al comprar la materia prima

INCONVENIENTES	No. ARTESANOS	%
Escasez	18	60
Falta de Crédito	8	26
Costo Elevado	2	7
No viene seleccionada	2	7
TOTAL	30	100

Uno de los problemas que encuentra el 60% de los artesanos de la ciudad es la escasez de materia prima; el 26% considera que su problema es la falta de crédito de las entidades financieras; El 7% alega que el costo elevado de la materia prima es su mayor problema; mientras que un 7% manifiesta que la materia prima no viene seleccionada.

11.7 FUENTES DE ENERGÍA

TABLA No. 26 Energía utilizada

ENERGÍA	No. ARTESANOS	%
Eléctrica	25	83
Ninguna	5	17
TOTAL	30	100

La fuente de energía utilizada por los artesanos es la eléctrica, mientras que un 17 % no utiliza fuente de energía para su producción

11.8 CONSUMO MENSUAL DE ENERGÍA

TABLA No. 27 Gasto de energía mensual

CONSUMO MENSUAL	No. ARTESANOS	%
\$ 0	5	17
\$ 16.900	25	83
TOTAL	30	100

Del estudio se desprende que el 83% de los artesanos en Ocaña consumen un promedio mensual de energía de \$ 16.900 pesos; mientras que la parte restante no consume energía en su producción.

12. CONDICIONES DE TRABAJO

12.1. FORMA DE ELABORACIÓN ARTESANAL

TABLA No. 28 Forma de elaboración

MANERA DE ELABORACIÓN	No. ARTESANOS	%
A mano	3	10
A mano y con herramientas	17	57
Herramientas y máquinas	10	33
TOTAL	30	100

El 57% de los artesanos de Ocaña elaboran sus productos artesanales a mano y con herramienta manuales; un 33% con herramientas y máquinas; un escaso 10% elabora sus productos a mano.

12.2 HERRAMIENTAS USUALES

12.2.1 MADERAS:

Las herramientas de trabajo más usuales de los ebanistas son las siguientes: Formones, serruchos, cepillos, berbiquí, tornos, garlopas, sierras circulares, sierras sin fin, taladros, rutiadora, buril, ceguetas de pelo.

12.2.2 TEJEDURA Y BORDADOS

Estos artesanos utilizan las mismas herramientas de trabajo, ellas son : Pistolas de silicona plancha pesada, máquinas de coser, tijeras, reglas, fileteadora y máquina plana.

12.2.3 CUERO

Los trabajadores del cuero para realizar su trabajos productivos utilizan las siguientes herramientas :

Agujas, machetes, cuchillo, martillos, tijeras alicates y tenazas.

12.2.4 CERAMISTAS Y TRABAJADORES EN YESO

Las herramientas más usuales de estos trabajadores son :

Moldes, espátulas, cernidores, recipientes, pulidoras. Tornetas, aerógrafos, compresor, rebabador, kempes .

12.2.5 METALES

Los fundidores de metales utilizan estas herramientas:

Limas, hombre solo, pulidora, ventilador, taladro, horno.

12.2.6 ESTAMPADO Y PINTURAS EN TELAS

Para la producción estos artesanos escasamente utilizan pinceles, secadores, ventiladores.

Es de anotar que el 100 % de los artesanos, es propietario de sus herramientas de trabajo. En cuanto al costo de las herramientas existe un promedio.

12.3 COSTO DE HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA

Del estudio se desprende que el costo de las herramientas y maquinaria de los artesanos de la ciudad de Ocaña, es de un promedio de \$ 2'600.000 por taller artesanal. Es de anotar que cada artesano, cuenta con las herramientas necesarias para su producción, y las ha comprado en su totalidad, solamente las herramientas con que trabajan los artesanos de la cárcel del circuito de Ocaña, son limitadas es decir sus trabajos son realizados en 80% manualmente.

13. CARACTERÍSTICAS DE LA FUERZA DE TRABAJO

13.1 NÚMERO DE TRABAJADORES

TABLA No. 29 Personal empleado

Nº EMPLEADOS	No. DE ARTESANOS	%
1 a 2	9	30
3 a 8	18	60
26	2	7
51	1	3
TOTAL	30	100

De los artesanos de Ocaña, un 60% tiene laborando en su taller artesanal de 3 a 8 empleados; un 30% de 1 a 2 trabajadores; el 7% tiene 25 empleados y un escaso 3% tiene 51 empleados.

Es de anotar que el 7% son dos grupos denominados de la siguiente manera:

El primero es un centro de capacitación María Torcoroma y tiene en guardería 26 niñas huérfanas; un centro carcelero, Cárcel del circuito de Ocaña, donde permanecen recluidos 26 presos los cuales realizan tallas en madera; el 3% restante, es un centro de Amparo de niñas que al igual que el centro María Torcoroma, realizan trabajos u oficios artesanales, en bordados.

El número de empleados de los artesanos de la ciudad de Ocaña, incluido el propietario es de 195; de los cuales 105 son mujeres y 90 hombres. De los mismos, 166 son fijos y 29 son trabajadores temporales.

En cuanto a edades se puede afirmar que de los 195 artesanos, 65 de ellos tienen menos de 15 años; entre 15 y 50 años 121 empleados; y entre 50 años y más 9 talleres presentan ese número de trabajadores.

De los 195 empleados a 96 se les paga en dinero; 73 en especie y 26 son reclusos de la cárcel modelo de Ocaña.

13.2 PAGO A TRABAJADORES EL MES PASADO

TABLA No. 30 Pago del mes anterior

PAGO	No. ARTESANOS	%
Ninguno	9	30
100.000 a 200.000	6	20
201.000 a 300.000	4	13
301.000 a 400.000	4	13
401.000 a 500.000	2	7
501.000 en adelante	5	17
TOTAL	30	100

Del estudio se desprende que el 30% de los artesanos de la ciudad no se pagó a los trabajadores ya sea por que no se trabajó el mes anterior, se pagó en especie ó pertenecen al centro carcelero; un 20% pagó entre \$ 100.000 a \$ 200.000; un 17% pagó salarios superiores a los \$ 501.000, un 13% de \$ 201.000 a \$ 300.000; de \$ 301.000 a \$ 400.000 otro 13%; en tanto que un escaso 7% pagó a sus trabajadores entre \$ 401.000 a \$ 500.000.

14.. DIVISIÓN DE TRABAJO

14.1 PROBLEMAS CON LA MANO DE OBRA

TABLA No. 31 Mano de obra

PROBLEMAS MANO DE OBRA	No. ARTESANOS	%
Ninguno	24	80
Inestable	4	14
No hay personal calificado	1	3
Incumplida	1	3
TOTAL	30	100

De los artesanos de la ciudad de Ocaña, un 80% no tiene problemas o inconvenientes con la mano de obra; un 14% manifiesta que el personal trabajador es inestable; el 3% que no hay personal capacitado para laborar en artesanías; otro 3% que la mano de obra es incumplida.

14.2 LUGAR DONDE ELABORA SUS PRODUCTOS

TABLA No. 32 Taller de trabajo

LUGAR DE TRABAJO	Nº ARTESANOS	%
Taller Separado	14	47
Taller Vivienda	12	40
Vivienda	3	10
Taller Almacén Vivienda	1	3
TOTAL	30	100

De los artesanos encuestados en la ciudad de Ocaña, el 47% labora en un taller separado; un 40% tiene su taller en su vivienda; un 3% labora en su propia casa; y un escaso 3% tiene su taller almacén en la vivienda.

14.3 LOCAL DEL TALLER

TABLA No. 33 A quien pertenece el local

TALLER	Nº ARTESANOS	%
Propio	23	76
Arrendado	5	17
Cedido	2	7
TOTAL	30	100

Del estudio se desprende que el 76% de los artesanos es dueño de su taller artesanal; el 17% paga arriendo en su local de trabajo; y solo un 7% su taller es cedido. Es de anotar que el promedio de arriendo es de \$ 64.000.

15. COMERCIALIZACIÓN

15.1 PERSONA ENCARGADA DE COMERCIALIZAR O VENDER EL PRODUCTO.

TABLA No. 34 Persona que comercializa las artesanías

PERSONA QUE VENDE EL PRODUCTO	Nº ARTESANOS	%
Artesano Productor	27	90
Vendedor	2	7
Esposo	1	3
TOTAL	30	100

El artesano productor, es quien se encarga de comercializar su producto en un 90%; un 7% tiene un vendedor particular; y un 3% es el esposo de la artesana quien vende el producto que fabrica.

Es de anotar que el mismo artesano productor, en un alto porcentaje es quien cumple con todas las funciones en su taller incluyendo las del proceso productivo hasta las funciones empresariales.

En un 100 % los encuestados no venden producción alguna de otros artesanos.

15.2 QUE PRODUCCIÓN VENDE AL CONSUMIDOR FINAL

TABLA No. 35 Producción final

VENTA FINAL	No. ARTESANOS	%
Mayor Parte	21	70
Todo lo que Produce	9	30
TOTAL	30	100

El 70% de los artesanos, la mayor parte de su producción la vende al consumidor final; y el 30 % de los artesanos vende todo lo que produce.

Del estudio podemos concluir que los artesanos de la ciudad de Ocaña, solo un 30% acumulan sus productos a la espera de alguna oportunidad de venta para subsistir con la esperanza de que el producto no se deteriore.

El 57% de los artesanos no deja producción en consignación, mientras que el 43% si lo hace pero a baja escala.

15.3 SITIO DE VENTA AL PRODUCTOR

TABLA No. 36. Lugar donde vende el producto

LUGAR DE VENTA	No ARTESANOS	%
En este municipio	20	67
Otro Departamento	7	23
Otro Municipio del mismo Departamento	3	10
TOTAL	30	100

El sitio de mayor venta del producto artesanal Ocañero es este mismo municipio; es decir que la comercialización hacia otras partes del país inclusive hacia el exterior, es casi inexistente en un 67%; un 23% vende sus productos en la ciudad de Cúcuta particularmente; y un 10% vende su producción en otros departamentos en especial Bucaramanga (Santander), Valledupar

(Cesar). El Ocañero conoce de las capacidades que tienen los artesanos pero no consideran la valorización artesanal del producto.

El transporte utilizado para llevar el producto fuera de la localidad es el público, es decir el artesano no cuenta con un transporte propio que le facilite comercializar fuera de la ciudad ya que el costo de transporte es demasiado costoso.

15.4 SITIO DE VENTA AL CONSUMIDOR

TABLA No. 37 Lugar donde vende su producto

LUGAR DE VENTA	No ARTESANOS	%
Taller Almacén Propio	10	33
Casa	9	30
Sitios especiales de venta	6	20
Casa y ferias artesanales	2	7
Taller	2	7
Cárce del Circuito	1	3
TOTAL	30	100

El sitio de venta del producto de los artesanos de Ocaña, en un 33% lo hace en su taller almacén propio; un 30% en su propia casa; un 20% tiene sitios especiales de venta del producto; en la casa y en las ferias realizadas en la ciudad de Ocaña un 7%; otro 7% en su taller, y solo un 3% en la cárcel del circuito de Ocaña.

Podemos anotar que las ventas artesanales de Ocaña, particularmente son realizadas en el taller almacén propio del artesano. El 3% por razones obvias vende sus productos en la cárcel de la ciudad donde los trabajos realizados son garantizados y de muy buena calidad.

Las ventas a intermediarios generalmente son realizadas con comerciantes intermediarios pequeños, almacenes pequeños de artesanías.

15.5 FORMA DE VENTA

TABLA No. 38 Ventas

VENTAS	No. ARTESANOS	%
Contado	28	94
Crédito	1	3
Credi Contado	1	3
TOTAL	30	100

La forma de venta del 94% de los artesanos de la ciudad de Ocaña, es de contado, un 3% utiliza la forma en consignación; otro 3% credi-contado.

Podemos concluir que el artesano Ocañero tiene liquidez suficiente para incurrir en sus gastos personales, del hogar y para cubrir la demanda que exige el consumidor local.

Las ventas a crédito, un 47% son a 15 días, en tanto que el 53% estipula un plazo de 30 días para el pago.

15.6 SERVICIOS DE LOS COMPRADORES

TABLA No. 39 Servicios prestados por los compradores

SERVICIOS	No. ARTESANOS	%
Ninguno	24	80
Adelantos	6	20
TOTAL	30	100

Según se aprecia en el estudio, la mayor parte de los compradores no prestan servicio alguno que beneficie al artesano productor, solamente compran el producto pero no les dan ideas en diseños, no les prestan dinero, ni moldes nuevos etc. Sólo un escaso 20 % le dan adelantos por los trabajos solicitados

15.7 MOTIVO POR EL CUAL ES COMPRADO UN PRODUCTO

TABLA No. 40 Motivo de venta

MOTIVO DE VENTA	No. ARTESANOS	%
Pedidos	22	73
Oferta	8	27
TOTAL	30	100

La venta del producto artesanal de Ocaña, en un 73% es por pedidos, mientras que un 27% las ventas son realizadas por la oferta del producto.

Es decir la venta de los productos son en un alto porcentaje realizadas por las necesidades del consumidor.

Se puede observar que las ventas de los productos artesanales de la ciudad de Ocaña, se realizan por que el consumidor final las solicita es decir las ventas son en cierta forma limitadas; pues solo un 27% tiene facilidad de venta de su producto tal es el caso de los pintores.

El 100% de los artesanos no sabe concretamente donde vende sus productos los compradores. Es decir no sabe a ciencia cierta el destino de su producto, no sabe si en otra parte conocen de sus capacidades como artesano productor en la ciudad de Ocaña, además no tiene el menor conocimiento si otros artesanos solicitan sus modelos o formas de elaboración.

Es de anotar que el 100 % de los artesanos no ha exportado directamente su producto, es decir la comercialización a nivel internacional no existe.

15.8 EMPAQUE DEL PRODUCTO

Los empaques más utilizados por los artesanos de la ciudad de Ocaña, son en un alto porcentaje el plástico y el papel periódico. Algunos productos no necesitan empaque ya sea por que el comprador se los lleva sin empaque como el caso de los cuadros, o por que el producto no lo requiere para el artesano, el empaque tiene un costo promedio mensual de \$ 10.000.

La totalidad de los artesanos productores de la ciudad, manifiestan que el problema existente en la comercialización de su producto es la falta de atractivos y comodidades, pues a pesar que sus productos son de muy buena calidad necesitan incentivos tales como participación en ferias artesanales regionales, departamentales, y nacionales y así su producto sea conocido a nivel internacional. Es dado que empieza a conocerse la calidad del artesanal en Ocaña, pero a la hora de solicitar un volumen de ventas considerado de sus productos, no puede enviar sus pedidos, debido a que su producción no la realiza a gran escala.

15.9 COMO CALCULA EL COSTO DEL PRODUCTO QUE PRODUCE

TABLA No. 41 Cálculo del costo del producto

CALCULO DEL COSTO DEL PRODUCTO	No. ARTESANO	%
No sabe costear	12	40
Cantidad de materia prima y mano de obra	12	40
Costo de transporte y cantidad materia prima	3	10
Cantidad de materia prima y tiempo utilizado para producir	2	7
Cantidad de materia prima y pago de mano de obra, costo de transporte	1	3
TOTAL	30	100

De los artesanos de Ocaña, un 40% no sabe calcular el costo del producto; otro 40 % lo calcula con la cantidad de materia prima que gasta en elaborar su producto y el pago a los trabajadores por mano de obra; el 10% por el costo de transporte de la materia prima hacia el taller, y la cantidad de materia prima que compra y el tiempo utilizado en producir el producto, sea en meses o semanas; un 7% por la cantidad de materia prima, costo de transporte y el pago de mano de obra .

El precio de ventas del producto la mitad de los artesanos lo calcula por el costo que demanda en elaborar el producto, más una ganancia adicional; menos de la mitad el precio lo fijan solamente por los costos que llevan a realizar el producto; y un porcentaje reducido aumenta el precio del producto artesanal periódicamente como aumente el costo de vida.

15.10 PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS

TABLA No. 42 Ventas mensuales

PRECIO DE VENTA AL MES	No. ARTESANOS	%
100.000 A 200.000	5	17
201.000 a 300.000	2	7
301.000 a 400.000	5	17
401.000 a 500.000	4	13
501.000 en adelante	14	46
TOTAL	30	100

Las ventas mensuales de los artesanos en un 46% sobrepasan los \$ 501.000 pesos teniendo capacidad de pago, para mantener produciendo artesanías a algunos trabajadores; el 17 % apenas subsiste con sus ventas entre los \$ 100.000 a \$ 200.000 pesos es decir son aquellos artesanos que el propietario produce solo en su taller, no tiene capacidad de pago para más empleados;

otro 17% tiene ingresos por las ventas realizadas por un valor de \$ 301.000 a \$ 400.000 con capacidad de pago para dos o tres trabajadores incluyendo al propietario; un 13% vende sus productos mensualmente entre los \$ 401.000 a los \$ 500.000 pesos; mientras que un escaso 7% mantiene ingresos por ventas artesanales por un valor \$ 201.000 a \$ 300.000 pesos.

El 100 % de los artesanos desconocía la empresa Artesanías de Colombia S.A. es por ello que la empresa debe hacer presencia en la ciudad de Ocaña, pues el problema que presentan los artesanos Ocañeros es la falta de comercialización de sus producto, estrategias de producción y asesoría técnica en diseño.

Es por ello que un 80% no ha participado en ferias artesanales y solo un 10 % ha participado en la feria Microempresarial celebrado en la ciudad de Ocaña una vez al año.

16. CRÉDITOS

16.1 EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS HAN SOLICITADO CRÉDITOS

TABLA No. 43 Solicitud de créditos

CRÉDITOS	No. ARTESANOS	%
NO	23	76
SI	7	24
TOTAL	30	100

El 76% de los artesanos no ha solicitado créditos bancarios ni extrabancarios, ya sea por que no ha querido endeudarse, por que se exigen muchas garantías como el número de fiadores , o por la tramitología o papeleo en la solicitud.

El 24% de los encuestados ha solicitado créditos bancarios y lo han obtenido para comprar materia prima y maquinaria, equipo, con entidades como La Cooperativa de Servicios Campesinos de Ocaña COOPSERVIR, El Banco Colombia, La Caja Social de Ahorros.

17. DIVERSIFICACIÓN

17.1 CAMBIO LOS DISEÑOS O MODELOS ARTESANALES

TABLA No. 44 Diseño

DISEÑOS	No. ARTESANOS	%
SI	26	87
NO	4	13
TOTAL	30	100

El 87% de los artesanos de Ocaña, cambió los modelos o diseños en sus productos artesanales para vender más o para buscar otros mercados o por que muchos productos ya no se vendían, manifestando que los logros obtenidos en ventas han mejorado sus ingresos; el 13% sigue con los mismos modelos o diseños alegando que no existe una asesoría directa y exclusiva al artesano en diseños e innovaciones en sus productos.